Nome progetto

Nome proponente:

|  |
| --- |
|  |

Sommario

[MODULO 1 – INTRODUZIONE 3](#_Toc105497494)

[1. Contesto 3](#_Toc105497495)

[2. Prodotti o servizi innovativi oggetto del progetto 3](#_Toc105497496)

[MODULO 2 – IL MERCATO E LA FILIERA 4](#_Toc105497497)

[1. Stato e andamento dell’ambito di settore e mercato 4](#_Toc105497498)

[2. I numeri del mercato 4](#_Toc105497499)

[3. Le dinamiche di trasformazione del mercato 4](#_Toc105497500)

[4. Segmenti di mercato 4](#_Toc105497501)

[5. Filiera 4](#_Toc105497502)

[MODULO 3 – IMPATTO PROGETTUALE 5](#_Toc105497503)

[1. Presenza di studi che abbiano verificato l’effetto ambientale positivo 5](#_Toc105497504)

[2. Quantificazioni dell’effetto ambientale positivo 5](#_Toc105497505)

[3. Capacità di risposta alle nuove esigenze economiche, energetiche, per il clima e la biodiversità 5](#_Toc105497506)

[MODULO 4 – ATTIVITA’ 5](#_Toc105497507)

[1. I prodotti primari 5](#_Toc105497508)

[MODULO 5 – PIANO DI MARKETING 6](#_Toc105497509)

[1. Promozione e distribuzione 6](#_Toc105497510)

[2. Il prezzo 6](#_Toc105497511)

[MODULO 6 – PIANO ORGANIZZATIVO 7](#_Toc105497512)

[1. La produzione del prodotto/servizio e l’organizzazione dell’impresa 7](#_Toc105497513)

[2. Competenze mancanti e ricadute occupazionali 7](#_Toc105497514)

[MODULO 7 – PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO 8](#_Toc105497515)

# MODULO 1 – INTRODUZIONE

## Contesto

Descrivere gli ambiti nei quali il progetto si sviluppa con particolare riguardo a:

1. Stato attuale di sviluppo del prodotto/servizio
2. Stato di sviluppo nel contesto locale (o nazionale) e internazionale
3. Descrizione dei contenuti tecnici, scientifici, tecnologici attuali e stato della ricerca e dello sviluppo
4. Ambiti di miglioramento e limiti o barriere da evidenziare/superare
5. Contributo dell’impresa e del progetto allo sviluppo ed al miglioramento ambientale
6. Termini di immediata fruibilità e commerciabilità dei risultati del progetto
7. Scalabilità del progetto

## Prodotti o servizi innovativi oggetto del progetto

Descrivere in maniera analitica quali saranno i prodotti/servizi oggetto del progetto in termini di:

1. Contenuti tecnici/tecnologici
2. Miglioramenti apportati rispetto all’attuale sistema di offerta
3. Destinatari (segmenti)
4. Benefit e problem solution
5. Coerenza del progetto con gli obiettivi UN 2030 Sustainable Development Goals

# MODULO 2 – IL MERCATO E LA FILIERA

## Stato e andamento dell’ambito di settore e mercato

Descrivere lo stato e l’andamento del settore e del mercato con particolare riferimento allo stato dello sviluppo della ricerca e della tecnologia (riportare fonti)

## I numeri del mercato

Descrivere dettagliatamente gli ambiti del mercato nel quale si innesta il progetto sia a livello locale (o nazionale) che internazionale fornendo una dimensione numerica del potenziale in termini di volumi e valori (riportare fonti)

## Le dinamiche di trasformazione del mercato

Fornire un panorama analitico del mercato attuale, dei players, delle dimensioni, della forza competitiva (riportare fonti)

## Segmenti di mercato

Descrivere i segmenti di mercato ai quali è rivolta l’offerta evidenziando (qualora ne sussistano i presupposti) se si tratta di clienti e/o di utilizzatori finali, ed evidenziando in che modo il prodotto/servizio apporta miglioramenti pratici e risponde ai benefits ricercati (riportare fonti)

## Filiera

Descrivere la/le filiera/e coinvolta/e evidenziando in che modalità il progetto ne sia rappresentativo.

# MODULO 3 – IMPATTO PROGETTUALE

## Presenza di studi che abbiano verificato l’effetto ambientale positivo

Descrivere (se esistente) la presenza di uno studio LCA o di Product Environmental Footprint secondo “Category Rules” ufficiali che abbiano verificato l’effetto positivo del progetto

## Quantificazioni dell’effetto ambientale positivo

Descrivere, ove possibile in termini quantitativi, la capacità del progetto di:

1. Ridurre la produzione di rifiuti o l’utilizzo di sottoprodotti o il riciclaggio di rifiuti
2. Essere funzionale all’ottenimento di una etichettatura attestante la sostenibilità ambientale o il recupero di materia
3. Perseguire le priorità di ricerca e innovazione per l’economia circolare individuate nella Roadmap regionale per la Ricerca e l’Innovazione sull’Economia Circolare o gli indirizzi del Programma Regionale Gestione Rifiuti oppure coerenza/attuazione BREF o parte di esse
4. Ridurre la produzione di rifiuti pericolosi o l’utilizzo di sottoprodotti che diventerebbero altrimenti rifiuti pericolosi oppure perseguire il riciclaggio di rifiuti pericolosi
5. Allungare la vita dei prodotti o valorizzare nuovi modelli di business basati su sharing e pay per use

## Capacità di risposta alle nuove esigenze economiche, energetiche, per il clima e la biodiversità

Descrivere l’impatto della soluzione proposta in termini di prototipazione o sviluppo di nuovi materiali o prodotti e/o componenti con un approccio climate e biodiversity positive.

# MODULO 4 – ATTIVITA’

## I prodotti primari

Riportare in maniera dettagliata lo sviluppo del progetto per Fasi (fino al risultato finale commercializzabile) dettagliando per ognuna delle fasi previste Fase (da 1 a..n):

1. Attività da svolgere (da 1 a ..n)
2. Risorse tecniche per lo sviluppo di ogni attività e relativa quantificazione in termini di costo di acquisizione o utilizzo
3. Risorse organizzative per lo sviluppo di ogni attività e relativa quantificazione in termini di costo di acquisizione o utilizzo
4. Risultato (output) atteso da ogni attività
5. Risultato (outcome) atteso da ogni attività
6. Durata di ogni attività
7. Durata della Fase
8. Risultato finale di Fase in termini di output e outcomes

**N.B si consiglia l’utilizzo della WBS per Work Package**

# MODULO 5 – PIANO DI MARKETING

Dettagliare il piano di marketing in termini di:

1. Obiettivi operativi nel triennio (2022 – 2024)
2. Descrizione delle attività, e delle modalità previste per raggiungere gli obiettivi
3. Costo delle attività e rapporto rispetto ai risultati previsti
4. Raggio di azione territoriale (localizzazione clientela)

## Promozione e distribuzione

Dettagliare il piano di promozione e distribuzione previsto

## Il prezzo

1. Dettagliare il sistema di offerta dei prodotti/servizi e modalità di determinazione
2. Dettagliare la comparazione con i prezzi dei concorrenti diretti e indiretti

# MODULO 6 – PIANO ORGANIZZATIVO

## La produzione del prodotto/servizio e l’organizzazione dell’impresa

Descrivere in maniera dettagliata il piano organizzativo previsto per lo sviluppo del progetto con dettaglio analitico:

1. Delle competenze necessarie, degli apporti esterni previsti.
2. Dettagliare in modo sintetico i profili dei promotori
3. Evidenziare e valorizzare i punti di forza di ogni partecipante e dell’intero progetto d’impresa rispetto alla concorrenza

## Competenze mancanti e ricadute occupazionali

Descrivere le eventuali competenze mancanti e le modalità previste per colmare il gap ed evidenziare, se previste, quali saranno le ricadute del progetto in termini occupazionali (è prevista l’assunzione di nuovo personale? Se sì, con quale mansione e tipologia di contratto?).

# MODULO 7 – PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO

Tutti i valori che si inseriscono nei documenti previsti in questa sezione del Business Plan devono avere un orizzonte temporale di stima almeno triennale.

* Redigere il piano delle **vendite triennale** dettagliandolo in matrice Prodotti/Clienti e differenziandolo per volumi e valori
* Redigere il piano delle vendite triennale in termini di **sviluppo mensilizzato delle entrate da ricavi**
* Redigere i seguenti prospetti
	+ Piano della comunicazione triennale con dettaglio delle attività e dei costi previsti
	+ Piano triennale dei costi fissi diretti di produzione (ad esempio consulenze tecniche; utilizzo laboratori; prove tecniche; manutenzioni programmate; ecc.).
	+ Piano triennale dei costi variabili diretti di produzione dettagliandolo in opportuna distinta base e differenziando per materie prime; semilavorati; servizi di produzione (ad esempio per fasi della produzione esternalizzate).
	+ Piano triennale dei costi del personale diretto dettagliandone la mansione prevista, l’inquadramento, le mensilità previste da CCNL, il costo aziendale (da CCNL).
	+ Piano triennale dei costi di struttura non diretti (utenze; consulenze; affitti; locazioni; leasing; costi amministrativi; assicurazioni; costi generali; ecc.).
* Redigere il **conto economico di previsione** (documento di sintesi in cui si ritrovano tutte le riflessioni contenute nella parte marketing e produzione), su base almeno triennale (e comunque fino all’esercizio “a regime” dell’attività)
* Presentare il programma dettagliato degli investimenti con particolare riferimento a quanti previsto dal punto B3 del Bando e dettaglio dei relativi esborsi finanziari previsti
* Presentare, a fronte della politica degli investimenti, le politiche che si intendono adottare per finanziare gli stessi: capitale proprio, capitale di terzi, altre coperture
* Stimare il flusso di cassa (**Cash-Flow**) che si ritiene di potere, anno per anno, produrre attraverso la gestione dell’impresa.
* Redigere il **prospetto delle fonti e degli impieghi**, anche questo su base almeno triennale

**N.B. per ogni elaborato fornire adeguati approfondimenti e spiegazioni su modalità di calcolo e assunzioni**