



**SARDEGNA  
RICERCHE**

**P.O.R. Sardegna 2000 – 2006**

**Misura 3.13**

“Ricerca e sviluppo tecnologico nelle imprese e territorio”

**Azione**

CREAZIONE IMPRESE INNOVATIVE

Allegato A

**GUIDA FORMULARIO BUSINESS IDEA**

# INDICE

1. SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE	3
2. L'IMPRESA: SETTORE DI ATTIVITÀ E FORMA GIURIDICA	3
3. EVENTUALI PARTNER IMPRENDITORIALI	3
4. EVENTUALI ATTIVITÀ DI RICERCA SVOLTA E RISULTATI CONSEGUITI	3
5. LA FORMULA IMPRENDITORIALE	3
6. IL MERCATO OBIETTIVO (I CLIENTI)	4
7. LA CONCORRENZA	4
8. I MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO (I FORNITORI)	4
9. IL SISTEMA PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO	4
10. IL PIANO DI COMUNICAZIONE E DISTRIBUZIONE	5
11. LE PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE	5
11.1 CONTO ECONOMICO PREVISIONALE	6
11.2 STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE	7
11.3 DESCRIZIONE DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO E STATO PATRIMONIALE	7

## 1. SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

*In questo paragrafo si dovrà indicare: (Max una pagina)*

- in che cosa consiste il progetto imprenditoriale in breve;
- descrizione dei principali servizi/prodotti offerti e quali sono i loro principali punti di forza rispetto ai prodotti concorrenti;
- quali opportunità di mercato si intende cogliere;
- quali sono i punti innovativi del progetto imprenditoriale;
- sintesi degli obiettivi di mercato e di redditività (fatturato, redditività).

## 2. L'IMPRESA: SETTORE DI ATTIVITÀ E FORMA GIURIDICA

• **Settore di attività:** \_\_\_\_\_

• **Forma giuridica** (indicare la forma giuridica che si prevede di costituire):

- Ditta individuale
- SNC
- SAS
- SRL
- Altre forme giuridiche (specificare \_\_\_\_\_)

## 3. EVENTUALI PARTNER IMPRENDITORIALI

*Inserire un breve curriculum vitae (max una pagina) di eventuali altri partner d'impresa oltre ai soggetti proponenti:*

- titolo di studio
- esperienze di lavoro recenti
- ruolo nella futura impresa

## 4. EVENTUALE ATTIVITÀ DI RICERCA SVOLTA E RISULTATI CONSEGUITI

*In questa sezione dovranno essere descritti i principali risultati raggiunti nell'ambito di attività di ricerca svolte dal gruppo proponente:*

- abstract dei progetti realizzati e dei principali risultati conseguiti
- stadio di sviluppo dell'idea imprenditoriale
- brevetti, prototipi e prove sperimentali realizzate per il progetto

## 5. LA FORMULA IMPRENDITORIALE

*In questa sezione si dovranno descrivere in sintesi gli elementi della formula imprenditoriale*

La formula imprenditoriale sintetizza decisioni che possono essere ricondotte a tre categorie fondamentali:

- a chi si vuole offrire il prodotto/servizio (ovvero i segmenti di mercato ai cui si rivolge l'offerta);
- che cosa si intende vendere (ovvero il sistema di prodotto nelle sue componenti materiali, immateriali ed economiche);
- come si intende produrre e commercializzare (ovvero che tipo di struttura aziendale si intende sviluppare).

*I singoli elementi della formula imprenditoriale dovranno essere sviluppati in dettaglio nei paragrafi successivi.*

**NB:** Per ognuno dei successivi paragrafi vengono indicate alcuni punti che possono aiutare all'elaborazione della Business Idea, è chiaro che si dovranno **sviluppare solo** quei **punti** che risultano **interessanti** per descrivere la propria **attività di business**.

## 6. IL MERCATO OBIETTIVO (I CLIENTI)

- descrizione del mercato complessivo e dei suoi segmenti: qual è il mercato di riferimento (dimensioni a quantità e a valore); quali sono i segmenti più significativi;
- dimensioni e prospettive di sviluppo del mercato complessivo;
- descrizione delle caratteristiche del segmento o dei segmenti di mercato prescelti (tipologie di clienti e relativi bisogni). A solo titolo di esempio, si elencano di seguito possibili criteri di segmentazione per i beni di consumo e per i beni industriali:
  1. per il **mercato dei beni industriali**: segmentazione geografica, economica (dimensione di clienti, settore di appartenenza, volumi acquistati, ruolo occupato nella catena produttiva e distributiva), caratteristiche organizzative dei clienti (semplici o complesse, imprenditoriali o burocratiche, ecc.), benefici ricercati;
  2. per il **mercato dei beni di consumo**: segmentazione geografica, socio demografica (capacità di spesa, professione svolta, ..), segmentazione per stili di vita, comportamento del consumatore, benefici ricercati.
- potere contrattuale dei clienti: dimensione media dei clienti, numero di clienti, presenza di mercati alternativi, difficoltà per i clienti a passare da un fornitore all'altro;
- dimensioni e prospettive di sviluppo del segmento/segmenti prescelti (tassi di crescita, determinanti della crescita, stagionalità/ciclicità) , dati a supporto delle proiezioni (risultati di ricerche di mercato, test effettuati, ecc.);
- stima quantitativa del valore del segmento/i prescelti (fatturato, numero di clienti potenziali);
- eventuale elenco principali clienti già acquisiti o con i quali è già stata instaurata una relazione;
- proiezione geografica dell'attività dell'impresa (locale, regionale, nazionale, estero).

## 7. LA CONCORRENZA

- concentrazione del settore e quote di mercato dei principali concorrenti: quanto è concentrato il settore, chi sono i concorrenti più importanti, che quota di mercato detengono;
- profilo dei principali concorrenti (diretti e produttori di servizi/prodotti sostitutivi): chi sono, dove operano, a quali segmenti si rivolgono, con quale offerta, ecc.. Evidenziare, in particolare, i limiti dell'offerta dei concorrenti già operanti nel settore;
- struttura economica del settore (economie di scala, importanza dell'esperienza, economie di scopo/raggio d'azione, costi di passaggio da un fornitore all'altro, livello di differenziazione del prodotto/servizio);
- situazione e grado di turbolenza tecnologica del settore: quali sono le tecnologie prevalenti nel settore, quali sono le risorse critiche (umane, materiali, di relazione ...) per controllare le tecnologie, qual è la probabilità che possano essere sostituite da nuove tecnologie;
- barriere all'ingresso nel settore: come si intende superarle e come si intende svilupparle una volta entrati nel settore.

## 8. I MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO (I FORNITORI)

- identificazione delle principali fonti di approvvigionamento: quali sono i componenti principali del prodotto e dove vengono approvvigionati;
- descrizione delle principali caratteristiche delle fonti di approvvigionamento (qualità costante dell'offerta, affidabilità dei fornitori);
- potere contrattuale dei fornitori: dimensione media dei fornitori, numero di fornitori, disponibilità di fonti di approvvigionamento alternative, livello di concorrenza tra i fornitori.

## 9. IL SISTEMA PRODOTTO/ SERVIZIO OFFERTO

- descrizione del bisogno che si intende soddisfare;
- descrizione del prodotto/servizio offerto dall'azienda e dalle altre imprese che offrono eventuali prodotti o servizi complementari o correlati;
- descrizione di tutti gli elementi che compongono il sistema di prodotto/servizio (descrizione fisico tecnica, livello qualitativo, aspetti tecnologici, prezzo, condizioni di pagamento, gamma, servizi accessori e complementari, garanzia, ecc.);

- descrizione degli elementi innovativi del servizio/prodotto rispetto al mercato attuale;
- motivi per i quali l'offerta risulta vantaggiosa per il cliente;

***Per le sole imprese di "prodotto":***

- presenza di eventuali brevetti o licenze;
- stadio di sviluppo del prodotto (progetto/prototipo, consolidato) ed indicazione dei costi, tempi per la completa messa a punto.
- eventuale descrizione del processo produttivo, della struttura di ricerca/sviluppo e delle eventuali scelte di make or buy;

## **10. IL PIANO DI COMUNICAZIONE E DISTRIBUZIONE**

- politica di distribuzione: scelta dei canali distributivi, organizzazione della forza vendita, distribuzione fisica dei prodotti;
- politica di comunicazione: tipologia degli investimenti in pubblicità, promozione delle vendite, direct marketing, utilizzo di Internet;
- accordi di commercializzazione/distribuzione;

## **11. LE PREVISIONI ECONOMICO - FINANZIARIE**

*L'obiettivo di questa sezione è quello di realizzare un bilancio di previsione (conto economico e stato patrimoniale) che dimostri quanto la propria idea imprenditoriale sia redditizia e remunerati adeguatamente le risorse investite in azienda.*

*In particolare si dovrà procedere alla stima e definizione di:*

- Piano degli investimenti da effettuare
- Budget delle vendite nel triennio: previsione di vendita (fatturato e volumi) per i prossimi tre anni;
- Budget dei costi fissi nel triennio: definire l'andamento dei costi fissi (personale, ammortamenti, investimenti in pubblicità, promozione, ricerca e sviluppo) per i prossimi tre anni;
- Budget dei costi variabili nel triennio;

*Completate le suddette stime sarà possibile elaborare il bilancio previsionale dell'iniziativa imprenditoriale composta da:*

- Conto economico previsionale
- Stato patrimoniale previsionale

## 11.1. Conto economico previsionale

	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)
<b>a). Fatturato per prodotto/servizio</b>			
a.1 _____			
a.2 _____			
<b>b). Costi variabili</b>			
b.1 Rimanenze iniziali			
b.2 Acquisto materie prime, semil., prodotti finiti			
b.3 (-) Rimanenze finali			
b.4 Consumi vari <sup>1</sup>			
b.5 Lavorazioni esterne			
b.6 Spese per prestazione servizi variabili <sup>2</sup>			
b.7 Provvigioni			
b.8 Perdite su crediti			
<b>c) Margine di contribuzione (a-b)</b>			
<b>d) Costi Fissi (di struttura e di sviluppo)</b>			
d.1 Costo del Lavoro <sup>3</sup>			
d.2 Manutenzioni			
d.3 Ammortam. Immob. Materiali			
d.4 Ammortam. Immob. Immateriali			
d.5 Spese per servizi amministrativi <sup>4</sup>			
d.6 Utenze, canoni locazione, premi assicurativi			
d.7 Spese generali			
d.8 Pubblicità, Promozione, Marketing			
d.9 Ricerca e Sviluppo <sup>5</sup>			
d.10 Formazione			
<b>e) Reddito operativo di gestione caratteristica (c-d)</b>			
<b>f) Oneri e proventi patrimoniali</b>			
f.1 Affitti			
f.2 Interessi attivi			
f.3 Dividendi			
f.4) – Oneri patrimoniali			
<b>g) Reddito Operativo (e+/- f)</b>			
<b>h) Oneri Finanziari</b>			
<b>i) Reddito di competenza (g-h)</b>			
<b>l) Componenti straordinari</b>			
l.1) Plusvalenze e sopravvenienze			
l.2) Contributi in c.to gestione			
l.3) Minusvalenze e insussistenze			
<b>m) Reddito ante imposte (l+/-m)</b>			
<b>n) Imposte e tasse</b>			
<b>o) Reddito netto (m-n)</b>			

<sup>1</sup> ad es: cancelleria, materiale di consumo...

<sup>2</sup> ad es. servizio di trasporto, ...

<sup>3</sup> In tale voce è compreso anche il costo per il lavoro prestato in impresa dal titolare o dai soci ed il compenso agli amministratori. Il TFR va inserito in questa voce

<sup>4</sup> Spese fisse per servizi di consulenza ed assistenza all'attività amministrativa dell'azienda (commercialista, servizio paghe e contributi, consulenza legale).

<sup>5</sup> In tale voce sono comprese le spese fisse per servizi di progettazione e sviluppo che si configurano come costi di gestione dell'esercizio e non hanno una ricaduta pluriennale sui futuri esercizi

## 11.2 Stato patrimoniale previsionale

IMPIEGHI	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)
Cassa e banche			
Clienti			
_____ (specificare)			
_____ (specificare)			
(fondo svalutazione crediti)			
Titoli a breve			
Scorte			
Erario c.IVA attivo			
Altri crediti a breve			
<b>Capitale circolante</b>			
<b>Immobilizzazioni materiali</b>			
- a) fabbricati:			
- b) impianti e macchinari			
(fondo ammortamento Imm. Materiali)			
<b>Immobilizzazioni finanziarie</b>			
(f.do svalut. Imm. Finanziarie)			
<b>Immobilizzazioni immateriali</b>			
- marchi e brevetti, licenze, altri diritti di utilizzazione			
Ricerca e Sviluppo			
- realizzazione sistemi di qualità e certificazione di qualità			
(f.do ammort.to Imm. Immateriali)			
Spese capitalizzate (ad es studi fattibilità)			
<b>Capitale immobilizzato</b>			
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>			
<b>FONTI</b>			
Banche c/c passivi			
Debiti verso fornitori			
Debiti verso agenti			
Erario c/IVA passivo			
Altri debiti a breve			
<b>Passività circolanti</b>			
Mutui bancari			
Fondo TFR			
Finanziamenti soci			
Capitale Sociale			
Contributi in c/capitale			
Riserve			
Risultato d'esercizio			
<b>TOTALE FONTI</b>			

## 11.3 Descrizione delle principali voci di conto economico e stato patrimoniale

Spiegare sinteticamente come si è pervenuti alla determinazione delle principali voci di conto economico e stato patrimoniale previste in ciascun anno

Ad es. Lavoro indiretto 100 mila euro.

La voce è calcolata sulla base di 3 persone con compiti di segreteria (due impiegate e una centralinista tot.60 mila euro), un magazziniere (20 mila euro) e un trasportatore (20 mila euro).