



ALLEGATO N. 2

PIANO DI INVESTIMENTO - BUSINESS PLAN

A. L'impresa e i suoi protagonisti

* Presentazione dell'impresa

(forma e composizione societaria, oggetto sociale, breve storia, struttura organizzativa, campo di attività, risultati conseguiti e prospettive di sviluppo)

* Vertice e management aziendale

(indicare i responsabili della gestione con le rispettive funzioni e responsabilità)

B. Sintesi del programma proposto

* Caratteristiche salienti del programma

(descrivere sinteticamente il programma che si intende realizzare)

* Presupposti e motivazioni che ne sono all'origine

(indicare le ragioni produttive, commerciali ed economiche)

* Obiettivi produttivi e di redditività perseguiti

(descrivere quali sono gli effetti produttivi ed economici attesi)

B1. Il prodotto/servizio

* Descrizione e caratteristiche del nuovo prodotto/servizio che si intende realizzare e dei bisogni di mercato che si intendono soddisfare

* Eventuali prodotti/servizi già realizzati dall'impresa e collegamenti con i nuovi

B2. Il mercato di sbocco e la concorrenza (citare le fonti dei dati indicati)

* Caratteristiche del mercato di sbocco

* Dimensioni del mercato, andamento storico e previsioni, interscambio con l'estero

* Struttura e caratteristiche del sistema competitivo

* Identificazione del proprio mercato di riferimento (clienti, territorio, dimensione)

B3. L'organizzazione dei fattori produttivi ed il ciclo di produzione

* Descrizione del processo produttivo attuale e/o di quello conseguente all'investimento proposto ed eventuali collegamenti ed integrazioni tra i due

* I fattori produttivi (lavoro, capitale e know-how), disponibili o da acquisire

* Gli investimenti previsti (al netto dell'IVA ed in euro)

* Il mercato di approvvigionamento delle materie prime, potere contrattuale dei fornitori

(descrivere la struttura del mercato delle materie prime)

* L'organizzazione del lavoro

B4. Le prestazioni ambientali

Fornire tutti gli elementi utili in merito all'origine dei dati e delle informazioni fornite nella Scheda Tecnica

B5. Le risorse finanziarie

* Le fonti finanziarie interne ed esterne, già acquisite o da richiedere, e capacità di accesso

* Piano finanziario per la copertura dei fabbisogni derivanti dalla realizzazione dell'investimento proposto

B6. Le strategie commerciali

* Piano di marketing

(posizionamento del prodotto, sistema di prezzi, canali distributivi, politica e organizzazione commerciale)