



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)