

Domanda di ammissione all'iniziativa:
Il talento delle Idee

OGGETTO:  **Talentodelleidee Il talento delle idee**

Iniziativa per il sostegno alla nascita e alla crescita di nuove realtà imprenditoriali

Allegato A

Domanda di partecipazione all'iniziativa e presentazione del Proponente

Al fine della partecipazione all'iniziativa di cui all'oggetto il/la sottoscritto/a

cognome nome
nato/a a il/...../.....
e residente aprov.
c.a.p. via n.
codice fiscale
tel.....
fax.....
e-mail@.....

In qualità di (barrare la casella di pertinenza)

- Proponente (persona fisica) della nuova idea imprenditoriale
- Legale rappresentante dell'impresa ... costituita dopo il 16 giugno 2008 presso la CCIAA di (n. di iscrizione al Registro delle imprese ...) con sede legale a ... e/o unità locale a ...

rende tutte le dichiarazioni di questa domanda e dei suoi allegati ai sensi dell'art. 47 del D.P.R. 445/2000 e, consapevole delle responsabilità penali cui può andare incontro in caso di dichiarazioni mendaci o di esibizione di atto falso o contenente dati non più rispondenti a verità, di cui all'art. 76 del medesimo decreto,

CHIEDE

che il progetto di impresa descritto nell'Allegato B venga esaminato nell'ambito dell'iniziativa in oggetto

A TAL FINE DICHIARA

che il gruppo è costituito, oltre che dal proponente, dai seguenti componenti:

- nome e cognome , luogo e data di nascita, residenza, codice fiscale
- nome e cognome , luogo e data di nascita, residenza, codice fiscale
- nome e cognome , luogo e data di nascita, residenza, codice fiscale
- nome e cognome , luogo e data di nascita, residenza, codice fiscale

ALLEGA

pertanto la seguente documentazione che costituisce **parte integrante e sostanziale** della domanda stessa:

(inviare tutta la documentazione, compresa la presente domanda, in formato elettronico, al seguente indirizzo: Talentodelleidee@unicreditgroup.eu)

- **Descrizione dettagliata del progetto d'impresa - Allegato B**
- **Informativa ex art. 13 del D.Lgs.196/2003 ed autorizzazione al trattamento dei dati personali - Sezione C**
- **Curriculum del Proponente e, in caso di gruppo, degli altri componenti**
- **Copia del documento d'identità del Proponente e, in caso di gruppo, degli altri componenti**

e in caso di società già costituita:

- **Presentazione descrittiva della società**
- **Certificato di iscrizione al Registro delle Imprese**
- **Certificazione antimafia**

..... lì .../.../...

Firma

.....

Allegato B

Descrizione dettagliata del progetto imprenditoriale

Compilare i seguenti campi in maniera esaustiva.

La mancata compilazione di uno o alcuni campi non preclude in alcun modo la possibilità dell'idea imprenditoriale di partecipare alla selezione.

Introduzione

Descrivere brevemente (max 10-15 righe) il progetto di impresa specificando nome della futura impresa, prodotto/servizio offerto, settore economico di riferimento. Indicare le ragioni per le quali si considera l'idea imprenditoriale innovativa e generatrice di valore.

Descrivere brevemente come è nata l'idea imprenditoriale.

Mission

Indicare, in modo chiaro e dettagliato, la missione aziendale (l'obiettivo che l'azienda si propone di raggiungere nel medio/lungo periodo) e la strategia competitiva relativa all'idea imprenditoriale proposta.

• SOGGETTO PROPONENTE

Dati anagrafici

Indicare l'età anagrafica del soggetto proponente (barrare la relativa risposta):

- Minore di 20 anni*
- tra i 20 ed i 30 anni*
- tra i 30 ed i 40 anni*
- tra i 40 ed i 50 anni*
- tra i 50 ed i 60 anni*

Descrivere brevemente il percorso formativo del soggetto proponente

Descrivere brevemente la propria esperienza scolastica / formativa

Descrivere brevemente l'esperienza professionale maturata dal soggetto proponente

Quale risulta essere il percorso professionale (le esperienze lavorative maturate, eventuali precedenti attività imprenditoriali, ecc.) del soggetto/i proponente/i?

Il soggetto/i proponente/i ha maturato esperienza nel medesimo settore in cui intende sviluppare la propria idea imprenditoriale? Quanti anni di esperienza ha maturato nel medesimo o in un settore differente?

Somme investite nel progetto

Sono già state investite somme monetarie nel progetto proposto? Se sì, in che misura (barrare la relativa risposta):

- inferiore ai 10.000 euro
- tra 10.000 e 50.000 euro
- tra 50.000 e 100.000 euro
- tra 100.000 e 200.000 euro
- tra 200.000 e 300.000 euro
- superiore 300.000 euro

Motivare adeguatamente la risposta data

Grado di coinvolgimento nel progetto

In che misura il soggetto o i soggetti proponenti è/verrà / sono/verranno coinvolto/i nel progetto (barrare la relativa risposta):

- elevato coinvolgimento operativo (copertura di un ruolo chiave all'interno del progetto proposto, per esempio nello sviluppo del prodotto o nella sua commercializzazione)
- coinvolgimento operativo nel progetto in ruoli non chiave (per esempio in ambito amministrativo)
- nessun coinvolgimento operativo nel progetto

Motivare adeguatamente la risposta data

Livello di conoscenza della tecnologia/business di riferimento per il progetto

Che tipo di conoscenza possiede il soggetto/ti proponente/i relativamente alla tecnologia/business di riferimento del progetto proposto (barrare la relativa risposta):

- elevata conoscenza, basata sia sulla formazione accademica specifica sia sulla base dell'esperienza lavorativa maturata, della tecnologia/business di riferimento del progetto proposto
- buona conoscenza, basata sia sulla formazione accademica specifica sia sulla base dell'esperienza lavorativa maturata, della tecnologia/business di riferimento del progetto proposto
- nessuna conoscenza specifica della tecnologia/business di riferimento del progetto proposto

Motivare adeguatamente la risposta data

Esperienze precedenti in progetti analoghi a quello proposto

- sì*
- no*

Descrivere le precedenti esperienze simili

Attitudine al problem solving

Come potrebbe descrivere la propria attitudine al problem solving?

Ha già avuto modo di cimentarsi in progetti, ambiti lavorativi in cui sia richiesta una spiccata attitudine al problem solving? Se sì, specificare in quali progetti/ambiti lavorativi

Rapporto con il credito e con business angels o altri tipi di investitori

Ha già avuto modo di approcciare il mondo bancario/finanziario per ottenere finanziamenti? Se sì, ha trovato difficoltà ad accedere al mondo del credito?

Ha attualmente in corso finanziamenti per altre attività imprenditoriali?

E'/siete interessati/alla ricerca di un investitore? Se sì di che tipo? Business angel, società di venture capital, altro?

Individuazione della leadership operativa del progetto

Il proponente o i proponenti l'idea in che modo assumerebbero la guida del progetto?

Aspettative retributive

Quali sono le aspettative retributive del soggetto o i soggetti proponenti rispetto alla propria situazione attuale? (barrare la relativa risposta):

- incremento delle proprie disponibilità economica-finanziaria inferiore al 50% della condizione economica attuale*
- incremento delle proprie disponibilità economica-finanziaria compresa tra il 50% ed il 75% della condizione economica attuale*
- incremento delle proprie disponibilità economica-finanziaria compresa tra il 75% ed il 100% della condizione economica attuale*
- incremento delle proprie disponibilità economica-finanziaria compresa tra il 100% ed il 150% della condizione economica attuale*
- incremento delle proprie disponibilità economica-finanziaria superiore al 150% della condizione economica attuale*

Motivare adeguatamente la risposta data

Consapevolezza dello scenario competitivo e delle opportunità di mercato

Fornire una breve descrizione dello scenario competitivo che caratterizza il mercato di sbocco dell'idea imprenditoriale e delle opportunità che tale idea vuole cogliere

- **IDEA IMPRENDITORIALE**

Riconoscimenti esterni

L'idea proposta ha ricevuto importanti riconoscimenti esterni? Se sì, specificare quali (barrare la relativa risposta):

- premio internazionale*
- premio nazionale*
- pubblicazione internazionale*
- pubblicazione nazionale*
- altro*

Motivare adeguatamente la risposta data

Anticipatrice di bisogni

L'idea va ad anticipare un bisogno espresso dalla popolazione relativamente a determinati prodotti/servizi?

- sì*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data

Miglioramento del bisogno esistente

L'idea imprenditoriale si propone di soddisfare in maniera innovativa e migliore rispetto al passato un bisogno già espresso dalla popolazione?

- sì*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data

Prodotto/servizio oggetto dell'idea imprenditoriale.

Stadio di sviluppo del prodotto

In che fase del processo di ideazione/creazione si trova il prodotto/servizio oggetto dell'idea imprenditoriale?

- pre-concept*
- pre-product*
- test*
- market ready*

Motivare adeguatamente la risposta data

Brevettabilità

Per brevettabilità si intende un'idea che porti ad un prodotto/servizio/tecnologia brevettabile e, nel caso in cui sia brevettabile, che non sia stato presentato alcun brevetto precedente (barrare la relativa risposta):

- sì*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data

Discontinuità tecnologica/Innovazione

In che modo l'idea imprenditoriale si pone rispetto alla tecnologia attualmente utilizzata per prodotti/servizi simili? (barrare la relativa risposta):

- l'idea prevede la realizzazione di un prodotto/servizio sulla base di una tecnologia innovativa*
- l'output viene prodotto attraverso una tecnologia migliorativa ma che non costituisce un cambiamento radicale rispetto a quelle attualmente utilizzata*
- il prodotto/servizio si basa su tecnologie largamente utilizzate dai principali concorrenti*

Motivare adeguatamente la risposta data

Discontinuità tecnologica

Indicare il grado di discontinuità tecnologica del prodotto/servizio offerto rispetto ai prodotti/servizi sostitutivi:

- alta = il prodotto/servizio si colloca in un nuovo paradigma tecnologico per il settore*
- media: il prodotto/servizio rappresenta un'innovazione sostanziale all'interno del paradigma tecnologico del settore*
- bassa: il prodotto/servizio rappresenta un'innovazione marginale all'interno del paradigma tecnologico del settore*

Motivare adeguatamente la risposta data

Capacità di acquisire nuove tecnologie

Indicare la capacità del proponente di acquisire ed integrare nel proprio prodotto/servizio nuove tecnologie:

- alta = capacità di integrare rapidamente innovazioni tecnologiche nel proprio prodotto/servizio*
- media = capacità di scouting tecnologico non sempre concretizzata nei prodotto/servizio*
- bassa = limitate attività di scouting raramente trasferite nei prodotto/servizio*

Motivare adeguatamente la risposta data

Grado di obsolescenza tecnologica o di imitazione

Indicare il grado di obsolescenza tecnologica incorporato dal prodotto/servizio e, di conseguenza, la capacità dei competitor di replicare le caratteristiche in esso contenute:

- prodotto/servizio incorporante tecnologie all'avanguardia e difficilmente imitabili*
- prodotto/servizio incorporante tecnologie imitabili dai concorrenti, ma non nel breve periodo*
- prodotto/servizio incorporante tecnologie facilmente replicabili dai competitor*

Motivare adeguatamente la risposta data

Prodotti sostitutivi

Indicare il livello di sovrapposizione dei prodotti/servizi sostitutivi di quelli oggetto dell'idea imprenditoriale:

- alto = le modalità di soddisfazione dei bisogni dei prodotti/servizi sostitutivi sono analoghe a quelle del prodotto/servizio in oggetto*
- medio = il prodotto/servizio in oggetto presenta un livello di soddisfazione del bisogno superiore a quello dei prodotti/servizi sostitutivi*
- basso = il prodotto/servizio si differenzia in maniera sostanziale nelle modalità di soddisfazione dei bisogni*

Motivare adeguatamente la risposta data

Grado di differenziazione

Indicare il grado di differenziazione del prodotto/servizio offerto rispetto a quello dei principali concorrenti:

- alta = significativo differenziale di prezzo e performance*
- medio/alta = apprezzabile differenziale di prezzo e performance*
- media = differenziale di prezzo o performance presente anche se non pronunciato*
- medio/bassa = discreto differenziale di prezzo o performance*
- bassa = scarso differenziale di prezzo e performance*

Motivare adeguatamente la risposta data

Prodotti/servizi complementari

Indicare la presenza o meno di prodotti/servizi complementari a quello che si intende produrre/commercializzare:

- si*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data (quali sono?)

Rapporto prestazioni/prezzo prodotti sostitutivi

Indicare, rispetto al prodotto/servizio proposto, il rapporto prestazione prezzo dei possibili prodotti/servizi sostitutivi:

- alto = ottimo rapporto prezzo/prestazioni (basso prezzo ed elevate prestazioni) dei prodotti/servizi sostitutivi*
- medio = il rapporto prezzo/prestazioni dei prodotti/servizi sostitutivi risulta in linea con quello dei prodotti/servizi già presenti sul mercato*
- basso = il rapporto prezzo/prestazioni dei prodotti/servizi sostitutivi risulta inferiore a quello dei prodotti/servizi già presenti sul mercato (ossia: elevato prezzo e scarse prestazioni)*

Motivare adeguatamente la risposta data

Penetrazione di mercato

Indicare la penetrazione attesa sul mercato di riferimento per il prodotto/servizio nel medio/lungo periodo (prossimi 5 anni):

- minore o uguale al 5%*
- tra il 5% ed il 10% (compreso)*
- tra il 10% ed il 20% (compreso)*
- tra il 20% ed il 30% (compreso)*
- maggiore del 30%*

Motivare adeguatamente la risposta data

Possibilità di integrazione esterna

È possibile ipotizzare successivi sviluppi dell'idea attraverso l'introduzione di nuovi prodotti/servizi ad essa correlati?

- si*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data

Time to market

Indicare il tempo necessario intercorrente tra l'avvio, la messa in pratica vera e propria dell'idea imprenditoriale dell'operazione e l'arrivo sul mercato del prodotto/servizio offerto

- fino a 3 mesi*
- tra 3 e 6 mesi*
- tra 6 e 9 mesi*
- tra 9 e 12 mesi*
- superiore a 12 mesi*

Motivare adeguatamente la risposta data

Economie di scala

Indicare la possibilità o meno di realizzare economie di scala nella realizzazione/distribuzione del prodotto/servizio:

- alta = elevata incidenza dei costi fissi unitari sul costo di produzione/commercializzazione*
- media = moderata incidenza dei costi fissi unitari sul costo di produzione/commercializzazione*
- bassa = bassa incidenza dei costi fissi unitari sul costo di produzione/commercializzazione*

Motivare adeguatamente la risposta data

Barriere normative

Indicare la presenza di barriere normative che rendono difficoltosa la produzione/commercializzazione del prodotto/servizio:

- alta = elevati tempi/costi per l'adempimento delle normative del settore da parte di potenziali entranti in relazione al prodotto/servizio*
- media = l'adempimento delle normative del settore è possibile solo per alcuni potenziali entranti*
- bassa = le normative del settore non costituiscono vincolo all'ingresso per la maggior parte dei potenziali entranti*

Motivare adeguatamente la risposta data

Barriere all'uscita

Sono presenti barriere, di qualsiasi tipo, che rendono difficoltosa l'uscita dall'investimento:

- sì*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data

Presenza di componenti critici

Indicare l'incidenza media dei componenti critici all'interno della value proposition del prodotto/servizio:

- alta = più del 50% dei componenti sono critici per la value proposition del prodotto/servizio*
- medio = tra il 25 ed il 50% dei componenti sono critici per la value proposition del prodotto/servizio*
- basso = meno del 25% dei componenti sono critici per la value proposition del prodotto/servizio*

Motivare adeguatamente la risposta data

Dipendenza da fornitori/terzisti

Indicare il grado di dipendenza dai fornitori/terzisti per quanto riguarda la realizzazione e l'introduzione sul mercato del prodotto/servizio:

- prodotto/servizio fortemente dipendente da fornitori/terzisti per attività/componenti strategici*
- prodotto/servizio dipendente da fornitori/terzisti per attività/componenti non strategici, ma con la possibilità di creare criticità*
- prodotto/servizio non dipende, se non in minima parte, da fornitori/terzisti*

Motivare adeguatamente la risposta data

Grado di concentrazione dei fornitori di componenti critici

Indicare il grado di concentrazione dei fornitori di componenti critici:

- alta = i primi 3 fornitori hanno più dell'70% del mercato*
- medio-alto: i primi 3 fornitori hanno tra il 50% ed il 70% del mercato*
- medio: i primi 3 fornitori hanno tra il 35% ed il 50% del mercato*
- medio-basso: i primi 3 fornitori hanno tra il 20% e il 35% del mercato*
- basso: i primi 3 fornitori hanno meno del 20% del mercato*

Motivare adeguatamente la risposta data

Possibile integrazione a valle dei fornitori

Indicare la possibilità che i fornitori hanno di integrare a valle la propria presenza:

- alta = i primi tre fornitori si sono integrati/ si stanno integrando verticalmente*
- media = alcuni fornitori si sono integrati/ si stanno integrando verticalmente*
- bassa = nessun fornitore si sta integrando verticalmente*

Motivare adeguatamente la risposta data

Accordi/collaborazioni in essere o future

Indicare se sono già in essere o previsti eventuali accordi e collaborazioni per la produzione, l'industrializzazione, la commercializzazione, la messa a punto della tecnologia, ecc. con altre imprese e/o con università/enti di ricerca

- sì*
- no*

Fornire maggiori dettagli circa tali accordi (se in essere o previsti, se con imprese o università/enti di ricerca, per quale ambito dell'attività aziendale, ...)

Incentivi/sgravi fiscali

Indicare la presenza o meno di agevolazioni per lo sviluppo di determinati prodotti/servizi o per l'insediamento produttivo in determinate aree geografiche:

- sì*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data

Investimenti specifici

Indicare la necessità di effettuare investimenti specifici per sviluppare e commercializzare il prodotto/servizio:

- alta = investimenti specifici irrecuperabili o recuperabili nel lungo termine*
- media = investimenti specifici recuperabili nel medio termine*
- bassa = investimenti specifici assenti o recuperabili nel breve termine*

Motivare adeguatamente la risposta data

Fattori critici di successo

Indicare il grado di presenza, all'interno del progetto imprenditoriale, dei principali fattori critici di successo (KSF) per la riuscita del prodotto/servizio:

- alto = l'idea imprenditoriale sembra possedere i principali KSF (competenze, relazioni, contatti) per la riuscita del progetto*
- medio = l'idea imprenditoriale possiede parte dei KSF ed il progetto è in grado di sviluppare la parte mancata*
- bassa = presenza di ineliminabili carenze nei KSF*

Motivare adeguatamente la risposta data (quali sono i KSF? In che modo sono presenti all'interno del progetto?)

Coerenza tra fattori critici di successo e strategia competitiva

Indicare il grado di coerenza tra i fattori critici di successo del progetto e la strategia competitiva adottata:

- alta = punti di forza della strategia superiori ai punti di debolezza*
- media = equilibrio tra punti di forza e di debolezza*
- bassa = prevalenza delle debolezze sui punti di forza*

Motivare adeguatamente la risposta data

Vantaggio competitivo

Indicare la possibilità, da parte del proponente, di raggiungere un significativo vantaggio competitivo, in termini di leadership di costo o di differenziazione, rispetto ai propri concorrenti:

- sì*
- no*

Motivare adeguatamente la risposta data (che tipo di vantaggio competitivo?)

Robustezza del vantaggio competitivo

Indicare il grado di difendibilità del vantaggio competitivo posseduto dal servizio/prodotti immesso sul mercato e oggetto dell'idea imprenditoriale:

- alto = vantaggio competitivo difficilmente attaccabile*
- medio = vantaggio competitivo presente, ma attaccabile*
- basso = difficoltà nel raggiungimento e nel mantenimento del vantaggio competitivo*

Motivare adeguatamente la risposta data

Analisi del settore/mercato di riferimento

Indicare, in modo chiaro e dettagliato, il settore/mercato di sbocco del prodotto/servizio attraverso l'individuazione:

- *della segmentazione del settore/mercato di riferimento (per tipologia di acquirente, tecnologia di produzione, livello di servizio richiesto, ecc.)*
- *delle possibili tendenze di sviluppo future*
- *ecc.*

Mercato geografico di riferimento

Indicare il mercato geografico potenziale all'interno del quale il prodotto/servizio potrà essere introdotto

- regionale (all'interno di una nazione)*
- nazionale*
- pan-continentale (all'interno di più nazioni appartenenti al medesimo continente)*
- continentale*
- mondiale*

Motivare adeguatamente la risposta data

Tipologia di settore

Indicare la tipologia del settore all'interno del quale si colloca il prodotto/servizio

- elevata intensità di intelletto*
- elevata intensità di manodopera*
- elevata intensità di capitali*
- altro*

Motivare adeguatamente la risposta data

Dimensione del settore

Indicare la dimensione del settore, a livello mondiale, potenzialmente di riferimento per il prodotto/servizio oggetto dell'idea imprenditoriale:

- minore o uguale ad 50 milioni di €*
- tra 50 milioni e 250 milioni di € (compreso)*
- tra 250 milioni e 500 milioni di € (compreso)*
- oltre 1 miliardo di €*

Motivare adeguatamente la risposta data

Stadio di sviluppo del settore/mercato

Indicare in quale delle seguenti fasi si trova il mercato/settore di riferimento del prodotto/servizio oggetto dell'idea imprenditoriale

- rapido sviluppo, ovvero tassi di crescita elevati*
- crescita in linea con la crescita generale dell'economia*
- maturità/stabilità*
- declino, ossia tassi di crescita negativi*

Motivare adeguatamente la risposta data

Tasso di crescita

Indicare il tasso di crescita medio annuo (CAGR), relativo agli ultimi 5 anni, del settore/mercato di riferimento:

- minore o uguale al 5%
- tra il 5% ed il 10% (compreso)
- tra il 10% ed il 20% (compreso)
- tra il 20% ed il 30% (compreso)
- maggiore del 30%

Motivare adeguatamente la risposta data

Analisi dei principali concorrenti

Descrivere, in modo chiaro e dettagliato, le caratteristiche dei principali concorrenti del settore/mercato di riferimento:

- quali sono le principali imprese presenti?
- quali sono i prodotti/servizi che vendono?
- quali sono i loro punti di forza/debolezza?
- come si posizionano rispetto al prodotto/servizio che si vuole commercializzare?
- ecc.

Concentrazione competitiva

Indicare il grado di concentrazione del mercato competitivo di riferimento, attraverso l'individuazione della quota di mercato complessivamente detenuta dai 3 principali concorrenti:

- minore o uguale al 20%
- tra il 20% ed il 30% (compreso)
- tra il 30% ed il 50% (compreso)
- tra il 50% ed il 65% (compreso)
- maggiore del 65%

Motivare adeguatamente la risposta data

Dimensione media dei principali competitor

Indicare la dimensione media, in termini di fatturato, dei 3 principali concorrenti:

- minore o uguale ad 1 milione di €*
- tra 1 milione e 5 milioni di € (compreso)*
- tra 5 milioni e 10 milioni di € (compreso)*
- tra 10 milioni e 100 milioni di € (compreso)*
- oltre 100 milioni di €*

Motivare adeguatamente la risposta data

Livello di ricerca e sviluppo del settore

Indicare la necessità di effettuare investimenti specifici in ricerca e sviluppo all'interno del settore di riferimento:

- alta = le imprese del settore investono in ricerca e sviluppo una quota superiore al 10% degli utili realizzati*
- medio/alta = le imprese del settore investono in ricerca e sviluppo una quota compresa tra l'8% ed il 10% (incluso) degli utili realizzati*
- media = le imprese del settore investono in ricerca e sviluppo una quota compresa tra l'8% ed il 5% (incluso) degli utili realizzati*
- medio/bassa = le imprese del settore investono in ricerca e sviluppo una quota compresa tra il 5% ed il 3% (incluso) degli utili realizzati*
- bassa = le imprese del settore investono in ricerca e sviluppo una quota inferiore al 3% degli utili realizzati*

Motivare adeguatamente la risposta data

Integrazione verticale

Indicare il grado di integrazione verticale medio dei principali competitor:

- alta = le aziende del settore coprono più del 60% del valore aggiunto della filiera*
- media = le aziende del settore coprono tra il 30% ed il 60% del valore aggiunto della filiera*
- bassa = le aziende del settore coprono meno del 30% del valore aggiunto della filiera*

Motivare adeguatamente la risposta data

Attrattività del settore per i nuovi entranti

Indicare il grado di attrattività del settore per i nuovi potenziali entranti:

- alto = elevati margini attesi e limitato gap di competenze*
- medio = elevati margini attesi ma ampi gap di competenze o discreti margini attesi ma limitato gap di competenze*
- basso = limitati margini e elevato gap di competenze*

Motivare adeguatamente la risposta data

Capacità di reazione ai nuovi entranti

Indicare la capacità degli attori già presenti all'interno del mercato competitivo di riferimento di adottare contromisure specifiche e rendere in questo modo difficoltosa l'entrata in scena di nuovi concorrenti:

- alta = le imprese già presenti nel settore sono in grado di attuare contromisure tali da scoraggiare il potenziale entrante*
- medio / alta = le imprese già presenti nel settore sono in grado di attuare contromisure tali da evitare la competizione diretta*
- media = le imprese già presenti nel settore sono in grado di attuare contromisure tali da mitigare l'effetto dell'entrante*
- medio / bassa = le imprese già presenti nel settore sono in grado di attuare contromisure debolmente efficaci*
- bassa = le imprese già presenti nel settore sono in grado di attuare contromisure non sufficienti a contrastare l'entrante*

Motivare adeguatamente la risposta data

Propensione al cambiamento

Indicare il grado di propensione dei clienti al cambiamento (cioè ad abbandonare il prodotto/servizio conosciuto per quello appena immesso sul mercato):

- alto = bassi investimenti specifici del cliente per acquisire il prodotto/servizio e/o scarsa differenziazione dei prodotti/servizi agli occhi dei clienti*
- medio: presenza di parziali investimenti specifici e/o presenza di elementi differenzianti*
- basso = presenza di investimenti specifici e/o apprezzabile differenziazione dei prodotti*

Motivare adeguatamente la risposta data

- **DOCUMENTAZIONE**

Compilare i seguenti campi in maniera esaustiva

Business model

Indicare, in modo chiaro e dettagliato, il Business Model (processi aziendali di produzione e vendita, principali attori e tempistiche relative alla produzione e commercializzazione del prodotto/servizio, elementi critici, ecc.) che si intende adottare.

Struttura organizzativa

Descrivere, in modo chiaro e dettagliato, le principali caratteristiche organizzative della nuova struttura imprenditoriale, fornendo informazioni circa la possibile struttura gestionale:

- *organigramma aziendale*
- *a chi verranno assegnate le principali responsabilità?*
- *qual è la politica gestionale che si vuole adottare?*
- *quali sono i compiti e ruoli dei soci, dei collaboratori e dei dipendenti?*
- *ecc.*

Piano strategico

Indicare, in modo chiaro e dettagliato:

- *la missione aziendale (l'obiettivo che l'azienda si propone di raggiungere nel medio/lungo periodo) quali obiettivi intendete raggiungere*
- *il modo in cui collocare nel mercato il nuovo progetto imprenditoriale*
- *in quanto tempo*
- *le linee di sviluppo future sono state ipotizzate*
- *ecc.*

Piano di marketing

Indicare, in modo chiaro e dettagliato, le ipotesi circa i metodi di promozione, distribuzione e vendita del prodotto/servizio che si intende immettere sul mercato specificando, ad esempio:

- *su cosa sarà basata la credibilità nel mercato (fama dei soggetti proponenti, prodotto/servizio sviluppato)?*
- *la strategia di prezzo punta alla fascia alta, medio o bassa del mercato? E perché?*
- *quali potrebbero essere le condizioni di pagamento fornite ai clienti? E quelle chieste dai fornitori?*
- *le garanzie sui prodotti/servizi saranno standard?*
- *per generare vendite, su quali caratteristiche del prodotto/servizio si punterà maggiormente?*
- *quale immagine si cercherà di trasmettere?*
- *quanto si ipotizza di investire in pubblicità e pubbliche relazioni? Quali saranno i canali privilegiati?*
- *quali le modalità di distribuzione/vendita del prodotto/servizio?*
- *ecc.*

Piano operativo

Indicare, in modo chiaro e dettagliato, le azioni e le attività, includendo le relative tempistiche (data di inizio e data di fine), necessarie per raggiungere gli obiettivi prefissati ed ipotizzati, specificando, ad esempio:

- *le strutture (impianti, macchinari, ecc.) necessarie*
- *il fabbisogno di risorse umane*
- *la struttura della produzione (volume della produzione, analisi dei costi, lead time del prodotto, analisi delle scorte, obsolescenza tecnologica, ecc.)*
- *la struttura di vendita (vendita diretta, tramite distributori, ecc.)*
- *ecc.*

Piano finanziario

Indicare, in modo chiaro e dettagliato, le principali informazioni quali, ad esempio:

- *qual l'importo totale dei fondi necessari per la reale messa in pratica dell'idea imprenditoriale?*
- *in quale percentuale tali fondi sono rappresentati da capitale di debito?*
- *qual è il tasso di rendimento implicito dell'operazione?*
- *ecc.*

Certificazione esterna

L'idea imprenditoriale, la sua presentazione e la realizzazione del business plan è stata sviluppata grazie al supporto di specifici advisor finanziari?

- si*
- no*

Fornire maggiori dettagli

Informazioni utilizzate

Indicare gli studi effettuati, le base dati analizzate e qualsiasi altra fonte informativa utilizzata per la strutturazione delle ipotesi di nascita e di sviluppo dell'idea imprenditoriale proposta

Dettaglio

Analisi di sensitività

È stata effettuata un'analisi di scenario, volta ad individuare tre possibili ipotesi di sviluppo dell'impresa in termini di crescita conseguibile nel tempo del fatturato e/o degli utili?

- si*
- no*

Fornire maggiori dettagli circa le ipotesi formulate ed i risultati ottenuti

- **DATI ECONOMICO PATRIMONIALI E FINANZIARI (in Euro)**

1) Fonti di finanziamento

Quali sono le fonti di finanziamento per la realizzazione dell'idea imprenditoriale previste per i primi 3 anni di attività?

FONTI DI FINANZIAMENTO	Importi in €
Capitale proprio	
Prestiti bancari già negoziati	
Prestiti bancari da negoziare	
Altro	
TOTALE	

2) Conto Economico

<i>(voci)</i>	1° anno	2°anno	3° anno
A) Ricavi di vendita			
Materie prime e sussidiarie			
Lavorazioni esterne			
Costi commerciali			
Acquisti per servizi			
B) Sub-totale costi			
C) Margine di contribuzione (A-B)			
Costo del personale			
Accantonamento F.do TFR			
Costi gestionali			
Costi industriali			
Oneri diversi di gestione			
Accantonamenti e svalutazioni			
D) Sub-totale costi			
E) Margine operativo lordo (C-D)			
Ammortamenti immobilizzazioni materiali			
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali			
Leasing immobiliare			
Leasing operativo			
F) Sub-totale ammortamenti e leasing			
G) Reddito operativo (E-F)			
Oneri finanziari netti			
Interessi passivi su leasing			
H) Sub-totale oneri			
I) Utile ante imposte (G-H)			
L) Imposte sul reddito			
M) Utile netto (I-L)			

Commento analitico alle voci di conto economico

Commentare ciascuna voce relativa al precedente conto economico in maniera descrittiva, specificandone i contenuti, i motivi per cui si è giunti a tale ammontare e gli obiettivi che tali voci sottintendono:

A) Ricavi di vendita

B) Materie prime e sussidiarie

C) Lavorazioni esterne

D) Costi commerciali

E) Acquisti per servizi

F) Costo del personale

G) Accantonamento Fondo TFR

H) Costi generali

I) Costi industriali

L) Oneri diversi di gestione

M) Accantonamenti e svalutazioni

N) Ammortamento immobilizzazioni materiali

O) Ammortamento immobilizzazioni immateriali

P) Leasing immobiliare

Q) Leasing operativo

R) Oneri finanziari netti

S) Interessi passivi su leasing

T) Sopravvenienze attive

U) Imposte

3) Stato Patrimoniale

ATTIVO	1° anno	2°anno	3° anno
Credit commerciali			
Altri crediti			
Rimanenze di magazzino			
Ratei e risconti			
Attività commerciali correnti			
Immobilizzazioni materiali			
Immobilizzazioni immateriali			
Immobilizzazioni nette			
Disponibilità liquide			
Attività non strumentali			
TOTALE ATTIVO			
PASSIVO	1° anno	2°anno	3° anno
Debiti commerciali			
Altri debiti			
Ratei e risconti			
Passività correnti commerciali			
Fondo imposte			
Fondo TFR			
Debiti verso le banche			
Capitale sociale			
Riserve			
Utile d'esercizio			
Patrimonio netto			
TOTALE PASSIVO			

Commento analitico alle voci dello stato patrimoniale

Commentare ciascuna voce relativa al precedente conto economico in maniera descrittiva, specificandone i contenuti, i motivi per cui si è giunti a tale ammontare e gli obiettivi che tali voci sottintendono:

A) Crediti commerciali

B) Altri crediti

C) Rimanenze di magazzino

D) Ratei e risconti attivi

E) Immobilizzazioni materiali

F) Immobilizzazioni immateriali

G) Disponibilità liquide

H) Attività non strumentali

I) Debiti commerciali

L) Altri debiti

M) Ratei e risconti passivi

N) Fondo imposte

O) Fondo TFR

P) Debiti verso le banche

Q) Capitale sociale

R) Riserve

4) Flussi di cassa

	1° anno	2°anno	3° anno
A) Margine Operativo Lordo			
(Aumento) diminuzione dei crediti commerciali			
(Aumento) diminuzione del magazzino			
Aumento (diminuzione) dei debiti commerciali			
B) Flusso di cassa da attività operative			
(Aumento) diminuzione attività fisse			
(Aumento) diminuzione attività finanziarie			
C) Flusso di cassa dall'attività di investimento			
Aumento (diminuzione) dei capitale			
Aumento (diminuzione) debiti verso banche			
Aumento (diminuzione) F.do TFR			
D) Flusso di cassa da attività di finanziamento			
E) Guadagni (perdite) straordinarie			
F) Guadagni (perdite) finanziarie			
Flusso di cassa netto (A-B-C-D-E-F)			

NOTA: Tra parentesi vengono evidenziati i flussi negativi

5) Principali indici

	1° anno	2°anno	3° anno
ROE = Utile netto / Capitale sociale			
ROI = Reddito operativo / Capitale investito netto			
% Margine operativo lordo (MOL/Fatt)			
Fatturato / Dipendenti			

Allegato C

INFORMATIVA PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI E CONSENSO

(art. 13 del Decreto Legislativo n. 196 del 30 giugno 2003 -
"Codice in materia di protezione dei dati personali")

Ai sensi dell'art. 13 del Decreto legislativo n. 196 del 30 giugno 2003, UniCredit SpA, informa che i dati personali forniti dai partecipanti al concorso "Il Talento delle Idee: concorso per la selezione e premiazione delle migliori start up innovative, edizione 2009/2010" potranno essere trattati per finalità strettamente connesse e strumentali alla realizzazione del concorso medesimo e nei limiti previsti dal relativo regolamento.

Il trattamento avviene mediante strumenti manuali, informatici e telematici con logiche strettamente correlate alle finalità suddette e, comunque, in modo da garantire la sicurezza e la riservatezza dei dati.

I dati personali non verranno comunicati a terze parti ad eccezione:

- 1) di quei soggetti - appartenenti o meno al Gruppo UniCredit - indicati nel regolamento del concorso, cui tali dati devono essere trasferiti per la realizzazione del concorso medesimo, la selezione dei vincitori e l'assegnazione dei premi, che li tratterebbero in qualità di autonomi titolari;
- 2) di quei soggetti cui tale comunicazione debba essere effettuata in adempimento di un obbligo previsto dalla normativa statale o comunitaria vigente.

Il conferimento dei dati ha natura facoltativa, ma l'eventuale diniego di fornire i dati richiesti ed a consentire il trattamento e la comunicazione degli stessi comporterà l'automatica esclusione dal concorso.

La legge attribuisce all'interessato i diritti di cui all'art. 7 del Decreto Legislativo 196/2003, tra cui quello di conoscere quali siano i dati in possesso di UniCredit SpA, di chiedere la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge o dei quali non è necessaria la conservazione in relazione agli scopi per i quali sono stati raccolti.

Titolare del trattamento è UniCredit SpA, mentre il responsabile al quale l'interessato può rivolgersi per l'esercizio dei diritti di cui sopra è il Responsabile dell'Unità Territorial Development Programs, via Durini 9, 20122 Milano.

Autorizzazione al trattamento dei dati personali

In relazione all'informativa ricevuta si autorizza il trattamento dei dati personali da parte di UniCredit per le finalità elencate ed alla comunicazione degli stessi ai soggetti previsti nel Regolamento.

- nome e cognome del Proponente.....

- firma del Proponente.....

In caso di gruppo:

- nome e cognome dell'altro componente.....

- firma dell'altro componente.....

- nome e cognome dell'altro componente.....

- firma dell'altro componente.....

- nome e cognome dell'altro componente.....

- firma dell'altro componente.....

Lì,(luogo e data)

Per meri fini statistici vi chiediamo: come siete venuti a conoscenza presente iniziativa?

- 1. pubblicità su quotidiani
- 2. radio
- 3. siti web
- 4. newsletter
- 5. società o studi di consulenza
- 6. metropolitana
- 7. altro (specificare)

..... lì .../.../...

Timbro (se disponibile)

Firma
.....