

PIANO D'IMPRESA

B.2 PERCORSO FORMATIVO ED ESPERIENZE ATTINENTI ALL'INIZIATIVA PROPOSTA E/O DEL SOGGETTO PROPONENTE (INDICARE TITOLO DI STUDIO, ATTESTATI, ABILITAZIONI PROFESSIONALI, DATORE DI LAVORO, RUOLO, DURATA, ATTIVITA' SVOLTA ECC...)

COGNOME		NOME	
TITOLO STUDIO	Menu a tendina per mappare il titolo di studio e consentirne la lavorabilità in termini di reportistica.	RUOLO	
COGNOME		NOME	
TITOLO STUDIO	Menu a tendina per mappare il titolo di studio e consentirne la lavorabilità in termini di reportistica.	RUOLO	
COGNOME		NOME	
TITOLO STUDIO	Menu a tendina per mappare il titolo di studio e consentirne la lavorabilità in termini di reportistica.	RUOLO	
COGNOME		NOME	
TITOLO STUDIO	Menu a tendina per mappare il titolo di studio e consentirne la lavorabilità in termini di reportistica.	RUOLO	

D. DEFINIZIONE DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

D.1 INDIVIDUAZIONE DELL'AREA GEOGRAFICA DI RIFERIMENTO (PER OGNI PRODOTTO SERVIZIO EROGATO)

D.2. CHI SONO I TUOI CLIENTI (DESCRIZIONE DELLA TIPOLOGIA(PER OGNI PRODOTTO SERVIZIO EROGATO)

D.3CHI SONO I TUOI CONCORRENTI (DIRETTI E/O INDIRETTI, LE LORO CARATTERISTICHE,PER OGNI PRODOTTO SERVIZIO EROGATO)

D.4. CHE VANTAGGIO RITIENI DI AVERE RISPETTO AI TUOI CONCORRENTI(PER OGNI PRODOTTO SERVIZIO EROGATO)

D.5. PREZZO DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Prodotto/servizio	Descrizione	Unità di misura	Prezzo unitario di vendita IVA esclusa (€)	Prezzo medio unitario dei concorrenti IVA esclusa (€)

D.5.1. COME HAI DETERMINATO I PREZZI DI VENDITA.

D5.2. STRATEGIE DI VENDITA DEL PRODOTTO/SERVIZIO INDIVIDUATE

E. SOSTENIBILITA' ECONOMICA-FINANZIARIA DELL'INIZIATIVA PROPOSTA

E.1. OBIETTIVI DI VENDITA

Prodotto/ servizio	Unità di misura	Prezzo unitario (a)	Quantità vendute			Fatturato realizzato (€)		
			Anno 1 (b1)	Anno 2 (b2)	Anno 3 (b3)	Anno 1 (a*b1)	Anno 2 (a*b2)	Anno 3 (a*b3)

E.2. COSTI DI GESTIONE

Tipologia di costo	Anno 1(b1)	Anno 2(b2)	Anno 3(b3)
NOTE:			

E.3 CONTO ECONOMICO PREVISIONALE DELL'INIZIATIVA

Conto economico previsionale	Anno 1	Anno 2	Anno 3
A1) Ricavi di vendita			
A2) +/- Variazione rimanenze semilavorati e prodotti finiti			
A3) + Altri ricavi e proventi			
A) VALORE DELLA PRODUZIONE			
B1) Acquisti di materie prime sussidiarie, di consumo e merci			
B2) +/- Variazione rimanenze materie prime sussidiarie, di consumo e merci			
B3) + Servizi			
B4) + Godimento di beni di terzi			
B5) + Personale			
B6) + Ammortamenti			
B) COSTI DELLA PRODUZIONE			
C1) Proventi/Oneri Finanziari			
C2) Altri Proventi/Oneri			
C) PROVENTI/ONERI DELLA PRODUZIONE			
(A-B-/+C) Risultato economico			
Note:			

E.4 PROSPETTO PREVISIONALE.MODALITA' DI COPERTURA DEL PROGRAMMA DI SPESA

Data presunta avvio attività :				
SPESE DEL PROGRAMMA	<i>I Semestre (Iva compresa)</i>	<i>II Semestre (Iva compresa)</i>	<i>III Semestre (Iva compresa)</i>	<i>IV Semestre (Iva compresa)</i>
A. Impianti, macchinari, attrezzature e allacciamenti				
B. Beni immateriali ad utilità pluriennale				
C. Ristrutturazione immobili				
D. Spese avvio attività				
TOTALE	-	-	-	-
COME PENSI DI COPRIRE LE TUE SPESE				
	<i>I Semestre</i>	<i>II Semestre</i>	<i>III Semestre</i>	<i>IV Semestre</i>
<i>Finanziamento SelfiEmployment</i>				
<i>Altro</i>				
TOTALE	-	-	-	-

NOTE: