

## DOMANDA PER L'ACCESSO AL SERVIZIO DI ASSISTENZA AI PROCESSI DI INNOVAZIONE

Il sottoscritto		
Codice fiscale		
Residente in		
n. civico	Loc.	Prov.

### IN QUALITA' DI

- Aspirante imprenditore
- Titolare
- Socio
- Amministratore
- Consigliere
- Altra carica

### DELL'IMPRESA

Nome e natura giuridica		
Partita Iva		
Sede, via		
n. civico	Loc.	Prov.

Insedata nel Polo Tecnologico Lucchese      SI       NO

### RICHIEDE

- Di voler accedere al servizio di assistenza specialistica ai processi di innovazione per lo sviluppo imprenditoriale del progetto di seguito descritto e di esporre le informazioni richieste per la migliore valutazione dell'idea imprenditoriale, garantendone la corrispondenza con quanto a propria conoscenza

### DICHIARA

- Di aver preso visione delle norme che regolano l'accesso al servizio di assistenza specialistica ai processi di innovazione emanati dalla Camera di Commercio di Lucca

### DICHIARA CHE IL SERVIZIO RICHIESTO È FINALIZZATO A

- AVVIARE UN PERCORSO DI PREINCUBAZIONE FINALIZZATO ALL'INSEDIAMENTO NELL'INCUBATORE / ACCELERATORE DEL POLO TECNOLOGICO LUCCHESE
- AVVIARE UNA NUOVA ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE O UN PROCESSO DI RISTRUTTURAZIONE/SVILUPPO AZIENDALE
- DEFINIRE L'IDEA O PROGETTO IMPRENDITORIALE SELEZIONATO DALLA CAMERA DI COMMERCIO DI LUCCA O DAL POLO TECNOLOGICO LUCCHESE NELL'AMBITO DI INIZIATIVE DI TERZI (INDICARE LA MANIFESTAZIONI, BANDO, GARA ETC.)

## DICHIARA

Di essere informato, ai sensi del D.Lgs. 30 giugno 2003 n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali", che:

1. i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, nell'ambito e per le finalità del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa ed in conformità ad obblighi previsti dalla legge, da un regolamento o dalla normativa comunitaria
2. il relativo trattamento non richiede il consenso dell'interessato ai sensi dell'art. 18 del D.Lgs. 196/2003
3. i dati raccolti potranno essere oggetto di comunicazione ad autorità pubbliche nazionali e della Comunità Europea in conformità ad obblighi di legge
4. potranno essere esercitati i diritti previsti all'art. 7 del D.Lgs. 196/2003
5. titolare del trattamento dei dati è la Camera di Commercio di Lucca
6. il conferimento dei dati richiesti è obbligatorio e il rifiuto a fornirli comporterà l'impossibilità di proseguire il procedimento di iscrizione nell'elenco da parte della Camera di Commercio
7. di essere a conoscenza che, in attuazione del DPR 28/12/2000 n. 445 e s.m.i. in materia di dichiarazioni sostitutive, la Camera di Commercio è tenuta ad effettuare, a campione, controlli sulle dichiarazioni sostitutive di certificazione e di atto di notorietà

E SI IMPEGNA a comunicare tempestivamente all'indirizzo [sviluppo.impresitoriale@lu.camcom.it](mailto:sviluppo.impresitoriale@lu.camcom.it) della Camera di Commercio di Lucca ogni variazione dei dati indicati nella presente domanda.

Luogo e data \_\_\_\_\_

FIRMA \_\_\_\_\_

*(è possibile apporre firma autografa oppure firma digitale ai sensi del D.l.gs 82/2005, DPR 445 del 2000 e del D.Lgs. 33/2013 e successive modifiche)*

## A. IL PROGETTO IMPRENDITORIALE E I SUOI PROMOTORI

### A.1 Descrivi brevemente la tua idea di impresa o attività esercitata

### A.2 Indica i promotori e le persone chiave nell'avvio, sviluppo e gestione dell'impresa

I) *Cognome e nome:* \_\_\_\_\_

*Titolo di studio:* \_\_\_\_\_

*Esperienza professionale* \_\_\_\_\_

*Stato lavorativo (disoccupato, dipendente, altro)* \_\_\_\_\_

*Esperienze tecniche nel campo specifico* \_\_\_\_\_

*Ruolo nell'azienda (titolare, socio, dipendente, collaboratore, responsabile tecnico):* \_\_\_\_\_

II) *Cognome e nome:* \_\_\_\_\_

*Titolo di studio:* \_\_\_\_\_

*Esperienza professionale* \_\_\_\_\_

*Stato lavorativo (disoccupato, dipendente, altro)* \_\_\_\_\_

*Esperienze tecniche nel campo specifico* \_\_\_\_\_

*Ruolo nell'azienda (titolare, socio, dipendente, collaboratore, responsabile tecnico):* \_\_\_\_\_

III) *Cognome e nome:* \_\_\_\_\_

*Titolo di studio:* \_\_\_\_\_

*Esperienza professionale* \_\_\_\_\_

*Stato lavorativo (disoccupato, dipendente, altro)* \_\_\_\_\_

*Esperienze tecniche nel campo specifico* \_\_\_\_\_

*Ruolo nell'azienda (titolare, socio, dipendente, collaboratore, responsabile tecnico):* \_\_\_\_\_

IV) *Cognome e nome:* \_\_\_\_\_

*Titolo di studio:* \_\_\_\_\_

*Esperienza professionale* \_\_\_\_\_

*Stato lavorativo (disoccupato, dipendente, altro)* \_\_\_\_\_

*Esperienze tecniche nel campo specifico* \_\_\_\_\_

*Ruolo nell'azienda (titolare, socio, dipendente, collaboratore, responsabile tecnico):* \_\_\_\_\_

**A.3 Luogo di sviluppo/esercizio dell'attività - Descrivi il luogo o i luoghi di localizzazione dell'attività e gli altri (eventuali) luoghi di esercizio (con indicazione se trattasi di attività accessorie o dell'attività principale delocalizzata in più unità produttive)**

**A.4 Tempi di sviluppo: Indica i tempi (stimati) di avvio e sviluppo dell'attività**

**A.5 La forma giuridica dell'impresa**

Hai già scelto la forma giuridica della tua impresa? SI  NO

Se sì quale? \_\_\_\_\_

Se azienda esistente, ritieni opportuno variarla e perché

## B. L'ANALISI DEL MERCATO E LE SCELTE DI MARKETING

### B.1 LA DOMANDA DEL MERCATO

1. A chi si rivolge l'offerta? Descrivi le caratteristiche dei clienti potenziali

2. Esistono segmenti o fasce particolari di clientela verso cui l'offerta può risultare fortemente attrattiva? Perché?

3. A quali bisogni risponde l'offerta (descrivi perché e come i clienti possono utilizzare il prodotto/servizio)

4. Qual è la dimensione del mercato potenziale? Quanti sono i potenziali clienti? Quanti "atti d'acquisto" compie ognuno in un anno?

5. Qual è l'ambito geografico del mercato potenziale (Quartiere, Comune, Provincia, Regione, Nord-Italia, Italia, Estero quali paesi)?

## B.2 IL PRODOTTO/SERVIZIO

Settore  Agricoltura  Artigianato  Industria  Commercio  Servizi

Descrivi le caratteristiche del prodotto/servizio

In quale fase del ciclo di vita è collocabile (se si tratta di un nuovo prodotto, se esistono già prodotti/servizi analoghi sul mercato, se sono in fase di lancio o di sviluppo, di maturità di declino)?

Quali sono e caratteristiche di innovatività del prodotto/servizio, in che cosa si differenzia rispetto ai prodotti/servizi attualmente presenti sul mercato?

E' in grado di sostituire prodotti/servizi esistenti? e in che modo?

## B.3 IL QUADRO COMPETITIVO

### Quanti e quali sono i concorrenti nel mercato di riferimento?

Quali occupano una posizione importante sul mercato? Con quali mi confronterò direttamente? Con quali potrei collaborare?

### Quali sono i punti di forza e di debolezza dei concorrenti?

Per ogni concorrente individuare i punti di forza e di debolezza, in special modo per quelli con i quali mi confronterò direttamente

### Quali sono le barriere all'ingresso in questo mercato?

Per l'ingresso nel mercato esistono barriere di tipo tecnologico/produttivo? Distributive? Di immagine? Di carattere finanziario? Di altro tipo?

**Qual è il vantaggio competitivo della mia offerta?**

Perché il cliente dovrebbe acquistare da me? Quali sono i miei punti di forza?

**B.4 IL MARKETING-MIX**

**Con quali modalità si pensa di commercializzare il prodotto/servizio?**

Vendita diretta? Distributori? Rivenditori? Grande distribuzione?

**E' prevista o meno una rete e/o personale di vendita? Quante persone? Con quali caratteristiche?**

**Come si prevede di distribuire fisicamente il prodotto?**

**Se si tratta di un servizio o di un'attività commerciale, quale peso gioca la localizzazione? Dove si prevede di localizzare l'attività?**

**Come si prevede di far conoscere e dare visibilità alla propria offerta?**

Quali canali di comunicazione si prevede di utilizzare?

**E' previsto un marchio proprio? E' già stato pensato un nome?**

**Con quale posizione di prezzo si intende entrare nel mercato? Perché?**

**Quali aspetti rilevanti di servizio sono previsti?**Consegna? Installazione? Assistenza? Manutenzione? Garanzie particolari di prodotto?  
Aggiornamento?

--

**B.5 LE PREVISIONI DI VENDITA****Quanti clienti si prevede di acquisire nel corso del primo anno di attività?**

--

**Nel secondo anno, si venderà in prevalenza agli stessi clienti? Sarà necessario acquisire una quota significativa di nuovi clienti? Quanti, approssimativamente?**

--

**Quanti clienti si prevede di aver acquisito nel corso di tre anni?**

--

**Tra i settori sotto indicati fornire, fin dove possibile, i dati richiesti compilando la scheda corrispondente al proprio settore:**

- PRODUZIONE IN SERIE
- COMMERCIO
- SERVIZI

**PRODUZIONE IN SERIE**

Tale scheda serve per individuare le varie famiglie di prodotti ed attribuirle ai centri economici (nei quali è eventualmente articolata l'azienda). Se è prevista l'introduzione graduale di più famiglie di prodotti negli anni del business plan successivi al primo, fotocopiare la presente e intestarne ciascuna per anno.

FAMIGLIA DI PRODOTTI	CENTRO ECONOMICO (SE DI INTERESSE)	MODALITÀ INCASSO	MARGINE LORDO DI CONTRIBUZIONE

**SCHEDA DEL PRODOTTO/SERVIZIO** - Tale scheda rappresenta una sorta di distinta base per la determinazione dei costi che concorrono alla realizzazione del prodotto (costo complessivo o pieno). E' necessario intestare una scheda a ciascuno dei prodotti che si intende produrre.

**PRODOTTO** \_\_\_\_\_

FAMIGLIA DI PRODOTTI	CENTRO ECONOMICO	MANODOPERA DIRETTA (IN ORE O MINUTI)

**MATERIALE NECESSARIO PER PRODURRE QUESTO PRODOTTO**

COMPONENTE (TIPO DI MATERIALE)	UNITÀ DI MISURA (GRAMMI, KG, PEZZI)	QUANTITÀ	CONDIZIONI DI PAGAMENTO	COSTO UNITARIO

**COSTI VARI DIRETTI**

TIPO	IMPORTO

**SCHEDA DELLA STAGIONALITA' DELLE VENDITE** - Inserire eventuali segnalazioni o proiezioni di intensità ricorrenti o previste) delle attività di produzione e vendita dei propri prodotti e servizi



**SCHEDA DEL PIANO DELLE VENDITE E DELLA PRODUZIONE** - Tale scheda serve per indicare la quantità di produzione in termini di numero di prodotti da ottenere per supportare due esigenze:

- Numero di prodotti da realizzare per essere posti in vendita;
- Numero di prodotti da realizzare per alimentare le scorte di magazzino di prodotti.

In tale scheda viene anche richiesto il livello delle scorte di magazzino di materie prime espresso in percentuale sugli acquisti.

Anni	Prodotto	Famiglia	Vendite previste (in numero di prodotti)	Giacenze di prodotti desiderate alla fine dell'anno	Scorte di materie prime in % sugli acquisti	Prezzo unitario
<i>I anno</i>						
<i>I anno</i>						
<i>I anno</i>						
<i>I anno</i>						
<i>I anno</i>						
<i>II anno</i>						
<i>II anno</i>						
<i>II anno</i>						
<i>II anno</i>						
<i>II anno</i>						
<i>III anno</i>						
<i>III anno</i>						
<i>III anno</i>						
<i>III anno</i>						
<i>III anno</i>						

**SCHEDA DELLA STAGIONALITA' DEGLI ACQUISTI** - Inserire eventuali segnalazioni o proiezioni di intensità (ricorrenti o previste) delle attività di acquisto delle risorse necessarie alla produzione dei propri prodotti e servizi

### COMMERCIO

Tale scheda serve per individuare le varie famiglie di prodotti ed attribuirle ai centri economici (nei quali eventualmente è articolata l'azienda). Se è prevista l'introduzione graduale di più famiglie di prodotti negli anni del business plan successivi al primo, fotocopiare la presente e intestarne ciascuna per anno.

Famiglia di prodotti	Centro economico (se di interesse)	Modalità di incasso			Margine lordo di contribuzione		
		Distribuzione diretta	Distribuzione e con intermediazione	Distribuzione e all'ingrosso	Distribuzione diretta	Distribuzione con intermediazione	Distribuzione e all'ingrosso

**SCHEDA DEL PRODOTTO/SERVIZIO** - Tale scheda rappresenta una sorta di distinta base per la determinazione dei costi che concorrono alla realizzazione del prodotto (costo complessivo o pieno). E' necessario intestare una scheda a ciascuno dei prodotti che si intende produrre.

**PRODOTTO** \_\_\_\_\_

Famiglia di prodotti	Centro economico (se di interesse)	Costi %			Costi % per trasporto		
		Distribuzione diretta	Distribuzione e con intermediazione	Distribuzione e all'ingrosso	Distribuzione diretta	Distribuzione con intermediazione	Distribuzione e all'ingrosso

#### PRODOTTI DA ACQUISTARE PER LA RIVENDITA

Prodotto	Unità di misura (grammi, Kg, pezzi)	Quantità	Condizioni di pagamento	Costo unitario

### COSTI VARI DIRETTI

Tipo	Importo

Per la stagionalità delle vendite e degli acquisti vedi indicazioni sopra riportate

**SCHEDA DEL PIANO DELLE VENDITE E DEGLI APPROVVIGIONAMENTI** - Tale scheda serve per indicare la quantità degli approvvigionamenti in termini di numero di prodotti da effettuare per supportare due esigenze:

- Numero di prodotti da acquistare per essere posti in vendita;
- Numero di prodotti da acquistare per alimentare le scorte di magazzino di prodotti.

In tale scheda viene anche richiesto il livello delle scorte di magazzino di merci espresso in percentuale sulle vendite.

Anni	Prodotto	Famiglia	Vendite previste (in numero di prodotti)			Giacenze di prodotti desiderate alla fine dell'anno	Prezzo unitario
			Distribuzione diretta	Distribuz. con intermediazione	Distribuzione all'ingrosso		
<i>I anno</i>							
<i>I anno</i>							
<i>I anno</i>							
<i>I anno</i>							
<i>I anno</i>							
<i>II anno</i>							
<i>II anno</i>							
<i>II anno</i>							
<i>II anno</i>							
<i>II anno</i>							
<i>III anno</i>							
<i>III anno</i>							
<i>III anno</i>							
<i>III anno</i>							
<i>III anno</i>							

### SERVIZI

Tale scheda serve per individuare i vari servizi che si intendono fornire ed attribuirli ai centri economici. Se è prevista l'introduzione graduale di più servizi negli anni del business plan successivi al primo, fotocopiare la presente e intestarne ciascuna per anno.

Contratti continuativi	Servizi su commessa	Centro economico (se di interesse)	Modalità incasso	Margine lordo di contribuzione


**SCHEDA DEL SERVIZIO EROGATO** - Tale scheda rappresenta una sorta di distinta base per la determinazione dei costi che concorrono alla realizzazione del servizio (costo complessivo).  
E' necessario intestare una scheda a ciascuno dei servizi che si intende offrire.

**CONTRATTO CONTINUATIVO** \_\_\_\_\_

Contratto	Centro economico	Corrispettivo pattuito	Ore uomo utilizzate (interne)	Costo ore esterne

Materiali da acquistare per la realizzazione dei servizi

Descrizione Servizio	Materiale	Costo complessivo per servizio	Condizioni di pagamento	Aliquota IVA

Costi vari diretti

Tipo	Importo

**SCHEDA DELLA STAGIONALITA' DELLE VENDITE** - Inserire eventuali segnalazioni o proiezioni di intensità (ricorrenti o previste) delle attività di produzione e vendita dei propri prodotti e servizi

### C. LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA DELL'AZIENDA

**C.1. L'organizzazione delle persone** - Descrivere brevemente l'organizzazione delle persone che prevedi serva all'avvio dell'attività ed al suo sviluppo

**C.2. La composizione, l'evoluzione ed il costo del personale (se noto e/o presunto)** - Indica, per funzione o area d'impresa, il numero degli addetti che ritieni necessari per l'avvio e lo sviluppo dell'impresa

Previsione addetti per funzione	Area/Funzione	Unità	Costo Anno 1	Costo Anno 2
Dirigenti/soci Impiegati Tecnici/operai				
Dirigenti/soci Impiegati Tecnici/operai				
Dirigenti/soci Impiegati Tecnici/operai				
<b>Totale</b>				

**C.3 Lo spazio per l'esercizio dell'attività** - Rispondere solo alle domande che si ritengono pertinenti alla propria situazione

- Di quanto spazio hai bisogno per l'avvio dell'attività?
- Di che tipo di locale hai bisogno?
- In che zona intendi ricercare il locale dove eserciterai l'attività?
- Intendi acquisire tale locale in locazione?
- Conosci i costi della locazione e, se sì, quali sono?
- Se non con la locazione, con quale altra soluzione intendi acquisire dello spazio necessario?

**C.4 Gli altri costi della struttura organizzativa** - Descrivi brevemente e quantifica le spese di gestione (solo quelle più rilevanti e per l'importo stimato)

Descrizione della spesa annua di gestione	Importo nel I° anno	Importo nel II° anno
Utenze (elettricità, linee telefoniche...)		
Spese amministrative		
Consulenze		

**D. LA STRUTTURA TECNICO-PRODUTTIVA**

**D. 1 Permessi, licenze, brevetti, marchi**

Per l'avvio / svolgimento di attività necessiti di:

<b>Permessi</b>	<i>(specificare)</i>	
<b>Licenze amministrative</b>	<i>(specificare)</i>	
<b>Altro</b>	<i>(specificare)</i>	

Ovvero di:

<b>Brevetti</b>	<i>(specificare)</i>	
<b>Marchi</b>	<i>(specificare)</i>	
<b>Altro</b>	<i>(specificare)</i>	

**Commento** (circa l'utilizzo e le caratteristiche di quanto sopra)

**D.2 Gli investimenti necessari** - Descrivi brevemente, quantificandone la spesa senza IVA, gli investimenti necessari all'avvio e sviluppo dell'attività

Descrizione dell'investimento (inserire breve descrizione del bene o della spesa pluriennale il cui acquisto è ritenuto necessario)	Importo (senza IVA)	Anno di avvio (o inizio simulazione)	Anni successivi (indicare quali)

Per acquisto si intende sia l'acquisto diretto che l'acquisizione a mezzo contratti di leasing

### D.3 Sicurezza

**E' stata considerata l'eventuale pericolosità delle materie prime utilizzate tenuto conto delle condizioni ambientali in cui verranno impiegate e dei metodi di lavoro?**

Eventuali effetti sull'uomo da parte delle materie prime o degli ausiliari (in particolare per quelli a base chimica), richiesta delle schede di sicurezza ai fornitori, analisi dei metodi di lavoro, delle condizioni ambientali, delle temperature di esercizio, i mezzi di protezione necessari, etc.

**Sono stati identificati gli obblighi legislativi relativi all'applicazione del Dlgs. 626/94 sulla sicurezza e salute dei lavoratori, inerenti l'attività che si intende intraprendere?**

Gli obblighi di tipo organizzativo: nomina del responsabile del servizio di prevenzione e protezione, nomina degli addetti alle emergenze, etc. di tipo procedurale: valutazione dei rischi (infortunio e malattia) per i lavoratori, procedure di mantenimento, controllo, miglioramento.

### D.4 Ambiente

**E' stata presa in esame la presenza di emissioni verso l'ambiente esterno e valutati gli adempimenti di legge ad essi collegati allo scopo di minimizzare l'impatto ambientale?**

Rumore (eventuali sorgenti che possono interessare il vicinato, valutazione preventiva dell'impatto acustico, l'eventuale possibilità di eliminarlo o ridurlo, etc.)

**Emissioni atmosferiche (scarico in atmosfera di aeriformi (vapori solventi, fumi di saldatura, etc. le pratiche previste per l'ottenimento delle autorizzazioni, la possibilità di trattamento (filtri a carbone attivo, cicloni, ecc...), i costi approssimativi)**

**Scarichi di acque (oltre a quelli da servizi igienico - sanitari): scarichi da acque reflue dagli impianti produttivi (es. acque da raffreddamento, emulsioni oleose, etc.) l'eventuale trattamento e/o depurazione prima dello scarico in fognatura, cosa comporta la realizzazione, la gestione**

**E' stata valutata la produzione di eventuali rifiuti speciali e le relative modalità di smaltimento?  
 Quali materiali di rifiuto vengono prodotti, la gestione burocratica (registri carico e scarico, formulari, etc.), ubicazione degli impianti di smaltimento, i costi approssimativi di smaltimento**

### E. LA STRUTTURA FINANZIARIA DELL'AZIENDA

**E.1 Descrivi brevemente come intendi reperire i capitali necessari all'avvio e sviluppo dell'impresa**

Riepiloga, nella tabella seguente, le risorse finanziarie (necessarie al progetto d'impresa qui illustrato) disponibili o che presumi di essere in grado di reperire:

<b>Tipologia di risorsa finanziaria</b>	<b>Nel I° Anno</b>	<b>Nel II° Anno</b>
Apporto dei soci		
Mutui bancari		
Mutui / finanziamenti di altri		
Affidamenti in conto corrente		
Finanziamenti agevolati		
Altro .....		
<b>Totale</b>		