

Protocollo		Codice	
------------	--	--------	--

Agenzia nazionale  
per l'attrazione degli investimenti  
e lo sviluppo d'impresa S.p.A.

## DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI LAVORO AUTONOMO

DECRETO LEGISLATIVO 185/00 TITOLO II

### A. DATI ANAGRAFICI

#### Dati anagrafici del proponente

Tabella A.1

NOME							
COGNOME							
DATA E LUOGO DI NASCITA	Data	...../...../.....	Comune		Prov.		
DOCUMENTO RICONOSCIMENTO	Tipo		N.				
RILASCIATO DA			IL				
RECAPITO POSTALE	Indirizzo		Comune		CAP		Prov.
RESIDENZA	Indirizzo		Comune		CAP		Prov.
ALTRI RECAPITI	Tel.		Fax		E-mail		
SESSO	Maschio <input type="checkbox"/>		Femmina <input type="checkbox"/>		NAZIONALITA'		
C. FISCALE					STATO CIVILE		
COMUNE DI RESIDENZA AL 01/01/2000					CAP		Prov.
COMUNE DI RESIDENZA NEGLI ULTIMI 6 MESI					CAP		Prov.
STATO DI NON OCCUPAZIONE DAL							

#### Dati di sintesi sull'iniziativa proposta

Tabella A.2

OGGETTO INIZIATIVA							
SETT. DI ATTIVITA'	Codice ATECO		Altra classificazione				
LOCALIZZAZIONE (sede operativa)	Comune		Prov.				
	Indirizzo						
INVESTIMENTO	euro .....		+ IVA				

Firma leggibile \_\_\_\_\_

## **B. REQUISITI DI ACCOGLIBILITA' DELLA DOMANDA DI AMMISSIONE**

### **B.1. CHECK LIST DEI REQUISITI DI ACCOGLIBILITA' DELLA DOMANDA**

**SEZIONE A CURA DELL' AGENZIA NAZIONALE PER L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI E LO SVILUPPO D'IMPRESA SPA GIÀ SVILUPPO ITALIA**

N.B. Per consentire all' Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa Spa già Sviluppo Italia la compilazione di questa sezione, è necessario compilare correttamente l'Allegato 1 in ogni sua parte e spedirlo insieme alla Scheda



**D. IL SOGGETTO PROPONENTE****D1. IL CURRICULUM VITAE DEL SOGGETTO PROPONENTE****D1.1 Percorso di formazione – Requisiti soggettivi di cantierabilità dell'iniziativa**

Illustrare il percorso di studi effettuato specificando, oltre alle esperienze scolastiche, eventuali corsi di formazione e perfezionamento seguiti. Specificare inoltre il possesso di abilitazioni all'esercizio di specifiche attività professionali.

Per ogni attività formativa indicare l'anno, la qualifica conseguita e/o l'attestato rilasciato, l'Istituto organizzatore ed esprimere un giudizio di importanza in relazione all'avvio dell'iniziativa proposta.

**Tabella D1.1**

Anno di ottenimento	Attestati/ qualifiche/ abilitazioni	Istituto/Ente di formazione che ha rilasciato la qualifica	Livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
			alto	medio	basso
1					
2					
3					
4					

**D1.2 Esperienze professionali**

Indicare le esperienze di lavoro effettuate specificandone la durata, l'occasionalità, il contenuto e la tipologia del datore di lavoro, esprimendo un giudizio di importanza in relazione all'avvio dell'iniziativa proposta.

**Tabella D1.2**

Durata	Lavoro regolare	Mansione	Tipologia del datore di lavoro	Livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
				alto	medio	basso
1 dal ..... al .....	Si No		istituzione azienda privato			
2 dal ..... al .....	Si No		istituzione azienda privato			
3 dal ..... al .....	Si No		istituzione azienda privato			

**D1.3 Conoscenza delle lingue straniere**

Indicare il livello di conoscenza delle lingue straniere.

**Tabella D1.3**

Lingue straniere		Livello di conoscenza				Livello di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
		alto	medio	basso	nullo	alto	medio	basso
a.	parlato							
	scritto							
b.	parlato							
	scritto							
c.	parlato							
	scritto							

**D1.4 Competenze informatiche**

Indicare il livello di abilità nell'utilizzo del computer.

**Tabella D1.4**

Sistemi operativi	Livello di conoscenza				Grado di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
	alto	medio	basso	nullo	alto	medio	basso
a. DOS							
b. LINUX							
c. MACHINTOSH							
d. WINDOWS							
e. altro							
Programmi e applicazioni	Livello di conoscenza				Grado di importanza per l'avvio e la gestione dell'iniziativa proposta		
	alto	medio	basso	nullo	alto	medio	basso
a. Programmi di videoscrittura							
b. Programmi per la gestione di DB							
c. Programmi di gestione della posta elettronica							
d. Fogli di calcolo							
e. Programmi per la navigazione su Internet							
f. Programmi di grafica							
g. altro							

**D1.5 Hobby e interessi extralavorativi**

Indicare hobby ed interessi extra-lavorativi che presentano elementi di contatto con l'iniziativa proposta.

--

**D.2 GLI ASPETTI SOGGETTIVI CHE INCIDONO SULLA CANTIERABILITÀ DELL'INIZIATIVA**

Indicare i requisiti relativi al soggetto proponente che la legge richiede per il regolare avvio dell'attività. **ATTENZIONE:** il proponente deve possedere tali requisiti al momento della presentazione della domanda. **Più in particolare il proponente deve essere già in possesso, se previsto dalla normativa vigente per l'attività che si vuole avviare, dei seguenti titoli:**

- iscrizione al REC
- titoli di studio specifici (laurea, diploma)
- attestati professionali
- abilitazione alla professione

Tabella D.2

Selezionare i requisiti di interesse	Tipologia	Specificare il contenuto in relazione all'attività da avviare	Data rilascio
	a. Diploma		
	b. Laurea		
	c. Iscrizione ad albi		
	d. Iscrizione al REC		
	e. Qualifica professionale		
	f. Attestato professionale		
	g. Specializzazione		
	h. Esp. Prof.le certificata		
	i. Pratica/tirocinio certificato		
	l. Altre certificazioni		

## E. IL MERCATO DELL'INIZIATIVA

### E.1 LE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Indicare a quali gruppi di clienti si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, descrivendo la tipologia di soggetti che li compongono, le esigenze che esprimono e quanto sono numerosi. Stimare il numero di clienti di ogni gruppo che si pensa di conquistare.

Tabella E.1

Gruppi di clienti	Descrizione delle caratteristiche che li contraddistinguono	Bisogni da soddisfare che esprimono	Numerosità del gruppo riferita all'area geografica di interesse	N. di clienti appartenenti al gruppo che si pensa di conquistare
1				
2				
3				

Indicare il motivo per cui si è scelto di rivolgersi proprio a tali gruppi di clienti.

--

### E.2 L'AREA GEOGRAFICA DI RIFERIMENTO

Indicare l'area in cui si intendono vendere i propri prodotti/servizi.

Tabella E.2

Selezionare area di interesse	tipologia	specificare le aree coperte	n. abitanti
	Quartiere (se rilevante)		
	Comune (1 o più comuni)		
	Provincia (1 o più province)		
	Regione (1 o più regioni)		-
	Italia		-
	Estero		-
	Altro (specificare)		-

Indicare le motivazioni alla base delle scelte effettuate.

--

### E.3 I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DELL'INIZIATIVA PROPOSTA

Elencare i propri punti di forza e di debolezza spiegando il motivo per cui si ritengono tali e il modo in cui gli stessi possono favorire o ostacolare il successo dell'iniziativa.

Tabella E.3

PUNTI DI FORZA		PUNTI DI DEBOLEZZA	
1		1	
2		2	
3		3	
4		4	

### E.4 I CONCORRENTI

Analizzare i punti di forza e le caratteristiche che contraddistinguono i prodotti/servizi dei concorrenti, che operano nell'area geografica selezionata, indicando gli aspetti che li rendono più temibili per il successo della propria iniziativa. Elencare in ordine di importanza.

Tabella E.4

Concorrenti	N. addetti	caratteristiche e punti di forza dei prodotti/servizi offerti	perché sono considerati temibili
1			
2			
3			

### E.5 LE MINACCE E LE OPPORTUNITÀ

Descrivi quali sono i fattori che possono, rispettivamente, pregiudicare o favorire il successo dell'iniziativa proposta.

Tabella E.5

FATTORI PREGIUDIZIEVOLI		PERCHÉ POSSONO COSTITUIRE UN PERICOLO
1		
2		
3		
FATTORI FAVOREVOLI		PERCHÉ POSSONO FAVORIRE L'INIZIATIVA
1		
2		
3		

## F. LE SCELTE STRATEGICHE

### F.1 I PRODOTTI/SERVIZI

Indicare i prodotti/servizi che si pensa di offrire, specificando a quale gruppo di clienti ciascun tipo di prodotto/servizio è destinato.

Tabella F.1

	Prodotto/servizio	Descrizione	Gruppo di clienti		
			gruppo 1	gruppo 2	gruppo 3
1					
2					
3					

### F.2 IL PREZZO DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Indicare il prezzo (IVA esclusa) a cui si pensa di vendere i propri prodotti/servizi, specificando il prezzo medio praticato dai concorrenti su prodotti analoghi.

Tabella F.2

	Prodotto/servizio	Unità di misura	Prezzo unitario di vendita IVA esclusa (euro)	Prezzo medio unitario dei tuoi concorrenti IVA esclusa (euro)
1				
2				
3				
4				

Indicare il criterio utilizzato per la determinazione del prezzo di vendita dei propri prodotti/servizi.

--

### F.3 I CANALI DI VENDITA DEI PRODOTTI/SERVIZI

Indicare come si pensa di commercializzare i propri prodotti/servizi – direttamente o indirettamente. Se indirettamente specificare le modalità che si intendono utilizzare.

Tabella F.3

Direttamente	
Indirettamente	
Se indirettamente specificare le modalità:	
Agenti di vendita	
E-commerce	
Distributori	
Altro	

### F.4 LE SCELTE PROMOZIONALI

Indicare le attività che si pensa di avviare per far conoscere la propria attività e i costi stimati .

Tabella F.4

Iniziative promozionali/pubblicitarie	Costo primo anno di attività IVA esclusa (euro)
Volantinaggio	
Affissioni	
Passaggi su radio locali	
Stampa locale	
Depliant	
Sito internet	
Presentazioni di prodotti	
Partecipazione a fiere	
Campioni gratuiti	
Altro	
TOTALE	

Indicare i criteri utilizzati per la scelta delle iniziative promozionali (economicità, la capacità di raggiungere i clienti, l'adeguatezza degli strumenti alle dimensioni geografiche del mercato,...).

--

### F.5 GLI OBIETTIVI DI VENDITA

Stimare le quantità di ciascun prodotto/servizio che si pensa di vendere nel corso del primo anno di attività, indicando i ricavi relativi.

**Tabella F.5**

Prodotti/servizi	Unità di misura	Prezzo unitario (a)	Primo anno di attività	
			quantità vendute	fatturato realizzato
			(b)	(a x b)
1				
2				
3				
			Totale	

Indicare le considerazioni alla base delle stime effettuate.

## **G. IL PIANO DI PRODUZIONE/EROGAZIONE**

### **G.1 IL PROCESSO DI PRODUZIONE/EROGAZIONE**

Descrivere il processo che viene seguito per la produzione/erogazione dei prodotti/servizi proposti, suddividendolo - se possibile - in fasi. Indicare inoltre quali sono gli aspetti del processo che incidono di più sulla qualità dei prodotti/servizi.

**Tabella G.1**

--

**H. IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI****H.1 PRESENTAZIONE DEL PIANO DEGLI INVESTIMENTI**

Illustrare il piano di investimenti necessari per l'avvio e la gestione dell'iniziativa, dimensionando il piano sulla base delle tipologie e delle quantità di prodotti/servizi da produrre/erogare una volta raggiunta la fase di regime.

Descrivere sinteticamente i beni individuati e la loro funzionalità allo svolgimento dell'iniziativa.

Tabella H.1

quantità	Beni di investimento	Descrizione tecnica	Perché è necessario per lo svolgimento dell'iniziativa	Necessità di addestramento all'utilizzo	
				si	no
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti</b>					
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>					
<b>c) Ristrutturazioni di immobili</b>					
				-	-

Indicare i criteri seguiti nella scelta dei beni di investimento.

**H.2 IL PROSPETTO DEGLI INVESTIMENTI**

Riepilogare i beni necessari per l'avvio e la gestione dell'iniziativa, indicandone le quantità, i fornitori e la documentazione raccolta per ognuno di essi.

Tabella H.2

quantità	descrizione dei beni di investimento	fornitore	nuovo	usato				Importo investimenti totali (IVA esclusa)	Importo investimenti richiesti (IVA esclusa)
			n. preventivo	Da apportare		Da acquistare			
				Fattura d'acquisto	perizia	n. preventivo	perizia		
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti</b>									
Totale macrovoce A									
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>									
Totale macrovoce B									
<b>c) Ristrutturazioni di immobili (max 10% di a+b)</b>									
Totale macrovoce C									
TOTALE GENERALE (A+B+C)									
								TOTALE Investimenti	TOTALE Investimenti richiesti
IVA sul totale degli investimenti (voce esclusa dalle agevolazioni)									
<b>Importo massimo degli Investimenti Euro</b>								<b>25.823</b>	

## I. IL PIANO ORGANIZZATIVO

### I.1 I COSTI GENERALI DELLA STRUTTURA

Indicare, per il primo anno di attività, quali sono i costi generali necessari per garantire il generale funzionamento dell'iniziativa.

Tabella I.1

Tipologie di costo	Costo annuo IVA esclusa (euro)
Materie prime, materiale di consumo, sem. e prod. finiti	
Utenze	
Canoni di locazione per immobili	
Oneri finanziari	
Altre spese	
Totale	

### I.2 I COSTI DELLE RISORSE UMANE

Indicare quali risorse aggiuntive verranno utilizzate per lo svolgimento dell'iniziativa, specificando le attività che saranno chiamate a svolgere.

Tabella I.2

Qualifiche	Mansioni	Costo unitario (euro) (a)	Costo totale primo anno di attività	
			N. risorse (b)	Costo (axb)
Impiegati				
Apprendisti				
Part time				
Altre forme di collaborazione				
Totale per anno				

### I.3 ORGANIZZAZIONE DELL'IMPRENDITORE

Indicare in percentuale, tenendo conto del supporto che daranno le risorse umane previste, come il soggetto proponente intende ripartire il proprio tempo tra le diverse attività funzionali alla gestione dell'iniziativa.

Tabella I.3

Attività di produzione/erogazione	Attività commerciale/promozionale	Attività amministrativa	Totale Tempo
			100%

**I.4 I REQUISITI DI CANTIERABILITÀ RELATIVI ALLA SEDE DELL'ATTIVITÀ**

Indicare i requisiti relativi alla sede dell'iniziativa proposta che la legge richiede per il regolare avvio dell'attività, specificando per ognuno se sono già stati ottenuti o meno.

Tabella I.4

Selezionare i requisiti di interesse	Tipologia	Specificare il contenuto in relazione all'attività da avviare	Possesso dei requisiti			
			si	no		
			Data rilascio	Avviato	Non avviato	Tempi previsti per il rilascio
	a. Agibilità/abitabilità					
	b. Destinazione d'uso					
	c. Conformità alle L. 626/ 96 – 46/90					
	d. Nulla osta sanitario					
	e. Altre autorizzazioni					
<b>f. Titolo di disponibilità dell'immobile</b>			<b>data rilascio</b>	3/3/03		
			<b>Data disponibilità effettiva</b>			

## L. PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE

### L.1 PREVISIONI ECONOMICHE

Elaborare le previsioni economiche dell'iniziativa proposta per il primo anno di attività.

Tabella L.1

Previsioni economiche		
A) Ricavi di vendita		
	A)	
B1) Materie prime, materiale di consumo, sem. e prod. finiti		
B2) Utenze ( Energia, gas, acqua, telefono, etc..)		
B3) Canoni di locazione per immobili		
B4) Oneri finanziari		
B5) Personale		
B6) Ammortamenti		
B7) Altre spese		
	B)	
	COSTI DELLA PRODUZIONE	
C1) IMPOSTE/TASSE		
	RISULTATO ECONOMICO (A-B-C)	

### L.2 IL PROSPETTO PREVISIONALE FONTI E IMPIEGHI

Indicare il fabbisogno finanziario e le modalità con cui si intende impiegarlo per l'anno di avvio dell'iniziativa.

Tabella L.2

FABBISOGNO (IMPIEGHI)		FONTI DI COPERTURA	
Beni di investimento da acquistare		Contributo a fondo perduto	
IVA sugli investimenti		Mutuo agevolato	
Capitale di esercizio (anno avvio attività)		Finanziamenti da terzi	
Altre spese da sostenere		Altre disponibilità	
<b>Totale fabbisogni</b>		<b>Totale fonti</b>	

**ALLEGATI**  
**ALLA DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI**