

CASTELLANO & PARTNERS

AREA FINANZA AGEVOLATA

Professionisti d'impresa - Area finanza aziendale -

Circ. n° 2 del 15/10/2011

PRESTITO D'ONORE – LAVORO AUTONOMO

A cura dell'ufficio Studi

FINANCIAL ENGINEERING

FINANZA AGEVOLATA

SEDE: Ariano Irpino AV via Fontana Angelica 1 - TEL. 0825/892086 FAX 0825/892642

E-MAIL : info@studiocastellano.com - sito web: www.studiocastellano.it

LAVORO AUTONOMO
(Prestito d'onore)

Documenti occorrenti

- Documento di riconoscimento valido e codice fiscale del proponente
- Preventivi di spesa oggetto dell'investimento (in originale con firma, timbro e numero di prev.)
- Curriculum vitae (esperienze di studio e di lavoro)

Informazioni inerenti l'attività

Dati del Proponente

Residenza: Via _____ Comune _____ (___);

Recapito postale: Via _____ Comune _____ (___);

Tel. _____, Fax _____, E-mail _____

Stato di non occupazione del proponente: ___/___/_____;

Comune di residenza del proponente al 01/01/2000: _____

Comune di residenza del proponente nei 6 mesi precedenti la presentazione della domanda:

Ubicazione dell'iniziativa: Via _____; Comune _____ (___);

Dati dell'immobile

Titolo di disponibilità dell'immobile _____

Data rilascio ___/___/_____ Data disponibilità effettiva ___/___/_____

Indicare se già ottenute le date della:

- agibilità/abitabilità ___/___/_____
- destinazione d'uso ___/___/_____

Presentazione dell'idea imprenditoriale

Illustrare l'oggetto dell'iniziativa proposta, dove si intende localizzarla (fornire indirizzo), le motivazioni che hanno condotto il proponente ad effettuare tale scelta, nonché gli aspetti che meglio caratterizzano il mercato prescelto.

--

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.

Gruppi clienti	Caratteristiche che li contraddistinguono	Bisogni che desiderano soddisfare

Indicare il motivo per cui si è scelto di rivolgersi proprio a tali gruppi di clienti e loro localizzazione

--

I concorrenti

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

Con riferimento ai concorrenti specificare quanto segue:

Nominativo concorrenti	N.	Localizzazione	Punti di forza e punti
------------------------	----	----------------	------------------------

	dipendenti	(indirizzo sede operativa)	di debolezza dei prodotti e/o dei servizi offerti dai concorrenti

Prodotti/servizi e prezzi di vendita

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.

Prodotti/servizi	Prezzo unitario di vendita (IVA esclusa)	Prezzo medio unitario dei concorrenti (IVA esclusa)

Processo di produzione dei prodotti e/o di erogazione dei servizi

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.

Fornitori delle materie prime e dei servizi

CON RIFERIMENTO AI FORNITORI DELLE MATERIE PRIME/SERVIZI, INDICARE QUANTO DI SEGUITO RIPORTATO.

Nominativo fornitore	Materie prime/Servizi	Localizzazione del fornitore (indirizzo sede)

Costi di funzionamento

Indicare i costi di funzionamento dell'iniziativa.

Descrizione costi	Unità di misura	Quantità per il primo anno (a)	costo unitario IVA esclusa (b)	costo annuo (a x b)
Materie prime				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
			Totale materie prime	
Servizi				
1				
2				
3				
4				
			Totale servizi	
UtENZE				
1				
2				
3				
			Totale utenze	
Canoni di locazione				
1				
2				
			Totale canoni di locazione	

Punti di forza e debolezza

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.

Punti di forza	Punti di debolezza

Minacce ed opportunità

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

Minacce	Opportunità

