

10 CONSIGLI PER PRESENTARE LA DOMANDA

1

Individua un'idea di business valida

Trasformala in un piano di impresa concreto e fattibile, esponi in maniera chiara cosa intendi realizzare e focalizzati sugli aspetti che la caratterizzano.

2

Verifica la fattibilità

Fai un'attenta pianificazione economica e finanziaria e individua la forma giuridica

3

Descrivi in dettaglio il progetto d'impresa che vuoi intraprendere

Individua la sede della tua attività, identifica i clienti da servire, specifica quali bisogni vuoi soddisfare. Elenca minuziosamente i prodotti/servizi che intendi offrire, come distribuirli e le fasi di maggiore rilevanza del processo produttivo.

Descrivi quali sono i punti di forza e come pensi di fronteggiare i punti di debolezza.

4

Studia bene il mercato e proponi un business differente

Acquisisci informazioni sui tuoi competitor, per differenziarti in termini di innovazione e profittabilità. Rendi semplice e veloce l'acquisto dei tuoi prodotti/servizi.

5

Costruisci un buon piano di marketing

Scegli la strategia commerciale e promozionale più adatta per far conoscere la tua iniziativa al target di riferimento.

6

Rispetta il piano di spesa

Verifica che la tua iniziativa sia realizzabile con un programma di spesa compreso tra 5.000 e 50.000 euro. L'IVA non è agevolabile e non deve essere ricompresa nel calcolo delle spese ammissibili.

7

Verifica che la sede dell'iniziativa sia in regola

Accertati di essere in possesso di permessi, autorizzazioni e licenze previste dalle normative vigenti, prestando attenzione ai tempi necessari per il loro ottenimento.

8

Dedica il giusto impegno al tuo business plan

Il piano degli investimenti deve indicare gli strumenti, le tecnologie e le risorse umane necessarie per l'avvio dell'iniziativa proposta. La squadra che intendi creare deve avere competenze in linea

9

Fabbisogno finanziario

Effettua una stima coerente della copertura finanziaria necessaria alla tua idea di impresa, verifica se le fonti di finanziamento previste e le entrate pianificate coprono le future uscite di cassa, le spese d'investimento e i costi di gestione.

10

La tua idea deve essere redditizia

Fai un'attenta analisi dei costi e dei ricavi, descrivi quali sono i volumi di vendite necessari per la remunerazione del tuo lavoro.