

ALLEGATO 3 – PROJECT PLAN

(La domanda di agevolazione non corredata del presente Allegato non sarà presa in considerazione. Il presente Allegato deve essere compilato in ogni sua parte)

1. Beneficiario

Denominazione/Ragione sociale impresa:.....

A) Descrizione dell'impresa e dell'attività svolta (max 1.500 caratteri)					
B) Anno avvio attività dell'impresa					
C) Mercati di riferimento attuali	<i>Italia</i>	Italia	<i>Barrare con una x</i>		
	<i>Europa</i>	Nord Europa			
		Sud Europa			
		Est Europa			
		Ovest Europa			
	<i>Paesi extra UE</i>	Nord America			
		Sud America			
		Medio Oriente			
		Nord Africa			
		Africa centrale			
		Sud Africa			
		Russia			
		India			
		Cina			
Giappone					
<i>Altro</i>					
D) L'impresa possiede o ha posseduto altri titoli di Proprietà Industriale	SI		NO		
	<i>Se, si specificare di seguito barrando con una x</i>				
	<i>Tipologia titolo Proprietà Industriale</i>			N°	
	Brevetti				
	Modelli d'utilità				
	Marchi				
	Disegni/modelli diversi da quello attivato per questo progetto				
	Altro				
	<i>Specificare se esistono accordi di licenza/segretezza</i> <i>..... (max 600 caratteri)</i>				
	<i>I titoli di Proprietà Industriale posseduti sono correlati con il disegno/modello registrato?</i>				
SI		NO			

2. Descrizione del disegno/modello:

(Descrivere sinteticamente il disegno/modello e indicare i prodotti nei quali si intende incorporare ovvero ai quali si intende applicare il disegno/modello)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Riferimenti disegno/modello:

Indicare se:

- l'impresa è titolare del disegno/modello registrato
- l'impresa è in possesso di un accordo di licenza per il disegno/modello registrato

Denominazione dell'Ufficio che ha rilasciato la registrazione	Data e numero di registrazione
.....

4. Rispetto ai prodotti correnti ed ai mercati/clienti esistenti, il disegno/modello si colloca in quale posizione?

(barrare con una X una sola risposta per colonna)

<i>Prodotto</i>	<i>x</i>	<i>Clienti/mercato</i>	<i>x</i>
Esistente/consolidato		Esistenti/consolidati	
Per lo più esistente, in parte nuovo		Per lo più esistenti, in parte nuovi	
In parte esistente, per lo più nuovo		In parte esistenti, per lo più nuovi	
Totalmente nuovo		Totalmente nuovi	

5. Indicazione dei mercati di riferimento che l'impresa intende raggiungere con l'attuazione del progetto

<i>Gli stessi mercati indicati al punto 1.C) ? (barrare con una x)</i>			
SI		NO	
<i>Se no, specificare solamente i nuovi mercati</i>			
<i>Italia</i>	Italia	<i>Barrare con una x</i>	
<i>Europa</i>	Nord Europa		
	Sud Europa		
	Est Europa		
	Ovest Europa		
<i>Paesi extra UE</i>	Nord America		
	Sud America		
	Medio Oriente		
	Nord Africa		
	Africa centrale		
	Sud Africa		
	Russia		
	India		
	Cina		
	Giappone		
	Altri Paesi Asia-Pacifico		
	Australia		
<i>Altro</i>			

6. Fase oggetto della richiesta di agevolazione:

(Per accedere all'agevolazione, il progetto può prevedere alternativamente la Fase 1 o la Fase 2 o entrambe)

FASE 1 – Produzione

FASE 2 – Commercializzazione

7. Durata del progetto (massimo 12 mesi):

--- mesi

8. Descrizione, obiettivi e risultati attesi del progetto:

(Riportare di seguito la descrizione dell'idea progettuale, con l'indicazione degli obiettivi finali e dei risultati attesi che si intendono perseguire per la valorizzazione del modello/disegno a livello produttivo e/o commerciale¹)

DESCRIZIONE GENERALE (max 2.000 caratteri)	
OBIETTIVI FINALI (max 2.000 caratteri)	
RISULTATI ATTESI (max 2.000 caratteri)	

9. Motivazione all'introduzione del disegno/modello

(Che cosa ha spinto l'impresa a valorizzare il disegno/modello? Quali stimoli o esigenze?)

- non c'è motivazione specifica
- c'è motivazione specifica:
(barrare con una x massimo 4 elementi rilevanti nell'elenco)

aggiornare il prodotto	
revisione del concept ovvero dell'idea alla base del prodotto	
ampliare la linea di prodotti	
avviare una nuova linea di prodotti	
adattare un prodotto a specifiche esigenze della clientela e/o del mercato	
disponibilità di nuovi materiali	
disponibilità di nuove lavorazioni/trattamenti	
rispondere ad esigenze di produzione o dei fornitori	
rispondere ad una o più opportunità di mercato	
rispondere ad una o più esigenze dei clienti	
Altro (specificare):	

¹ Esempi di Obiettivo/Risultato atteso da argomentare:

Obiettivo: accesso segmento clienti di fascia alta; Risultato atteso: aumento del prezzo/miglior margine;

Obiettivo: accesso mercato statunitense; Risultato atteso: inizio vendite in USA (o aumento vendite in USA)

Obiettivo: riconoscibilità del prodotto attraverso il design; Risultato atteso: 1 cliente su 4 riconosce il prodotto per il disegno modello applicato

Obiettivo: maggior facilità di vendita; Risultato atteso: riduzione delle spese di marketing e vendita

Obiettivo: miglioramento della qualità e riduzione dei costi; Risultato atteso: aumento delle vendite

Obiettivo: maggior competitività sul mercato (nazionale, europeo, extraeuropeo, asiatico...); Risultato atteso: acquisizione di quote di mercato

10. Aspetti/caratteristiche del prodotto a cui viene applicato il disegno/modello che lo differenziano, ovvero lo migliorano rispetto a quanto oggi disponibile tra i prodotti correnti dell'impresa o dei concorrenti

(Benefici percepiti o recepiti dai clienti/utilizzatori/mercato che rendono il prodotto maggiormente apprezzabile rispetto ai prodotti attuali o concorrenti)

- non abbiamo individuato elementi differenzianti**
- abbiamo individuato elementi differenzianti/migliorativi:**
(barrare con una x massimo 4 elementi rilevanti nell'elenco)

nuovo design/concept di prodotto <i>eventuale commento:.....</i>	
prodotto più semplice <i>eventuale commento:.....</i>	
prodotto più "funzionale" <i>eventuale commento:.....</i>	
prodotto ecologico o green <i>eventuale commento:.....</i>	
prodotto evocativo <i>eventuale commento:.....</i>	
prodotto tecnico più accattivante <i>eventuale commento:.....</i>	
Speciale utilizzo/versatilità d'uso <i>eventuale commento:.....</i>	
Altri elementi (specificare):	

11. Posizionamento di mercato attuale e prospettico (compilare per la sola Fase 1)

(Strategia, accesso a nuovi mercati/ clienti, obiettivi di fatturato e/o di vendita)

- non abbiamo previsione di posizionamento**
- abbiamo previsione di posizionamento**
(barrare con una x massimo 4 elementi rilevanti nell'elenco)

aumento del fatturato	
aumento delle quote di mercato	
ingresso in nuovi mercati	
accesso nuovi clienti/distributori	
rafforzare strategia/modello di business esistente per anticipare i concorrenti	
rafforzare la strategia/modello di business esistente per rispondere ai concorrenti	
rafforzare strategia/modello di business esistente per essere diversi e lontani dai concorrenti	
cambio di strategia/nuova strategia/nuovo modello di business per anticipare i concorrenti	
cambio di strategia/nuova strategia/nuovo modello di business per rispondere ai concorrenti,	
cambio di strategia/nuova strategia/nuovo modello di business per essere diversi e lontani dai concorrenti	
Altri elementi (specificare):	

12. Effetti del disegno/modello sui prodotti/servizi aziendali

- non abbiamo ipotizzato/individuato i possibili effetti
- abbiamo ipotizzato/individuato possibili effetti
(barrare con una x massimo 4 elementi rilevanti nell'elenco)

creazione di un primo portafoglio di prodotti	
ampliamento del portafoglio prodotti per servire i clienti/mercati esistenti	
ampliamento del portafoglio prodotti per servire clienti/mercati nuovi	
miglioramento delle qualità del prodotto	
innovazione di prodotto e/o di concept	
riduzione dei costi di produzione	
miglioramento dei servizi connessi	
moltiplicazione delle vendite ovvero vendite combinate di più prodotti/servizi o vendite trainate o vendite accessorie	
Altri elementi (specificare):	

13. Rispondenza del disegno/modello alle esigenze di mercato (compilare per la sola Fase 2)

(barrare con una x una delle risposte elencate)

<input type="checkbox"/> il disegno/modello non coglie specificatamente nuove/diverse opportunità nel mercato/ tra i clienti	<input type="checkbox"/> il disegno/modello coglie nuove/diverse opportunità latenti nel mercato/tra i clienti	<input type="checkbox"/> il disegno/modello coglie specificatamente nuove/diverse opportunità emergenti nel mercato/tra i clienti
--	--	---

Commenti e precisazioni :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

14. Valutazioni preliminari per l'investimento sul disegno/modello:

	Non applicabile	SI	NO
L'impresa ha condotto un esame esplorativo preliminare su quanto già disponibile nel mercato per capire se e eventualmente quali altri prodotti/concept simili o assimilabili esistono			
L'impresa ha condotto un esame esplorativo preliminare sullo stato dell'arte relativamente ai disegni/modelli per capire se e eventualmente quali altre registrazioni esistono			
[Solo per la Fase 1] L'impresa ha condotto un esame esplorativo preliminare sulle potenzialità di mercato del prodotto?			
[Solo per la Fase 2] L'impresa ha condotto un esame esplorativo preliminare sulle delle condizioni di trasferibilità al mercato?			

15. Servizi richiesti

FASE 1

	Servizi	Costi	Fornitore	Data e n. preventivo
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				

FASE 2

	Servizi	Costi	Fornitore	Data e n. preventivo
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				

16. Tempi di erogazione dei servizi

(Indicare nell'elenco i servizi da acquisire fornendo un'indicazione dei tempi di erogazione e realizzo, barrando o evidenziando le caselle mese per mese, dal mese di inizio a quello previsto per il completamento oppure, in caso non vi sia continuità nella fornitura, segnando i singoli mesi previsti di intervento del fornitore)

FASE 1		Tempi (mesi)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servizi													
1.													
2.													
3.													
4.													
5.													
6.													
7.													

FASE 2		Tempi (mesi)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Servizi													
1.													
2.													
3.													
4.													
5.													
6.													
7.													

17. Costo giornata/uomo del fornitore

L'impresa ha preliminarmente fatto una ricognizione nel mercato per avere un'idea dei costi attesi per l'erogazione dei servizi?		SI	NO
<input type="checkbox"/> costo giornata/ uomo del fornitore inferiore alla media del settore	<input type="checkbox"/> costo giornata/ uomo del fornitore nella media del settore	<input type="checkbox"/> costo giornata/ uomo del fornitore superiore alla media del settore	
Eventuale commento			

18. Numero delle giornate/uomo del fornitore

L'impresa ha preliminarmente fatto una ricognizione nel mercato per avere un'idea dei tempi medi previsti per l'erogazione dei servizi?			SI	NO
<input type="checkbox"/> numero delle giornate/uomo del fornitore inferiori alla media del settore	<input type="checkbox"/> numero delle giornate/uomo del fornitore nella media del settore	<input type="checkbox"/> numero delle giornate/uomo del fornitore superiori alla media del settore		
Eventuale commento				

19. Riepilogo delle spese previste e importo dell'agevolazione richiesta²:

FORNITORE SERVIZIO	N° PREVENTIVO	DATA PREVENTIVO	COSTO PER SERVIZIO	IMPORTO AGEVOLAZIONE RICHIESTA ³
			€,00	€,00
			€,00	€,00
			€,00	€,00
			€,00	€,00
TOTALE SPESE E AGEVOLAZIONE RICHIESTA FASE 1			€,00	€,00
			€,00	€,00
			€,00	€,00
			€,00	€,00
			€,00	€,00
TOTALE SPESE E AGEVOLAZIONE RICHIESTA FASE 2			€,00	€,00
TOTALE COMPLESSIVO SPESE E AGEVOLAZIONE RICHIESTA			€,00	€,00

20 – Referente operativo dell'impresa:

Telefono:

Fax:

E-mail:

² I costi devono essere indicati al netto dell'IVA

³ Agevolazione: massimo 80% delle spese sostenute nel rispetto dei limiti previsti al punto 8 del Bando