

INVITALIA



“SELFIEmployment”

Linee guida alla presentazione della domanda

Premessa

Lo scopo del presente documento è quello di fornire un aiuto alla compilazione della domanda di ammissione alle agevolazioni per la misura SELFIEmployment.

Le domande di finanziamento, redatte in lingua italiana, devono essere compilate esclusivamente per via elettronica, utilizzando la procedura informatica messa a disposizione sul sito internet www.invitalia.it secondo le modalità e gli schemi ivi indicati; occorre pertanto registrarsi inserendo i propri dati anagrafici (cognome, nome, indirizzo e mail) e attendere una mail di avvenuta registrazione contenente le credenziali per l'accesso alla domanda.

Una volta avvenuto l'accesso il proponente deve selezionare la misura SELFIEmployment e prendere visione dell'informativa ai sensi dell'Art. 13 DLgs. 196/03.

Le domande devono essere firmate digitalmente (nel rispetto di quanto disposto dal Codice dell'Amministrazione Digitale, D.Lgs. n. 82/2005 e successive modifiche e/o integrazioni).

Al termine della procedura di compilazione del piano di impresa e dell'invio telematico della domanda e dei relativi allegati, alla stessa verrà assegnato un protocollo elettronico e l'indicazione del responsabile del procedimento.

Le domande presentate secondo modalità non conformi a quelle indicate non saranno prese in esame.

Le FAQ presenti sul sito sopra indicato e quelle successivamente pubblicate da Invitalia fanno parte integrante dell'Avviso stesso.

Prima della presentazione della domanda è indispensabile verificare attentamente il possesso dei seguenti requisiti necessari per accedere alle agevolazioni:

- essere Neet (*Not in Education, Employment or Training*) e essere iscritti al Programma Garanzia Giovani;
- presentare domanda di accesso alle agevolazioni in forma di (art. 5 dell'Avviso):
 - imprese individuali, società di persone, società cooperative con un numero di soci non superiore a nove, associazioni professionali e società tra professionisti costituite da non più di 12 mesi rispetto alla data di presentazione della domanda purché inattive;
 - imprese individuali, società di persone, società cooperative con un numero di soci non superiore a nove non ancora costituite, a condizione che si costituiscano entro 60 giorni dall'eventuale provvedimento di ammissione;
- possedere, alla data di presentazione della domanda, i requisiti generali di ammissibilità esplicitati dall'art. 6 dell'Avviso;
- prevedere iniziative riferibili ai settori della produzione di beni, fornitura di servizi e commercio, anche in forma di franchising, come definiti all'art. 7 dell'Avviso.

Linee guida alla presentazione della domanda

COMPILAZIONE DELLA DOMANDA

La domanda è un documento tecnico che serve a dimostrare la fattibilità e la sostenibilità economica e finanziaria dell'iniziativa proposta, deve essere chiaro e sintetico e deve contenere le seguenti informazioni:

- dati anagrafici e profilo del proponente;
- descrizione dell'attività proposta;
- analisi del mercato e relative strategie;
- aspetti tecnici;
- aspetti economico-finanziari.

La presentazione della domanda prevede tre fasi :

- compilazione della domanda on line (vedi [GUIDA DETTAGLIATA ALLA COMPILAZIONE DELLA DOMANDA ON LINE](#));
- allegati (vedi sezione [MODULISTICA](#));
- compilazione del piano di impresa.

Si precisa che, per coloro che hanno partecipato e concluso il percorso di accompagnamento di cui alla Misura 7.1 del PON IOG in coerenza con l'idea di impresa presentata sarà attribuita una premialità di 9 punti sul punteggio complessivo, che concorre alla determinazione della soglia minima di accesso. In assenza di tale percorso, il proponente dovrà compilare e obbligatoriamente allegare alla domanda il Documento di Approfondimento Istruttorio presente negli allegati (vedi sezione [MODULISTICA](#)).

COMPILAZIONE DEL PIANO D'IMPRESA

Di seguito sono riportate le sezioni previste nell'allegato "PIANO D'IMPRESA" in cui si richiede di descrivere le caratteristiche distintive del progetto d'impresa.

B.2. Percorso formativo ed esperienze attinenti all'iniziativa proposta e/o del soggetto proponente

In questa sezione devono essere indicati, per il proponente e per tutti i soci, i titoli di studio e gli attestati conseguiti. Vanno altresì indicate le esperienze attinenti all'iniziativa proposta riportando le abilitazioni professionali eventualmente conseguite, le precedenti esperienze lavorative accompagnate da informazioni relative ai datori di lavoro, durata e mansione/attività svolta (*ad esempio: corso di formazione per grafici pubblicitari indicando l'Ente o la Scuola e la data di rilascio*). Al riguardo si ricorda di allegare alla domanda i titoli di studio e/o abilitativi allo svolgimento dell'attività proposta.

C. Fattibilità tecnica ed operativa del programma di spesa

C.1. Breve descrizione del processo produttivo per la produzione/erogazione dei prodotti/servizi proposti

In questa sezione si richiede di descrivere il processo di produzione/erogazione e le varie attività che devono essere svolte per arrivare alla produzione dei prodotti o all'erogazione di servizi, in coerenza con quanto indicato al punto B.1.

È importante, a tale riguardo, cercare di articolare il processo in fasi, indicando quali sono i passaggi e le attività determinanti per la migliore riuscita del prodotto/servizio.

Nello specifico occorre descrivere per ogni prodotto/servizio le singole fasi del ciclo produttivo, i beni di investimento utilizzati (materiali ed immateriali), le unità lavorative impiegate e i fattori della produzione (materie prime, servizi, semilavorati, prodotti finiti, etc..) necessari e le modalità di approvvigionamento di questi ultimi segnalando eventuali criticità.

Ad esempio:

- *prodotto: targhe da premiazione in plexiglass su misura*
- *fasi del processo di produzione:*
 - *progettazione con il cliente;*
 - *acquisizione delle materie prime;*
 - *programmazione del macchinario ad incisione laser;*
 - *verifica e controllo del prodotto finito;*
 - *consegna del prodotto finito al cliente;*
- *determinazione delle unità lavorative necessarie per lo svolgimento del progetto di stampa sopra indicato;*
- *determinazione delle quantità e dei costi delle materie prime, dei servizi, dei semilavorati, e dei prodotti finiti relativi al ciclo di stampa sopra indicato.*

C.2. Prospetto risorse umane impiegate (inclusi i soci)

In questa sezione deve essere indicato il complesso delle risorse umane, inclusi i soci, ritenuto necessario per l'implementazione dell'idea imprenditoriale sopra descritta. E' necessario fornire, per ogni singola risorsa impiegata, indicazioni in termini di descrizione, competenza, ambito di attività presidiato, contratto di riferimento, inquadramento e costi unitari e totali sostenuti.

Linee guida alla presentazione della domanda

Ad esempio:

Numero risorse	Descrizione competenza	Ambito attività presidiato	Contratto di riferimento	Inquadramento	Costo annuo unitario (€)	Costo annuo totale (€)
2	Grafico	Addetto alla progettazione e personalizzazione del prodotto	CCNL per impiegati arti grafiche in imprese artigiane	Impiegato	23.400,00	46.800,00

C.4. Requisiti soggettivi per lo svolgimento dell'attività

In questa sezione devono essere riportati, in relazione alla specificità dell'attività, le abilitazioni richieste dalle normative nazionali. In caso di società tali requisiti possono essere posseduti anche da un soggetto che non sia il proponente, appartenente alla compagine societaria. A tal proposito si ricorda di allegare alla domanda le abilitazioni possedute.

C.5. Autorizzazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività

In questa sezione devono essere riportate le autorizzazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività quali licenze, permessi, autorizzazioni, adempimenti previsti per il regolare svolgimento dell'attività. Qualora le stesse fossero già in possesso del proponente occorre indicare la data di rilascio; qualora non in possesso occorre stimare i tempi di ottenimento delle stesse. A tal proposito si ricorda di allegare alla domanda le autorizzazioni/licenze possedute.

D. Definizione del mercato di riferimento

D.1. Individuazione dell'area geografica di riferimento (per ogni prodotto servizio erogato)

In questa sezione si richiede al proponente di definire il mercato di riferimento e descrivere lo scenario competitivo nel quale si troverà ad operare.

E' opportuno specificare le dimensioni geografiche (quartiere, città, regione, etc), le caratteristiche distintive (densità di popolazione, fasce di reddito, professioni, età, etc..) e tutte le altre informazione ritenute utili a definire l'ambito geografico di riferimento.

D.2. Chi sono i tuoi clienti (descrizione della tipologia per ogni prodotto servizio erogato).

In questa sezione si richiede al proponente di definire il segmento della clientela target, ossia i gruppi di clienti potenziali a cui intende offrire/erogare i propri prodotti/servizi e di individuare una risposta coerente con le esigenze da essi manifestate.

Per gruppo di clienti si intende un insieme di soggetti che presentano esigenze simili, e quindi delle aspettative comuni rispetto all'acquisto di un prodotto o di un servizio. Si tratta dunque di soggetti che, presentando un comportamento tra di loro omogeneo, ed esprimendo bisogni simili che pensano di soddisfare con l'acquisto di un prodotto/servizio, possono essere considerati appunto come un gruppo unico.

In relazione alla numerosità del gruppo riferita all'area geografica di interesse è opportuno citare la fonte dalla quale è derivato il dato numerico, ovvero il criterio adottato per giungere alla sua quantificazione.

D.3. Chi sono i tuoi concorrenti (diretti e/o indiretti, le loro caratteristiche per ogni prodotto o servizio erogato)

In questa sezione si richiede al proponente di indicare il numero e la tipologia di concorrenti diretti e/o indiretti e i prodotti/ servizi offerti nell'area di riferimento.

Oltre a iniziative che propongono agli stessi gruppi di clienti prodotti/servizi analoghi a quelli che si pensa di offrire con l'iniziativa in oggetto (concorrenti diretti), dovrà essere inoltre valutata la presenza d'iniziative che soddisfano gli stessi bisogni con modalità alternative (concorrenti indiretti).

Si richiede di specificare per ogni concorrente individuato:

- *nome principali concorrenti*
- *prodotti/ servizi venduti*
- *prezzi praticato*
- *localizzazione*
- *dimensione (addetti, fatturato)*
- *modalità organizzative e distributive*
- *punti di forza e punti di debolezza*

D.4. Che vantaggio ritieni di avere rispetto ai tuoi concorrenti (per ogni prodotto o servizio erogato)

In questa sezione si richiede al proponente di descrivere gli elementi distintivi, laddove presenti, della propria offerta, e la capacità di mantenerli invariati nel tempo.

Gli elementi distintivi alla base della creazione di un vantaggio competitivo possono essere rappresentati da:

- *Migliore qualità del prodotto/servizio*
- *Economie di costo*
- *Diversificazione di prezzo*
- *Servizi aggiuntivi*
- *Distribuzione del prodotto*
- *Altri elementi*

D.5. Prezzo di vendita dei prodotti/servizi

In questa sezione si richiede di indicare i prodotti/servizi, la loro descrizione, il prezzo unitario di vendita confrontato con quello mediamente praticato dai propri concorrenti per prodotti/servizi analoghi in modo da verificare la competitività della propria iniziativa rispetto alle altre. Occorre tener presente che per essere competitivi non sempre è necessario praticare un prezzo allineato o più basso rispetto a quello dei concorrenti: possono esserci casi, infatti, in cui il livello qualitativo dei prodotti/servizi che si intendono offrire o il contenuto dei servizi accessori collegati (assistenza, garanzia, ecc.) siano tali da legittimare, e fare accettare anche dai clienti, un prezzo più elevato.

Ciò premesso, nella tabella D.5 vanno indicati:

- i prodotti/servizi che si intendono offrire
- una breve descrizione tecnica
- la loro unità di misura (kg, metri, pezzi, tempo, ecc.)

Linee guida alla presentazione della domanda

- il prezzo a cui si pensa di vendere ciascuna unità di prodotto/servizio (Iva esclusa)
- il prezzo medio a cui i concorrenti vendono un'analogia unità di prodotto/servizio (Iva esclusa)

così come visibile nella tabella presente di seguito.

Prodotto/servizio	descrizione	Unità di misura	Prezzo unitario di vendita IVA esclusa (€)	Prezzo medio unitario dei concorrenti IVA esclusa (€)
Targa in plexiglass	Targa 25x25 cm con stampa a colori fronte	1 pezzo	39,00 €	40,00 €

D.5.1. Come hai determinato i prezzi di vendita

In questa sezione si richiede di indicare il criterio di determinazione del prezzo di vendita utilizzato coerentemente a quanto previsto dalla propria strategia commerciale.

La determinazione del prezzo di vendita, oltre che dal costo della produzione, potrebbe scaturire dai seguenti fattori:

- risparmi sui costi dei fattori della produzione;
- risparmi sui costi di distribuzione;
- riduzione del profitto come strategia di ingresso nel mercato;
- altri criteri.

D.5.2. Strategie di vendita del prodotto/servizio individuate

In questa sezione si richiede di identificare le strategie di vendita ipotizzate e quantificare il loro costo.

In essa vanno, infatti, specificate le modalità di vendita che si pensa di attivare per distribuire i propri prodotti/servizi e dunque le modalità con cui si è deciso di veicolarli fino ai clienti a cui sono destinati:

- diretta/indiretta
- e-commerce
- altre modalità

Vanno, inoltre, indicate le iniziative di pubblicizzazione e promozione che il proponente intende attuare per far conoscere la propria iniziativa ai potenziali clienti, specificando il tipo d'iniziativa che s'intende effettuare per promuovere l'attività, il costo complessivo che si pensa di sostenere per ogni tipo di iniziativa ed il totale dei costi promozionali.

Attenzione tutti i costi vanno indicati al netto di IVA!

Una volta individuate le strategie nel loro complesso è necessario indicare le motivazioni alla base delle scelte effettuate specificando le considerazioni che hanno guidato il proponente nelle decisioni (l'economicità dei mezzi, la loro capacità di raggiungere efficacemente i clienti, ecc.), in modo da consentire una valutazione di coerenza tra i mezzi impiegati, i gruppi di clienti da raggiungere e le tipologie di prodotti/servizi da promuovere.

E. Sostenibilità economico-finanziaria dell'iniziativa proposta

In questa macro sezione si richiede di motivare la sostenibilità economico-finanziaria dell'iniziativa proposta. Attraverso le tabelle proposte, infatti, il proponente deve evidenziare la "redditività" che si attende dalla gestione dell'iniziativa per i

Linee guida alla presentazione della domanda

primi tre anni di attività, nonché le condizioni di equilibrio tra il fabbisogno finanziario (impieghi) e le fonti di finanziamento a disposizione per la gestione dell'attività.

E.1. Obiettivi di vendita

Nella tabella presente in questa sezione, il proponente deve indicare il dimensionamento degli obiettivi di vendita dell'iniziativa in relazione alle condizioni del mercato in cui si muove. In essa va, infatti, indicato il volume dei ricavi (fatturato) che il proponente si prefigge di raggiungere nei primi tre anni di attività.

Trattandosi di stime abbastanza complesse, si consiglia di effettuare delle previsioni prudenziali che tengano conto delle difficoltà connesse alla fase di avvio dell'iniziativa.

In particolare nella tabella vanno indicati:

- i prodotti/servizi che si pensa di vendere;
- le unità di misura relative ai prodotti/servizi (kg, numero di pezzi ecc...);
- i prezzi unitari di vendita (IVA esclusa) tenendo presente quanto riportato nella sezione D5;
- le quantità di ciascun prodotto/servizio che si stima di vendere tenendo presente quanto riportato nella sezione C1 ;
- i fatturati derivanti dalla vendita di ciascun prodotto/ servizio, che si ottengono moltiplicando le quantità di prodotto/servizio previste per il prezzo unitario di vendita.

La somma dei ricavi che si prevede di realizzare per ogni prodotto/servizio compone il fatturato totale dell'iniziativa distinto per anno.

E.2. Costi di gestione

Nella tabella E2 il proponente deve indicare i costi di gestione della propria iniziativa.

Nella tabella vanno indicate tutte le spese legate all'attività di produzione di beni o di erogazione di servizi che si prevede di sostenere per il funzionamento generale dell'iniziativa nei primi tre anni di attività. Vanno dunque inserite le spese per:

- materie prime, materiali di consumo, ecc.;
- utenze (energia elettrica, telefono, ecc.);
- canoni di locazione per l'affitto di immobili (sede operativa);
- salari, stipendi ed oneri sociali;
- e tutte le altre spese che si prevede di effettuare per il buon funzionamento dell'iniziativa.

N.b. i canoni di locazione per l'affitto di immobili saranno ammissibili qualora in domanda è individuata la sede operativa.

E.3. Conto economico previsionale dell'iniziativa

Nella tabella E3 vengono riepilogati i ricavi e i costi che nella redazione della domanda si ipotizzano rispettivamente di conseguire e sostenere per i primi tre anni di attività.

Si fa presente che le suddette ipotesi dovranno essere coerenti con quanto contenuto nella parte descrittiva del piano di impresa (sezione B.) e nelle relative tabelle, relativamente alle caratteristiche del sistema competitivo di riferimento ed all'identificazione del proprio mercato obiettivo (sezione D.), alla struttura dei costi ed ai valori di capacità produttiva (sezione C.).

Nella voce A1, ricavi di vendita, devono essere riportati i fatturati presenti nella tabella E.1.

La Variazione rimanenze semilavorati e prodotti finiti, voce A2, indica la differenza tra il valore delle rimanenze di magazzino di semilavorati e prodotti finiti di fine anno rispetto al corrispondente valore dell'esercizio.

La variazione sarà:

- zero, se si ipotizza di vendere tutti i prodotti realizzati nell'esercizio e nessun prodotto in rimanenza dall'anno precedente;
- negativa, se si ipotizza di vendere tutta la produzione dell'anno più una parte o tutte le rimanenze dell'anno precedente;
- positiva, se si ipotizza di non riuscire a vendere tutta la produzione dell'anno.

La voce A3, Altri ricavi e proventi, include i ricavi derivanti da attività caratteristiche di esercizio, ancorché non tipiche.

La voce B1 è costituita dai costi sostenuti per gli Acquisti di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci che si intende utilizzare nel ciclo produttivo annuale.

La voce B2 è rappresentata dalla variazione del valore del magazzino materie prime di fine anno rispetto al corrispondente valore dell'esercizio precedente.

La variazione del magazzino materie prime sarà:

- zero, se si ipotizza di consumare tutto il materiale acquistato nell'anno;
- positiva, se si ipotizza di consumare tutte le materie acquistate nell'anno più una parte delle materie in rimanenza;
- negativa, se si ipotizza di non consumare tutte le materie acquistate nell'anno.

Nella voce B3 Servizi vanno inserite tutte le spese per l'acquisto di servizi da soggetti esterni all'azienda (spese telefoniche, consulenze ecc).

La voce B4 Godimento di beni di terzi include i costi che l'azienda sostiene per l'utilizzo di beni di proprietà di altri soggetti (canoni di leasing, i noleggi, ecc).

Il costo per il Personale, voce B5, riepiloga tutti i costi aziendali che si sostengono per l'impiego delle risorse umane e include i costi di retribuzione lorda, il trattamento di fine rapporto, gli oneri sociali/previdenziali e le eventuali componenti accessorie di costo.

Gli Ammortamenti e le svalutazioni, voce B6, include principalmente le seguenti voci di costo:

- ammortamento beni materiali
- ammortamento beni immateriali

L'ammortamento serve a ripartire il costo di acquisto di un bene (materiale o immateriale) nei vari anni nei quali s'ipotizza possa essere utilizzato in azienda; in tal modo il costo del bene incide correttamente negli anni di gestione in funzione del suo presunto utilizzo e non grava per intero sull'anno di acquisto.

La voce C1, Proventi ed oneri finanziari è costituita da i proventi derivanti dalla gestione finanziaria (interessi attivi bancari), nonché gli oneri finanziari (per es. interessi passivi bancari).

Alla voce C2, Altri Proventi/Oneri, è costituita da tutti i proventi ed i costi di natura straordinaria.

E.4. Prospetto previsionale: modalità di copertura del programma di spesa

In questa tabella il proponente deve quantificare il fabbisogno finanziario e le corrispondenti coperture finanziarie dell'azienda nei primi due anni d'attività.

Si ricorda che il programma di spese richiesto può essere sostenuto a decorrere dalla data di presentazione della domanda e deve essere ultimato entro 18 mesi dal perfezionamento del provvedimento di ammissione.

SPESE DEL PROGRAMMA	<i>I Semestre (Iva compresa)</i>	<i>II Semestre (Iva compresa)</i>	<i>III Semestre (Iva compresa)</i>	<i>IV Semestre (Iva compresa)</i>
A. Impianti, macchinari, attrezzature e allacciamenti				
B. Beni immateriali ad utilità pluriennale				
C. Ristrutturazione immobili				
D. Spese avvio attività				
TOTALE	-	-	-	-
COME PENSI DI COPRIRE LE TUE SPESE				
	<i>I Semestre</i>	<i>II Semestre</i>	<i>III Semestre</i>	<i>IV Semestre</i>
<i>Finanziamento SELFIEmployment</i>				
<i>Altro</i>				
TOTALE	-	-	-	-

La tabella è suddivisa in due sezioni:

1. "Spese del programma" – nella quale indicare, riprendendo le voci presenti nella tabella C3., tutte le spese da sostenere nei primi due anni di attività suddivise per semestre, indicando in corrispondenza di ogni spesa sostenuta il relativo importo comprensivo di IVA;
2. "Come pensi di coprire le tue spese" – nella quale indicare le risorse finanziarie individuate dal proponente per la copertura delle spese sostenute, specificandone la tipologia e la provenienza.

Nel campo **NOTE** il proponente dovrà indicare le specifiche fonti di copertura indicate nella voce "Altro".