**DOMANDA PROGETTI STRATEGICI**

Dati cooperativa proponente

Ragione Sociale

Sede legale

Sede operativa (se diversa)

Tel.

Fax

E-mail

PEC

P.IVA

Data di costituzione

Albo cooperative

Categoria e sezione di appartenenza

Nome e cognome legale rappresentante

Luogo e data di nascita

Luogo di residenza

Luogo di domicilio (se diverso dalla residenza)

Codice fiscale

Documento d’identità n. … rilasciato da … il … (copia allegata)

Allegati: copie di visura camerale, bilanci depositati ultimi 3 esercizi, situazione contabile dell’esercizio in corso, ultimo verbale di revisione, atto costitutivo e statuto, documento d’identità e codice fiscale del rappresentante legale.

*Ripetere per ciascuna cooperativa se i proponenti sono più di uno.*

Nome e cognome Referente per il progetto

Ruolo

Tel.

E-mail

Importo partecipazione richiesto

Si allega Business Plan.

I richiedenti dichiarano di aver preso visione del Regolamento Assunzione di Partecipazioni COOPFIN S.p.A. e di accettarne le condizioni.

Firma richiedenti

**Allegato CONTENUTI BUSINESS PLAN**

*Quello che segue è l’elenco dei contenuti del Business Plan che vi chiediamo di presentarci.*

*Il Business Plan potrà esservi utile sia per convincerci che la vostra iniziativa imprenditoriale merita il finanziamento, sia per aiutarvi a pianificare al meglio la vostra attività.*

*Il piano va impostato su una durata almeno pari a quello della partecipazione richiesta a euro correnti.*

**Presentazione sintetica del progetto**

* Descrizione dell’idea
* Definizione del settore di operatività
* Descrizione del prodotto/servizio
* Inquadramento generico del mercato di riferimento
* Descrizione dei bisogni che il prodotto/servizio intende soddisfare
* Individuazione del clienti ai quali il prodotto/servizio è rivolto

**Presentazione dei soggetti promotori e/o della cooperativa**

* Descrizione delle esperienze precedenti, dei titoli di studio e delle capacità professionali dei soci
* Descrizione della suddivisione dei ruoli dei soci
* Descrizione degli elementi identificativi della cooperativa

**I prodotti o i servizi.**

* Descrizione dettagliata del prodotto/servizio
* Punti di forza e di differenziazione rispetto a prodotti/servizi già esistenti

**L’analisi di mercato.**

* Individuazione del mercato
* Analisi dei bisogni
* Definizione del mercato (geografico, demografico, di prodotto)
* Descrizione del processo e delle abitudini d’acquisto
* Funzionamento del mercato e del processo che conduce alla vendita
* Sistemi di distribuzione
* Esistenza di regolamentazioni particolari
* Termini di pagamento diffusi
* Segmentazione: scelta tra strategia globale o di nicchia
* Individuazione dei fattori critici di successo

**L’analisi di settore e/o della concorrenza.**

* Analisi dei prodotti della concorrenza
* Previsione della possibile reazione della concorrenza all’entrata di una nuova impresa
* Analisi sull’arrivo di nuovi concorrenti con nuovi prodotti
* Analisi di eventuali barriere all’entrata

**La strategia di marketing.**

* Valutare su quali dimensioni di qualità si intende competere
* Confrontare la propria posizione rispetto ai concorrenti
* Valutazione dei punti di forza/debolezza, delle opportunità/minacce
* Definire la propria strategia commerciale attraverso: il prodotto; il servizio al cliente; il canale di distribuzione; la promozione; la vendita personale; il prezzo.

**La struttura organizzativa.**

E’ necessario:

* Quantificare il personale necessario e stabilire la mansione
* Stabilire l’inquadramento del personale (dipendente o collaboratore, a tempo pieno o parziale)
* Decidere quali compiti avranno i soci
* Impostare il relativo budget

**Il piano economico/finanziario.**

* Conto economico
* Stato patrimoniale
* Tabella dei flussi finanziari
* Individuazione delle fonti di finanziamento\*:
  + debiti bancari M/L termine
  + mezzi/capitale proprio
  + equity COOPFIN
  + altri equity
  + contributi e finanziamenti agevolati

\*: in accordo al Regolamento Assunzione di Partecipazioni di COOPFIN S.p.A.