

PROGETTO START UP



***IL SERVIZIO PER LO SVILUPPO
DEL TUO BUSINESS***

L'**idea** resta tale se non si concretizza prima in un progetto e poi in un'opportunità realistica.

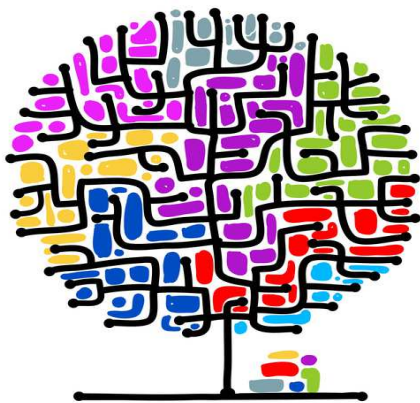
Per dare vita al **sogno** di impresa e di gestione, serve costanza, ambizione, sicurezza, visione, determinazione.

Ma serve un **metodo** ed una mappa di **conoscenze**: competenze, informazioni, riferimenti, servizi, sostegni, finanziamenti.

Come avere successo ed affermarsi nel mercato?

Può la crisi essere un'opportunità di crescita?

SI'! La crisi può essere un'opportunità, un catalizzatore di idee.



....se vuoi qualcosa, vai ed inseguila....

Ma sappiamo cosa vogliamo?
E sappiamo dove andare?

L'avviamento di un'attività ruota attorno ad un'idea e rappresenta un SOGNO DI VITA: richiede volontà, forza di carattere, piacere per il rischio, desiderio di emergere, coraggio, visione, intuizione. Un arsenale che va arricchito, alimentato, consolidato.

Tramite il pieno controllo della propria sfera emotiva, leadership, senso organizzativo, determinazione e disciplina, ALLENARSI a migliorare sempre.

Perché aspettiamo? Cosa aspettiamo?

Che la vita ci faccia un miracolo? Che le circostanze cambino in nostro favore?

Chi aspettiamo? Perché? Quanto?

... Se non cominciamo, niente si compie,

... Se non percorriamo la nostra strada, nessuna mappa ci porta da nessuna parte.



Mettiamoci in viaggio, verso le nostre mete ed i nostri sogni.

PREMESSA

A conferma della propria Mission, la Project Management s.a.s ha recepito dal mercato numerose richieste e fabbisogni di informazioni relative allo sviluppo di idee, attività ed iniziative allo scopo di realizzare "impresa". Ha raccolto quindi le esigenze e le opportunità per individuare le migliori soluzioni in supporto al business.

Il "Progetto Start up" è un mix ricco di informazioni e strumenti pratici per analizzare e pianificare l'idea di business dal punto di vista organizzativo, tecnico, gestionale, economico e finanziario.

In Italia operano oltre 6.000.000 di imprese. Imprese che, per sopravvivere e competere, hanno necessità di realizzare nuovi business e di innovare i propri processi.

Ogni anno nascono oltre 400.000 nuove attività ed imprese, molte ahimè senza esiti di lungo periodo perché prive di una progettazione iniziale completa e trasversale.

Molti aspiranti imprenditori non ne sono consapevoli, ma c'è un grande bisogno di PROGETTAZIONE per gestire e sviluppare nuovi business. Senza progettazione si rischia di compromettere il successo delle iniziative anche se interessanti ed innovative.

SCOPO DEL "PROGETTO START UP"

- Aiutare gli imprenditori e gli aspiranti imprenditori a creare una nuova attività,
- supportare gli imprenditori a sviluppare la propria impresa,
- promuovere nuovi business,
- creare nuove opportunità,
- diversificare i servizi,
- disporre di differenti canali di business.

FASI DEL SERVIZIO

1. Prima fase: Incontro, confronto con il Cliente

La fase iniziale è rappresentata da un incontro necessario a mappare il contesto dell'idea e dell'iniziativa: raccogliamo informazioni sul settore, mercati di riferimento, prodotti/servizi e processi aziendali, descrizione dell'idea e degli elementi che la caratterizzano, risorse (macchinari, attrezzature, tecnologie, lay-out, personale), organizzazione, obiettivi, strategie, investimenti, attività e procedure operative che possono avere impatti per la gestione del Sistema, aspetti ambientali e di sicurezza, problematiche, esigenze, aspettative. In questa fase è previsto di formalizzare un conferimento di incarico per le fasi successive.

Risorse: in questa fase è coinvolto anche il Cliente

Tempi: 2 ore

2. Seconda fase: Raccolta informazioni e dati

Dopo il conferimento di incarico, vanno raccolti tutti i dati di base dell'iniziativa per indirizzare le ricerche di informazioni e dati statistici. Vanno individuati gli elementi cogenti applicabili (anche con il contributo del Cliente), predisposto le linee guida per realizzare l'idea, definiti gli strumenti per l'elaborazione del piano economico e finanziario; output dell'attività un report informativo dettagliato e completo di tutti gli spunti necessari alla pianificazione dell'iniziativa.

Risorse: attività in studio

Tempi: 1,5 gg

3. Terza fase: Sviluppo e definizione dell'idea

Sulla base delle linee guida definite per realizzare l'idea e sulla base di tutte le informazioni raccolte nella fase precedente, definiamo l'iniziativa nei suoi vari elementi strategici, punti forti, punti deboli, opportunità, rischi e minacce e tramite un'attività di analisi di marketing strategico, è necessario identificare le attività che caratterizzano lo sviluppo dell'iniziativa. Con relativo Piano di Azioni Preventive.

Risorse: in questa fase è coinvolto anche il Cliente per le attività di analisi; parte dell'attività è prevista in studio per la reportistica.

Tempi: 2 gg.

4. Quarta fase: Pianificazione economico e finanziaria

Dalle analisi e dalla mappatura delle attività, definiamo il budget delle stesse, identificando le sequenze, le sotto attività che ne caratterizzano lo stato di avanzamento, e le tempistiche. Questa fase prevede un piano economico-finanziario così articolato:

- *Piano degli investimenti*
- *Conto economico*
- *Piano di cassa mensile*
- *Previsioni finanziarie*
- *Ammortamenti, ricavi, costi variabili, costi fissi, reddito operativo, marginalità*
- *Fabbisogno finanziario.*

L'elaborazione del piano può essere effettuata facilmente e rapidamente utilizzando gli strumenti ed i file messi a disposizione. Gli stessi potranno essere utilizzati ad attività avviata, per il controllo di gestione.

Risorse: parte dell'attività è prevista in studio per la predisposizione del Business Plan; il Cliente è coinvolto per la condivisione e per le analisi.

Tempi: 2,5 gg.

5. Quinta fase: Aspetti fiscali e di gestione del personale

Formazione, Informazione e Confronto con un professionista su tutti gli aspetti contabili e fiscali che caratterizzano la posizione lavorativa dell'imprenditore e le correlazioni con l'organizzazione:

- *Contabilità generale ed analitica*
- *Controllo di gestione*
- *Indici di bilancio*

per i codici di attività che caratterizzano l'iniziativa.

Inoltre:

- *Gestione paghe*
- *Spunti di consulenza del lavoro*

per avere un quadro completo anche di gestione dei collaboratori,

- *Aspetti fiscali ed imposte*

per avere delle informative di base sugli elementi finanziari di bilancio.

Risorse: è previsto il coinvolgimento del Cliente.

Tempi: 2-4 ore.

6. Sesta fase: Ricerca di finanziamenti

Ricerca dettagliata delle possibilità esistenti ed applicabili alle esigenze che emergono nelle fasi precedenti. Il Cliente ha a disposizione tutte le informazioni utili per ricerche sui propri canali, riceve riferimenti ad enti, associazioni e categorie a cui rivolgersi per informazioni fiscali, amministrative o altro ad integrazione del progetto.

Può inoltre avvalersi del nostro “**Servizio AGEVOLA**”:

- presupposti legislativi,
- possibili soluzioni con analisi relative ai costi, tempi di ottenimento dell'agevolazione,
- assistenza nella predisposizione e presentazione della domanda di contributo, studi di fattibilità, raccolte di documenti e dati richiesti dai bandi specifici;
- supporto nella pianificazione degli investimenti oggetto dell'intervento.