

PR FSE Plus 2021-2027 - Priorità I, Ob. Specifico a, Azione 4
Periodo 2023-2025

PROGRAMMA MIP – METTERSI IN PROPRIO

PIANO DI ATTIVITÀ

PROGETTO DI ATTIVITÀ

AREA TERRITORIALE RIFERIMENTO

SOGGETTO ATTUATORE

ASPIRANTE LAVORATRICE/TORE AUTONOMA/O (NOME COGNOME)

1

FIRMA _____

TUTOR (NOME COGNOME)

FIRMA _____

Luogo e data

SOMMARIO

1	PRESENTAZIONE SINTETICA DELL'ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO	3
1.1	SCHEDA DI SINTESI	3
1.2	ELEMENTI SALIENTI DELL'INIZIATIVA	3
2	SEZIONE DESCRITTIVA	3
2.1	PROFILO DEL PROPONENTE	3
2.2	DESCRIZIONE DEI SERVIZI OFFERTI	4
2.3	ANALISI DI MERCATO E PIANO DI MARKETING	4
2.4	ORGANIZZAZIONE E INQUADRAMENTO DELL'ATTIVITÀ'	5
3.	SEZIONE ECONOMICO FINANZIARIA	5
3.1	NOTE METODOLOGICHE	6
3.1.1	PREVISIONE DEI RICAVI: COMPENSI E PRESTAZIONI	6
3.1.2	PREVISIONE E ANALISI DEI COSTI	7
3.1.3	PREVISIONE DEGLI INVESTIMENTI	8
3.1.4	FABBISOGNO FINANZIARIO E FONTI DI COPERTURA	8
3.2	ELABORATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI	10
4.	ALLEGATI	28
4.1	Curriculum del lavoratore autonomo in formato Europass, datato, sottoscritto dall'interessato e completo di autorizzazione al trattamento dei dati personali.....	28
4.2	Attestati di formazione e di competenza.....	29
4.3	Documentazione fotografica (eventuale);	30
4.4	Ogni altra documentazione utile a completare il progetto	31

1 PRESENTAZIONE SINTETICA DELL'ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

1.1 SCHEDA DI SINTESI

Progetto di lavoro autonomo	
Attività Prevista	
Codice Ateco (indicare il principale ed anche eventuali secondari)	
Sede legale	
Lavoratore autonomo	
Recapito telefonico	
Indirizzo e-mail	

1.2 ELEMENTI SALIENTI DELL'INIZIATIVA

3

Sintetica presentazione dell'attività di lavoro autonomo da cui emergono gli elementi salienti dell'iniziativa:

- Tipologia di attività che si intende svolgere.
- Promotore del progetto, competenze e motivazioni sulla scelta dell'attività.
- Clienti a cui si rivolge.
- Risultati economici attesi.

Riepilogo del percorso di accompagnamento (durata, attività di consulenza, ecc.)

2 SEZIONE DESCRITTIVA

2.1 PROFILO DEL PROPONENTE¹

- Riportare i dati anagrafici del proponente: nome e cognome, età, residenza/domicilio e codice fiscale.
- Evidenziare le competenze e le precedenti esperienze del futuro lavoratore autonomo, con particolare attenzione a quelle attinenti l'attività che intende intraprendere.
- Possesso dei requisiti per lo svolgimento dell'attività
- Spiegare le motivazioni alla base della scelta di lavoro autonomo.

¹ allegare per l'aspirante lavoratore autonomo il curriculum vitae in formato EUROPASS

2.2 DESCRIZIONE DEI SERVIZI OFFERTI

Descrivere i servizi offerti nonché la relativa compatibilità tecnica ed economica rispetto al mercato di riferimento e le principali differenze rispetto ai servizi esistenti.

Evidenziare aspetti innovativi, tipologia di bisogni che soddisfano, vantaggi offerti al cliente (valutare il livello di approfondimento in base al progetto).

2.3 ANALISI DI MERCATO E PIANO DI MARKETING

Delineare l'attività e le sue tendenze di sviluppo rispetto al mercato di riferimento.

A. Concorrenti

- Identificare la tipologia e la numerosità dei principali concorrenti,
- individuare quali servizi offrono,
- quali sono i punti di forza e di debolezza della concorrenza.

B. Clienti

- Identificare la tipologia di clienti: consumatori finali (Business to Consumer) e/o intermediari (Business to Business).
- Spiegare quali spazi di mercato si intende coprire.
- Nel caso di clienti "consumatori finali" specificare: la dimensione del bacino su cui insiste l'attività, il profilo del consumatore (età, reddito, formazione, area geografica di appartenenza, abitudini di consumo, ecc.), le motivazioni all'acquisto (bisogno, status, ecc.).
- Nel caso di clienti "business" specificare se si tratta di imprese private o/e enti pubblici, numerosità, dimensione, frequenza di acquisto, ecc.
- Specificare se si sono già stabiliti relazioni/accordi con possibili clienti. Indicare se si sono effettuate delle indagini sul campo.

C. Strategia di promozione e di inserimento sul mercato

- Descrivere la strategia di promozione e vendita dei servizi offerti e l'area territoriale di mercato dove si intende operare.
- Indicare se è prevista la realizzazione di materiale informativo/promozionale (depliant, sito internet, ...).
- Illustrare le azioni che si intendono intraprendere per farsi conoscere.

- Indicare se il proponente è inserito in reti che possono costituire un punto di appoggio per la ricerca clienti e l'aggiornamento professionale.

D. Analisi dei punti di forza e debolezza (SWOT)

(quando significativa)

In merito all'iniziativa, illustrare:

- Punti di forza.
- Punti di debolezza.
- Opportunità di mercato e di settore.
- Rischi di mercato e di settore.

Fornire indicazioni sulle modalità studiate per supplire alle debolezze e affrontare i rischi.

2.4 ORGANIZZAZIONE E INQUADRAMENTO DELL'ATTIVITA'

- Indicare l'organizzazione e la sede operativa fissa dove verrà materialmente svolta l'attività specificando (ove possibile) l'indirizzo (abitazione del titolare, studio, struttura di coworking, servizio presso i clienti ecc....)
- Indicare se sono previsti collaboratori e/o dipendenti.
- Indicare l'inquadramento dell'attività: attività libera, protetta, iscrizione a quale albo, ecc.
- Posizione previdenziale. Eventuali altri adempimenti.

5

3. SEZIONE ECONOMICO FINANZIARIA

La sezione economico-finanziaria è da elaborare attraverso l'utilizzazione dell'apposito Tool su cartella elettronica volto a uniformare e facilitare la compilazione degli elaborati; la compilazione, secondo le regole di una "buona diligenza pianificatoria", si basa sulle indicazioni di compilazione introduttive presenti nel Tool medesimo.

3.1 NOTE METODOLOGICHE

3.1.1 PREVISIONE DEI RICAVI: COMPENSI E PRESTAZIONI

Indicare come è determinato il volume d'affari che s'intende realizzare per tutti gli anni in cui si effettua la previsione:

- quante tipologie di prodotti/servizi si sono individuate, con quali criteri sono state raggruppate, quanto pesano rispetto al fatturato complessivo;
- cosa fa variare il fatturato all'interno dell'anno (stagionalità) e da un anno all'altro;
- quando viene saturata la capacità produttiva (in termini di ore delle risorse umane, di impianti e macchinari, ecc.);
- quali sono i tempi di dilazione concessi ai clienti.

La tabella prevista per la descrizione delle previsioni di ricavo (**inserita nella sezione 3.2**) ha la forma di seguito rappresentata.

RICAVI				
Esercizio 1				
Prodotto/Servizio	Quantità	Prezzo unitario medio	Ricavi	Incidenza %
				-
				-
				-
Totale Fatturato Esercizio 1				-
Aliquota IVA sulle vendite (media se non unica)				
Giorni di dilazione media sulle vendite				
Totale Fatturato Esercizio 1				
Totale Fatturato Esercizio 2				

Nel caso in cui oggetto e natura delle previsioni richiedessero una rappresentazione diversa il pianificatore potrà utilmente rappresentarle nelle Note Metodologiche. In questo ultimo caso potrà inserire nella tabella di input del Tool relativa ai ricavi il dato finale di ciascun esercizio come si trattasse di un unico prodotto il cui prezzo è dato dal totale dei ricavi dell'esercizio (si veda l'esempio seguente).

Prodotto/Servizio	Quantità	Prezzo unitario
Si veda dettaglio nelle note metodologiche	1,00	Ricavi totali

3.1.2 PREVISIONE E ANALISI DEI COSTI

Indicare separatamente i costi di struttura (slegati dal volume di produzione/vendita) e quelli variabili (strettamente legati al volume di produzione/vendita) commentando quelli più consistenti.

Costi fissi

In relazione ai costi fissi si devono fornire sommarie indicazioni sull'assetto organizzativo dato alle strutture di produzione, vendita e di servizio necessarie all'attività di lavoro autonomo. La tabella prevista per la descrizione delle previsioni dei costi fissi (**inserita nella sezione 3.2**) ha la forma di seguito rappresentata.

COSTI FISSI				
DESCRIZIONE	Esercizio 1		Esercizio 2	
	IMPORTO	%	IMPORTO	%
Costo lavoro dipendente				
Totale costo lavoro dipendente	-	-	-	
Costo lavoro parasubordinati				
Totale costo lavoro parasubordinati	-	-	-	
Compensi lavoratore autonomo				
Stipendio figurativo/Anticipazione utili				

7

Costi variabili

La tabella prevista per la descrizione delle previsioni di costi variabili (**inserita nella sezione 3.2**) ha la forma di seguito rappresentata.

COSTI VARIABILI									
Esercizio 1									
PRODOTTI/SERVIZI/ COMMESSE	PUM	MP	MC	LE	SB	ACV	COSTO VARIABILE UNITARIO	Quantità prodotte	TOTALE COSTI VARIABILI
-	-						-	-	-
-	-						-	-	-
Aliquota IVA sui costi variabili di acquisto (media se non unica)									
Giorni di dilazione media sugli acquisti									
Totale Costi Variabili Esercizio 1									
Totale Costi Variabili Esercizio 2									
0,00									
0,00									

LEGENDA	
Prezzo unitario medio	PUM
Materie prime	MP
Materiale di consumo	MC
Lavorazioni esterne	LE
Spese bancarie	SB

Nel caso di lavoro autonomo è possibile che non esistano costi variabili. Nel caso in cui esistessero e oggetto e natura delle previsioni richiedessero una rappresentazione diversa il pianificatore potrà utilmente rappresentarle nelle Note Metodologiche. In questo ultimo caso potrà inserire nella tabella di input del Tool relativa ai costi variabili il dato finale di ciascun esercizio come si trattasse

di un unico prodotto il cui costo è dato dal totale dei costi variabili dell'esercizio (si veda l'esempio seguente).

COSTI VARIABILI Esercizio 1									
PRODOTTI/SERVIZI/ COMMESSE	PUM	MP	MC	LE	SB	ACV	COSTO VARIABILE UNITARIO	Quantità prodotte	TOTALE COSTI VARIABILI
Si veda dettaglio nelle note metodologiche	-						-	-	-

3.1.3 PREVISIONE DEGLI INVESTIMENTI

Investimenti

Indicare sommariamente la natura degli **investimenti di avvio** e gli **investimenti di lunga durata** necessari all'attività di lavoro autonomo.

La tabella prevista per la descrizione delle previsioni di investimento (**inserita nella sezione 3.2**) ha la forma di seguito rappresentata.

DESCRIZIONE	INVESTIMENTI					
	VALORE DI ACQUISTO		DURATA IN ANNI		AMMORTAMENTO	
	Esercizio 1	Esercizio 2	Esercizio 1	Esercizio 2	Esercizio 1	Esercizio 2
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI						
<i>Costi di impianto e ampliamento</i>						
					-	-
					-	-
<i>Totale costi d'impianto e</i>	-	-			-	-
<i>Brevetti, opere d'ingegno, licenze e</i>						
					-	-

Fonti di finanziamento

Individuare il fabbisogno finanziario dell'attività di lavoro autonomo, specificando le modalità con cui verrà coperto ed in particolare:

- capitale proprio del lavoratore autonomo;
- ricorso a finanziamento infruttifero;
- ricorso a finanziamenti a medio-lungo termine, specificando la durata del prestito e il relativo tasso di interesse;
- ricorso a finanziamenti a breve termine, specificandone la tipologia.

3.1.4 FABBISOGNO FINANZIARIO E FONTI DI COPERTURA

Individuare le modalità con cui verrà coperto il fabbisogno finanziario e in particolare:

- mezzi propri impiegati dal lavoratore autonomo;
- ricorso a finanziamento distinguendo fra privati (familiari, ecc.) e bancari, specificando la banca d'appoggio, la tipologia, l'importo indicativo, la durata del finanziamento e il tasso di interesse;
- altri canali di finanziamento.

3.2 . ELABORATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI

4. ALLEGATI

4.1 Curriculum del lavoratore autonomo in formato Europass, datato, sottoscritto dall'interessato e completo di autorizzazione al trattamento dei dati personali

4.2 Attestati di formazione e di competenza

4.3 Documentazione fotografica (eventuale);

4.4 Ogni altra documentazione utile a completare il progetto