**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)***

**PROT. N. ..…….**

1. **Beneficiario**

**Denominazione/Ragione sociale impresa**:…………………………………………………..

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Descrizione dell’impresa e dell’attività svolta**   (max 1.500 caratteri) |  | | | | | | |
| 1. **Anno avvio attività dell’impresa** |  | | | | | | |
| 1. **Mercati di riferimento attuali** | *Italia* | Italia | | | | *Barrare con una X* |  |
| *Europa* | Nord Europa | | | |  |
| Sud Europa | | | |  |
| Est Europa | | | |  |
| Ovest Europa | | | |  |
| *Paesi extra UE* | Nord America | | | |  |
| Sud America | | | |  |
| Medio Oriente | | | |  |
| Nord Africa | | | |  |
| Africa centrale | | | |  |
| Sud Africa | | | |  |
| Russia | | | |  |
| India | | | |  |
| Cina | | | |  |
| Giappone | | | |  |
| Altri Paesi Asia-Pacifico | | | |  |
| Australia | | | |  |
| *Altro* |  | | | |  |
| 1. **L’impresa possiede o ha posseduto altri titoli di Proprietà Industriale** | SI | |  | NO | | |  |
| *Se, sì specificare di seguito barrando con una X* | | | | | | |
| *Tipologia titolo Proprietà Industriale* | | | | | | *N°* |
| Brevetti | | | | | |  |
| Modelli d’utilità | | | | | |  |
| Marchi | | | | | |  |
| Disegni/modelli diversi da quello attivato per questo progetto | | | | | |  |
| Altro | | | | | |  |
| *Specificare se esistono accordi di licenza/segretezza ……………..*  *………………………………………………………………… (max 600 caratteri)* | | | | | |  |
| *I titoli di Proprietà Industriale posseduti sono correlati con il disegno/modello registrato?* | | | | | | |
| SI | |  | | NO | |  |

1. **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)*

…………………………………………………………………………………………………………………………………………..

*…………………………………………………………………………………………………………………………………………..*

*…………………………………………………………………………………………………………………………………………..*

*…………………………………………………………………………………………………………………………………………..*

…………………………………………………………………………………………………………………………………………..

*…………………………………………………………………………………………………………………………………………..*

1. **Riferimenti disegno/modello:**

*(In caso di disegno multiplo EUIPO indicare il numero per esteso di ciascun modello oggetto del progetto di valorizzazione es. 000000000-0001/0002.. )*

|  |  |
| --- | --- |
| Denominazione dell’Ufficio che ha rilasciato la registrazione  ------------------------------------------------- | Data e numero di registrazione  -------------------------------------------------  -------------------------------------------------  -------------------------------------------------- |

1. **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)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Prodotto* | *x* | *Clienti/mercato* | *x* |
| 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 |  |

1. **Indicazione dei mercati di riferimento che l’impresa intende raggiungere con l’attuazione del progetto**

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

1. **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

1. **Durata del progetto** *(massimo 9 mesi)***:**

--- mesi

1. **Descrizione, obiettivi e risultati attesi del progetto:**

*(Riportare di seguito la descrizione dell’idea progettuale, dei servizi per i quali si richiede l’agevolazione e della loro funzionalità alla realizzazione del progetto, l’indicazione degli obiettivi finali e dei risultati attesi dalla valorizzazione del modello/disegno a livello produttivo e/o commerciale[[1]](#footnote-1))*

|  |  |
| --- | --- |
| ***DESCRIZIONE IDEA PROGETTUALE***  (min 2.000 caratteri) |  |
| ***DESCRIZIONE DEI SERVIZI PER I QUALI SI RICHIEDE L’AGEVOLAZIONE E DELLA LORO FUNZIONALITA’ ALLA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO STESSO***  (min 4.500 caratteri) |  |
| ***OBIETTIVI FINALI E RISULTATI ATTESI***  (min 2.000 caratteri) |  |

1. **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. **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  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| prodotto più semplice  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| prodotto più “funzionale”  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| prodotto ecologico o green  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| prodotto evocativo  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| prodotto tecnico più accattivante  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| Speciale utilizzo/versatilità d’uso  *eventuale commento:………………………………………………………………………..* |  |
| Altri elementi (specificare): …………………………………………………………………………………… |  |

1. **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)*: ………………………………………………………………………………………… |  |

1. **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)*: ………………………………………………………………………………………… |  |

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

*(barrare con una x una delle risposte elencate)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * **il disegno/modello non coglie specificatamente nuove/diverse opportunità nel mercato/ tra i clienti** | * **il disegno/modello coglie nuove/diverse opportunità latenti nel mercato/tra i clienti** | * **il disegno/modello coglie specificatamente nuove/diverse opportunità emergenti nel mercato/tra i clienti** |

**Commenti e precisazioni :**

………………………………………………………………………………………..………

*……………………………………………………………………………………………………………*

*……………………………………………………………………………………………………………*

*……………………………………………………………………………………………………………*

………………………………………………………………………………..………………

*……………………………………………………………………………………………………………*

*……………………………………………………………………………………………………………*

1. **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? |  |  |  |

1. **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)*** | | | | | | | | | |
| ***Fornitore/Servizi*** | | | ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** | ***9*** |
| *1.* | | *(fornitore)*  *(servizio)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *3.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *4.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *5.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *6.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *..* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***FASE 2*** | | ***Tempi (mesi)*** | | | | | | | | | |
| ***Fornitore/Servizi*** | | | ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** | ***9*** |
| *1.* | | *(fornitore)*  *(servizio)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *3.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *4.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *5.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *6.* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *..* | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **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 |
|  |  |
| * **costo giornata/ uomo del fornitore inferiore alla media del settore** | * **costo giornata/ uomo del fornitore nella media del settore** | * **costo giornata/ uomo del fornitore superiore alla media del settore** | | |
| Eventuale commento ……………………………………………………………………………………………………... | | | | |

1. **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 |
|  |  |
| * **numero delle giornate/ uomo del fornitore inferiori alla media del settore** | * **numero delle giornate/ uomo del fornitore nella media del settore** | * **numero delle giornate/ uomo del fornitore superiori alla media del settore** | | |
| Eventuale commento ………………………………………………………………………………………………... | | | | |

1. **Riepilogo delle spese previste e importo dell’agevolazione richiesta**[[2]](#footnote-2)**:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **VOCI DI SPESA** | **FORNITORE** | **DATA E N. PREVENTIVO** | **COSTO** | **IMPORTO AGEVOLAZIONE**  **RICHIESTA[[3]](#footnote-3)** |
| 1. **Ricerca sull’utilizzo dei nuovi materiali** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Realizzazione di prototipi** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Realizzazione di stampi** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Consulenza tecnica per la catena produttiva finalizzata alla messa in produzione del prodotto/disegno** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Consulenza tecnica per certificazioni di prodotto o di sostenibilità ambientale** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Consulenza specializzata nell’approccio al mercato** | | | | |
|  | | | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  | | | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| ***TOTALE SPESE E AGEVOLAZIONE RICHIESTA FASE 1*** | | | ***€ ……………..,00*** | ***€ ……………..,00*** |
| 1. **Consulenza specializzata nella valutazione tecnico-economica del disegno/modello** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Consulenza legale per la stesura di accordi di licenza del titolo di proprietà industriale** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| 1. **Consulenza legale per la tutela da azioni di contraffazione** | | | | |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
|  |  |  | € ……………..,00 | € ……………..,00 |
| ***TOTALE SPESE E AGEVOLAZIONE RICHIESTA FASE 2*** | | | ***€ ……………..,00*** | ***€ ……………..,00*** |
| ***TOTALE COMPLESSIVO SPESE E AGEVOLAZIONE RICHIESTA*** | | | ***€ ……………..,00*** | ***€ ……………..,00*** |

**19 – Referente operativo dell’impresa**: ……………………………………………………………..

*Telefono: …………………………………..*

*E-mail: ……………………………………….*

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 [↑](#footnote-ref-1)
2. I costi devono essere indicati al netto dell’IVA [↑](#footnote-ref-2)
3. Agevolazione: massimo 80% delle spese sostenute nel rispetto dei limiti previsti all’articolo 7 del Bando [↑](#footnote-ref-3)