

Allegato A) - CATALOGO DEI SERVIZI DI PRE-INCUBAZIONE E INCUBAZIONE



Unione Europea
FESR



Repubblica Italiana



REGIONE AUTONOMA
FRIULI VENEZIA GIULIA

POR FESR 2014-2020 – INVESTIMENTI A FAVORE DELLA CRESCITA E DELL'OCCUPAZIONE

ASSE 2 - Promuovere la competitività delle PMI

Azione 2.1 - Interventi di supporto alla nascita di nuove imprese sia attraverso incentivi diretti, sia attraverso l'offerta di servizi, sia attraverso interventi di micro-finanza

Attività 2.1.b - Interventi dedicati alle imprese nell'ambito dell'Area di specializzazione della Cultura, Creatività e Turismo

Linea di intervento 2.1.b.1 - Pre-incubazione e incubazione di imprese culturali, creative e turistiche

Elenco dei servizi che potranno essere scelti dal candidato beneficiario per la predisposizione del programma personalizzato di pre-incubazione e incubazione d'impresa, finalizzato allo sviluppo imprenditoriale del progetto a valenza culturale.

2.1. Assistenza manageriale volta a definire e validare/implementare il piano di impresa:

2.1.1. Coaching (*assistenza manageriale rivolta a supportare la definizione dei diversi aspetti del business plan*)

2.1.1.1.	Analisi del contesto e dei fabbisogni per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale.
2.1.1.2.	Supporto alla definizione del target customer e dei bisogni dei clienti, segmentazione del mercato, definizione del posizionamento competitivo, quantificazione del mercato.
2.1.1.3.	Supporto alla definizione della Value Proposition, e alla definizione del Minimum Viable Product.
2.1.1.4.	Supporto alla definizione del business model dell'azienda e della strategia di impresa.
2.1.1.5.	Supporto alla definizione della struttura organizzativa, analisi delle competenze mancanti.
2.1.1.6.	Supporto alla definizione della strategia commerciale, mappatura del processo di vendita, definizione dei canali di comunicazione e di vendita.
2.1.1.7.	Supporto alla definizione delle iniziative di comunicazione e Marketing, dei contenuti / mezzi di promozione dell'immagine dell'azienda verso media e istituzioni.
2.1.1.8.	Supporto alla definizione dei processi operativi relativi alle diverse funzioni aziendali ("produzione", "logistica", "progettazione", "R&D",...).
2.1.1.9.	Supporto nella valutazione preliminare di brevettabilità, definizione delle strategie di tutela della proprietà intellettuale.
2.1.1.10.	Supporto all'analisi della scelta del modello societario più adatto, definizione preliminare dello Statuto sociale, in particolar modo dedicata all'oggetto sociale e alla definizione dei rapporti tra i soci.
2.1.1.11.	Supporto alla definizione degli investimenti da realizzare, ai relativi fabbisogni finanziari e coperture.
2.1.1.12.	Supporto alla definizione della pianificazione economico/finanziaria/patrimoniale dell'azienda (definizione delle assunzioni e prospetti E/F/P).

2.1.2. Accompagnamento (*assistenza manageriale rivolta a supportare la validazione/implementazione del business plan, anche attraverso attività sul campo*)

2.1.2.1.	Supporto nella validazione del mercato e dei clienti (concept test, area test, ...).
2.1.2.2.	Accompagnamento nel rapporto con professionisti esterni per l'attività di sviluppo prodotto (fattibilità tecnica, prototipazione, industrializzazione) e di validazione/implementazione della Value Proposition.
2.1.2.3.	Supporto alla validazione del business model dell'azienda e della strategia di impresa.
2.1.2.4.	Supporto nella ricerca/selezione del personale.
2.1.2.5.	Supporto alla vendita: ricerca potenziali clienti, accompagnamento presso potenziali clienti nelle varie fasi di interazione.
2.1.2.6.	Supporto all'implementazione delle iniziative di comunicazione e Marketing, alla promozione dell'immagine dell'azienda verso media e istituzioni attraverso la realizzazione/diffusione di articoli, pubblicazioni, video, ... nella stampa/web ed eventi dedicati.
2.1.2.7.	Accompagnamento a riunioni/incontri operativi (con personale interno, partner, soci...).
2.1.2.8.	Supporto all'implementazione delle strategie di tutela della proprietà intellettuale, accompagnamento nel rapporto con professionisti esterni per deposito brevetti, copyrights, marchi ...
2.1.2.9.	Supporto alla realizzazione e alla validazione del piano economico/finanziario dell'azienda.

2.2. Assistenza tecnica volta a definire ed implementare il progetto di innovazione:

2.2.1. Audit tecnologico e ricerca informazioni (*assistenza tecnica rivolta alla ricerca e analisi di informazioni*)

2.2.1.1.	Analisi dell'esigenza di innovazione, del contesto e dei fabbisogni.
2.2.1.2.	Ricerca di informazioni brevettuali, stato legale di un brevetto, analisi di anteriorità brevettuale.
2.2.1.3.	Reportistica su stato dell'arte e prospettive future di mercati e tecnologie

2.2.2. Progettazione (*assistenza tecnica rivolta a supportare la definizione dei diversi aspetti del progetto di innovazione*)

2.2.2.1.	Supporto nella definizione del piano di progetto (piano di attività, tempi, costi, ...).
2.2.2.2.	Studio di fattibilità tecnica / economica / normativa.
2.2.2.3.	Individuazione, attivazione e accompagnamento di competenze nel mondo della ricerca, della consulenza privata, partner industriali/tecnologici

2.2.3. Implementazione (*assistenza tecnica rivolta a supportare l'implementazione del progetto di innovazione*)

2.2.3.1.	Gestione del piano di progetto, coordinamento del gruppo di lavoro, accompagnamento nel rapporto con i partner tecnici, il monitoraggio delle attività.
2.2.3.2.	Assistenza per attività "pilota" di sviluppo sperimentale.

2.3. Supporto alla ricerca di fonti di finanziamento dell'innovazione:

2.3.1. Ricerca/networking (*assistenza nella ricerca di...*)

2.3.1.1.	Finanziamenti pubblici (ricerca bandi regionali/europei, ricerca partner nazionali e internazionali).
2.3.1.2.	Investitori/finanziatori (capitale di rischio).
2.3.1.3.	Istituti Bancari (capitale di debito).

2.3.2. Coaching (*assistenza manageriale rivolta a supportare la preparazione di incontri e documentazione*)

2.3.2.1.	Supporto alla preparazione degli incontri e alla predisposizione della documentazione (domanda per partecipare a bandi relativi ad ulteriori fonti di finanziamento, presentazione aziendale, business plan, pianificazione E/F/P, ...).
2.3.2.2.	Supporto alla preparazione alla presentazione agli investitori, pitching.
2.3.2.3.	Softlanding e interazione con network europeo.

2.3.3. Accompagnamento nelle varie fasi di interazione ed eventuale supporto nella rendicontazione di ulteriori fonti di finanziamento

2.4. Incubazione fisica:

2.4.1. Locali attrezzati (*spazio ufficio, spazio co-working e sala riunioni, relative utenze*)

IL SEGRETARIO GENERALE

IL PRESIDENTE