

BANDO PER LA CONCESSIONE DI AGEVOLAZIONI ALLE IMPRESE PER LA VALORIZZAZIONE DEI DISEGNI E MODELLI DISEGNI+2024

ALLEGATO 3 – PROJECT PLAN

(Il presente Allegato deve essere compilato in ogni sua parte e firmato digitalmente dal rappresentante legale dell'impresa richiedente l'agevolazione)

1. Beneficiario

Denominazione/Ragione sociale impresa:

2. 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)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. 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)

| <i>Prodotto</i> | <i>x</i> | <i>Clienti/mercato</i> | <i>x</i> |
|--------------------------------------|----------|--------------------------------------|----------|
| 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 | |

4. Indicazione dei mercati di riferimento che l'impresa intende raggiungere con l'attuazione del progetto

| | | | |
|-----------------------|-----------------|--------------------------|--|
| <i>Italia</i> | Italia | <i>Barrare con una X</i> | |
| <i>Europa</i> | Nord Europa | | |
| | Sud Europa | | |
| | Est Europa | | |
| | Ovest Europa | | |
| <i>Paesi extra UE</i> | Nord America | | |
| | Sud America | | |
| | Medio Oriente | | |
| | Nord Africa | | |
| | Africa centrale | | |

| | | | |
|-------|---------------------------|--|--|
| | Sud Africa | | |
| | India | | |
| | Cina | | |
| | Giappone | | |
| | Altri Paesi Asia-Pacifico | | |
| | Australia | | |
| Altro | | | |

5. Durata del progetto (massimo 9 mesi - Ai sensi dell'art. 5, punto 6 del Bando, il progetto ha inizio al momento della notifica del provvedimento di concessione dell'agevolazione e ha la durata indicata dall'impresa nel presente Allegato):

--- mesi.

6. 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 disegno/modello a livello produttivo e/o commerciale¹)

| | |
|--|--|
| 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) | |

7. 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

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.

- 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): | |

- 8. 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 ricevuti 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 <i>eventuale commento:.....</i> | |
| prodotto più semplice <i>eventuale commento:.....</i> | |
| prodotto più "funzionale" <i>eventuale commento:.....</i> | |
| prodotto ecologico o green <i>eventuale commento:.....</i> | |
| prodotto evocativo <i>eventuale commento:.....</i> | |
| prodotto tecnico più accattivante <i>eventuale commento:.....</i> | |
| Speciale utilizzo/versatilità d'uso <i>eventuale commento:.....</i> | |
| Altri elementi (specificare): | |

- 9. Posizionamento di mercato attuale e prospettico**
(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 la 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 (<i>specificare</i>): | |

10. 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 (<i>specificare</i>): | |

11. Rispondenza del disegno/modello alle esigenze di mercato (barrare con una x una delle risposte elencate)

| | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> il disegno/modello non coglie specificatamente nuove/diverse opportunità nel mercato/tra i clienti | <input type="checkbox"/> il disegno/modello coglie nuove/diverse opportunità latenti nel mercato/tra i clienti | <input type="checkbox"/> il disegno/modello coglie specificatamente nuove/diverse opportunità emergenti nel mercato/tra i clienti |
|---|--|---|

Commenti e precisazioni:

.....

.....

.....

.....

.....



12. 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 ed 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 ed eventualmente quali altre registrazioni esistono | | | |
| L'impresa ha condotto un esame esplorativo preliminare sulle potenzialità di mercato del prodotto? | | | |
| L'impresa ha condotto un esame esplorativo preliminare sulle condizioni di trasferibilità al mercato? | | | |

13. 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)

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

Legale Rappresentante