



BANDO PER LA CONCESSIONE DI AGEVOLAZIONI ALLE IMPRESE PER LA VALORIZZAZIONE DEI DISEGNI E MODELLI DISEGNI+2023

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)

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	

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 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.										

Il Legale Rappresentante

