

**FAC-SIMILE DOMANDA DI AMMISSIONE E**

**GUIDA ALLA COMPILAZIONE**

**NOTA BENE**

**Il presente modulo ha scopo meramente esemplificativo**

**La domanda sarà generata in automatico dalla piattaforma informatica**

# Codice domanda

**DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI FONDO ROTATIVO NAZIONALE - SELFIEMPLOYMENT**

**DATI DOMANDA**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipologia soggetto referente1 |  | Tipologia società |  |
| Finanziamento richiesto |  | Forma giuridica |  |
| Sottomisura |  |  |

1.Per tipologia di soggetto referente si intende:

**NEET: “**giovane di età compresa tra i 18 e i 29 anni al momento della registrazione al portale nazionale o regionale del Programma Garanzia Giovani e che alla data di presentazione della domanda: non frequenta un regolare corso di studi (secondari superiori, terziari non universitari o universitari); non è inserito in alcun corso di formazione, compresi quelli di aggiornamento per l’esercizio della professione o per il mantenimento dell’iscrizione a un Albo o Ordine professionale; è non occupato intendendosi per tali i giovani per i quali non è presente un rapporto di lavoro attivo (assenza di una Comunicazione Obbligatoria)”

**DONNA INATTIVA: “**donna che alla data di presentazione della domanda: ha almeno 18 anni; non svolge attività lavorativa e/o non è titolare di partita IVA attiva; non fa parte, in qualità di socio o amministratore, di una società iscritta al registro delle imprese e attiva”

**DISOCCUPATO DI LUNGA DURATA: “**soggetto che alla data di presentazione della domanda: ha compiuto 18 anni; ha presentato da almeno 12 mesi una DID (Dichiarazione di Immediata Disponibilità al lavoro) ed ha un’anzianità di disoccupazione, calcolata secondo quanto previsto alla Circolare ANPAL n.1/2019, pari a 365 giorni più 1 giorno; non svolge attività lavorativa e non è titolare di partita IVA attiva ovvero è un lavoratore il cui reddito da lavoro dipendente o autonomo corrisponde a un'imposta lorda pari o inferiore alle detrazioni spettanti ai sensi dell'articolo 13 del testo unico delle imposte sui redditi di cui al D.P.R. n. 917/1986; non fa parte, in qualità di socio o amministratore, di una società iscritta al registro delle imprese e attiva”

# DATI SOGGETTO REFERENTE

* 1. **Dati anagrafici**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Cognome: | Scimone | Nome: | Lucia | Data di nascita: | 30/08/1996 |
| Comune di nascita: | Napoli | Codice Fiscale: | SCMLCU96M70F839N | Nazione di Cittadinanza: | Italia |
| Nazione di residenza | Italia | Regione di residenza: | Sicilia | Provincia di residenza: | Catania |
| Comune di residenza | Catania | CAP: | 95129 | Indirizzo: | Via montello 3 |
| Documento di riconoscimento: | AX7627262 | Rilasciato da: | Comune di Catania | Data di rilascio | 11/09/2018 |
| Data di scadenza: | 30/08/2029 | Possesso di un permesso di soggiorno UE persoggiornanti di lungo periodo: | SI/NO |  |

* + 1. **Altre info**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Titolo di studio: | Laurea triennale: Tecniche di Allevamento Animale ed Educazione Cinofila; Università degli Studi di Pisa, Dipartimento di Scienze Veterinarie – Pisa, 12/2019 | Il soggetto ha effettuato e concluso un percorso diaccompagnamento di cui alla 7.1 del PON IOG 2: | SI/NO |
| Ente che ha erogato il percorso di accompagnamento: | *Da compilare solo se si è svolto il percorso di cui alla 7.1 PON IOG* | Data di iscrizione al Programma Garanzia Giovani: | *Da compilare solo in caso di tipologia soggetto referente NEET* |

2.Percorso di accompagnamento svolto presso uno dei soggetti accreditati nell’ambito della misura 7.1. del PON IOG. Il soggetto referente dovrà trasmettere, pena il mancato riconoscimento in sede di valutazione della premialità legata allo svolgimento del corso, copia dell’attestato e del documento di accompagnamento dal quale si evinca la valutazione espressa dall’ente erogatore sul percorso di accompagnamento effettuato”

# Impresa proponente

In caso di impresa non ancora costituita

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ragione sociale: |  | Forma giuridica: |  |
| Codice Ateco (2007) attività prevalente: | 96.09.04 | Attività: |  |

In caso di impresa già costituita

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ragione sociale: |  | Forma giuridica: |  |
| Data costituzione: |  | Partita IVA: |  |
| Rilasciata il: |  | Iscrizione c/o CCIAA di: |  |
| Nr. REA: |  | Data iscrizione: |  |
| Indirizzo sede legale: |  | Comune sede legale: |  |
| Provincia sede legale: |  | Regione sede legale: |  |
| Codice Ateco (2007) attività prevalente: |  | Attività: |  |

# Compagine sociale

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **SOCIO** | **CODICE FISCALE** | **TIPOLOGIA SOCIO** | **QUOTE** | **CARICA** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

La tabella viene predisposta in automatico sulla base delle informazioni riportate nella sezione Compagine sociale della piattaforma

# Socio referente

|  |  |
| --- | --- |
| Cognome: |  |
| Nome: |  |
| Codice Fiscale: |  |
| Carica4: |  |
| Quote3: |  |

3. Nel caso in cui la società costituita/da costituire sia una ditta individuale indicare 100, altrimenti inserire la percentuale del soggetto referente detenuta nella società

4. Nel caso in cui la società costituita/da costituire sia una “Ditta Individuale”, una “Società di persone diversa dalla SAS” o un’“Associazione professionale/Società tra Professionisti” indicare “Rappresentante legale”; nel

caso di SAS indicare “Socio Accomandatario-Rappresentante Legale”; nel caso di società cooperativa/cooperativa sociale indicare “Presidente

*Descrivere il percorso professionale, i titoli di studio o di altra natura acquisiti e le capacità/competenze tecniche, commerciali e gestionali del socio; indicare e descrivere le principali esperienze di lavoro con particolare riferimento a quelle coerenti con l’iniziativa proposta*

Percorso formativo-esperienziale e precedenti esperienze lavorative:

# Socio

Informazioni da ripetere per ogni eventuale socio

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tipologia socio: | NEET – Donna inattiva– Disoccupato di lunga durata – Socio senzarequisiti |  |
| Cognome: |  | Nome: |  |
| Data di nascita: |  | Comune di nascita: |  |
| Indirizzo: |  | Codice fiscale: |  |
| Nazionalità: |  | Cittadinanza |  |
| Possesso di un permesso di soggiornoUE per soggiornanti di lungo periodo: | SI/NO |  |
| Quote: |  | Carica: |  |
| ll soggetto ha effettuato e concluso un percorso di accompagnamento di cui alla 7.1 del PON IOG: | *Vedi nota n.2* | Ente che ha erogato il percorso di accompagnamento: | *Da compilare solo se si è svolto il percorso di cui alla**7.1 PON IOG* |
| Data di iscrizione al Programma Garanzia Giovani: | *Da compilare solo in caso di tipologia socio NEET* |  |

# Sede operativa

|  |  |
| --- | --- |
| Individuata: | SI/NO |

Se la sede non è ancora stata individuata

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Comune sede operativa: |  | Provincia sede operativa: |  |
| Regione sede operativa: |  |  |
| Caratteristiche sede: | *Fornire informazioni sull’area/quartiere scelto per localizzare l’attività d’impresa (popolosità, attività commerciali, uffici, ecc..), sulle caratteristiche che ha/dovrà avere la sede operativa dell’iniziativa (localizzazione, metratura, destinazione d’uso, ecc..) e sui motivi per cui è adeguata alla formula imprenditoriale proposta* |

Se la sede è già stata individuata

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Indirizzo sede operativa: |  | Comune sede operativa: |  | Provincia sede operativa: |  |
| Regione sede operativa: |  | Disponibilità della sede operativa5: | SI/NO |  |

5. Ai fini della valutazione nel caso la sede operativa sia già stata individuata, è opportuno allegare la documentazione attestante la disponibilità attuale/futura della sede operativa (es. preliminare o contratto di locazione). In merito vedi anche FAQ n.5.6.

## Caratteristiche sede:

Fornire informazioni sull’area/quartiere scelto per localizzare l’attività d’impresa (popolosità, attività commerciali, uffici, ecc..), sulle caratteristiche che ha/dovrà avere la sede operativa dell’iniziativa (localizzazione, metratura, destinazione d’uso, ecc..) e sui motivi per cui è adeguata alla formula imprenditoriale proposta

Se la sede è già a disposizione specificare il tipo di disponibilità

|  |  |
| --- | --- |
| Titolo di disponibilità: | Proprietà – Affitto - Comodato d’uso |
| Durata: |  |
| Data inizio: |  |
| Data fine: |  |

# Contatti

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Email: |  | PEC: |  |
| Telefono: |  | Cellulare: |  |

1. **COLLOQUIO DI APPROFONDIMENTO SUL PROGETTO DI IMPRESA**

|  |  |
| --- | --- |
| Volontà di svolgimento del colloquio di approfondimento6**:** | **SI** |

**6.** Il colloquio via Skype è facoltativo ed è finalizzato ad approfondire alcuni aspetti del progetto imprenditoriale. Con lo svolgimento del colloquio si ha la possibilità di usufruire di un vantaggio nella valutazione di merito dell’iniziativa proposta (la valutazione di merito sarà positiva già al raggiungimento di un punteggio minimo pari a 18; per coloro i quali, invece, non intendono avvalersi del colloquio la soglia di ammissibilità minima è pari a 30 punti). Qualora il soggetto referente che ha richiesto il colloquio di valutazione non si renda disponibile, attraverso un collegamento via Skype, in almeno una delle due date che saranno proposte, la domanda di agevolazione si considererà decaduta.

# IDEA DI IMPRESA E SOGGETTO REFERENTE

|  |
| --- |
| **C.1. Idea d’impresa** |
|

|  |
| --- |
| ,  |
| La mia idea di impresa è di avviare un centro cinofilo che sia un punto di riferimento per i PO ed ha come scopo quello di aiutare i PO a migliorare il loro rapporto con i cani, aumentare la conoscenza e la consapevolezza verso il mondo del cane. Questo avverrà sia attraverso attività interattive in linea con le attitudini di razza dei vari cani dove il PO sarà guidato in attività ludico sportive sia in campo che in acqua, in percorsi di educazione di base del cucciolo o in di riabilitazione comportamentale di cani problematici al fine di garantire la migliore qualità di vita possibile sia al cane che al PO, organizzazzione di puppy class per cuccioli e classi di socializzazione per cani adulti in un ambiente supervisionato, asilo diurno con possibilità di usufruire del servizio di taxy dog, giornate dedicate ad escursioni in natura e ad eventi specifici. Inoltre per diffondere maggiormente la cultura cinofila sia verso professionisti del settore che semplici curiosi proprietari di cani o non sono previste delle attività culturali consistenti in presentazione di libri, seminari, corsi e tirocini, per cui prevedo varie attività: -consulenza in educazione cinofila -consulenza in istruzione cinofila – attività di mobility dog -attività in acqua -asilo diurno -taxy dog -organizzazione di eventi cinofili di carattere ludico e culturale -puppy class -classi di socializzazione -Applicazione del programma biosensor (programma di stimolazione sensoriale neonatale accompagnato da un successivo programma di arricchimento ambientale).Partendo da un terreno recintato, vorrei creare un ambiente in cui siano presenti almeno 2/3 campi in cui poter svolgere le attività sopra elencate, mettere un’area coperta con sedie e gazebo, una zona dove poter accogliere i clienti con area ristoro fornita di dispenser automatici di cibo e bevande, segreteria ed esposizione di articoli commerciali, e dei box in cui fare stare temporaneamente i cani che non possono essere lasciati liberi. Uno di questi campi dovrà essere allestito con l’attrezzatura da mobility e con la piscina per l’attività in acqua. Prevedo anche un furgoncino allestito con box per il trasporto dei cani regolamentato e in sicurezza con cui poter prendere i cani dalle proprie abitazioni e portarle al campo predisposto per l’attività di asilo diurno e al termine riportali al proprietario. Prevedere un campo da poter affittare ad altri operatori del settore o a proprietari nell’ottica di garantire una migliore offerta al pubblico. |

 |
| **C.2. Dove vuoi localizzare l’attività e a chi ti rivolgi** |
| Vorrei localizzare l’attività nelle più strette prossimità della città di Catania, per poter permettere ai proprietari di cani dell’area metropolitana di raggiungere la struttura con più facilità.Il terreno individuato è sito nel comune di Aci Sant’Antonio (CT). La scelta del luogo l’ho ritenuta strategica perchè ci troviamo a ridosso delle città di Catania ed Acireale ma nel contempo raccoglie tutto il bacino di utenza dei paesi etnei (Valverde, San Giovanni La Punta, Viagrande ecc.), in più, il sito è facilmente raggiungibile data la prossimità all’autostrada. Inoltre la scelta è caduta proprio su questo terreno perché in adiacenza si trova un grande agriturismo con delle grandi sale interne, camere e ristorazione che potrebbero essere utili per i futuri partecipanti ai corsi, workshop e seminari; è presente anche un allevamento di capre e una fattoria didattica con forti potenzialità di attirare clienti anche per le attività del centro cinofilo in vista di ulteriori e nuovi sviluppi dello stesso dato che è già stato individuato un potenziale rapporto di partnership con il proprietario dell’agriturismo che è anche il locatore del mio terreno.I servizi offerti dalla struttura saranno rivolti a proprietari di cani che necessitano di lasciare il loro animale in una struttura qualificata e sorvegliata durante la giornata e/o che hanno voglia di migliorare il rapporto con il loro pet e ampliare le loro conoscenze nel mondo cinofilo e agli operatori del settore che vorranno tenersi aggiornati attraverso seminari e giornate dedicate.  |
| **C.3. Perché quest’attività** |
| Vorrei realizzare questa attività perché ho sempre amato il mondo della cinofilia tanto da decidere di portare a termine il corso di laurea in tecniche di allevamento animale ed educazione cinofila presso l’università di Pisa. Sono cresciuta seguendo le attività di un centro cinofilo di miei parenti che vivono a Napoli già da piccolina, dopo, parallelamente agli studi del liceo, ho iniziato ad ampliare le mie conoscenze con un corso di operatore di soccorso zoofilo che mi è servito per poter essere volontaria ENPA (Ente Nazionale Protezione Animali) per qualche anno, seguito da un corso di educatore cinofilo e attualmente sto facendo volontariato in canile e sto seguendo la formazione per diventare operatore di pet therapy di cui ho già conseguito il titolo di operatore di pet therapy avendo terminato il primo corso. Momentaneamente sto accrescendo la mia esperienza anche nel lavoro pratico seguendo cani di amici e parenti nelle loro necessità in particolare attraverso dog sitting e percorsi di educazione in cui sto avendo molto successo, tanto che attraverso loro ricevo molto spesso chiamate per richiedere un aiuto da parte mia. Inoltre, attraverso la mia esperienza ho constatato una carenza sul territorio di punti di riferimento validi che possano offrire all’utenza dei servizi per la cinofilia di alto livello. Essendo un settore in crescita ci sono anche delle ottime prospettive di guadagno. |
| **C.4. Percorso formativo esperienziale del soggetto referente e precedenti esperienze lavorative**La mia passione in campo cinofilo inizia già da bambina, infatti quando mi era possibile, andavo a seguire le attività del centro cinofilo di famiglia (centro cinofilo Il Pettirosso) situato a Napoli. Sin dai tempi della scuola amavo immaginare come sarebbe stato il mio centro, disegnavo la struttura ideale in attesa di poter realizzare il mio sogno. Appena si è presentata l’occasione ho iniziato ad avviare il mio percorso formativo e professionale parallelamente agli studi scolastici. Ho iniziato conseguendo l’attestato di operatore di soccorso zoofilo con l’ENPA (Ente Nazionale Protezione Animali) in cui ho imparato ad approcciarmi con cani liberi o in difficoltà, ho acquisito nozioni di primo soccorso ed ho allenato le mie capacità di comunicazione col gruppo di lavoro e con gli estranei; continuando, poi, a fare attività di volontariato all’interno dell’associazione per qualche anno. Successivamente ho iniziato un vero e proprio percorso formativo con SIUA (Scuola di Interazione Uomo Animale) con cui ho conseguito il diploma da educatore cinofilo e il diploma nazionale di qualifica tecnica come educatore cinofilo. Successivamente mi sono trasferita a Pisa per 3 anni durante i quali ho studiato per conseguire la laurea in “Tecniche di Allevamento Animale ed Educazione Cinofila” presso il dipartimento di scienze veterinarie dell’università di Pisa. Dopo la formazione universitaria ho iniziato ad approfondire le mie conoscenze nel campo delle AAA (Attività Assistite con gli Animali). Da circa un anno faccio volontariato come educatore presso il canile “centro cinofilo La Porziuncola” di Catania, attualmente sto seguendo il corso per diventare istruttore cinofilo e sto anche studiando per conseguire il titolo di coadiutore del cane negli IAA (Interventi Assistiti con gli Animali), occasionalmente seguo i cani di amici e parenti che necessitano del mio aiuto come dog sitter ed educatore cinofilo e quando ne ho la possibilità vado ancora al centro cinofilo in cui è nata la mia passione per poter acquisire sempre maggiore esperienza in questo campo. |

1. **FATTIBILITA’ TECNICA ED OPERATIVA DEL PROGETTO**

|  |
| --- |
| **D.1. Requisiti soggettivi e autorizzazioni necessarie per lo svolgimento dell' attività 7** |
| **Tipologia** | **Ente/Soggetto di riferimento** | **Data rilascio/stipula8** | **Tempi previsti per il rilascio/stipula** |
| * Apertura p. IVA
* Certificazione idoneità struttura da ASL e servizio igiene
 |  |  | < 0 - 90 gg; Oltre i tre mesi > |

7. Indicare i requisiti soggettivi necessari per lo svolgimento dell’attività (es. diploma di estetista), gli adempimenti amministrativi e/o gestionali da effettuare per avviare l’iniziativa (ad es. autorizzazioni, certificazioni, apertura P.IVA, conto corrente bancario, etc.) e la relativa tempistica: laddove già in possesso trasmetterne copia

**8.** Compilare solo nel caso in cui i requisiti soggettivi e/o le autorizzazioni siano già in possesso al momento della presentazione della domanda. In tal caso è fortemente consigliato trasmettere idonea documentazione che attesti il possesso dei requisiti tecnico professionali indicati in tabella (in merito vedi anche FAQ n.5.6.).

|  |
| --- |
| **D.2. Organizzazione** |
| *Descrivere l’organizzazione che si prevede di adottare per produrre e commercializzare il bene/servizio offerto, evidenziando le attività operative principali e specificando quali di esse saranno svolte all’interno dell’impresa e quali verranno invece affidate ad altri soggetti, essendo pertanto oggetto di forniture/consulenze esterne. Limitatamente alle attività svolte all’interno dell’impresa, specificare se verranno eseguite sotto la esclusiva responsabilità dei soggetti facenti parte del team imprenditoriale iniziale (o dell’imprenditore individuale) o se saranno, in toto o in quota parte, affidate ad altri soggetti (personale da assumere, consulenti, etc.), esplicitando le modalità con le quali tali soggetti verranno coinvolti (qualora disponibile, allegare documentazione curriculare e/o attestante la disponibilità a concorrere alla realizzazione dell’iniziativa degli altri soggetti)*Sono previste diverse giornate “tipo” in quanto l’attività si sviluppa in diverse attività che si possono intersecare o diventare addirittura complementari. Inizialmente gestirò io le attività della struttura supportata anche dalla mia famiglia, poi quando sarà necessario e i guadagni me lo permetteranno assumerò qualcuno con contratto CO.CO.CO. e similari. Ho in programma di lavorare 6 giorni alla settimana compresi sabato e domenica e di avere come riposo un giorno infrasettimanale, così da permettere ai proprietari che lavorano durante la settimana di venire in struttura durante i giorni di festa.GIORNATA TIPO I: Arrivo in struttura alle ore 8:00. Sbrigo i lavori di segreteria. Controllo che sia tutto sistemato in campo, mi preparo per il primo cliente. Accolgo il cliente intorno alle ore 9:00 con cui seguirò la consulenza di educazione fino alle ore 10:45 circa. Alle ore 11:00 accoglierò il successivo cliente per una consulenza in istruzione fino alle 12:45. Dopo farò pausa Pranzo fino alle ore 15:00. Dalle ore 15:00 alle ore 18:00 farò altre 2 consulenze (una di educazione e una di istruzione). Dalle ore 18:00 alle 20:00 attività di divulgazione e culturale (eventi, presentazioni libri, approfondimento).GIORNATA TIPO II: Inizio del giro di prelievo dei cani alle ore 8:00, arrivo in struttura alle ore 9:00/9:30, sorveglianza dei cani in asilo fino alle ore 12:00. Restituzione dei cani fino alle ore 13:00/13:30. Pausa pranzo fino alle ore 15:30. Dalle 15:30 alle 18:30 farò 2 consulenze (una di educazione e una di istruzione). Dalle ore 18:30 alle 20:30 attività di divulgazione e culturale (eventi, presentazioni libri, approfondimento).Oltre a queste attività “standard” saranno periodicamente inserite attività di supporto tra le quali puppy class, junior class, classi di socializzazione, passeggiate in natura con i proprietari, aperidog. |

# DEFINIZIONE DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

|  |
| --- |
| **E.1. Il mercato di riferimento** |
| *Qual è il potenziale mercato dell’impresa? Identificare i confini geografici del mercato e le caratteristiche distintive dello stesso, specificando le ragioni per le quali sussiste l’opportunità di ingresso della propria iniziativa imprenditoriale (ad esempio, andamento domanda, nuovi trend, ecc)**Il mercato accolto dalla mia attività imprenditoriale comprende principalmente i comuni di Catania, Acireale, Viagrande, Valverde, San Giovanni La Punta, Aci Sant’Antonio, Aci Castello, Acitrezza, Trecastagni, Pedara, Nicolosi, Gravina di Catania. Il terreno scelto si trova in prossimità del casello autostradale che permette di raggiungere facilmente il sito.* la scelta è caduta proprio su questo terreno perché in adiacenza si trova un grande agriturismo con delle grandi sale interne, camere e ristorazione che potrebbero essere utili per i futuri partecipanti ai corsi, workshop e seminari; è presente anche un allevamento di capre e una fattoria didattica con forti potenzialità di attirare clienti anche per le attività del centro cinofilo in vista di ulteriori e nuovi sviluppi dello stesso dato che è già stato individuato un potenziale rapporto di partnership con il proprietario dell’agriturismo che è anche il locatore del mio terreno.E’ ormai da diversi anni che mi muovo in questo settore svolgendo diverse attività ed ho notato una crescente attenzione da parte dei proprietari verso il benessere dei loro animali ed anche una maggiore predisposizione a spendere. Inoltre a causa della pandemia in corso ho notato una maggiore richiesta di intervento sia per far passeggiare il cane che per seguirlo in un percorso educativo/riabilitativo a causa delle difficoltà di distacco dal proprietario che i cani accusano. In pratica in questo periodo i cani sono stati a strettissimo contatto con il proprietario perché si era confinati in casa, ma adesso che le persone stanno cominciando ad uscire più spesso e a mancare da casa anche molte ore al giorno i cani si vedono privati di un importante punto di rifermento che può portare a non pochi problemi comportamentali. |
| **E.2. Target clientela** |
| *La mia clientela è costituita prevalentemente da persone che necessitano di un percorso educativo o riabilitativo per il proprio cane o che richiedono il servizio di asilo, con un reddito medio e medio alto che hanno da 1 a 5 cani. Inoltre mi rivolgo a professionisti del settore attraverso l’organizzazione di eventi e seminari tematici e alle scuole primarie e secondarie che vogliono introdurre i propri alunni alla conoscenza del mondo cinofilo* *-proprietari che necessitano di un percorso educativo o riabilitativo per il proprio cane:**In questo segmento rientrano prevalentemente due tipi di clienti che si rivolgono ad un professionista:*1. *quelli che ritengono che l’educazione del proprio cucciolo sia fondamentale per la corretta crescita del pet e instaurare il giusto rapporto con il proprietario. Probabilmente sono anche quelle persone disposte a spendere di più per il proprio animale e che quindi hanno un reddito alto e una maggiore cultura*

*2) quelli che trovandosi in difficoltà per un problema di relazione o comportamentale comprendono di non farcela da soli. Qui, invece, il bacino di utenti è più eterogeneo sia a livello economico che culturale**- professionisti del settore discenti dei corsi:**Quelle persone che lavorano in campo cinofilo o che si accingono a farlo e che volendo restare aggiornati parteciperanno ai corsi proposti dalla mia struttura soprattutto quelli tenuti da relatori di fama internazionale. Sono persone disposte ad investire nella propria professione per aumentare il proprio bagaglio di conoscenze e di relazioni.** *scuole (asilo, elementari e medie):*

*E’ prassi consolidata nelle scuole organizzare delle uscite presso strutture che offrono la possibilità di conoscere realtà capaci di suscitare interesse sotto il punto di vista ambientale, ecologico, di conoscenza e rispetto degli animali. Essendo la struttura nascente in adiacenza ad un grande agriturismo con animali, si crea una forza sinergica di attrazione e di offerta di servizi.* *-Proprietari che richiedono il servizio di asilo per il proprio cane:**In questo segmento sono incluse quelle persone che ritengono che il proprio cane non abbia la possibilità di muoversi e confrontarsi con i suoi conspecifici sufficientemente. Qui rientrano le persone che non hanno molto tempo da dedicare ai loro animali ma che vogliono loro garantire un’alta qualità di vita.* |
| **E.3. Chi sono i tuoi concorrenti** |
|  *CONCORRENTI DIRETTI:**- Bau Village – Acicastello (7,3 Km)**- Orma zen - -Misterbianco (19 Km)**- Dog school – Catania (16 Km)**- The Flying Black Dog – Valverde (6,2 Km)**- K9 trainer – S.G. La punta (8,6 Km)**- C.C. Sottotimpa – Acireale (7,1 Km)**CONCORRENTI INDIRETTI:**Dog sitter, educatori e istruttori che svolgono la loro attività a domicilio o in strutture non ufficiali* |
| **E.4. Quali vantaggi competitivi ritieni di avere rispetto ai tuoi concorrenti** |
| *Spiegare come l’iniziativa imprenditoriale riuscirà ad assumere, rispetto ai concorrenti diretti e/o indiretti, una posizione concorrenziale nel mercato di riferimento; descrivendo gli elementi differenziali o innovativi che caratterizzano l’iniziativa e che sono rilevanti per la clientela potenziale; è inoltre opportuno indicare quali azioni sono previste per conquistare, consolidare/salvaguardare il proprio vantaggio competitivo**Il mio vantaggio competitivo consiste nell’avere una struttura che offrirà diversi servizi concentrati in un unico luogo, avere un tipo di approccio all’educazione del cane diversa e a mio parere migliore rispetto al classico addestramento che nella maggior parte dei casi in queste zone viene svolto con la coercizione. Il tipo di approccio che ho già adottato da tempo è di tipo cognitivo Zooantropologico, in cui, senza l’utilizzo della forza, vengono prese in considerazione le caratteristiche di ogni soggetto sia che dipendano dalla razza che dal particolare carattere di ogni cane e sui cui viene poi costruito un percorso educativo o riabilitativo “su misura” anche rispetto alle peculiarità del proprietario. Questo metodo educativo è già ben consolidato al nord Italia dove molti professionisti lavorano con grande successo richiedendo compensi abbastanza elevati. Un altro punto di forza della mia struttura sarà la presenza dell’asilo diurno in cui i proprietari potranno lasciare il proprio cane libero di correre e giocare in un ambiente sorvegliato e sicuro durante la giornata che sarà accompagnato dal servizio di taxi dog in cui i cani verranno prelevati e riconsegnati al proprietario secondo sue indicazioni in modo da poter soddisfare anche le richieste delle persone più impegnate e che al momento non esiste sul territorio catanese e hinterland. Sarà presente una piscina che darà la possibilità a chi vorrà di svolgere attività riabilitativa o rieducativa in acqua e che permetterà ai cani che amano l’acqua di rifrescarsi o di avviare al primo approccio con questo elemento cuccioli in età evolutiva. Molto importante è l’adiacenza con un agriturismo con cui ci sono ottimi presupposti di collaborazione e che richiama a sé anche un buon bacino d’utenza ed inoltre lo ritengo un vantaggio duraturo nel tempo. Attraverso questa collaborazione sarà possibile organizzare corsi e seminari anche di più giorni sfruttando i locali della struttura come aule, con le camere che potranno essere messe a disposizione ai corsisti a prezzi vantaggiosi e con la cucina a cui ci si potrà appoggiare per offrire un ulteriore servizio durante la pausa pranzo. È prevista anche la realizzazione di una fattoria didattica e un allevamento di capre che oltre a fare da richiamo per la clientela è ottima per una collaborazione sia per le scuole che avranno la possibilità di portare gli alunni in una struttura che offre un grande spunto di riflessione. Inoltre, ho già una mia piccola clientela molto entusiasta del mio modo di lavorare e dei miei progetti futuri e che sicuramente è un’ottima base di partenza per l’avvio dell’attività.* |

1. **PROGRAMMA DI SPESA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipologia spesa9** | **Descrizione sintetica del bene** | **Fornitore** | **N10.01****Preventivo10** | **Funzionalità nel ciclo produttivo** | **Importo richiesto11** | **IVA** | **Nuovo/Usat o12** |
| **A** | **Guinzagli** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Pettorine** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Longhine** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Collari** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Palline** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Corde** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Piscina** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Materiale per mobility** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Merchandising** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Abbigliamento tecnico** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Furgone** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Prefabbricato** |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Tettoia** |  |  |  |  |  |  |
| **C** | **Recinzione** |  |  |  |  |  |  |
| **C** | **Fossa imhoff**  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Macrovoce A, B, C e D |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTALE** |  |  |

9. Il programma di spesa è articolato in 4 Macrovoci: A – Beni mobili quali, strumenti, attrezzature e macchinari / B – Hardware e software / C – Opere murarie / D – Spese in capitale circolante

Le opere murarie per interventi di ristrutturazione (Macrovoce C) sono ammesse nel limite massimo del 10% del totale delle spese indicate nelle Macrovoci A e B.

Relativamente alle spese in capitale circolante si ricorda che sono ammissibili esclusivamente quelle inerenti: la locazione di beni immobili e canoni di leasing; le utenze; i servizi informatici, di comunicazione e di promozione; i premi assicurativi; le materie prime, materiale di consumo, semilavorati e prodotti finiti; i salari e gli stipendi

**10.** I preventivi non sono obbligatori, ma se trasmessi risultano essere parte integrante della valutazione. Il proponente ha comunque la possibilità nel caso in cui trasmetta almeno 2 preventivi per ogni bene di investimento richiesto (vedi FAQ n.5.6.), di poter ottenere un punteggio almeno pari ad 1 per il parametro “Completezza e funzionalità del programma di spesa” di cui alla griglia di valutazione (Allegato n.2 all’Avviso pubblico)

**11.** Inserire l’importo comprensivo di IVA solo nel caso in cui per il Beneficiario l’IVA rappresenti un costo non recuperabile. In tal caso non riportare alcun importo nella colonna relativa all’IVA

**12.** È’ possibile ammettere alle agevolazioni beni usati esclusivamente nella forma di autovetture/automezzi strettamente funzionali allo svolgimento delle attività di cui al progetto di investimento, purché forniti da rivenditori autorizzati (usato garantito), corredati da idonee dichiarazioni che gli stessi beni non siano stati oggetto di precedenti agevolazioni pubbliche e che offrano idonee e comprovate garanzie di funzionalità

|  |
| --- |
| **F.1. Descrivere e motivare la scelta del piano degli investimenti** |
| *Motivare l’articolazione del programma di spesa riportato in tabella relativamente alla sua funzionalità rispetto all’avvio dell’iniziativa imprenditoriale. Elencare puntualmente per le Macrovoci A e B i singoli beni richiesti a finanziamento. Specificare inoltre per ogni singolo bene/prodotto/servizio le ragioni sottostanti la scelta degli stessi e le modalità di ricerca/valutazione dei relativi fornitori. Se in possesso allegare documentazione attestante l’attività di selezione dei fornitori (es. preventivi di spesa, anche più di uno per uno stesso bene) ovvero l’avvenuta individuazione dei fornitori (es. standard contratto fornitura, accordo preliminare di fornitura)”; in caso applicabile esplicitare le ragioni per cui l’IVA rappresenti un costo* |

# SOSTENIBILITA’ECONOMICA-FINANZIARIA DELL’INIZIATIVA PROPOSTA

* 1. **Obiettivi di vendita**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Prodotto / servizio** | **Unità di misura** | **Prezzo unitario (a)** | **Quantità vendute** | **Fatturato realizzato (€)** |
| **Anno 1 (b1)** | **Anno 2 (b2)** | **Anno 3 (b3)** | **Anno 1 (a\*b1)** | **Anno 2 (a\*b2)** | **Anno 3 (a\*b3)** |
| Consulenza in Educazione | 1 consulenzaPacchetto 5 consulenzePacchetto 10 consulenze |  25€ 110€  200 € | 5001100 | 520 | 540 | 12500 | 13000 | 13500 |
| Consulenza in istruzione | 1 consulenzaPacchetto 5 consulenzePacchetto 10 consulenze |  35€  160€ 300€ |  |  |  |  |  |  |
| Asilo |  Intera giornata Mezza giornataAbbonamento mensile (20gg, sconto del 10%) Mezza giornataIntera giornata |  18€  10€ 180€  324€  |  |  |  |  |  |  |
| Taxi dog | Andata o ritornoAndata e ritornoAbbonamento mensile (20gg sconto del 10%)Andata o ritornoAndata e ritorno  |  Fisso 5€ fino a 5km dalla struttura + 1.5 € al km Fisso 10€ fino a 15km dalla struttura + 1€ al km a trattaFisso 4.5€ fino a 5km dalla struttura + 1.35 € al kmFisso 4.5€ fino a 5km dalla struttura + 0.85€ al km a tratta  |  |  |  |  |  |  |
| Puppy class |  1 incontroPacchetto 5 incontriPacchetto 10 incontri |  10€ 45€ 80€ |  |  |  |  |  |  |
| Junior class |  1 incontroPacchetto 5 incontriPacchetto 10 incontri |  15€ 60€  100€ |  |  |  |  |  |  |
| Classi di socializzazione | 1 incontroPacchetto 5 incontriPacchetto 10 incontri |  20€ 85€ 150€  |  |  |  |  |  |  |
| escursione | 1 passeggiata | Dai 15€ ai 30€ |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Totale** |  |  |  |  |  |  |
| **Note:** *Illustrare le ragioni sottostanti la quantificazione dei diversi prezzi di vendita, anche in correlazione alla struttura dei costi aziendali nonché i criteri utilizzati per la determinazione delle quantità che si prevede di vendere nell’esercizio di regime (il terzo anno di attività)* |

* 1. **Costi di gestione**

Indicare tutti i costi (compresi quelli inseriti nel programma di spesa, Macrovoce D, per i quali si richiede il finanziamento) che saranno sostenuti per lo svolgimento dell’attività d’impresa nei primi tre anni e che confluiranno nel Conto Economico (sezione G.3)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipologia****di costo** | **Descrizione** | **Fornitore** | **Anno 1 (b1)** | **Anno 2 (b2)** | **Anno 3 (b3)** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Totale** |  |  |  |
| **Note*:*** *Indicare per i fornitori già individuati le ragioni sottostanti la scelta effettuata, anche tenuto conto delle caratteristiche distintive dell’iniziativa proposta; allegare alla domanda, se in possesso, documentazione attestante l'individuazione del/i principale/i fornitore/i di materie prime-merci e/o servizi, nonché delle relative condizioni di fornitura (es. preventivi di fornitura, accordo preliminare di fornitura)* |

# Conto economico previsionale dell’iniziativa

Alcuni campi del conto economico (es. Ricavi di vendita, Acquisto di materie prime, ect…) sono calcolati e riportati puntualmente per ciascuna annualità nel conto economico in base alle indicazioni fornite nelle sezioni G.1. “Obiettivi di vendita” e G.2 “Costi di gestione”

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Conto economico******previsionale*** | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 |
| A1) Ricavi di vendita |  |  |  |
| A2) +/- Variazione rimanenzesemilavorati e prodotti finiti |  |  |  |
| A3) + Altri ricavi e proventi |  |  |  |
| ***A) VALORE DELLA******PRODUZIONE*** | A1+A2+A3 | A1+A2+A3 | A1+A2+A3 |
| B1) Acquisti di materie primesussidiarie, di consumo e merci |  |  |  |
| B2) +/- Variazione rimanenze materie prime sussidiarie, diconsumo e merci |  |  |  |
| B3) + Servizi |  |  |  |
| B4) + Godimento di beni di terzi |  |  |  |
| B5) + Personale |  |  |  |
| B6) +Ammortamenti |  |  |  |
| ***B) COSTI DELLA******PRODUZIONE*** | B1+B2+B3+B4+B5+B6 | B1+B2+B3+B4+B5+B6 | B1+B2+B3+B4+B5+B6 |
| C1) Proventi/Oneri Finanziari |  |  |  |
| C2) Altri Proventi/Oneri |  |  |  |
| ***C) PROVENTI/ONERI DELLA******PRODUZIONE*** | C1+C2 | C1+C2 | C1+C2 |
| ***(A-B-/+C) Risultato******economico*** | A-B+C | A-B+C | A-B+C |

# Copertura finanziaria del Programma di spesa

Nella voce “Programma di Spesa richiesto” deve essere riportato, suddiviso per i semestri nei quali viene effettivamente sostenuta la spesa, l’importo del Programma di Spesa al netto dell’IVA (Totale Macrovoci A. B. C. e D.); nella voce “IVA” deve essere riportato, suddiviso per i semestri nei quali viene effettivamente sostenuta la spesa, l’importo dell’IVA relativa al Programma di Spesa; nella voce “Mezzi propri” indicare le risorse proprie da utilizzare per sostenere i costi non coperti dal Finanziamento Selfiemployment (es. costi relati all’IVA/anticipo SAL a saldo ove previsto/Costi di gestione non rientranti nel programma di spesa); nella voce “Altro” riportare altri fonti (es. Finanziamenti bancari/Cash Flow) che possono essere utilizzate per la copertura dei costi non coperti dal Finanziamento Selfiemployment

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Anno 1** | **Anno 2** | **TOTALE** |
| I°sem. | II°sem. | I°sem. | II°sem. |
| € | € | € | € | € |
| Programma di spesa richiesto |  |  |  |  |  |
| IVA |  |  |  |  |  |
| ***TOTALE FABBISOGNO*** |  |  |  |  |  |
| Finanziamento Selfiemployment13 |  |  |  |  |  |
| Mezzi propri |  |  |  |  |  |
| Altro |  |  |  |  |  |
| ***TOTALE FONTI*** |  |  |  |  |  |
| **Note:** *Riportare indicazioni circa la natura dei mezzi propri e/o le modalità di approvvigionamento delle altre Fonti che saranno utilizzate per la copertura delle spese non coperte dal Finanziamento Selfiemployment (costi relati all’IVA/anticipo SAL a saldo ove previsto/Costi di gestione non rientranti nel programma di spesa); Qualora possibile, i mezzi propri e la voce altro in tabella devono essere argomentati/documentati, ad esempio con riferimento ai mezzi propri, allegando l’estratto di un conto corrente intestato ai proponenti e dal quale si evinca la disponibilità di risorse finanziarie destinabili alla realizzazione della nuova iniziativa* |

13. Nell’indicare l’importo del finanziamento bisogna tenere in considerazione le modalità di erogazione dello stesso; in particolare, mentre per il Microcredito il finanziamento viene erogato tutto in un’unica soluzione al momento della sottoscrizione del Contratto di Finanziamento (entro il primo semestre), per le Misure Microcredito Esteso e Piccoli Prestiti, è prevista l’erogazione di un anticipo/I SAL (entro il primo semestre) e solo in seguito alla presentazione della rendicontazione finale, che prevede fatture integralmente pagate, viene riconosciuta la restante parte di finanziamento a titolo di saldo. È pertanto necessario che il Beneficiario anticipi con risorse proprie/altre fonti di finanziamento - differenti dal finanziamento Selfiemployment – le spese eccedenti l’anticipo/I SAL ricevuto per poter presentare la rendicontazione finale e vedersi riconosciuto il saldo