|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| *Allegato 3 - Formulario*    **UN NEGOZIO NON È SOLO UN NEGOZIO**  **2022**  *POC METRO 2014-2020 POC\_BA\_I.3.1.p “Un negozio non è solo un negozio”*  *CUP* ***J98C22000130005*** | | | |
| **d\_Bari 2022 – 2024**  *Programma per il sostegno all’economia di prossimità del Comune di Bari* | | | |

*Il presente formulario è parte integrante dell’avviso pubblico e non può essere modificato nella composizione delle sue parti. Va compilato in tutte le sezioni come indicato di seguito e inviato, unitamente agli ulteriori allegati, nei termini e nelle modalità indicate negli articoli 6 e 7 dell’avviso pubblico.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Impresa proponente** |  |
| **Titolo del progetto** |  |
| **Durata del progetto**  *(min 6 - max 12 mesi)* |  |

|  |
| --- |
| 1. **Breve descrizione del progetto di sviluppo commerciale**   *Descrivere sinteticamente origini, motivazioni e contenuti del progetto di sviluppo commerciale, evidenziandone le principali caratteristiche, le opportunità ed i punti di forza. (Max .2.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Storia e caratteristiche dell’impresa proponente**   *Descrivere brevemente la storia imprenditoriale e le caratteristiche dell’impresa commerciale proponente, evidenziando la coerenza tra esperienza, competenza ed organizzazione con l’oggetto del progetto di sviluppo commerciale. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Analisi del mercato e del contesto territoriale e settoriale di riferimento**   *Fornire una sintetica analisi della domanda e dell’offerta del servizio/prodotto/attività che si intende implementare, descrivendo l’adeguatezza del progetto di sviluppo commerciale con la realtà territoriale e/o settoriale in cui si interviene e descrivendo la coerenza tra l’oggetto del progetto di sviluppo commerciale con i bisogni e le tendenze in atto. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Obiettivi**   *Descrivere gli obiettivi qualitativi e quantitativi che si intendono raggiungere attraverso il progetto di sviluppo commerciale evidenziando gli indicatori verificabili del loro raggiungimento. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Fasi e attività tramite le quali si svolge il progetto**   *Descrivere le fasi del progetto di sviluppo commerciale e le attività che si vogliono realizzare con l’indicazione dei tempi di esecuzione. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Prodotti e servizi e clientela target**   *Elencare e descrivere i prodotti/servizi proposti nel progetto di sviluppo commerciale, indicando quali bisogni/esigenze del target di clientela individuato si intendono soddisfare. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Risorse necessarie**   *Descrivere il piano delle risorse tecniche, umane e finanziarie necessarie alla realizzazione del progetto di sviluppo commerciale, indicando tipologie e costi di investimento (lavori, beni strumentali, ecc.) e caratteristiche e costi di eventuali ulteriori risorse umane necessarie (dipendenti, consulenti, ecc.). (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Partnership e reti**   *Descrivere natura e contenuto di eventuali partnership del progetto, indicando per ognuna la relazione/coerenza con gli obiettivi e le modalità di realizzazione del progetto. Le partnership vanno documentate attraverso lettere di intenti. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Fattibilità ed efficacia**   *Descrivere perché il progetto di sviluppo commerciale è concretamente realizzabile rispetto ai vincoli e alle criticità del settore e del territorio in cui si intende operare. Descrivere in che modo l’offerta di prodotti/servizi proposta dal progetto di sviluppo commerciale è efficace in termini di punti di forza, caratteristiche e vantaggi competitivi rispetto alla concorrenza. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| **L. Contributo allo sviluppo locale**  *Descrivere in che modo il progetto di sviluppo commerciale contribuisce al miglioramento della città e del quartiere in cui l’impresa proponente è insediata e al progresso della comunità locale. Indicare contenuti, tempi, modalità e pubblici di attività, iniziative, eventi e servizi gratuiti e a bassa soglia che si intendono realizzare in coerenza con gli investimenti proposti dal progetto di sviluppo commerciale.* *(Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| **M. Innovatività del progetto di sviluppo commerciale**  *Indicare quanto il progetto di sviluppo commerciale è nuovo rispetto al sistema dell’offerta locale e al mercato di riferimento. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

|  |
| --- |
| **N. Sostenibilità economica progetto di sviluppo commerciale**  *Descrivere gli aspetti economici del progetto, individuando la struttura dei costi ed i flussi di ricavi. Descrivere le prospettive di sviluppo e le strategie volte a consolidare e/o ampliare le quote di mercato stimate. (Max 5.000 caratteri spazi inclusi)* |
|  |

Bari, \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ *Firma del rappresentante legale*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*