

ETHICAL GROUP



Berta &
Bonanni

CONSULENTI D'IMPRESA



+39 348 353 1265

+39 348 903 1512



www.ethicalgroup.it



info@ethicalgroup.it



COME OTTENERE FONDI PER FAR CRESCERE LA TUA ATTIVITA'

Guida completa per :
Micro Imprese, PMI,
Startup, Artigiani,
Professionisti, Imprenditori

All'interno troverai

BENVENUTO E INTRODUZIONE	3
FASE TEORICA	
CAPITOLO 1: LE BASI DELLA FINANZA AGEVOLATA	7
CAPITOLO 2: ALTRI MODI PER FINANZIARE LA TUA ATTIVITA'	14
FASE OPERATIVA	
CAPITOLO 3: COME PRESENTARE UN PROGETTO	30
CAPITOLO 4: CHECKLIST FINALE + STRUMENTI	37
CONCLUSIONE	41

Benvenuto e Benvenuta!

Siamo felici di darti il benvenuto in questa guida pratica dal titolo:

COME OTTENERE FONDI PER FAR CRESCERE LA TUA ATTIVITA'

Questa guida nasce con l'obiettivo di accompagnarti nel percorso verso il reperimento delle risorse finanziarie necessarie per far crescere o avviare la tua attività.

In un contesto economico complesso, accedere ai giusti strumenti di finanziamento può fare la differenza tra un'idea che resta nel cassetto e un progetto che diventa realtà.

Sappiamo quanto sia **cruciale il capitale** per trasformare la tua visione imprenditoriale in realtà e per alimentare la crescita del tuo business.

Quindi in questa guida completa, esploreremo un ventaglio di strategie, dalle più consolidate alle più innovative, per fornirti gli strumenti e la consapevolezza necessari a trovare la linfa vitale per la tua impresa.

Che tu stia lanciando una startup, espandendo un'attività esistente o superando una fase di stallo, comprendere le diverse opzioni di finanziamento è il primo passo verso il successo.

A CHI E' RIVOLTA

Questa guida è pensata per:

- Micro, PMI in cerca di strumenti di crescita o consolidamento
- Startup innovative o tradizionali in fase di avvio
- Liberi professionisti che desiderano finanziare l'espansione dei loro servizi
- Giovani imprenditori e imprese femminili
- Chiunque stia valutando di avviare una nuova attività con il supporto di contributi pubblici

NOI CHI SIAMO



Vilma Berta

Vilma Berta & Alba Bonanni - Consulenti d'Impresa: siamo una realtà indipendente specializzata in consulenza strategica e finanziaria per Micro Imprese, PMI, Startup, Professionisti e Artigiani.

Affianchiamo imprese e progetti in tutte le fasi del loro sviluppo: dall'analisi delle opportunità alla progettazione, fino all'ottenimento di fondi pubblici e privati.

Con un approccio personalizzato, etico e orientato ai risultati, trasformiamo le idee e progetti sostenibili e finanziabili.

Che tu sia un imprenditore, un professionista, uno startupper o un artigiano, siamo certe che troverai spunti preziosi per finanziare in modo intelligente il tuo progetto.

Ti auguriamo una buona lettura e, soprattutto un percorso ricco di **successi**.



Alba Bonanni

Perché i fondi pubblici sono un'opportunità da cogliere

Mai come prima, i fondi pubblici rappresentano un'occasione concreta per trasformare idee in progetti reali, far crescere le imprese e rafforzare la competitività di professionisti, startup e PMI.

L'Italia – in linea con le direttive europee e gli obiettivi di sviluppo sostenibile – ha intensificato gli investimenti attraverso bandi, incentivi e contributi a fondo perduto destinati a chi vuole innovare, digitalizzare, internazionalizzare o semplicemente consolidare il proprio business.

Parliamo di miliardi di euro già stanziati e pronti per essere erogati. Eppure, ogni anno, una parte consistente di queste risorse rimane inutilizzata. Perché? Spesso per mancanza di informazione, per la complessità burocratica o per la convinzione che “tanto non è per me”.

La verità è un'altra: i fondi pubblici sono un'opportunità accessibile, a patto di sapere dove cercare, **come presentare la propria idea e con quali strumenti** affrontare il percorso.

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), la nuova programmazione europea e numerose misure regionali offrono finestre di accesso ideali per chi è pronto ad agire fino al 31 Dicembre 2027.

FASE TEORICA

Capitolo 1

Le basi della Finanza agevolata

- Cos'è la finanza agevolata?
- Le principali forme di agevolazione
- I principali canali: Europei, Nazionali, Regionali, Camerali
- Chi può accedere ai fondi pubblici?
- Bandi a sportello vs a graduatoria
- Il ciclo di vita di un bando
- Perché affidarsi ad uno esperto

Capitolo 1:

Le basi della Finanza agevolata

Cos'è la finanza agevolata?

La finanza agevolata è un insieme di strumenti messi a disposizione da enti pubblici (Unione Europea, Stato, Regioni, enti locali, Camere di Commercio) per sostenere lo sviluppo economico e imprenditoriale.

Questi strumenti si concretizzano in contributi economici, agevolazioni fiscali, garanzie o prestiti a tasso ridotto concessi a imprese, professionisti o startup per incentivare investimenti, assunzioni, innovazione, digitalizzazione, internazionalizzazione e sostenibilità.

A cosa serve

La finanza agevolata nasce per stimolare investimenti, favorire l'innovazione, promuovere l'occupazione e supportare la crescita del tessuto produttivo, soprattutto nei settori strategici per lo sviluppo del Paese.

Grazie a questi strumenti, è possibile ottenere contributi a fondo perduto, finanziamenti a tasso agevolato, garanzie pubbliche o crediti d'imposta, riducendo il fabbisogno di capitale proprio o l'esposizione bancaria.

Capitolo 1:

Le basi della Finanza agevolata

Chi può beneficiarne

Possono accedere alla finanza agevolata:

- Imprese di ogni dimensione, dalle microimprese alle grandi aziende;
- Startup innovative e PMI in fase di crescita;
- Liberi professionisti e studi associati;
- Enti del terzo settore, consorzi, cooperative sociali.
- Cooperative, associazioni, fondazioni
- Aspiranti imprenditori in cerca di autoimpiego

I requisiti e le condizioni di accesso variano in base al bando o al programma di riferimento, ma spesso è necessario presentare un progetto dettagliato e dimostrare la capacità di realizzarlo.

Ogni bando ha requisiti specifici in base a:

- Forma giuridica
- Età dell'imprenditore
- Codice ATECO
- Localizzazione geografica
- Tipologia di spesa prevista

Capitolo 1:

Le basi della Finanza agevolata

Le principali forme di agevolazioni

Le principali forme di finanza agevolata includono:

- **Contributi a fondo perduto:** somme erogate che non devono essere restituite; copre in parte o in tutto le spese ammissibili.
- **Finanziamenti a tasso agevolato:** prestiti con interessi inferiori a quelli di mercato, spesso accompagnati da una quota a fondo perduto.
- **Fondi di garanzia:** strumenti che agevolano l'accesso al credito bancario;
- **Crediti d'imposta:** un credito fiscale utilizzabile in compensazione con tributi.
- **Voucher e Incentivi diretti:** bonus digitali, formazione, consulenze o l'internazionalizzazione.

Tipi di bandi: sportello vs graduatoria

- **A sportello:** le domande vengono finanziate in ordine di arrivo fino a esaurimento fondi. Serve velocità e documentazione pronta.
- **A graduatoria:** le domande vengono valutate secondo criteri e punteggi. Vengono finanziati solo i progetti più meritevoli. Serve strategia e qualità.

Capitolo 1:

Le basi della Finanza agevolata

Fonti dei finanziamenti

I fondi provengono da diverse fonti:

- **Unione Europea**, tramite programmi come Horizon Europe, FESR, LIFE, Erasmus+, ecc.

L'Unione Europea offre una serie di fondi e programmi per sostenere la ricerca, l'innovazione, la competitività e la coesione sociale.

Questi possono essere gestiti direttamente dalla Commissione Europea o indirettamente attraverso gli Stati membri.

- **Governo italiano**, attraverso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy (ex MISE), Invitalia, SACE, SIMEST.

Molti governi offrono programmi di finanziamento, sovvenzioni, prestiti a tasso agevolato e incentivi fiscali per sostenere la nascita e la crescita delle imprese, soprattutto in settori strategici o per promuovere l'innovazione e l'occupazione.

Potrebbero esserci bandi per la creazione di nuove imprese, finanziamenti per la ricerca e sviluppo, incentivi per l'assunzione di determinate categorie di lavoratori, agevolazioni fiscali per investimenti in specifiche aree geografiche o settori.

Capitolo 1:

Le basi della Finanza agevolata

Fonti dei finanziamenti

- **Regionali:** strumenti gestiti dalle Regioni, attraverso POR, FESR, PSR ecc.
- **Camerali e locali:** bandi delle Camere di Commercio, Comuni, GAL, Enti Parco.

Le Regioni e gli Enti Locali spesso dispongono di propri programmi di sostegno alle imprese, mirati e specifici bisogni del territorio.

Questi possono includere contributi a fondo perduto, finanziamenti agevolati, supporto per la formazione e l'internazionalizzazione

Le opportunità a livello regionale e locale possono essere più specifiche per il tuo tipo di attività e meno competitive rispetto ai bandi nazionali.

Il ciclo di vita di un bando

1. Pubblicazione dell'Avviso
2. Apertura dei termini di domanda
3. Presentazione della documentazione
4. Istruttoria tecnica e/o amministrativa
5. Pubblicazione esiti

Capitolo 1:

Le basi della Finanza agevolata

Conclusione

La finanza agevolata rappresenta uno strumento strategico per chi vuole innovare, crescere e competere in mercati sempre più dinamici. Conoscere e saper **cogliere queste opportunità** può fare la differenza tra restare fermi e fare il salto di qualità.

Perché è importante affidarsi a un esperto

Navigare nel mondo della finanza agevolata può essere complesso: i bandi sono numerosi, le scadenze frequenti, e ogni programma ha regole specifiche.

Per questo motivo, è fondamentale affidarsi a **consulenti specializzati**, in grado di analizzare i fabbisogni dell'impresa, identificare le opportunità più adatte, redigere la documentazione richiesta e seguire tutto il processo fino all'erogazione del contributo.

Chiama per una consulenza gratuita!



13



+39 348 353 1265

+39 348 903 1512

ETHICAL GROUP
 Berta &
Bonanni
CONSULENTI D'IMPRESA



www.ethicalgroup.it



info@ethicalgroup.it

Capitolo 2

Altri modi per finanziare la tua attività

- Risparmi Personali e Bootstrapping
- Prestiti Bancari
- Linee di Credito commerciale
- Microcrediti - Piccoli Prestiti
- Factoring (Cessione del Credito)
- Leasing di Attrezzature
- Vendor Financing
- Business Angels
- Venture Capital
- Private Equity
- Equity Crowdfunding
- Crowdfunding
- Peer-to-Peer Lending
- Perchè affidarsi ad un esperto

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

1. Risparmi Personali e Bootstrapping

Il **bootstrapping** si riferisce all'avvio e alla crescita di un'impresa utilizzando le proprie risorse finanziarie, senza fare ricorso a finanziamenti esterni. Questo può includere **risparmi personali**, la vendita di beni non essenziali e la rigorosa gestione del flusso di cassa.

- **Pro:** Controllo totale sull'azienda, nessun debito iniziale o diluizione della proprietà, forte incentivo all'efficienza e alla frugalità.
- **Contro:** Crescita potenzialmente più lenta, limitazioni finanziarie che possono ostacolare investimenti importanti, elevato rischio personale.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

2. Prestiti Bancari

I Prestiti Bancari rappresentano una delle forme più tradizionali di finanziamento per le imprese.

Possono essere a breve, medio o lungo termine e possono essere utilizzati per una varietà di scopi, come l'acquisto di attrezzature, l'espansione o il finanziamento del capitale circolante.

- **Tipi di prestiti:** Prestiti a termine (con un piano a rimborso fisso), mutui (per l'acquisto di immobili), prestiti garantiti (con garanzie reali) e prestiti non garantiti.
- **Cosa cercano le Banche:** Un solido piano aziendale, proiezioni finanziarie realistiche, una buona storia creditizia (personale e aziendale), garanzie (se richieste) e una chiara capacità di rimborso.
- **Consigli pratici:** Prepara un business plan dettagliato e convincente. Analizza attentamente le tue esigenze di finanziamento. Sii pronto a fornire documentazione finanziaria completa e a rispondere a domande dettagliate.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

3. Linee di Credito commerciale

Una linea di Credito Commerciale è un accordo tra una banca e un'azienda che consente a quest'ultima di prelevare fondi fino a un certo limite, rimborsarli e prelevarli nuovamente, offrendo flessibilità per gestire le esigenze di cassa a breve termine.

- **Come funzionano:** Gli interessi vengono pagati solo sull'importo effettivamente utilizzato. Sono utili per coprire picchi di spesa, finanziare il capitale circolante o gestire scadenze di pagamento.
- **Differenze dai prestiti:** A differenza dei prestiti, le linee di credito sono revolving (il credito si ricostituisce con i rimborsi) e offrono maggiore flessibilità.
- **Consigli pratici:** Utilizza le linee di credito con saggezza e solo per esigenze a breve termine. Monitora attentamente il saldo e i tassi d'interesse. Mantieni un buon rapporto con la tua banca.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

4. Microcrediti - Piccoli Prestiti

Il Microcredito è un sistema di piccoli prestiti erogati a persone o piccole imprese che hanno difficoltà ad accedere ai canali di credito tradizionali. E' particolarmente utile per avviare piccole attività o finanziare progetti specifici.

- **A chi si rivolge:** Spesso si rivolge a Startup, Microimprese, Lavoratori autonomi e Persone in situazioni di vulnerabilità economica.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

5. Factoring (Cessione del Credito)

Il Factoring è un contratto con cui un'Azienda (il Cedente) cede i propri crediti commerciali (fatture non ancora scadute) a una Società di Factoring (il Factor) in cambio di un anticipo finanziario immediato, al netto di commissioni e interessi.

- **Come funziona:** Il Factor si occupa poi dell'incasso dei crediti. Questo permette all'Azienda di ottenere liquidità immediata senza dover attendere le scadenze dei pagamenti dei clienti.
- **Quando è appropriato:** Utile per Aziende con cicli di vendita lunghi, che hanno bisogno di liquidità per finanziare la produzione o coprire le spese operative.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

6. Leasing di Attrezzature

Il Leasing è un contratto con cui un'Azienda ottiene il diritto di utilizzare un bene (es. macchinari, veicoli, software) per un periodo di tempo determinato, in cambio del pagamento di canoni periodici.

Alla scadenza del contratto, l'Azienda può restituire il bene, rinnovare il contratto o, in alcuni casi, acquistarlo.

- **E' un'alternativa all'acquisto:**

Conserva il capitale aziendale, offre flessibilità e spesso comporta vantaggi fiscali (i canoni sono generalmente deducibili).

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

7. Vendor Financing

Il Vendor Financing si verifica quando un fornitore concede al proprio cliente termini di pagamento più lunghi rispetto allo standard. Questo può aiutare l'acquirente a gestire meglio il proprio flusso di cassa.

- **Vantaggi:** Migliora la liquidità a breve termine, non comporta interessi espliciti (anche se potrebbero essere inclusi nei prezzi).

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

8. Business Angels

- **Chi sono**

Gli Investitori Angels sono individui facoltosi che investono il proprio denaro in Startup e Piccole Imprese ad alto potenziale di crescita, in cambio di una quota di partecipazione (Equity).

Spesso, oltre al capitale, offrono anche la loro esperienza e le loro reti di contatti.

- **Cosa cercano:** Imprenditori di successo, professionisti con elevate disponibilità finanziarie persone con esperienza in specifici settori. Cercano idee innovative, team competenti, un mercato potenziale significativo e una chiara strategia di crescita.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

9. Venture Capital

- **Cos'è :** Il Venture Capital (VC) è una forma di investimento da parte di società che raccolgono capitali da investitori istituzionali e privati per investirli in Aziende con elevato potenziale di crescita, solitamente in fasi più avanzate rispetto a quelle finanziate dagli Angel Investor.
- **Come funziona:** I Venture Capital investono grandi somme di denaro in cambio di una quota significativa dell'Azienda e spesso partecipano attivamente alla gestione strategica.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

10. Private Equity

- **Cos'è:** Il Private Equity (PE) si riferisce a investimenti in società non quotate in borsa.
I fondi di PE spesso acquisiscono partecipazioni di controllo in aziende mature con l'obiettivo di ristrutturarle, migliorarne l'efficienza e rivendere con un profitto.
- **Quando considerarlo:** Quando la tua azienda è in una fase di crescita più avanzata e potresti beneficiare di una ristrutturazione strategica o di un'iniezione di capitale per l'espansione.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

11. Equity Crowdfunding

- **Cos'è:** L'Equity Crowdfunding è una forma di finanziamento online in cui un gran numero di investitori (spesso piccoli investitori) contribuiscono con capitali in cambio di una quota di partecipazione nella tua Azienda.
- **Come funziona:** Si utilizzano piattaforme online specializzate per presentare la tua Azienda e raccogliere investimenti.

NOTA: E' importante creare una campagna di comunicazione efficace per attrarre investitori.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

12. Crowdfunding

- **Cos'è:** Il Crowdfunding è un finanziamento collettivo che permette di raccogliere fondi per un progetto, un'idea o un'iniziativa, basato su donazioni o ricompense coinvolgendo un vasto pubblico online in cambio di piccole donazioni o di ricompense non finanziarie.
- **Per quali progetti è ideale:** Progetti creativi, lanci di nuovi prodotti, iniziative sociali o artistiche.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

13. Peer-to-Peer Lending

Il Peer-to-Peer Lending, noto anche come prestito tra privati o P2P lending, è una forma innovativa di finanziamento che mette in contatto diretto chi ha bisogno di un prestito con chi è disposto a investire il proprio denaro, senza l'intermediazione delle banche tradizionali. È un esempio concreto di finanza alternativa e finanziamento sociale, che sfrutta le piattaforme digitali per semplificare l'incontro tra domanda e offerta di credito.

Capitolo 2:

Altri modi per finanziare la tua attività

Consulenza Specializzata nella Ricerca Fondi

Esaminare bandi, agevolazioni, finanziamenti pubblici e privati richiede competenze specifiche, aggiornamento costante e una visione strategica chiara.

Tentare di far tutto da soli, senza una guida qualificata, può tradursi in errori, perdite di tempo e opportunità mancate.

Affidarti a un esperto significa avere al tuo fianco un professionista capace di analizzare il tuo progetto, individuare le fonti di finanziamento più adatte e supportarti in ogni fase del percorso, dalla candidatura fino all'ottenimento dei fondi. Non lasciare che la burocrazia o l'incertezza blocchino il tuo sviluppo.

IL CAPITALE GIUSTO ESISTE: IL PASSO DECISIVO È SAPERE DOVE CERCARLO.

INSIEME, LO TROVEREMO!

Chiama ora per una consulenza gratuita!

Contatta oggi stesso un consulente esperto e trasforma le tue idee in risultati concreti.



28



+39 348 353 1265

+39 348 903 1512

ETHICAL GROUP



Berta &
Bonanni

CONSULENTI D'IMPRESA



www.ethicalgroup.it



info@ethicalgroup.it

FASE OPERATIVA

Capitolo 3

Come presentare un progetto vincente

- La progettazione preliminare
- Analisi SWOT e Business Model Canvas
- Il piano economico e finanziario
- Obiettivi misurabili e sostenibilità
- Indicatori di impatto (KPI e ROI)
- Come scrivere un executive summary efficace
- Allegati fondamentali
- Formazione e affiancamento

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

La Progettazione Preliminare è fondamentale

Il primo passo verso il successo?

Prima di pensare a quale bando scegliere, pensa alla strategia.

La fase preliminare non è un passaggio burocratico: è la base su cui costruire tutto il tuo successo.

Anche il miglior bando, senza una progettazione chiara e mirata, rischia di trasformarsi in un'occasione persa.

Fermati un attimo e chiediti:

- **1. Perché vuoi ottenere questi fondi?**
- **2. Qual è l'obiettivo reale del tuo progetto?**
- **3. Che risultati concreti e misurabili vuoi raggiungere nei prossimi 12-24 mesi?**
- **4. Il tuo business plan è sostenibile, concreto e credibile?**

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

Rispondiamo alle domande applicando il modello
"IDEA → OBIETTIVO → RISULTATO ATTESO"

Esempio pratico:

- **1. Perché vuoi ottenere questi fondi?**

IDEA: Voglio accedere ai fondi per ampliare la mia attività artigianale con un nuovo laboratorio di produzione, assumere due collaboratori e digitalizzare parte del processo.

OBIETTIVO: Sostenere la crescita aziendale, aumentare la capacità produttiva e migliorare l'efficienza interna

- **2. Qual è l'obiettivo reale del tuo progetto?**

IDEA: Realizzare un laboratorio innovativo per la produzione di cosmetici naturali entro 6 mesi, dotato di macchinari certificati e tecnologie green.

OBIETTIVO: Aumentare la produzione del 40% e accedere a nuovi mercati (bioprofumerie e vendita online B2B).

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

Rispondiamo alle domande applicando il modello
“**IDEA → OBIETTIVO → RISULTATO ATTESO**”

Esempio pratico:

- **3. Che risultati concreti e misurabili vuoi raggiungere nei prossimi 12-24 mesi**
 - +30% di fatturato annuo
 - 2 nuove assunzioni a tempo pieno
 - Certificazione biologica dei prodotti entro il primo anno
 - Apertura di un canale e-commerce entro 18 mesi

Risultati attesi: Espansione commerciale, maggiore competitività e miglioramento della sostenibilità aziendale.

- **4. Il tuo business plan è sostenibile, concreto e credibile?**

Sì. Ho già analizzato i costi e i ricavi previsti, simulato diversi scenari (ottimistico, realistico, prudente) e costruito un piano di rientro per coprire eventuali cofinanziamenti.

Inoltre, ho previsto attività di marketing e acquisizione clienti per sostenere la crescita.

NOTA: Un business plan solido non è solo numeri, ma dimostra che sai dove stai andando, come ci arriverai e con quali risorse.

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

Molti bandi richiedono un'analisi strategica della tua impresa o idea.

Inserire uno di questi modelli nel progetto aumenta le probabilità di successo

Due strumenti fondamentali sono:

1. SWOT ANALYSIS:

Ti aiuta a renderlo credibile e coerente

- Valuta Forse
- Debolezze
- Opportunità
- Minacce

2. BUSINESS MODEL CANVAS

Sintetizza in un'unica pagina i 9 elementi chiave del tuo business:

- Clienti
- Valore offerto
- Canali
- Relazioni
- Flussi di ricavi
- Risorse
- Attività
- Partner
- Costi

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

Ogni progetto vincente deve avere una parte finanziaria chiara, realistica e ben strutturata.

Include:

1. PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO

- Descrizione dei costi previsti
- Cronoprogramma delle spese
- Fonti di co-finanziamento (se richieste)
- Stima dei ricavi o benefici attesi
- Analisi costi/benefici

2. OBIETTIVI MISURABILI E SOSTENIBILITA'

- Obiettivi chiari
- Indicatori di performance (KPI)
- Impatto duraturo sul territorio o sull'impresa
- Continuità oltre il termine contributo

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

3. INDICATORI DI IMPATTO (KPI e ROI)

- Aumento % del fatturato
- Riduzione dei costi
- Numero di nuovi clienti
- ROI stimato (Return of Investment)

4. COME SCRIVERE UN EXECUTIVE SUMMARY EFFICACE

- Chi sei e cosa fai
- Perché presenti la domanda al bando
- Quali risultati vuoi raggiungere
- Qual'è l'impatto per la tua impresa e per il territorio

Capitolo 3:

Come presentare un progetto vincente

5. ALLEGATI FONDAMENTALI OBBLIGATORI

- Visura camerale
- Documento d'identità del legale rappresentante
- Business plan o relazione tecnica
- DURC (regolarità contributiva)
- Dichiarazione di non avere pendenze fiscali

6. FORMAZIONE E AFFIANCAMENTO

Presentare da soli un progetto complesso può essere rischioso.

Valuta:

- **Corsi di formazione su bandi e finanza agevolata**
- **Affiancamento da parte di consulenti esperti**
- **Collaborazione con enti accreditati o società di consulenza**

RICORDA: Un progetto presentato da un team qualificato ha più probabilità di essere approvato.

Capitolo 4

Checklist finale

+

Strumenti

- Checklist finale prima di inviare la domanda
- Strumenti utili per preparare un progetto
- Consigli pratici per non commettere errori
- CONCLUSIONE

Capitolo 4:

Checklist finale + strumenti

Checklist finale prima di inviare la domanda

Ecco la lista di controllo da usare ogni volta che stai per inviare un progetto:

- ✓
- ☐ Hai letto **bene il bando** e tutti gli allegati?
- ☐ Il tuo progetto **risponde agli obiettivi del bando?**
- ☐ Hai redatto un **business plan chiaro** e realistico?
- ☐ Hai inserito **indicatori misurabili (KPI)?**
- ☐ Il budget è coerente e **i costi sono ammissibili?**
- ☐ Hai preparato tutti **gli allegati richiesti?**
- ☐ La domanda è firmata digitalmente e **caricata correttamente?**
- ☐ Hai fatto **copia di sicurezza** di tutto?

CONSIGLIO: stampa questa checklist e usala come guida operativa ogni volta che partecipi a un bando.

Capitolo 4:

Checklist finale + strumenti

Strumenti utili per preparare un progetto

- **Business Model Canvas**

Modello in PDF o Excel per definire la tua strategia in 9 blocchi

- **SWOT Analysis Template**

Schema pronto per valutare forze, debolezze, opportunità, minacce.

- **Modello di Excel di budget**

Precompilato con voci di spesa più frequenti: utile per bandi con rendicontazione.

- **Modello di Executive summary**

Fac-simile per sintetizzare in 1 pagina la tua idea imprenditoriale.

4 consigli pratici per non commettere errori

- **Leggi più volte ogni riga del bando.** Spesso i requisiti sono nascosti tra le righe
- **Non sottovalutare l'allegato tecnico:** è il cuore della domanda.
- Se puoi, **anticipa i tempi:** non aspettare gli ultimi giorni
- **Cura la grafica del tuo progetto:** ordine e chiarezza aumentano l'impatto

CONCLUSIONE

CONCLUSIONI FINALI

Ottenere fondi per la tua impresa **è possibile**, ma richiede metodo, strategia e visione.

Con questa guida hai uno strumento pratico, semplice e completo per:

- **Capire i diversi tipi di fondi disponibili**
- **Presentare un progetto solido e vincente**
- **Utilizzare checklist**

**LA TUA IMPRESA HA DIRITTO A CRESCERE.
INIZIA OGGI!!!!**

COME POSSIAMO AIUTARTI



CONSULENZA GRATUITA

Inizia con la consulenza gratuita per vedere se sei candidabile



CONSULENZA STRATEGICA 1:1 PERSONALIZZATA

Analisi bandi, verifica requisiti, scrittura progetto, invio



SERVIZIO "BANDO PERFETTO"

Creiamo per te tutto su misura: business plan, budget, executive summary e compilazione



NEWSLETTER BANDI ATTIVI

Ogni mese ricevi i bandi su misura per la tua attività, direttamente per email



+39 348 353 1265

+39 348 903 1512

ETHICAL GROUP

**Berta &
Bonanni**
CONSULENTI D'IMPRESA



www.ethicalgroup.it



info@ethicalgroup.it