

**QUESTIONARIO STRUTTURATO PER
RACCOLTA INFORMAZIONI
MICROCREDITO.GOV.IT
tutor 754 raimondo.bruschi.com**

documento traccia e spunti a cui dare risposte

**Redigere con sole risposte o note sommarie
in un file o un foglio di carta (scrivendo in
stampatello)**

**invia via whatsapp al 3355282887
o via email a raimondo@bruschi.com**

**Se sono fogli scritti fotografarli in modo che
siano leggibili con una buona fonte luminosa.**

**Non occorre curare la sintassi o gli errori
grammaticali, il testo verrà elaborato con
l'Intelligenza e reso per una prima lettura e
confronto insieme. Meglio compilarli in modo
veritiero, con risposte corrette e reali ;-)**

**Scrivere via whatsapp al 3355282887
per ogni dubbio o informazione
necessitasse!**

SEZIONE A - ANAGRAFICA E SITUAZIONE ATTUALE

A1. Dati identificativi

- Nome, cognome, data e luogo di nascita
- Residenza e domicilio (se diversi)
- Codice fiscale
- Stato civile e composizione nucleo familiare
- Contatti: telefono, email, PEC (se presente)

A2. Condizione professionale attuale

Domanda chiave: *Descriva la sua situazione lavorativa attuale con precisione.*

Se occupato/a:

- Datore di lavoro (denominazione e settore)
- Mansione svolta
- Tipologia contratto (tempo determinato/indeterminato, part-time/full-time)
- Da quanto tempo (data inizio rapporto)
- Reddito netto mensile attuale

Se disoccupato/a:

- Da quanto tempo
- Ultima occupazione (quando, dove, cosa)
- Percezione sussidi (NASPI, reddito cittadinanza, altro)

Se lavoratore autonomo:

- Tipo attività attuale
- Da quanto tempo
- Reddito medio mensile ultimi 12 mesi

Verifica critica: ci sono altre fonti di reddito nel nucleo familiare? Specificare chi, quanto, stabilità.

A3. Formazione e competenze

- Titolo di studio (specificare anno conseguimento e istituto)
- Corsi professionalizzanti frequentati (con attestati/certificazioni)
- Patentini, abilitazioni, iscrizioni ad albi professionali
- Lingue straniere conosciute (livello)

Domanda di approfondimento: *Quali di queste competenze sono direttamente spendibili nell'attività che vuole avviare?*

A4. Esperienza professionale rilevante

Domanda chiave: *Ha già lavorato in questo settore o in settori affini? Racconti.*

Per ogni esperienza lavorativa passata (anche breve o saltuaria):

- Nome azienda e settore
- Mansione svolta
- Durata (da/a)
- Tipologia contratto
- Cosa ha imparato di utile per il nuovo progetto

Verifica critica: ha esperienza di gestione di un'attività? Ha mai avuto responsabilità economiche/gestionali?

A5. Esperienze imprenditoriali familiari

- Qualcuno in famiglia ha un'attività simile o nello stesso settore?
- Se sì: chi, cosa fa, da quanto tempo, come va
- Ha mai collaborato con questa attività familiare?
- Può ricevere supporto/consulenza da loro?

SEZIONE B - SITUAZIONE FINANZIARIA E BANCABILITÀ

B1. Esposizioni finanziarie esistenti

Domanda diretta: *Ha già prestiti attivi? Anche piccoli, anche personali.*

Per ogni prestito:

- Istituto finanziatore
- Tipologia (mutuo, prestito personale, leasing, carte di credito...)
- Importo originario concesso
- Importo residuo da rimborsare
- Rata mensile
- Garanzie prestate (ipoteca, pegno, fideiussione)
- Scadenza

Verifica critica: quale sarà la rata complessiva mensile con l'aggiunta del microcredito?

B2. Garanzie prestate a terzi

- Ha firmato garanzie/fideiussioni per altri soggetti?
- Se sì: a favore di chi, per quale importo, quale istituto

B3. Criticità finanziarie

Domanda scomoda ma necessaria: *Ha mai avuto problemi con pagamenti, bollette, rate? Ritardi, protestati, segnalazioni in Centrale Rischi?*

- Segnalazioni CRIF/Centrale Rischi
- Protestati, pignoramenti, procedure concorsuali
- Ritardi ricorrenti su utenze o prestiti
- Eventuali accordi di rientro attivi

Se ci sono criticità: quando sono accadute, per quali motivi, come sono state risolte o come si stanno risolvendo.

B4. Tentativi precedenti di finanziamento

- Ha già chiesto prestiti in banca per questa attività?
- Se sì: a quale banca, quando, quale importo
- **Se rifiutati:** quali motivazioni hanno dato (documentare per iscritto se possibile)

SEZIONE C - IDEA IMPRENDITORIALE E MOTIVAZIONI

C1. Descrizione dell'idea

Domanda aperta: *Racconti la sua idea imprenditoriale come la racconterebbe a un amico. In parole semplici.*

- Cosa farà esattamente (prodotti/servizi)
- A chi si rivolgerà (clienti)
- Dove opererà (ambito geografico)
- Perché proprio questa attività

Verifica di concretezza: chiedi di fare esempi concreti di cosa accadrebbe in una giornata tipo.

C2. Settore e codice ATECO

- In quale settore si inserisce (commercio, servizi, artigianato, agricoltura...)
- Conosce il codice ATECO della sua attività?
- Se non lo conosce: cercare insieme online e verificare la descrizione più aderente

C3. Motivazioni personali

Domanda profonda: *Perché vuole fare questo? Cosa la spinge?*

- Passione, esperienza precedente, opportunità identificata
- Obiettivi personali a 1 anno, 3 anni, 5 anni
- Cosa significherebbe per lei il successo di questa attività
- È disposto/a a lavorare 12-14 ore al giorno i primi mesi?

Verifica critica: le motivazioni sono solide o è una scelta 'di ripiego'?

C4. Esperienze imprenditoriali precedenti

- Ha mai avviato un'attività in passato?
- Se sì: cosa, quando, come è andata, perché è finita
- Cosa ha imparato da quell'esperienza

SEZIONE D - ASPETTI OPERATIVI E BUROCRATICI

D1. Forma giuridica e aperture

- Che forma giuridica sceglierà (ditta individuale, SRL, SNC...)
- Ha già aperto Partita IVA? Se sì: quando, quale numero
- Regime fiscale scelto o previsto (forfettario, ordinario, semplificato)
- È già iscritto alla Camera di Commercio? Se sì: quando, dove

Verifica: se non ha ancora aperto, quando prevede di farlo? Cosa manca?

D2. Sede operativa

Domanda cruciale: Dove svolgerà fisicamente l'attività?

- Indirizzo preciso (via, civico, CAP, comune)
- Tipo di locale (negoziato, laboratorio, ufficio, magazzino, online, domicilio)
- È già stato individuato e contrattualizzato?
- Se sì: tipo contratto (affitto, comodato, acquisto, locazione), durata, canone mensile
- Se no: quanto tempo servirà per trovarlo, quali caratteristiche deve avere
- Metratura e caratteristiche (soppalchi, bagni, accessi...)

Per attività online: comunque serve indirizzo amministrativo/fiscale.

D3. Autorizzazioni e permessi

Domanda tecnica: La sua attività richiede autorizzazioni specifiche?

Verificare necessità di:

- SCIA (Segnalazione Certificata Inizio Attività)
- Licenze comunali (commercio su area pubblica, somministrazione...)
- Autorizzazioni sanitarie (HACCP, registrazione ASL)
- Iscrizioni ad albi professionali
- Certificazioni di qualità (ISO, bio, km zero...)
- Nulla osta vigili del fuoco
- Verifiche ambientali/paesaggistiche

Per ogni autorizzazione:

- È già stata ottenuta? (allegare copia)
- Se no: è stata richiesta? Quando? Tempi previsti di rilascio?
- Ci sono costi da sostenere? Quanto?

Verifica critica: l'attività può partire senza queste autorizzazioni o sono bloccanti?

D4. Attestazioni professionali

- Servono patentini, abilitazioni, corsi obbligatori?
- Sono già stati conseguiti?
- Se no: quando verranno fatti, dove, costo, durata

SEZIONE E - ANALISI DI MERCATO E CONCORRENZA

E1. Mercato di riferimento

Domanda geografica: *Dove opererà principalmente?*

- Comune, provincia, regione, nazionale, online
- Raggio d'azione (es. 20km, tutta la provincia...)
- Tipo di area: urbana, rurale, turistica, industriale, residenziale

Domanda di dimensionamento: quanti potenziali clienti ci sono in quest'area? Anche una stima approssimativa.

E2. Tipologia di clienti

Domanda fondamentale: *Chi pagherà per il suo prodotto/servizio?*

Per ogni segmento di clientela (max 3-4):

- Descrizione (età, professione, abitudini, reddito)
- Dove si trovano (online, zona commerciale, uffici...)
- Quali bisogni hanno che lei può soddisfare
- Perché dovrebbero scegliere lei invece di altri
- Quanti ne stima di raggiungere il primo anno

Verifica di realtà: ha già contatti preliminari? Richieste concrete? Lettere di intenti?

E3. Analisi concorrenti

Domanda scomoda: *Chi fa già quello che vuole fare lei?*

Identificare almeno 3-5 concorrenti diretti:

- Nome/denominazione
- Dove si trovano
- Cosa offrono
- A che prezzo
- Punti di forza (perché sono temibili)
- Punti di debolezza (dove posso batterli)

Verifica critica: se ci sono già tanti concorrenti, cosa farà di diverso lei?

E4. Analisi SWOT del progetto

Punti di forza (cosa la rende competitiva):

Qualità superiore, prezzo competitivo, servizio personalizzato, innovazione, esperienza, posizione strategica...

Punti di debolezza (cosa potrebbe essere un problema):

Poca esperienza, capitali limitati, fornitori lontani, location non ottimale, stagionalità...

Opportunità (cosa potrebbe aiutarla):

Mercato in crescita, incentivi pubblici, partnership possibili, trend favorevoli...

Minacce (cosa potrebbe danneggiarla):

Crisi economica, cambio normative, aumento costi, nuovi concorrenti, obsolescenza...

Per ogni debolezza/minaccia: quali azioni concrete prevede per mitigarla?

SEZIONE F - STRATEGIA COMMERCIALE

F1. Canali di vendita

Domanda operativa: *Come venderà concretamente?*

- Negozio fisico
- E-commerce proprio
- Marketplace (Amazon, eBay, Etsy...)
- Porta a porta, agenti
- Fiere, eventi, mercati
- B2B (vendita ad altre aziende)
- Grossisti/distributori

Per ogni canale: quale percentuale di fatturato prevede? Quali costi comporta?

F2. Canali di approvvigionamento

Domanda sui fornitori: *Da chi comprerà materie prime, merci, servizi?*

Per ogni fornitore principale (max 5):

- Nome/denominazione
- Cosa fornisce
- Dove si trova
- Condizioni: prezzi, minimi d'ordine, tempi di consegna, pagamento
- Accordi già presi o in fase di negoziazione

Verifica dipendenza: se questo fornitore scompare, ha alternative?

F3. Strategia promozionale

Domanda sulla visibilità: *Come faranno i clienti a sapere che esiste?*

Canali previsti:

- Sito web (già fatto? In costruzione? Costo?)
- Social media (quali? Gestione diretta o esterna?)
- Google Ads, Facebook Ads (budget mensile?)
- Volantini, locandine (quanti? Dove? Quando?)
- Passaparola, referral
- Presenza su giornali locali, radio
- Partnership con altre attività
- Eventi, inaugurazione

Budget totale primo anno per pubblicità: ___€

Verifica competenza: sa usare questi strumenti o dovrà formarsi/delegare?

SEZIONE G - PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

G1. Investimenti iniziali

Domanda sul 'cosa serve per partire': Cosa deve comprare/pagare prima di aprire?

Spese immateriali:

- Spese notarili: ___€
- Spese pubblicità iniziale: ___€
- Software/licenze: ___€ (specificare quali)
- Avviamento/acquisto azienda esistente: ___€
- Altre spese (specificare): ___€

Impianti e macchinari (descrivere ogni voce):

1. Descrizione: _____ | Costo: ___€ | Preventivo allegato: sì/no
2. Descrizione: _____ | Costo: ___€ | Preventivo allegato: sì/no
3. Descrizione: _____ | Costo: ___€ | Preventivo allegato: sì/no

Attrezzature industriali/commerciali:

1. Descrizione: _____ | Costo: ___€ | Preventivo allegato: sì/no
2. Descrizione: _____ | Costo: ___€ | Preventivo allegato: sì/no

Altri beni (arredi, computer, telefoni...):

1. Descrizione: _____ | Costo: ___€
2. Descrizione: _____ | Costo: ___€
3. Descrizione: _____ | Costo: ___€
4. Descrizione: _____ | Costo: ___€

Scorte iniziali:

- Merci e prodotti: ___€ (sufficiente per quanti mesi?)

Spese anticipate:

- Caparre su affitti: ___€ (quante mensilità?)
- Depositi cauzionali: ___€

TOTALE INVESTIMENTI: ___€

Verifica documenti: per ogni voce >500€ serve preventivo/fattura pro-forma.

G2. Contributo proprio

Domanda fondamentale: Quanti soldi suoi può mettere nel progetto?

- Liquidità disponibile: ___€
- Fonte: risparmi, liquidazione, cessione beni, prestito familiari...
- Già spesi: ___€ (per cosa?)
- Ancora disponibili: ___€

Verifica: il contributo proprio deve essere almeno il 20-25% dell'investimento totale.

G3. Importo richiesto

- Totale investimenti: ___€
- Meno contributo proprio: ___€
- **IMPORTO RICHIESTO A FINANZIAMENTO: ___€**

Verifica coerenza: il finanziamento richiesto + contributo proprio copre tutti gli investimenti?

G4. Costi operativi mensili (conto economico)

Costi variabili (dipendono da quanto vendi):

- Costo acquisto merci/materie prime: ___€/mese
- Lavorazioni esterne: ___€/mese
- Imballaggi, packaging: ___€/mese

Costi fissi (li paghi comunque):

- Affitto: ___€/mese
- Canoni leasing: ___€/mese
- Utenze (luce, gas, acqua): ___€/mese
- Telefono, internet: ___€/mese
- Assicurazioni: ___€/mese
- Consulenze (commercialista...): ___€/mese
- Carburanti: ___€/mese
- Manutenzioni e riparazioni: ___€/mese
- Costo del personale lordo: ___€/mese (se previsto)
- Spese varie: ___€/mese

TOTALE COSTI MENSILI FISSI: ___€

Verifica: questo è il minimo che deve incassare ogni mese solo per pareggiare.

G5. Ricavi previsti - Analisi prodotto per prodotto

Per ogni prodotto/servizio principale (max 10):

Prodotto/Servizio	Prezzo vendita	Costo acq./prod.	Margine unit.	Qtà/anno	Ricavo annuo
1. _____	___€	___€	___€	___	___€
2. _____	___€	___€	___€	___	___€
3. _____	___€	___€	___€	___	___€

Per ogni prodotto chiedere:

- Minimo d'ordine dal fornitore
- Tempi di consegna
- Sconti per quantità
- Sconto d'acquisto da fornitore o margine di contribuzione

TOTALE RICAVI ANNUO PREVISTO ANNO 1: ___€

TOTALE RICAVI MENSILE MEDIO: ___€

Verifica realismo: come è arrivato a queste stime? Su cosa si basa? Mercato? Concorrenti? Altro?

G6. Analisi marginalità e break-even

- Ricavi mesi anno 1: ___€
- Costi variabili anno 1: ___€
- **Margine di contribuzione:** ___€
- Costi fissi anno 1: ___€
- **Utile operativo anno 1:** ___€

Break-even point: quanti soldi deve fatturare al mese per pareggiare? ___€

Verifica sostenibilità: riesce a raggiungere il break-even entro 6 mesi? Se no, come copre le perdite iniziali?

G7. Capacità di rimborso

- Utile mensile medio previsto: ___€
- Altre entrate familiari mensili: ___€
- Spese familiari mensili: ___€
- **Margine disponibile per rimborso:** ___€

Rata microcredito prevista: circa ___€/mese (da verificare con banca)

Verifica: il margine copre la rata con almeno 200-300€ di sicurezza?

SEZIONE H - ORGANIZZAZIONE E PERSONALE

H1. Gestione operativa

Domanda cruciale: *Farà tutto da solo o avrà aiuto?*

- Gestisce personalmente: produzione, vendita, amministrazione, logistica (specificare)
- Delega a: familiari, collaboratori, dipendenti, professionisti esterni

H2. Personale attuale

- Ha già assunto qualcuno? Chi, con quale contratto, da quando
- Costo mensile lordo: ___€

H3. Personale previsto

- Prevede assunzioni nei prossimi 12 mesi?
- Quante persone, quali mansioni, quale tipologia contrattuale
- Costo mensile stimato: ___€

H4. Piano B in caso di imprevisti

Domanda scomoda: *Se si ammala per 1 mese, chi porta avanti l'attività?*

- C'è qualcuno che può sostituirla temporaneamente?
- Familiari, soci, collaboratori fidati
- Ha pensato a un'assicurazione contro infortuni/malattia?

SEZIONE I - VISIONE FUTURA E SVILUPPO

I1. Obiettivi a breve termine (12 mesi)

- Fatturato atteso: ____€
- Clienti acquisiti: n. ____
- Prodotti/servizi lanciati: n. ____
- Personale assunto: n. ____

I2. Obiettivi a medio termine (3 anni)

- Crescita fatturato prevista: ____%
- Ampliamento attività: sì/no, in cosa
- Nuove sedi/punti vendita: sì/no
- Investimenti futuri previsti: ____€

I3. Piano di contingenza

Domanda realistica: *E se va male? Quali sono i segnali di allarme e cosa farebbe?*

- A che punto capirebbe che non funziona?
- Quali alternative ha (trovare lavoro dipendente, cambiare settore...)
- Ha un 'piano di uscita' se entro 18 mesi non va come previsto?

Domande finali:

1. C'è qualcosa di importante che non le ho chiesto?
2. Ha dubbi o preoccupazioni sul percorso di finanziamento?
3. Quando pensa realisticamente di poter iniziare l'attività?

