

all. 1



AI **Magnifico Rettore
dell'Università degli Studi di Messina
SEDE**

e p.c. **Centro Attrazione Risorse Esterne e Creazione
di Impresa**
Settore Industrial Liaison Office
Via Consolato del mare, 41 is. 317
98122 MESSINA

1. DATI RELATIVI AL/AI PROPONENTE/I:

NOME E COGNOME	Antonio Puliafito
DATA E LUOGO DI NASCITA	24-08-1965 Catania
RUOLO (Professore, ricercatore...)	Professore ordinario
DIP. DI APPARTENENZA	Dipartimento di Ingegneria
RECAPITO TELEFONICO/FAX	Tel: 0903977318 Fax: 0903975378
E-MAIL	apuliafito@unime.it

NOME E COGNOME	Dario Bruneo
DATA E LUOGO DI NASCITA	14-12-1973 Messina
RUOLO (Professore, ricercatore...)	Professore associato
DIP. DI APPARTENENZA	Dipartimento di Ingegneria
RECAPITO TELEFONICO/FAX	Tel: 0903977343 Fax: 0903975378
E-MAIL	dbruneo@unime.it

NOME E COGNOME	Francesco Longo
DATA E LUOGO DI NASCITA	16-11-1982 Messina
RUOLO (Professore, ricercatore...)	Ricercatore a Tempo Determinato
DIP. DI APPARTENENZA	Dipartimento di Ingegneria
RECAPITO TELEFONICO/FAX	Tel: 0903977335 Fax: 0903975378
E-MAIL	flongo@unime.it

2. DATI RELATIVI ALLA SOCIETA' SPIN OFF

DENOMINAZIONE	SmartMe s.r.l.
----------------------	----------------

TIPOLOGIA SPIN OFF¹	Spin off accademico
QUOTA EVENTUALE CAPITALE SOCIALE DA SOTTOSCRIVERE	10000€
OGGETTO SOCIALE	<p>1. LA PROGETTAZIONE, IL DISEGNO, LA PROTOTIPAZIONE, LO SVILUPPO, L'INTEGRAZIONE E LA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI COMPONENTI E SISTEMI HARDWARE E SOFTWARE AD ALTO VALORE TECNOLOGICO;</p> <p>2. LA PRODUZIONE DI SOFTWARE, L'ASSUNZIONE DI APPALTI E L'EFFETTUAZIONE DI STUDI E RICERCHE COMUNQUE CONNESSI ALLA PROGETTAZIONE, ALLA REALIZZAZIONE ED ALLA MODIFICAZIONE DI PRODOTTI SOFTWARE ED HARDWARE;</p> <p>3. L'ASSUNZIONE IN APPALTO DI LAVORI DI REALIZZAZIONE DI SOLUZIONI INFORMATICHE INTEGRATE SIA PER SOGGETTI PUBBLICI CHE PRIVATI CON LA GESTIONE COMPLETA DEL PROGETTO INFORMATICO, DALL'INGEGNERIA ELETTRONICA DI BASE ALLA MESSA IN SERVIZIO DEI SISTEMI REALIZZATI, ALLA DOCUMENTAZIONE TECNICA MULTILINGUE;</p> <p>4. LA RICERCA SCIENTIFICA NEI CAMPI DI APPLICAZIONE DELL'INFORMATICA PER LO SVILUPPO E LA MESSA A PUNTO DI PROCEDIMENTI SUSCETTIBILI DI PRATICA UTILIZZAZIONE E LO SFRUTTAMENTO DI ESSI SUL PIANO INDUSTRIALE.</p> <p>5. LA REALIZZAZIONE DI SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO PER SISTEMI EMBEDDED, PER SISTEMI MULTIMEDIALI, PER SISTEMI DI COMUNICAZIONE, PER SOLUZIONI MOBILI, WEB E PER L'AUTOMAZIONE;</p> <p>6. L'EROGAZIONE DI SERVIZI DI ASSISTENZA TECNICA, E CONSULENZA SU SISTEMI HARDWARE E SOFTWARE, DI COMUNICAZIONE E DI NETWORKING;</p> <p>7. L'ACQUISTO E LO SFRUTTAMENTO DI BREVETTI, PATENTI, PRIVATIVE E LICENZE DI FABBRICAZIONE;</p> <p>8. L'ATTIVITA' DI COLLAUDO, VALIDAZIONE, TEST E MANUTENZIONE DI SISTEMI ELETTRONICI E INFORMATICI NELL'AMBIENTE OPERATIVO;</p> <p>9. L'EROGAZIONE DI SERVIZI DI SUPPORTO AL CLIENTE NELLA DEFINIZIONE E NELLA SCELTA DELLE TECNOLOGIE PIU' ADEGUATE ALLA REALIZZAZIONE DI PROGETTI;</p> <p>10. L'EROGAZIONE E REALIZZAZIONE, ANCHE A DISTANZA, DI CORSI FORMATIVI IN AMBITO TECNOLOGICO, ELETTRONICO, INFORMATICO E DI NETWORKING;</p> <p>11. IL COMMERCIO E/O RAPPRESENTANZA CON O SENZA DEPOSITO, VENDITA AL DETTAGLIO E ALL'INGROSSO, IMPORT ED EXPORT DI PRODOTTI E COMPONENTISTICA ELETTRONICA ED INFORMATICA;</p> <p>12. LA SOCIETA' PUO' ASSUMERE E CONCEDERE AGENZIE, COMMISSIONI, RAPPRESENTANZE E MANDATI SIA IN ITALIA CHE ALL'ESTERO, NONCHE' COMPIERE TUTTE LE OPERAZIONI COMMERCIALI, FINANZIARIE, MOBILIARI E IMMOBILIARI, NECESSARIE O UTILI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI SCOPI SOCIALI.</p> <p>13. LA DISTRIBUZIONE SIA DIRETTA SIA INDIRETTA, L'IMPORTAZIONE, L'ESPORTAZIONE, LA FABBRICAZIONE, L'ASSEMBLAGGIO, L'ACQUISTO, LA VENDITA ANCHE AL MINUTO, LA LOCAZIONE (ANCHE FINANZIARIA) LA MANUTENZIONE ANCHE PER CONTO TERZI, LA PREDISPOSIZIONE, LA MESSA IN OPERA DI SISTEMI ELETTRONICI, INFORMATICI E PRODOTTI AFFINI, NONCHE' APPARECCHIATURE, MATERIALI, RICAMBI E PROGRAMMI PER SISTEMI ELETTRONICI E PRODOTTI AFFINI E DI OGNI ALTRO BENE, ACCESSORIO O SERVIZIO DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE, DI RINNOVAZIONE, DI SUPPORTO O INTEGRATIVO, COLLEGATO O COMPLEMENTARE DELL'ELETTRONICA IN GENERALE.</p> <p>14. L'ASSUNZIONE DI CONTRATTI DI AGENZIA E DI MANDATO IN GENERE CON O SENZA RAPPRESENTANZA, DI COMMISSIONE O CONCESSIONE CON O SENZA DEPOSITO DA SOCIETA' ED IMPRESE IN GENERE SIA COMMERCIALI CHE INDUSTRIALI, NAZIONALI ED ESTERE, NEL SETTORE DELL'INFORMATICA, DELL'ELETTRONICA E DEI RELATIVI PRODOTTI, IMPIANTI, PROCESSI E PROGRAMMI, OD IN SETTORI AD ESSO AFFINI.</p> <p>15. L'ASSUNZIONE DI MANDATI DA DITTE ESTERE PER L'ESECUZIONE IN ITALIA E DA DITTE ITALIANE PER L'ESECUZIONE ALL'ESTERO DI ATTIVITA' CHE COMUNQUE RIENTRANO NELL'OGGETTO SOCIALE;</p> <p>16. NEL PIENO RISPETTO DEL D.LGS. 385/1993 E DEL D.LGS. 58/1998 E AL SOLO FINE DEL CONSEGUIMENTO DELL'OGGETTO SOCIALE, LA SOCIETA' POTRA', NON IN VIA PREVALENTE, ASSUMERE INTERESSENZE, QUOTE DI PARTECIPAZIONE, ANCHE AZIONARIE, IN ALTRE SOCIETA' O IMPRESE AVENTI SCOPI AFFINI O ANALOGHI, E POTRA' ALTRESI' SEMPRE NON IN VIA PREVALENTE E SENZA CHE CIO' POSSA COSTITUIRE ESERCIZIO PROFESSIONALE NEI CONFRONTI DEL PUBBLICO, COMPIERE OPERAZIONI COMMERCIALI, AMMINISTRATIVE, IMMOBILIARI, MOBILIARI E FINANZIARIE, RILASCIARE FIDEJUSSIONI A FAVORE DI TERZI E PRESTARE GARANZIE SOLO NELL'INTERESSE DEI TERZI CHE CONTRAGGONO CON LA</p>

¹ Specificare se si tratta di Spin Off Accademica o Spin Off dell'Università degli Studi di Messina ed, in quest ultimo caso, quantificare la quota di capitale sociale da sottoscrivere – valore assoluto e percentuale sul totale

	<p>SOCIETA' E CIOE' IN VIA STRUMENTALE AD OPERAZIONI ECONOMICO-GIURIDICHE DI INTERESSE DELLA SOCIETA' E NON NEI CONFRONTI DEL PUBBLICO E COMPIERE QUALSIASI ATTIVITA' CHE SIA STRETTAMENTE STRUMENTALE AL CONSEGUIMENTO DELL'OGGETTO SOCIALE;</p> <p>17. LA SOCIETA' PUO' ALTRESI' RILASCIARE FIDEIUSSIONI E ALTRE GARANZIE IN GENERE, ANCHE REALI.</p>
<p>COMPAGINE SOCIALE Inserire i dati di tutti i soci fondatori²</p>	<p>- PULIAFITO Antonio, nato a Catania il giorno 24 agosto 1965, residente a Catania in via Umberto n. 134, codice fiscale: PLF NTN 65M24 C351A; quota capitale: 18,5%, ovvero 1850,00 €.</p> <p>- ZAIA Angelo, nato a Lipari il giorno 1 Aprile 1974, residente a Lipari in C.da Serra n. 5, codice fiscale: ZAI NGL 74D01 E606N; quota capitale: 18,5%, ovvero 1850,00€.</p> <p>- BRUNEO Dario, nato a Messina il giorno 14 dicembre 1973, residente a Messina in Via P. Mafalda n. 24, codice fiscale: BRN DR A 73T14 F158R; quota capitale: 18,5 %, ovvero 1850,00 €.</p> <p>- DISTEFANO Salvatore, nato a Catania il giorno 16 giugno 1974, residente a Savoca (Me) in via Scorsonello n. 34, codice fiscale: DSTSVT74H16C351Y; quota capitale: 7,50%, ovvero 750,00 €.</p> <p>- LONGO Francesco, nato a Messina il giorno 16 novembre 1982, residente a Messina in Viale Annunziata n. 42, codice fiscale: LNG FNC 82S16 F158H; quota capitale: 18,50%, ovvero 1850,00 €.</p> <p>- MERLINO Giovanni, nato a Messina il giorno 13 novembre 1977, residente a Messina in V.le della Libertà n. 41, codice fiscale: MRL GNN 77S13 F158V; quota capitale: 18,50%, ovvero 1850,00 €.</p>
<p>TEMPO PREVISTO PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETA'</p>	<p>2 settimane dall'approvazione da parte dell'Università degli Studi di Messina come Spin-off Accademico.</p>
<p>LOCALIZZAZIONE³</p>	<p>Da incubare presso Dipartimento di Ingegneria, locale blocco B piano 4, in condivisione con DHLabs.</p>

3. DESCRIZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA

3.1 Descrivere l'**idea** di impresa (includere breve descrizione del progetto di ricerca da cui nasce l'idea, il settore di attività cui appartiene l'idea e la tecnologia su cui si basa).

SmartMe è una azienda costituenda a Messina come centro di ricerca e sviluppo di soluzioni hardware e software innovativi in ambito Cloud, Internet delle cose e Smart Cities. Obiettivo della società è quello di applicare in

² Indicare la denominazione per persone giuridiche o enti privati, specificando la quota di capitale in valore assoluto e in percentuale sul totale. Allegare breve curricula per le persone fisiche e descrizione per enti o società.

³ Indicare sede ed indirizzo completo. Nel caso in cui l'impresa spin off venga incubata presso locali dell'Università degli Studi di Messina fornire dettagliata descrizione degli stessi.

ambito business le soluzioni frutto delle attività di ricerca svolte negli ultimi anni dal gruppo di ricerca. In particolare l'iniziativa del progetto #SmartMe ha messo in evidenza le potenziali ricadute economiche di una applicazione industriale delle soluzioni sviluppate in via prototipale.

3.2 Descrivere la o le **applicazioni di mercato (combinazione prodotti/servizi)** più interessanti da valorizzare in chiave economica attraverso la creazione di impresa.

L'obiettivo dello Spin-off SmartMe è quello di riprogettare gli oggetti di uso comune per renderli intelligenti e così parte dell'Internet delle cose. Tali oggetti dovranno essere in condizione di condividere informazioni, "parlando" tra loro, in modo da automatizzare numerose attività in svariati campi applicativi con particolare riferimento a quello delle Smart Cities. Tali oggetti, quindi, dovranno essere in grado, ad esempio, di monitorare lo stato di salute di un paziente, tracciare il movimento delle merci, gestire una città in maniera intelligente, controllare l'ambiente, realizzare l'agricoltura di precisione, etc. La trasversalità delle tematiche su cui trovano applicazione le specifiche competenze e le soluzioni innovative sviluppate da SmartMe si ipotizza, inoltre, abbiano sorgente di ispirazione e ricaduta diretta sulle filiere presenti sul territorio e le eccellenze dei diversi gruppi di ricerca di questo Ateneo.

3.3 Descrivere lo stato dell'arte nel **settore** in particolare indicando: i **punti di forza** (e gli eventuali punti di debolezza) dell'idea proposta, rispetto ad altri prodotti/servizi concorrenti già disponibili sul mercato:

L'obiettivo di SmartMe consiste nello sviluppare soluzioni hardware e software, oltre che servizi, per l'Internet delle cose grazie all'utilizzo di tecnologie ed approcci totalmente aperti (open source, open hardware, open data). Uno dei principali problemi dei possibili beneficiari di soluzioni in ambito dell'Internet delle cose è, infatti, la dipendenza dal fornitore (vendor lock-in) che obbliga a onerosi contratti di manutenzione e assistenza, e può rendere infrastrutture, servizi e applicazioni non facilmente aggiornabili. Operare a stretto contatto con il mondo universitario, da sempre impegnato nel mondo delle tecnologie aperte, permetterà a SmartMe di affrontare al meglio tale sfida e proporre alle Municipalità ed agli attori degli specifici settori, in tutto il mondo, un modello aperto e sostenibile di innovazione.

3.4 Identificare i gruppi di ricerca o di imprese che operano in **settori affini** a quello oggetto della proposta

Il gruppo di ricerca MDSLab di Messina opera da anni nel settore dell'Internet delle cose e dei sistemi wireless, con competenze specifiche

relative all'integrazione di sensori e Cloud computing. Alcune delle più importanti società di tecnologia come Cisco, Qualcomm, Freescale, Sony, Autodesk, Microsoft ed Oracle stanno effettuando notevoli investimenti nel settore dell'Internet of Things. Sono in atto collaborazioni con soggetti industriali attivi in questo settore con ruoli ed obiettivi complementari come Arduino, STmicroelectronics, Fujitsu, IBM. Sono inoltre attivi rapporti di collaborazione con numerose PMI sia sul territorio italiano che europeo.

In ambito di ricerca esistono diverse collaborazioni del gruppo di ricerca che sicuramente avranno impatto sulle attività del costituendo spin-off come ad esempio l'Università di Berkeley (Blockchain), la Kazan Federal University (Big Streaming), Hong Kong Polytechnic University (Smart Cities), National Technical University of Athens (Crowd-Sensing), Duke University (Performance evaluation, Reliability), Università di Pisa (Green Computing), Università di Modena e Reggio Emilia (Cyber Security), Politecnico di Milano (Performance evaluation). Si ritiene inoltre di sviluppare collaborazioni con altri gruppi di ricerca dello stesso Ateneo che rappresentano eccellenze negli specifici ambiti di appartenenza e che risultino strategici per gli obiettivi di business. Fra questi temi possiamo citare in via non esaustiva: analisi di dati ambientali, smart mobility, agrifood, beni culturali, sentiment and wellness analysis, supply chains, e-health, risk analysis e protezione del territorio, ingegneria civile e strutturale, smart grid.

3.5 Indicare le caratteristiche dei **clienti** potenziali cui è rivolto il prodotto/servizio ed i **bisogni** che questo soddisfa. Indicare inoltre il **mercato** di riferimento del prodotto/servizio (descrivendo i **vantaggi offerti ai clienti** dall'applicazione di mercato e l'eventuale **dimensione** potenziale del mercato)

Un fatto poco noto nell'odierno mondo IT è che gli oggetti connessi ad Internet hanno ampiamente superato in numero la popolazione mondiale. Secondo i dati di Cisco, il numero di oggetti connessi nel 2012 era di 8.7 miliardi. Tale cifra è salita a 10 miliardi nel 2013 e si prevedono 25 miliardi di oggetti connessi già nel 2020. L'obiettivo principale è quello di creare una comunità di sviluppatori/utenti di servizi basati sull'Internet delle cose. Lo Spin-off opererà come agevolatore nella creazione di soluzioni business verticali basate sui sistemi hardware e software frutto della ricerca applicata. Le soluzioni verticali potranno essere sviluppate sia all'interno dello stesso Spin-off o, attraverso partecipazioni a nuove compagnie private o miste pubblico-private, con focalizzazioni e competenze più specifiche e verticali. I clienti sono quindi Imprese, Pubbliche Amministrazioni e Centri di Ricerca per i quali lo Spin-off offrirà:

- *Progettazione e prototipazione di sistemi distribuiti*: Lo Spin-off opererà come collante fra i Centri di ricerca e PMI/PA al fine di disegnare e

prototipare soluzioni innovative che, successivamente potranno diventare soluzioni con un business autonomo.

- *Semplificazione nella gestione di sistemi complessi:* PMI e pubbliche amministrazioni potranno focalizzarsi sulla realizzazione di soluzioni verticali senza preoccuparsi dei complessi meccanismi di base (accessibilità, sicurezza, robustezza, elasticità) dei sistemi hardware e software necessari al raggiungimento dei loro obiettivi.
- *Resiliency by design:* i sistemi complessi sono spesso caratterizzati da un numero elevato di entità interagenti che moltiplicano esponenzialmente le possibili cause di guasto e malfunzionamento. E' quindi necessario progettare tali sistemi considerando la resilienza quale requisito principale. Trovare soluzioni semplici a problemi complessi è inoltre ciò che caratterizza spesso le idee di successo.
- *Ricerca e consulenza su nuove tecnologie:* il mondo IT è soggetto a cambiamenti continui. Nuove tecnologie nascono ogni giorno, evolvono e vengono velocemente soppiantate da altre più efficaci ed efficienti. E' quindi necessario un costante aggiornamento che spesso non rientra tra le principali attività di aziende e pubbliche amministrazioni. Lo spin-off si occuperà di effettuare ricerca sulle nuove tecnologie in ambito IoT e di trasferirle ai possibili fruitori secondo le loro necessità.

Il target dello Spin-off è quello di realizzare progetti per Città' e Sistemi complessi (Aeroporti, Griglie di fornitura energetica, Cantieri, Siti industriali etc.), e nel contempo di generare nuove società specializzate in soluzioni verticali ove queste siano autonomamente sostenibili. Una stima conservativa è quella di raggiungere un obiettivo di 20 Città'/Sistemi implementati in un arco di tre anni, e di generare ulteriori 2 nuove società autonome.

3.6 Identificare eventuali elementi di criticità:

TECNOLOGICA	Esistono numerosi competitor, anche importanti, che propongono soluzioni proprietarie e chiuse. La proposta dello Spin-off è quella di adottare soluzioni aperte per le infrastrutture tecnologiche che andranno a costituire le Smart Cities così come aperte sono oggi le soluzioni relative alle infrastrutture non tecnologiche (acquedotti, impianti fognari, impianti di distribuzione elettrica e centrali di produzione, etc.).
ECONOMICO-FINANZIARIA	La principale criticità per questo aspetto è data dalla necessità di individuare soggetti finanziatori disposti ad investire nelle verticalizzazioni. L'attività di ricerca di questi soggetti è già iniziata e si stanno valutando opportunità e partnership.
DI PARTNERSHIP	Mentre le partnership con i centri di ricerca sono

	collaudate (grazie alla pluriennale esperienza in ambito scientifico), vanno identificati e consolidati i rapporti di partnership necessari alla vita commerciale dell'impresa (attività di individuazione di opportunità e attività di marketing e contatto con possibili fruitori). Anche in questo ambito si stanno valutando partnership adatte a superare le criticità.
DI RISORSE UMANE	Il principale rischio nel reperimento di risorse umane è l'alto grado di conoscenza richiesto nell'ambito delle tecnologie IoT e negli svariati ambiti applicativi che queste possono avere. Lavorando in stretta collaborazione con il gruppo di ricerca dell'Università di Messina, però, lo Spin-off avrà la possibilità di formare direttamente risorse umane qualificate e pronte ad affrontare le sfide richieste dal mercato e/o di reperire tali risorse presso gli svariati altri gruppi di ricerca sul territorio con i quali si prevede di attivare collaborazioni.
ALTRO	

3.7 Descrivere le **partnership** possibili per agevolare la produzione e/o la commercializzazione del prodotto/servizio.

(Indicare la tipologia o il nome del partner)

Arduino è un partner chiave per i dispositivi open hardware, STmicroelectronics e' il possibile partner nell'area microprocessori e sensori. La community del progetto OpenStack e di altri progetti open source che costituiranno parte della più vasta visione del progetto #SmartMe potranno costituire partner privilegiati per la produzione della parte software.

3.8 Indicare se esiste un **brevetto** alla base dell'idea di impresa o se si pensa di poter brevettare il prodotto e/o la tecnologia utilizzata.

Alla base dell'idea di impresa c'è la valorizzazione del framework Stanck4Things, sviluppato in formato aperto dal gruppo MDSTLab e già' integrato all'interno di OpenStack.

3.9 Indicare la ripartizione delle funzioni e dei **ruoli** all'interno della società (socio, collaboratore esterno, dipendente, ecc), indicando le competenze già presenti e quelle da reperire.

Angelo Zaia - Socio, Presidente e Consigliere Delegato: Ricerca e innovazione, system integration, progettazione oggetti smart

Antonio Puliafito - Socio, Consigliere: Ricerca e innovazione, collaborazioni esterne, disseminazione, Cloud e IoT

Dario Bruneo - Socio, Consigliere: Ricerca e innovazione, sistemi embedded, dispositivi

IoT

Salvatore Distefano - Socio, Consigliere: Ricerca e innovazione, collaborazioni esterne, sistemi mobili

Francesco Longo - Socio: Ricerca e innovazione, progettazione software, Cloud computing

Giovanni Merlino - Socio: Ricerca e innovazione, progettazione servizi, sistemi mobili

4. OBIETTIVI ECONOMICI

4.1 Indicare l'ordine di grandezza dei **costi** dell'iniziativa per il primo anno (se possibile anche per il secondo e il terzo)

COSTI FISSI	I ANNO	II ANNO	III ANNO
Affitti/locazioni	5000	5000	5000
Costo del personale	35000	70000	100000
Compenso soci	40000	65000	90000
Costi di gestione (telefono, luce, ecc.)			
Ammortamenti	1500	3000	4500
Assicurazione	1000	1500	2000
Spese amministrative	8000	8000	8000
Altro (Promozione, abbonamenti, corsi...)	1500	3000	3000
TOTALE	92000	155500	212500

COSTI VARIABILI	I ANNO	II ANNO	III ANNO
Consulenze esterne	10000	9000	6000
Materie prime			
Trasferte	5000	5000	5000
Altro (brevetti, software...)			
TOTALE	15000	14000	11000

TEMPI PAGAMENTO costi variabili	I ANNO	II ANNO	III ANNO	termini di pagamento es.60gg/120gg		
Consulenze esterne	30gg	30gg	30gg			
Materie prime	60gg	60gg	60gg			
Trasferte	30gg	30gg	30gg			
Altro						

4.2 Indicare l'ordine di grandezza dei **ricavi** dell'iniziativa per il primo anno (se possibile anche per il secondo e il terzo)

I ANNO		
RICAVI	Prezzo unitario	N° Prestazioni

Installazioni on-premise	30000	5
Servizio Cloud	3500	10
Corsi e Seminari	1500	3
TEMPI DI INCASSO RICAVI		
	Termini di incasso	
Installazioni on-premise	60gg	
Servizio Cloud	5gg	
Corsi e Seminari	60gg	

II ANNO		
RICAVI	Prezzo unitario	N° Prestazioni
Installazioni on-premise	30000	10
Servizio Cloud	3500	20
Corsi e Seminari	1500	4
TEMPI DI INCASSO RICAVI		
	Termini di incasso	
Vendita tramite Shop Online	60gg	
Servizio Cloud	5gg	
Corsi e Seminari	60gg	

III ANNO		
RICAVI	Prezzo unitario	N° Prestazioni
Installazioni on-premise	30000	20
Servizio Cloud	3500	30
Corsi e Seminari	1500	6
TEMPI DI INCASSO RICAVI		
	Termini di incasso	
Installazioni on-premise	60gg	
Servizio Cloud	5gg	
Corsi e Seminari	60gg	

4.3 Indicare l'ordine di grandezza degli **investimenti** per l'avvio dell'attività

I ANNO			
INVESTIMENTI	Periodo ammortamento	Ammortamento annuo	Termine di pagamento
Immobili			
Attrezzatura tecnica	5	1500	
Arredi			
Brevetti e licenze			
Automezzi			
Software			
Altro			
TOTALE	5	1500	

II ANNO			
INVESTIMENTI	Periodo ammortamento	Ammortamento annuo	Termine di pagamento

Immobili				
Attrezzatura tecnica	5	3000		
Arredi				
Brevetti e licenze				
Automezzi				
Software				
Altro				
TOTALE	5	3000		

III ANNO			
INVESTIMENTI	Periodo ammortamento	Ammortamento annuo	Termine di pagamento
Immobili			
Attrezzatura tecnica	5	4500	
Arredi			
Brevetti e licenze			
Automezzi			
Software			
Altro			
TOTALE	5	4500	

4.4 Indicare, se previsti, possibili **finanziamenti** all'iniziativa di carattere pubblico e/o privato

Crowdfunding, Finanziamenti pubblici su Fondi CE, Finanziamento soci.

4.5 Altre informazioni ritenute rilevanti per la valutazione dell'idea di impresa

Ai sensi del d.lgs. 196 del 30/06/03 e successive integrazioni/modificazioni autorizzo il trattamento dei dati

DATA
13 Febbraio 2017

FIRMA

Antonio Furliaflo
Dan B...
Francesco R...