

Voucher Innovation Manager 2023

**ACTO
MEDIA**



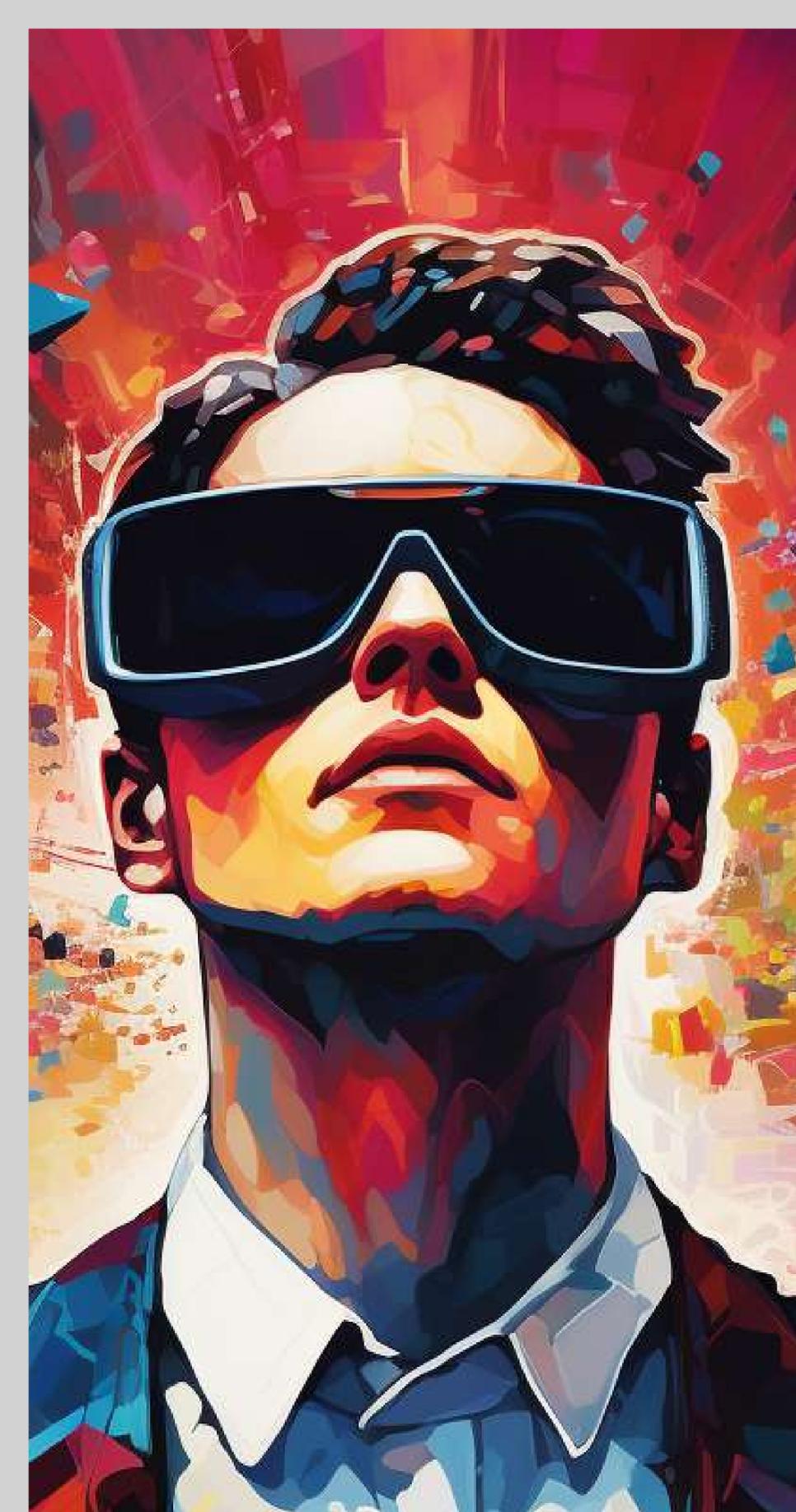
Benincaso & Partners

Commercialisti
& Consulenti aziendali

Voucher Innovation Manager 2023

Il Voucher per consulenza in innovazione, in linea con il Piano "**Impresa 4.0**", promuove la digitalizzazione delle PMI e reti d'impresa nazionali, introducendo esperti per implementare tecnologie e rinnovare la gestione aziendale, inclusa la finanza.

Sono stati **stanziati 75 milioni di euro** per questa iniziativa.



Il Ruolo dell'Innovation Manager

L'**Innovation Manager** guida la modernizzazione aziendale, introducendo metodi organizzativi innovativi, commerciali e facilitando l'accesso a nuove opportunità finanziarie.

Ogni azione è definita in un contratto di consulenza post-domanda di contributo.

A Chi è Rivolto



**Micro e
Piccole Imprese**

50%
dei costi

40k €
Max



Medie Imprese

30%
dei costi

25k €
Max



Reti di Imprese

50%
dei costi

80k €
Max

Modalità di partecipazione

Voucher per consulenza in innovazione - Modalità di Partecipazione:

1. **Ente Promotore:** Ministero delle Imprese e del Made in Italy.
2. **Dotazione Finanziaria:** 75 milioni di euro.
3. **Obiettivo:** Sostenere la trasformazione tecnologica e digitale delle PMI e reti di impresa nazionali.
4. **Consultori qualificati:** Elenco dei manager e società di consulenza accreditate dal Ministero.
5. **Tecnologie abilitanti:** Big data, cloud computing, cyber security, realtà virtuale, robotica, internet delle cose, digital marketing, ecc.
6. **Presentazione domande:** Dal 26 ottobre al 23 novembre 2023.
7. **Procedura:** Online al link <https://Agevolazioni.dgiai.gov.it>.
8. **Invio istanze di agevolazione:** Dopo il 29 novembre 2023 (link disponibile a breve).

I Nostri "Percorsi"

Sfrutta al meglio le opportunità di finanziamento.

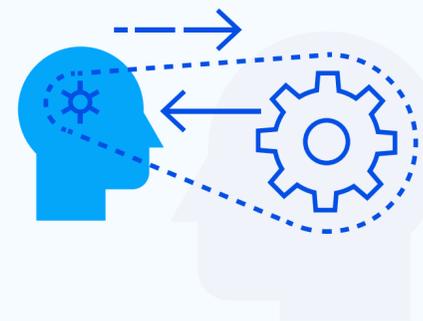
Abbiamo disegnato **percorsi** chiari e ben strutturati, guidandoti passo dopo passo verso l'area di intervento perfetta per le esigenze della tua azienda.



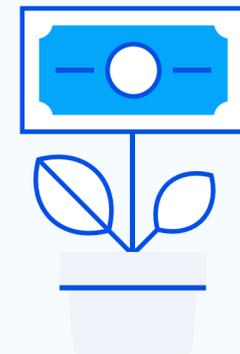
**Business
Innovation**



**Sales
Digitalization**



**Innovation
Management**



Fundraising

Business Innovation

Progetti di investimento per la diversificazione o l'innovazione di business in:

- **AR&VR e Metaverso**
- **Industria 4.0 e NPR**
- **Prodotti Digitali (Applicativi e Piattaforme Digitali, AI, Big Data, Cloud, Blockchain)**
- **Sostenibilità: Energie Rinnovabili, Efficientamento Energetico, Economia Circolare**

È il percorso volto a innovare il modello di business dell'impresa, impattando i processi di produzione, attraverso l'ingresso in nuovi settori o l'innovazione dei processi produttivi esistenti tramite nuove tecnologie.

L'ingresso può avvenire tramite sviluppo interno (spin-off) o acquisizione (M&A)

Target: Grandi Imprese e Startup tecnologiche

Business Innovation

Il metodo (step di percorso):

| STEP | SERVIZIO | OUTPUT: Business Innovation Plan (BIP) |
|-----------------------------------|--|--|
| 1. AUDIT | Analisi del Modello di Business dell'impresa | Report BM |
| 2. BUSINESS RE-MODELING | Individuazione delle soluzioni di innovazione | Business Model |
| 3. STUDIO DI FATTIBILITA' TECNICO | Progetto tecnico Piattaforma/Applicativo/Studio ingegneristico | Relazione Tecnica + Preventivo + Wireframe |
| 4. BUSINESS PLANNING | Sviluppo di un piano di investimento per sviluppo interno o acquisizione (M&A) | Business Plan |
| 5. FUNDRAISING SCREENING | Individuazione dei finanziamenti disponibili per gli investimenti individuati | Screening Fundraising |
| 6. FUNDRAISING APPLICATION | Application al bando selezionato | Fundraising Application |

Sales Digitalization

Progetti di Digitalizzazione dell'Ecosistema di Vendita:

- **Vendite (e-commerce)**
- **Marketing**
- **CRM**
- **Sales Monitoring**

È il percorso volto a digitalizzare i processi di vendita e di marketing.

Target: PMI e Startup

Sales Digitalization

Il metodo (step di percorso):

| STEP | SERVIZIO | OUTPUT: Business Innovation Plan (BIP) |
|-----------------------------------|---|---|
| 1. AUDIT | Analisi del Modello di Marketing e Vendita dell'impresa | Report MM (Marketing Model) |
| 2. STUDIO DI FATTIBILITA' TECNICO | Progetto tecnico Piattaforme/Applicativi/Tool | Relazione Tecnica + Preventivo + Wireframe |
| 3. MARKETING RE-MODELING | Individuazione delle soluzioni di digitalizzazione | Digital Marketing Plan |

Innovation Management

Progetti di Innovazione e digitalizzazione dei processi organizzativi:

- **Processi**
- **Sistemi**

È il percorso volto a innovare e digitalizzare i processi organizzativi d'impresa, sia agendo sulla catena del valore, i processi e le procedure organizzative, sia sugli strumenti utilizzati per gestire.

Target: Grandi aziende e PMI

Innovation Management

Il metodo (step di percorso):

| STEP | SERVIZIO | OUTPUT: Business Innovation Plan (BIP) |
|-----------------------------------|--|---|
| 1. AUDIT | Analisi dei Processi Organizzativi | Report OM (Organization Model) |
| 2. PROCESS RE-MODELING | Individuazione delle soluzioni di riorganizzazione dei processi | Organization Plan |
| 3. STUDIO DI FATTIBILITA' TECNICO | Progetto tecnico Piattaforme/Applicativi/Tool (sviluppo interno, abbonamenti, acquisti) | Digitalization Plan (Relazione Tecnica + Preventivi + Wireframe) |

Fundraising

Progetti di Innovazione del fundraising:

- **Venture Capital**
- **Private Equity**
- **Crowdfunding**
- **Finanza Agevolata**

È il percorso volto ad approvvigionare capitale.

Target: Startup e PMI Innovative

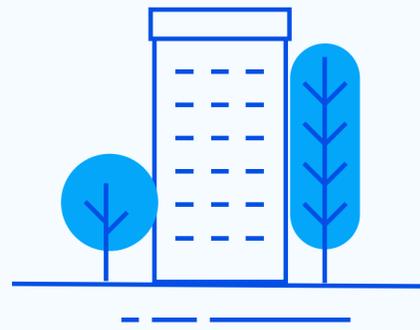


Fundraising

Il metodo (step di percorso):

| STEP | SERVIZIO | OUTPUT: Business Innovation Plan (BIP) |
|----------------------------|--|---|
| 1. AUDIT | Analisi del Business (Bilanci, Business Model, Business Plan) | Report Due Dlligence |
| 2. BUSINESS PLANNING | Sviluppo di business plan e documenti ad hoc | Business Plan, Pitch |
| 3. FUNDRAISING SCREENING | Individuazione dei finanziamenti, portali crowdfunding, fondi investimento, venture disponibili per gli investimenti individuati | Screening Fundraising |
| 4. FUNDRAISING APPLICATION | Application al bando o ai fondi selezionati | Fundraising Application |

Beneficiari



**Micro e
Piccole Imprese**



Medie Imprese



Reti di Imprese

Quali Sono le Agevolazioni?

| | Fino a | Fondo Perduto |
|-------------------------|-----------------|---------------|
| Micro e Piccole Imprese | 40.000 € | 50% |
| Medie Imprese | 25.000 € | 30% |
| Reti d'Imprese | 80.000 € | 50% |

Micro e Piccole Imprese - Micro Impresa

1. **Numero di dipendenti:** Meno di 10 persone.
2. **Fatturato annuo o Totale del bilancio annuale:** Non superiore a 2 milioni di euro.
3. **Indipendenza:** Non deve essere controllata al 25% o più da un'entità (o entità congiunte) non classificata come micro, piccola o media impresa.

Micro e Piccole Imprese - Piccole Imprese

1. **Dipendenti:** Meno di 50 addetti.
2. **Fatturato annuo:** Non superiore a 10 milioni di euro o bilancio totale annuo non superiore a 10 milioni di euro.
3. **Autonomia:** Non deve essere controllata al 25% o più da una o più imprese non PMI.
4. **Indipendenza:** Non deve avere partecipazioni significative in altre imprese e non deve essere controllata da entità più grandi.

Medie Imprese

1. **Dipendenti:** Tra 50 e 249 addetti.
2. **Fatturato annuo:** Non superiore a 50 milioni di euro, oppure un bilancio totale annuo non superiore a 43 milioni di euro.
3. **Autonomia:** Non deve essere controllata al 25% o più da una o più imprese non PMI.
4. **Indipendenza:** Non deve avere partecipazioni significative in altre imprese e non deve essere controllata da entità più grandi.

Reti d'Imprese

1. **Contratto:** Le imprese stabiliscono un contratto di rete che definisce gli obiettivi comuni, le attività da svolgere insieme e le risorse da allocare. Il contratto può avere durata determinata o indeterminata.
2. **Registrazione:** Il contratto di rete deve essere registrato presso la Camera di Commercio competente.
3. **Autonomia delle Imprese:** Ogni impresa conserva la propria autonomia giuridica ed economica, pur collaborando in specifiche aree stabilite nel contratto.
4. **Responsabilità:** Le imprese sono responsabili solo per gli obblighi che derivano dal contratto di rete e non per gli obblighi delle altre imprese partecipanti.

Reti d'Imprese

1. **Flessibilità:** Nuove imprese possono aderire alla rete o imprese esistenti possono uscire, a condizione che ciò sia previsto dal contratto di rete.
2. **Benefici Fiscali e Contributivi:** Esistono incentivi specifici per le imprese che decidono di collaborare attraverso reti d'impresa, al fine di stimolare la cooperazione tra PMI.



In Conclusione

L'Innovation Manager rappresenta il motore trainante dell'innovazione all'interno delle aziende moderne.

Con un occhio attento alle tendenze emergenti, alle tecnologie avanzate e alle esigenze del mercato, gli Innovation Manager sono cruciali per garantire la crescita e la competitività delle aziende nel panorama aziendale in continua evoluzione.

Se la tua azienda è pronta a trasformare le sfide in opportunità e a guidare l'innovazione verso il successo, non esitate a contattarci.

Siamo qui per aiutarti a identificare e implementare soluzioni innovative su misura per le tue esigenze specifiche.

Contatti

☎ +39 085 911 7273

☎ +39 085 911 7273

✉ mail@actomedia.com

🌐 www.actomedia.com

Unisciti a noi nel plasmare il futuro del tuo business. Contattaci oggi stesso per scoprire come un Innovation Manager può guidare la tua azienda verso nuovi orizzonti di successo.

Siamo pronti a collaborare con te e a trasformare le tue idee innovative in realtà concreta.

Grazie per l'attenzione.

ACTO MEDIA



Benincaso & Partners

Commercialisti
& Consulenti aziendali

Iniziativa promossa dall'agenzia di comunicazione, marketing e sviluppo IT "Actomedia"
e lo studio commercialisti e consulenza aziendale "Benincaso & Partners".