

ALLEGATO 2

GRIGLIA VALUTAZIONE BANDO 6.4.2. CRITERIO 5

GAL VALLE D'AOSTA

<p> Criterio qualitativo</p> <p>5. Qualità progettuale dell'intervento: grado di completezza o approfondimento della relazione progettuale proposta (Modello 1).</p>	
<p>Grado di dettaglio e completezza del progetto di intervento</p> <p>Ottimo => 12 punti</p> <p>Sufficiente => 6 punti</p> <p>Insufficiente => 0 punti</p>	<p>OTTIMO: il progetto risulta completo, dettagliato sia per gli interventi previsti che per i relativi costi e concorre a raggiungere pienamente e in maniera assolutamente coerente gli obiettivi del bando e della SSL => 12 PUNTI</p> <p>SUFFICIENTE: il progetto risulta sufficientemente completo e dettagliato sia per gli interventi previsti che per i relativi costi e concorre a raggiungere in maniera sufficientemente attendibile gli obiettivi del bando e della SSL => 6 PUNTI</p> <p>INSUFFICIENTE: il progetto risulta incompleto sia per quanto riguarda gli interventi previsti che per i relativi costi. Il progetto non è in linea con gli obiettivi previsti dal bando e della SSL => 0 PUNTI</p>
<p>Analisi della domanda e dell'offerta: tipologie di clienti e di concorrenti</p> <p>Approfondita => 6 punti</p> <p>Sufficiente => 3 punti</p> <p>Insufficiente => 0 punti</p>	<p>Analisi della domanda e dell'offerta APPROFONDATA: 6 PUNTI</p> <ul style="list-style-type: none"> - chiara identificazione delle tipologie di clienti a cui fare riferimento e delle loro esigenze, - obiettivi di soddisfacimento delle aspettative della potenziale clientela; - individuazione puntuale dei concorrenti presenti sul mercato; <p>Analisi della domanda e dell'offerta SUFFICIENTE: 3 PUNTI</p> <ul style="list-style-type: none"> - identificazione sommaria delle tipologie di clienti a cui fare riferimento e delle loro esigenze, - individuazione generica dei concorrenti presenti sul mercato; <p>Analisi della domanda e dell'offerta INSUFFICIENTE: 0 PUNTI</p> <ul style="list-style-type: none"> - le tipologie di clienti non vengono definite chiaramente così come i concorrenti presenti sul mercato.
<p>Innovatività del progetto, rispetto a servizi o attività simili già attivi nel comune di riferimento</p>	<p>Assenza di servizi o attività simili nel Comune in cui viene realizzato l'intervento: 6 PUNTI</p> <p>Presenza fino a 3 servizi o attività simili nel Comune in cui viene realizzato l'intervento: 3 PUNTI</p> <p>Presenza di più di 3 servizi o attività simili nel Comune di riferimento: 0 PUNTI</p>
<p>Grado di dettaglio del conto economico previsionale</p>	<p>OTTIMO: grado di dettaglio del conto economico approfondito</p> <ul style="list-style-type: none"> - i ricavi di vendita stimati risultano attendibili e veritieri,

<p>dell'iniziativa per lo sviluppo dell'attività</p> <p>Ottimo => 8 punti</p> <p>Sufficiente => 4 punti</p> <p>Insufficiente => 0 punti</p>	<p>rispetto al mercato di riferimento;</p> <ul style="list-style-type: none"> - i costi di produzione previsti sono stati analizzati in modo esaustivo e risultano dettagliati sia per quanto riguarda l'acquisto delle materie prime che i costi di personale; - il conto economico prospetta un adeguato ritorno economico (al netto degli ammortamenti ed oneri finanziari) a seguito dell'avvio dell'attività. <p>SUFFICIENTE: grado di dettaglio del conto economico sufficiente</p> <ul style="list-style-type: none"> - i ricavi di vendita stimati risultano sufficientemente attendibili e veritieri, rispetto al mercato di riferimento; - i costi di produzione previsti sono stati analizzati e risultano sufficientemente dettagliati sia per quanto riguarda l'acquisto delle materie prime che i costi di personale; - il conto economico prospetta un utile di esercizio minimo (al netto degli ammortamenti ed oneri finanziari) a seguito dell'avvio dell'attività (costi inferiori ai ricavi). <p>INSUFFICIENTE: grado di dettaglio del conto economico scarso</p> <ul style="list-style-type: none"> - i ricavi di vendita risultano sovrastimati o sottostimati e non attendibili, rispetto al mercato di riferimento; - i costi di produzione previsti sono stati analizzati in modo approssimativo e non risultano dettagliati sia per quanto riguarda l'acquisto delle materie prime che i costi di personale; - il conto economico prospetta possibili perdite di esercizio (al netto degli ammortamenti ed oneri finanziari) a seguito dell'avvio dell'attività che non risulta redditizia (ricavi inferiori ai costi).
<p>Grado di definizione delle strategie di marketing dell'attività</p> <p>Ottimo => 8 punti</p> <p>Sufficiente => 4 punti</p> <p>Insufficiente => 0 punti</p>	<p>OTTIMO: La strategia di marketing prevista dal progetto risulta adeguata e prospetta ottime possibilità di posizionamento sul mercato di riferimento: vengono individuati numerosi strumenti di promozione - più di 3 - (ad es. immagine coordinata/marchio identificativo, sito web, pagine social, inserzioni pubblicitarie ecc.) e previsti i relativi costi da sostenere => 8 PUNTI</p> <p>SUFFICIENTE: La strategia di marketing prevista dal progetto risulta sufficiente e prospetta sufficienti possibilità di posizionamento sul mercato di riferimento: vengono individuati alcuni strumenti di promozione - 1/2 - e previsti i relativi costi da sostenere => 4 PUNTI</p> <p>INSUFFICIENTE: La strategia di marketing prevista dal progetto risulta insufficiente e prospetta scarse possibilità di posizionamento sul mercato di riferimento: non sono previsti immagine coordinata/marchio identificativo e investimenti in promozione => 0 PUNTI</p>