

**SCHEDA TECNICA DA ALLEGARE ALLA DOMANDA**

**A) - DATI SULL'IMPRESA RICHIEDENTE**

**A1) - Denominazione** **ALBA GAMMA S.R.L.**

**A2) - Forma giuridica** **SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA**

**A3) - Codice Fiscale** **01196940629** Partita IVA **01196940629**

**A4) - Sede legale** **BENEVENTO** **BN** **82100**  
Comune Provincia CAP

**VIA TOMMASO BUCCIANO, 6**

Via e n. civico

**A5) - Telefono** **0824 776756** Fax **0824 565861** E-mail

**Alessandro.conte@albagamma.it**

**A6) - Legale Rappresentante** **CONTE** **ALESSANDRO** **LEG.RAPPRESENTANTE**  
Cognome Nome Qualifica

**A7) - Atto costitutivo <sup>(1)</sup>** **25/05/2000** **31/12/2050**  
Estremi Scadenza

**A8) - Capitale sociale <sup>(1)</sup>** **10.200,00** di cui versato **10.200,00**

**A9) - Iscrizione al Registro delle Imprese** **BENEVENTO** **101949** **03/08/00**  
Di Al n° Dal

**A10) - Iscrizione all'INPS** **BENEVENTO** **19/12/00** **TERZIARIO**  
Ufficio di Dal Settore

**A11) - Categoria di impresa <sup>(2)</sup>** **2008** **7** **865.634** **397.084**  
Periodo di riferimento Effettivi ULA Fatturato Totale di bilancio

**A12) - Incaricato dell'impresa per la pratica** **Aldo Obbiettivo** **0824 776756** **0824 565861**  
Sig. Tel. Fax

**A13) - Indirizzo cui inviare la corrispondenza** **BENEVENTO** **BN** **82100**  
Comune Provincia CAP

**VIA GIOVANNI AGNELLI C/DA OLIVOLA**

Via e n. civico

**P.O.R. Campania 2007-2013**  
**Obiettivo Operativo 5.2**  
**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto**  
**mediante l'I.C.T.**

(1) Solo per le società ed i consorzi;

(2) Tutti i dati devono riguardare l'ultimo esercizio contabile chiuso e sono calcolati su base annua. Per le imprese di costituzione recente i cui conti non sono stati ancora chiusi, i dati sono stimati in buona fede ad esercizio in corso.

**B) – DATI SUL PROGRAMMA DI INVESTIMENTI**

**B1)** – Ubicazione dell'unità locale oggetto dell'investimento:

Comune **BENEVENTO** Provincia **BN** CAP **82100**  
 Via e n° civico **Via Giovanni Agnelli C/da Olivola** Telefono **0824776756** Fax **0824565861**

**B2)** – Tipologia del programma di investimenti **AMPLIAMENTO**

**B3)** – Date effettive o previste relative al programma:

**B3.1)** – Data (gg/mm/aaaa) di avvio a realizzazione del programma **11/01/2010**

**B3.2)** – Data (gg/mm/aaaa) di ultimazione del programma **11/01/2011**

**B4)** – Spese del programma (al netto dell'IVA) a fronte delle quali si richiedono le agevolazioni

Voci di spesa	Spese dirette	Importo in migliaia di Euro
A	Progettazione, direzione lavori, piano marketing,accessorie	<b>15</b>
B	Impianti	<b>0</b>
C	Macchinari, attrezzature e strumenti	<b>15</b>
D	Immobilizzazioni immateriali	<b>85</b>
<b>TOTALE</b>		<b>115</b>

**C) – ELEMENTI PER IL CALCOLO DEL VALORE TECNICO DEL PROGETTO**

**C1)** – Caratteristiche innovative e qualitative del progetto, sia ai fini dell'incremento di efficienza della macchina gestionale, sia in funzione del completamento/potenziamento di infrastrutture ICT già esistenti :

Il progetto apporterà un incremento dell'efficienza della macchina gestionale per vari motivi, innanzitutto ci sarà un apporto in tecnologia notevole sia di tipo materiale che immateriale. Altro aspetto importante sarà l'implementazione di sistemi gestionali avanzati che consentono l'ottimizzazione dei flussi informativi sia interni all'Azienda che verso l'esterno. Inoltre l'implementazione di sistemi di e-commerce aumenterà la standardizzazione dei processi e delle procedure il tutto avrà un impatto positivo sull'efficienza e sulla qualità.

---



---



---



---



---

**a)** azioni specifiche da svolgere, con particolare riguardo alle modalità organizzative e gestionali :

Il progetto si articola su tre linee strategiche integrate e svilupperà:

- un sistema di E-learnig che andrà a completare la gamma dei servizi offerti nell'ambito della Formazione, settore in cui l'Alba Gamma opera con professionalità ed esperienza essendo uno dei settori strategici dell'Azienda che ha avuto il riconoscimento della certificazione del proprio Sistema di qualità secondo le norme UNI EN ISO 9001:00 e dell'Accreditamento quale Agenzia Formative presso la Regione Campania, oltre ad essere Test Center ECDL, Francising Nissolino corsi, Ente accreditato Forma.Temp. ed ad aver maturate altre importanti esperienze nel corso degli anni.
- un sistema di prenotazioni di strutture ricettive che si configura come nuovo servizio/prodotto che l'Alba Gamma offrirà, questo servizio nasce dal notevole know how che l'Alba Gamma ha acquisito negli ultimi anni nel settore della comunicazione, del Marketing Territoriale e del Turismo avendo realizzato progetti per alcuni Enti Territoriali. L'idea è quella di essere soggetti attivi nello sviluppo di un settore che offre grandi potenzialità di sviluppo dell'Economia a partire dal livello locale fino a quello regionale.
- Un sistema di gestione aziendale del tipo CRM che permetterà un miglioramento dei processi di comunicazione sia interni che esterni all'Azienda.

Il tutto accompagnato dal potenziamento della dotazione di Hardware che consentirà di fruire al meglio delle funzionalità del sistema informativo aziendale e di implementare i servizi di E-commerce appena descritti.

**b)** gli interventi da realizzare potenzieranno le attività della filiera produttiva (impianti di trasformazione, punti vendita aziendali, introduzione e/o sviluppo dell' e-commerce)

Lo sviluppo dell'E-commerce sarà l'elemento fondamentale del progetto esso consentirà di ampliare i confini dei mercati in cui opera l'Alba Gamma ma nello stesso tempo si dovranno affrontare sfide più difficili per la maggiore competitività che caratterizza il mercato allargato. Proprio per questo motivo il progetto di investimento è l'unica strada percorribile per affacciarsi sul Web con mezzi e strumenti più adeguati.

Lo sviluppo di un sistema del tipo CRM consentirà, inoltre, di poter gestire un flusso di informazioni e comunicazioni molto più grande e con minori sforzi.

**c)** il progetto è a completamento/potenziamento di infrastrutture di Information & Communication Technology già esistenti:

Il progetto prevede un apporto di tecnologia notevole in quanto ci saranno 5 server dedicati alle singole aree di sviluppo previste nel presente progetto.

**d)** il progetto prevede il miglioramento dell'organizzazione aziendale (riduzione della sottoccupazione aziendale, riconversione e/o incremento occupazionale, ecc.) e della sicurezza sui luoghi di lavoro :

Il progetto prevede il miglioramento dell'organizzazione aziendale innanzitutto per il sistema CRM che comporterà una maggiore condivisione delle informazioni e una maggiore fruibilità delle stesse da parte dei vari settori dell'Azienda.

**P.O.R. Campania 2007-2013**  
**Obiettivo Operativo 5.2**  
**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto**  
**mediante l'I.C.T.**

(ampliare lo spazio quanto necessario)

**C2) –** Incidenza sulla qualificazione del prodotto/servizio con un relativo aumento della competitività sul mercato

I servizi che saranno offerti nell'ambito della formazione risentiranno dello sviluppo di una piattaforma di e-Learnig che avrà il compito di replicare ad un pubblico più vasto i contenuti dei corsi proposti in Azienda. Il miglioramento della qualificazione del servizio è un passaggio obbligato per poterlo proporre ad un pubblico più esigente quale quello di Internet.

**a)** il progetto prevede la realizzazione di nuovi prodotti e/o la diversificazione di alcuni altri e/o la certificazione di qualità delle produzioni/servizi aziendali :

Il progetto prevede la diversificazione con il portale delle prenotazioni di strutture turistiche, inoltre anche i servizi di e-Learning aprono nuovi mercati. Per questi ultimi si prevede di dover impostare i contenuti didattici di alcuni corsi secondo alcuni standard internazionali per poi poterli certificare.

**b)** Incremento percentuale del Valore Aggiunto aziendale atteso con gli interventi cofinanziati a regime :

Il Valore aggiunto a regime avrà una crescita del 10% dovuta ai nuovi servizi forniti tramite e-learning e una maggiore efficienza aziendale procurata dal sistema di CRM

**c)** Sostenibilità economica, deducibile dal rapporto fra costo totale del progetto e fatturato annuo aziendale :

Il progetto è sostenibile in quanto i ricavi che si otterranno, a seguito della realizzazione del progetto, saranno superiori ai costi e procureranno dei profitti.

	anno 1	anno 2	anno 3
CRM margine lordo %	63%	68%	69%
E-learnig margine lordo %	71%	64%	67%
Portale x Prenotazioni margine lordo %	76%	77%	79%

**d)** Sostenibilità ambientale, in presenza di interventi e/o macchinari che consentono di ridurre le emissioni in atmosfera ovvero di migliorare la gestione dei rifiuti aziendali :

Un effetto benefico per l'ambiente si può ottenere con i servizi di e-learning se si pensa

**P.O.R. Campania 2007-2013**

**Obiettivo Operativo 5.2**

**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto  
mediante l'I.C.T.**

all'inquinamento prodotto dalla circolazione degli autoveicoli dei discenti che frequentano corsi di formazione presso una scuola. Con la formazione a distanza si limitano gli spostamenti e di conseguenza anche l'inquinamento. In merito al sistema CRM esso consentirà di avere una reportistica più adeguata e con lo scambio delle informazioni sul sistema si effettueranno meno stampe e quindi si consumerà meno carta con un beneficio per la risorsa ambientale legno.

(ampliare lo spazio quanto necessario)

**C3) - Rilevanza della componente giovanile e femminile**

**a) Età** del richiedente (impresa individuale) - Età media dei soci (per Società di persone) - Età dell'Amministratore unico ovvero media dei componenti il consiglio di amministrazione (per Società di capitali):

**Età media del Consiglio di Amministrazione >35 e <= 45 Anni**

**b) Sesso** del richiedente (impresa individuale), Sesso prevalente dei soci (per Società di persone), dell'Amministratore Unico ovvero prevalente fra i componenti del consiglio di amministrazione (per Società di capitali)

**Il consiglio di Amministrazione è composto interamente da uomini**

<b>D) - Allegato Tecnico</b>		
<b>Spese agevolabili</b>	<b>Descrizione</b>	<b>(In k/euro)</b>
<b>A) PROGETTAZIONE</b>		
Progettazione		0,00
Direzione dei lavori		0,00
Piano di marketing e accessorie		15,00
<b>TOTALE A) PROGETTAZIONE</b>		<b>15,00</b>
<b>TOTALE SPESE DI PROGETTAZIONE AMMISSIBILI</b>		<b>15,00</b>
<b>B) IMPIANTI</b>		
Elettrico e Telematico		0,00
Telematico		0,00
<b>TOTALE B) IMPIANTI</b>		<b>0,00</b>
<b>C) MACCHINARI, ATTREZZATURE E STRUMENTI</b>		
<b>C.1) Macchinari</b>		
Macchinario 1		0,00
Macchinario 2		0,00
Macchinario 3		0,00

**P.O.R. Campania 2007-2013  
Obiettivo Operativo 5.2  
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto  
mediante l'I.C.T.**

<b>TOTALE MACCHINARI</b>		<b>0,00</b>
<b>C.2) Attrezzature</b>		
Hardware		15,00
<b>TOTALE ATTREZZATURE</b>		<b>15,00</b>
<b>C.3) Strumenti</b>		
Localizzatori per imbarcazioni		0,00
Strumento 2		0,00
Strumento 3		0,00
<b>TOTALE STRUMENTI</b>		<b>0,00</b>
<b>TOTALE C) MACCHINARI, ATTREZZATURE E STRUMENTI</b>		<b>0,00</b>
<b>D) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI</b>		
CRM		15,00
Portale prenotazioni		35,00
Portale e-learning		35,00
<b>TOTALE D) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI</b>		<b>85,00</b>
<b>TOTALE INVESTIMENTO</b>		<b>115,00</b>

Il sottoscritto **Conte Alessandro** nato ad **Alghero (SS)** il **18/09/1969** residente in **Sant'Angelo a Cupolo** via **Cristoforo Colombo** Comune **Sant'Angelo a Cupolo** CAP **82010** Provincia **BN** in qualità di **legale rappresentante** dell'impresa denominata: **Alba Gamma SRL** forma giuridica **SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA** con sede legale in **Benevento**, prov. **BN**, CAP **82100** via e n. civ. **Via Tommaso Bucciano, 6** tel. **0824 776756** Iscritta al registro delle imprese di **Benevento** con il n° REA **101949** C.F. **01196940629** P.IVA **01196940629**

**DICHIARA**

**ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.P.R. n. 445 del 28/12/2000, consapevole delle  
sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere e falsità negli atti,  
richiamate dall'art. 76**

che tutte le notizie fornite nella presente Scheda tecnica, composta di n. 5 fogli, e nell'altra documentazione a corredo del modulo di domanda corrispondono a verità.

**Benevento (BN); 07/10/2009**

IL LEGALE RAPPRESENTANTE<sup>(3)</sup>

*(3) Allegare copia di un documento di identità in corso di validità e sottoscritto, avendo cura che tale copia sia leggibile. In caso di cittadini extracomunitari occorre invece l'autenticazione da parte di un pubblico ufficiale (circoscrizione, notaio o ambasciata).*

## **RELAZIONE TECNICO-ECONOMICA**

### **1. finalità perseguite e risultati attesi.**

Il presente progetto ha l'obiettivo di creare un sistema di E-commerce per offrire servizi direttamente tramite Internet e sviluppare un sistema di gestione CRM che migliori la gestione della comunicazione interna all'azienda e verso l'esterno.

Questi due obiettivi sono strategici per l'azienda per uno sviluppo in termini di incremento di ricavi e in termini di competitività rispetto ad un mercato che tende progressivamente a tagliare dalla competizione le aziende che non sono dotate di sistemi di e-commerce e di adeguati sistemi di gestionali interni.

Gli interventi da realizzare introdurranno sistemi di E-commerce). Lo sviluppo dell'E-commerce sarà l'elemento fondamentale del progetto esso consentirà di ampliare i confini dei mercati in cui opera l'Alba Gamma ma nello stesso tempo essa dovrà affrontare sfide più difficili per la maggiore competitività che caratterizza il mercato allargato. Proprio per questo motivo il progetto di investimento è l'unica strada percorribile per affacciarsi sul Web con mezzi e strumenti più adeguati.

Lo sviluppo di un sistema del tipo CRM consentirà, inoltre, di poter gestire un flusso di informazioni e comunicazioni molto più grande e con minori sforzi.

Il progetto potenzierà le infrastrutture di Information & Communication Technology già esistenti in azienda, infatti ci sarà un apporto di tecnologia notevole in quanto ci saranno 5 server dedicati alle singole aree di sviluppo previste nel presente progetto.

Il progetto prevede il miglioramento dell'organizzazione aziendale innanzitutto per l'introduzione del sistema CRM che comporterà una maggiore condivisione delle informazioni e una maggiore fruibilità delle stesse da parte dei vari settori dell'Azienda.

Il progetto avrà influenza sulla qualificazione dei servizi erogati dall'Alba Gamma con un relativo aumento della competitività sul mercato. I servizi che saranno offerti nell'ambito della formazione risentiranno dello sviluppo di una piattaforma di e-Learning che avrà il compito di replicare ad un pubblico più vasto i contenuti dei corsi proposti in Azienda. Il miglioramento della qualificazione del servizio è un passaggio obbligato per poterlo proporre ad un pubblico più esigente quale quello di Internet.

Il progetto prevede l'erogazione di nuovi servizi e la diversificazione di alcuni altri sui mercati B2C, B2B, B2A. Il progetto prevede la diversificazione con il portale delle prenotazioni di strutture turistiche, inoltre anche i servizi di e-Learning aprono nuovi mercati. Per questi ultimi si prevede di dover impostare i contenuti didattici di alcuni corsi secondo alcuni standard internazionali per poi poterli certificare.

Il progetto procurerà un incremento percentuale del Valore Aggiunto aziendale atteso con gli interventi cofinanziati a regime. Il Valore aggiunto a regime avrà una crescita del 10% dovuta ai nuovi servizi forniti, e una maggiore efficienza aziendale procurata dal sistema di CRM

**P.O.R. Campania 2007-2013**  
**Obiettivo Operativo 5.2**  
**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto**  
**mediante l'I.C.T.**

## 2. Dati Finanziari

Riportiamo di seguito i prospetti per che illustrano le proiezioni delle principali variabili finanziarie.

<b>Prospetto - Portale per Prenotazioni</b>			
	anno 1	anno 2	anno 3
Ricavi netti	13.586	17.662	22.960
meno:			
Costo del venduto	3.200	4.000	4.800
Margine lordo	10.386	13.662	18.160
margine lordo %	76%	77%	79%
Costi operativi:			
Pubblicità	5.000	5.000	5.000
Progettazione, collaudo, piano marketing	1.000	1.000	1.000
Consulenze varie		100	150
Costi back office	500	800	1.000
Totale spese operative	6.500	6.900	7.150
Spese per ammortamenti	11.600	7350	7350
Altre spese			
Altri proventi (oneri)	4.600	4.600	4.600
Utile (perdita) lordo - ante imposte	-3.114	4.012	8.260

<b>Prospetto - Portale E-Learning</b>			
	anno 1	anno 2	anno 3
Ricavi netti	9.750	13.650	19.793
meno:			
Costi diretti:	2.800	4.900	6.500
Margine lordo	6.950	8.750	13.293
margine lordo %	71%	64%	67%
Costi operativi:			
pubblicità	4.000	6.000	8.000
Progettazione, collaudo, piano marketing	1.000	1.000	1.000
Costi back office	200	400	550
Costi vari	100	150	180
Totale spese operative	5.300	7.550	9.730
Spese per ammortamenti	8.200	8200	8200
Altre spese			
Altri proventi (oneri)	4.600	4.600	4.600
Utile (perdita) lordo - ante imposte	6.250	5.800	8.163



**P.O.R. Campania 2007-2013**  
**Obiettivo Operativo 5.2**  
**Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto**  
**mediante l'I.C.T.**

<b>Prospetto – Sistema CRM</b>			
	anno 1	anno 2	anno 3
Ricavi netti	8.000	11.200	15.680
meno:			
Costo del venduto	3.000	3.600	4.800
Margine lordo	5.000	7.600	10.880
marginale lordo %	63%	68%	69%
Costi operativi:			
Marketing			
Canone di assistenza		3.000	3.000
Progettazione, collaudo, piano marketing	1.000	1.000	1.000
Costi back office	500	350	300
Totale spese operative	1.500	4.350	4.300
Spese per ammortamenti	3.600	3.600	3.600
Altre spese			
Altri proventi (oneri)	2.300	2.300	2.300
Utile (perdita) lordo - ante imposte	2.200	1.950	5.280

Il Consulente

dott. Antonello Saccomanno

