

CONSULENTE FINANZIARIO PROFESSIONISTA

██████████
Dottore Commercialista
Iscritto all'Ordine di
Numero Iscrizione
Data di Iscrizione



Email: ██████████
PEC: ██████████

SOCIETA'



Numero REA ██████████ - ██████████
Codice Fiscale ██████████



DDOM 5.10 – IMPRESA



PRODOTTO PER

CONSULENTE

██████████ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ██████████

Email: ██████████
Telefono: ██████████

SOCIETÀ

██████████
██████████



PAGINA: 1 / 21

Che cosa è il DDOM

DDOM è l'acronimo di Digital Dynamic Offering Memorandum ed è un prospetto informativo dinamico digitale ideato da MyGDI Srl sulla convinzione che dati in quantità – big data - e sistemi di analisi di qualità – intelligenza artificiale, machine learning - abbiano un ruolo sempre più centrale e inderogabile nelle transazioni commerciali e finanziarie. Oltre a ciò MyGDI crede che solo adottando gli standard degli operatori finanziari evoluti si possa comunicare in modo efficace ed efficiente tra imprenditori e operatori. Il fascicolo del DDOM viene generato sul portale MyGDI e contiene documenti ed informazioni accreditate e condivise allo scopo di consentire ad imprese e famiglie di mettere a disposizione di tutti gli stakeholders i propri dati precisi ed aggiornati, necessari alla valutazione del proprio merito creditizio.

Ad oggi esistono più versioni di DDOM con contenuto informativo via via crescente a fronte dei servizi inclusi:

SERVIZI										
	BASE		BASE		BASE		BASE	ADVANCED	FLAT	STRESS TEST
DDOM release										
1.10	✓									
1.20					✓					
1.30							✓			
1.35								✓		
1.40									✓	
1.45										✓
1.50			✓							
2.00	✓		✓							
2.40							✓		✓	
2.45							✓			✓
2.10	✓				✓					
2.20					✓			✓		
2.30					✓				✓	
2.35					✓					✓
3.10	✓				✓			✓		
3.20	✓				✓					✓
4.10	✓				✓			✓		✓
5.10	✓		✓		✓			✓		✓

CONSULENTE

■■■■ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ■■■■

Email: ■■■■
Telefono: ■■■■

SOCIETÀ

■■■■■
■■■■■



I servizi

I servizi disponibili al momento sono i seguenti.

MYGDI STRONG IDENTIFICATION – il cui contenuto è costituito dai dati identificativi dell'impresa e della persona fisica come visura ordinaria e documento d'identità per ottenere un'identificazione accreditata del soggetto.



**MYGDI
STRONG
IDENTIFICATION**

Tra i dati identificativi dell'impresa o della persona fisica vi sono: il titolare effettivo, la struttura proprietaria, l'organigramma, il settore di attività, l'appartenenza alle liste antiriciclaggio, eccetera.

Questa sezione consente l'identificazione univoca, completa e sicura del cliente, il quale viene riconosciuto on-site oppure on-line secondo procedure conformi da un Consulente Finanziario Professionista (CFP) COFIP¹.

BECUBE PROFESSIONAL STORYTELLING – che contiene la rappresentazione del modello di business dell'impresa o di un'eventuale nuova idea di sviluppo dell'azienda per valutarne e dimostrarne la sostenibilità.



**BE CUBE
PROFESSIONAL
STORYTELLING**

Il cliente viene guidato dal CFP tramite un'innovativa applicazione informatica, contenente un'innovazione di processo, nella descrizione in maniera semplice, efficace e sintetica del proprio modello di business o di un'eventuale nuova idea di sviluppo con la

visualizzazione della prospettiva strategica. Lo schema finale consente di avere una rappresentazione del modello di business o dell'idea di sviluppo da tutti i punti di vista: la prospettiva dell'organizzazione, la prospettiva del prodotto/processo, la prospettiva del cliente e la prospettiva economico-finanziaria.

BECUBE BALANCE SCORE – in cui vengono rappresentati i dati di bilancio storici e i budget riclassificati e analizzati secondo lo standard utilizzato dagli operatori finanziari – CeBi - per valutare in prospettiva la sostenibilità economica, patrimoniale e finanziaria del business.



**BE CUBE
BALANCE
SCORE**

È lo strumento che consente al CFP di fornire al cliente la consulenza specialistica sulla sostenibilità del modello di business tramite l'approfondimento di analisi sui bilanci storici e prospettici dell'azienda,

adottando lo standard utilizzato dagli operatori finanziari: CeBi. Con questo strumento il CFP valuta la salute patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa, individuando eventuali criticità e mettendo in luce sentieri di miglioramento da suggerire all'imprenditore. Il CFP acquisisce inoltre dall'imprenditore la visione prospettica circa il settore di appartenenza e le attese future sull'evoluzione delle attività dell'impresa. Confrontando le previsioni dell'imprenditore con i risultati ottenuti dall'impresa si può determinare uno score sulle capacità predittive dell'imprenditore. Tutti questi elementi di consulenza possono essere sfruttati dagli operatori

¹ COFIP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti è iscritta nell'elenco delle associazioni professionali del Ministero dello Sviluppo Economico, autorizzate a rilasciare gli attestati di qualità dei servizi, in ottemperanza della legge n°4 del 14 gennaio 2013. I CFP

<p>CONSULENTE [REDACTED] CFP Iscritto all'ordine di Padova Numero iscrizione [REDACTED] Email: [REDACTED] Telefono [REDACTED]</p>	<p>SOCIETÀ [REDACTED] [REDACTED]</p>		<p>PAGINA: 5 / 21</p>
--	---	--	------------------------------

finanziari per creare covenants, in cui il CFP riveste il ruolo di supervisore per l'operatore finanziario della gestione economico-finanziaria dell'impresa.

BECUBE CENTRAL RISKS – contiene un'analisi storica della Centrale Rischi Banca d'Italia con una visione prospettica frutto di simulazioni che proiettano gli andamenti, stressando alcuni parametri, per valutare il rischio potenziale di una futura crisi finanziaria.



**BE CUBE
CENTRAL
RISKS**

È lo strumento che consente al CFP di attuare una consulenza specifica sulla tenuta del modello di business dell'impresa a fronte della modalità con cui vengono utilizzati gli affidamenti. Il CFP evidenzia eventuali criticità

rilevate e traccia sentieri di miglioramento su due piani: ottimizzazione nell'utilizzo delle linee di credito per attenuare il livello di rischiosità percepita o revisione del modello di business per generare liquidità. Con un'analisi statistica della serie storica registrata in Centrale Rischi circa gli utilizzi degli affidamenti è possibile proiettare l'evoluzione futura degli stessi affidamenti in linea con il trend; modificando successivamente la proiezione con elementi di stress sempre maggiori, attraverso l'aumento degli utilizzi, si può determinare l'indice di resilienza dell'impresa, che sarà tanto maggiore quanto più lentamente peggiorerà la percezione del rischio rilevata dall'utilizzo degli affidamenti. Anche questi elementi di consulenza possono essere sfruttati dagli operatori finanziari per creare covenants, in cui il CFP riveste il ruolo di supervisore per l'operatore finanziario della gestione degli affidamenti dell'impresa.

MYGDI DATA COLLECTION – che è una raccolta completa di tutti i dati e i documenti che costituiscono l'identità dell'impresa e della persona fisica tipo atto costitutivo, statuto, delibera nomina amministratore, documento d'identità, licenza di guida e così via.



**MYGDI
DATA
COLLECTION**

La collezione di tutti i dati e documenti che costituiscono l'identità digitale del soggetto (carta d'identità, visura camerale, atto costitutivo, statuto, ...) è funzionale alla messa a disposizione degli operatori finanziari ed

economici che li richiedano per la stipula di qualsivoglia contratto con il cliente. I dati e documenti, oltre che ad essere caricati nel portale MYGDI dall'interessato o dal suo CFP, che ha anche il ruolo di Identity Angel, possono provenire da data providers esterni sia pubblici - Banca d'Italia - sia privati - Cerved, Ce.Bi, Experian, Crif, Eurisc, e così via. I dati e i documenti caricati devono essere sempre accreditati dal CFP, il quale dichiara che i dati e i documenti sono quelli richiesti, sono completi, leggibili e corrispondono agli originali. Il CFP svolge questo compito con responsabilità e rischio reputazionale, essendo sottoposto allo specifico regime sanzionatorio di COFIP.

CONSULENTE

■■■■■■■■■■ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ■■■■

Email: ■■■■
Telefono: ■■■■

SOCIETÀ

■■■■■■■■■■
■■■■■■■■■■



PAGINA: 6 / 21

Di seguito un quadro sinottico dei contenuti dei servizi che vanno a formare le diverse versioni di DDOM:

SERVIZI										
	BASE		BASE		BASE		BASE	ADVANCED	FLAT	STRESS TEST
Dati impresa e sede (certificati Ae)	✓		✓		✓		✓	✓	✓	✓
Attività dell'impresa	✓		✓		✓		✓	✓	✓	✓
Struttura proprietaria	✓									
Rappresentanza della società	✓									
Titolare effettivo	✓									
Sedi attività	✓									
Tipologia di prodotti e/o servizi	✓									
Organigramma	✓									
Sheda sinottica persone	✓									
Identificazione - KYC / AML	✓									
Visura ordinaria	✓									
Documenti d'identità	✓									
Scheda Persone	✓									
Visura Storica			✓							
Statuto			✓							
Atto Costitutivo			✓							
Delibera nomina amministratore			✓							
Documenti d'identità Garanti			✓							
Modello Unico Persone Giuridiche			✓							
Modello Unico Persone Fisiche			✓							
Bilanci di Esercizio			✓							
Bilancio Provvisorio			✓							
Il progetto imprenditoriale					✓					
L'analisi della domanda					✓					
L'analisi del settore					✓					
Grado di dipendenza e concentrazione					✓					
Principali clienti					✓					
Principali fornitori					✓					
Vantaggi competitivi					✓					
Tecnologia					✓					
Know how					✓					
Brevetti					✓					
Analisi dell'offerta					✓					
Analisi del ciclo produttivo					✓					
Modello di business					✓					
Piano strategico commerciale					✓					

CONSULENTE

██████████ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ██████████

Email: ██████████
Telefono: ██████████

SOCIETÀ

████████████████████
████████████████████



SERVIZI							
	BASE	BASE	BASE	BASE	ADVANCE D	FLAT	STRESS TEST
Bilanci storici riclassificati Ce.Bi.					✓		
Analisi del rischio (PD storica)					✓		
Indicatori su dati storici					✓		
Previsioni evoluzione business						✓	
Piano degli investimenti						✓	
Impatto Economico-Finanziario						✓	
Analisi Ricavi					✓		
Analisi Costi					✓		
Analisi Incassi					✓		
Analisi Pagamenti					✓		
Analisi Magazzino					✓		
Punto di equilibrio economico						✓	
Bilanci previsionali riclassificati Ce.Bi.						✓	
Analisi del rischio (PD prospettica)						✓	
Indicatori su dati previsionali						✓	
Analisi Andamentale storica							✓
Scoring Centrale Rischi							✓
Giudizi di Sintesi							✓
Monte Affidamenti per Operat. Finanz.							✓
Monte Affidamenti per Forma Tecnica							✓
Analisi Impagati Portafoglio Comm.le							✓
Utilizzato vs. Accordato per Op. Fin.							✓
Analisi Garanzie							✓
Eventi Negativi							✓
Analisi Andamentale prospettica							✓
Punto di equilibrio finanziario							✓
Esigenze di ampliamento delle Fonti							✓
Descrizione delle esigenze							✓
Capitali di terzi: Capacità di Rimborso							✓
Mezzi Propri						✓	
Generazione di valore							✓
Extra-rendimenti – calcolo dell'EVA							✓
Piano finanziario e struttura delle							✓
Garanzie a mitigazione del rischio							✓
Elementi di attenzione	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

CONSULENTE

 CFP
 Iscritto all'ordine di Padova
 Numero iscrizione 

Email: 
 Telefono: 

SOCIETÀ






[REDACTED]

[REDACTED] **TOTAL SHAPER**

CONSULENTE

[REDACTED] CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione [REDACTED]

Email: [REDACTED]
Telefono: [REDACTED]

SOCIETÀ

[REDACTED]
[REDACTED]



DISCLAIMER METODOLOGICO

Il seguente documento presenta una descrizione sintetica del modello di generazione di valore adottato dall'azienda.

Si compone di tre parti principali.

La prima, la proposta di valore, è una breve narrativa che sintetizza la ragion d'essere dell'iniziativa, ossia i vantaggi che è in grado di offrire ai destinatari.

La seconda, la struttura interna, identifica le risorse e le capacità che si possiedono o che si è in grado di mobilitare che rendono possibile realizzare quanto descritto nella proposta di valore.

La terza, la struttura esterna, identifica le caratteristiche dell'ambiente rilevante per l'azienda che rendono opportuno realizzare quanto descritto nella proposta di valore.

Le tre parti, dunque, congiuntamente rispondono agli interrogativi fondamentali: cosa voglio fare, perché è una buona idea, perché io.

Il presente documento è ottenuto per mezzo di una procedura strutturata il cui obiettivo è guidare l'imprenditore/manager in una descrizione razionale e significativa del progetto.

La scelta dei continui specifici è demandata all'imprenditore/manager, cui spetta dunque identificare con l'aiuto delle opzioni proposte gli attributi più rilevanti.

La qualità finale del documento è quindi condizionata dalla qualità di tali scelte e, in definitiva, dalla capacità dell'imprenditore/manager di cogliere e rappresentare gli aspetti qualificanti necessari alla comprensione dell'iniziativa.

<p>CONSULENTE [REDACTED] CFP Iscritto all'ordine di Padova Numero iscrizione [REDACTED] Email: [REDACTED] Telefono: [REDACTED]</p>	<p>SOCIETÀ [REDACTED] [REDACTED]</p>		<p>PAGINA: 11 / 21</p>
---	---	--	-------------------------------

SOMMARIO

██████████ TOTAL SHAPER	1
PARTE PRIMA.....	4
STORIA AZIENDALE	6
TIPOLOGIA PRODOTTI E SERVIZI	6
MERCATI E CLIENTI TARGET	6
PARTE SECONDA.....	7
STRUTTURA INTERNA	7
RISORSE	7
RISORSE TECNICHE	7
RISORSE FINANZIARIE	7
RISORSE UMANE	8
CAPACITÀ.....	9
EFFICACIA	9
PARTE TERZA	10
STRUTTURA ESTERNA.....	10
AMBIENTE GENERALE	10
FATTORI POLITICI E LEGALI.....	10
FATTORI ECONOMICI.....	10
FATTORI SOCIO-CULTURALI	11
FATTORI TECNOLOGICI	11
AMBIENTE SPECIFICO	12
CARATTERISTICHE E ESIGENZE DEI CLIENTI	12
CARATTERISTICHE DEL CONTESTO COMPETITIVO.....	12

CONSULENTE

██████████ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ██████

Email: ██████
Telefono: ██████

SOCIETÀ

██████████
██████████



PARTE PRIMA

██████████ TOTAL SHAPER

Total shaper è una calza elastica e traspirante. Aiuta le giovani mamme che vogliono valorizzare la propria silhouette tenendo sotto controllo le curve naturali per avere sempre un look elegante e alla moda senza rinunciare alla praticità dei classici leggings.

CONSULENTE

██████████ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ██████

Email: ██████
Telefono: ██████

SOCIETÀ

██████████
██████████

**PAGINA: 13 / 21**

MAPPA DEL MODELLO DI GENERAZIONE DEL VALORE

Calzedonia Total Shaper

Total shaper è una calza elastica e traspirante. Aiuta le giovani mamme che vogliono valorizzare la propria silhouette tenendo sotto controllo le curve naturali per avere sempre un look elegante e alla moda senza rinunciare alla praticità dei classici leggings.

STRUTTURA INTERNA

RISORSE

- TECNICHE**
 - Capillarità rete di vendita*
 - Nuovo brevetto*
 - Tecnologia avanzata*
- FINANZIARIE**
 - Elevati flussi di cassa*
- UMANE**
 - Nuovo brevetto*

CAPACITÀ

- EFFICACIA**
 - Marketing e Comunicazione*

STRUTTURA ESTERNA

AMBIENTE GENERALE

- FATTORI POLITICI E LEGALI**
 - Normative su etichettatura ▲
- FATTORI ECONOMICI**
 - Calzetteria in crescita*
 - Crescita segmento leggings*
- FATTORI SOCIO - CULTURALI**
 - Nuove tendenze*
- FATTORI TECNOLOGICI**
 - Sviluppo smart Technology*

AMBIENTE SPECIFICO

- CARATTERISTICHE E ESIGENZE DEL CLIENTE**
 - Ricerca e comfort*
- CARATTERISTICHE DEL CONTESTO COMPETITIVO**
 - Leadership nel segmento*

🌱 Punti di forza

▲ Punti di debolezza

★ Non applicabile

🌱 Opportunità

▲ Minaccia

★ Non applicabile

CONSULENTE

CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione

Email:
Telefono:

SOCIETÀ



STORIA AZIENDALE

Il marchio nasce nel 1986 a [REDACTED] con l'intenzione di creare un business nella vendita di calze, leggings e costumi da donna, uomo e bambino, attraverso una rete di negozi in franchising.

TIPOLOGIA PRODOTTI E SERVIZI

Il gruppo [REDACTED] cura internamente tutto il ciclo di vita del prodotto, dalla sua creazione alla produzione, fino alla distribuzione in tutto il mondo. I principali prodotti sono calze da donna e da uomo, Leggings e moda beachwear.

MERCATI E CLIENTI TARGET

Le collezioni vengono proposte esclusivamente all'interno degli oltre 4000 punti vendita monomarca, diretti o in franchising, presenti nelle migliori location di 40 paesi del mondo.

Segmenti di clientela 1° - Giovani donne/ragazze amanti della moda 2° - Giovani mamme che cercano abiti confortevoli e alla moda sia per loro che per le loro bambine 3° - Donne adulte 4° - Uomini che cercano un prodotto di qualità ad un prezzo ragionevole 5° - Donne e uomini over 60 che cercano un prodotto di qualità ad un prezzo ragionevole

CONSULENTE

[REDACTED] CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione [REDACTED]

Email: [REDACTED]
Telefono: [REDACTED]

SOCIETÀ

[REDACTED]
[REDACTED]



PAGINA: 15 / 21

PARTE SECONDA

STRUTTURA INTERNA

RISORSE



RISORSE TECNICHE

Capillarità rete di vendita ✿ *punto di forza*

I punti vendita del Gruppo [REDACTED] sono 4.212, 2.569 dei quali all'estero. Nell'ultimo anno ne sono stati inaugurati 187, la maggior parte (127) fuori dall'Italia.

Nuovo brevetto * *né opportunità, né minaccia*

Il laboratorio R&D del gruppo ha recentemente brevettato un sistema per l'impiego di un nuovo polimero nei tessuti che garantisce fino al 30% in più della vestibilità a parità di performance in termini di resistenza e comfort.

Tecnologia avanzata * *né opportunità, né minaccia*

Entro la fine del 2018 sarà ultimata l'implementazione di un nuovo impianto di stampaggio a freddo per la personalizzazione dei capi che consentirà una capacità produttiva di oltre 100.000 capi/mese. Le tecnologie impiegate consentiranno una riduzione totale dei tempi di asciugatura del capo finito che consentirà inoltre di ampliare notevolmente le possibilità di personalizzazione dei capi, in particolare nelle varianti colore, con una riduzione dei tempi di sell-in nel negozio che potrà essere ridotta sino a 14gg dal lancio.



RISORSE FINANZIARIE

Elevati flussi di cassa ✿ *punto di forza*

Rispetto al 2016 il fatturato del Gruppo [REDACTED] è aumentato del 5,4% a 2,128 miliardi di Euro. [REDACTED] come marchio ha chiuso il 2017 con un fatturato di 705 milioni.

CONSULENTE

[REDACTED] CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione [REDACTED]

Email: [REDACTED]
Telefono: [REDACTED]

SOCIETÀ

[REDACTED]
[REDACTED]



CAPACITÀ



EFFICACIA

Marketing e Comunicazione * *né opportunità, né minaccia*

Il marchio [REDACTED] da sempre si distingue nel mercato per l'efficacia delle proprie attività di marketing e comunicazione: grazie ad una piattaforma integrata tra website, e-commerce e social network garantisce un efficace presidio di tutti i nodi cruciali della relazione tra azienda e consumatore finale e sviluppa un efficace supporto (coordinamento e formazione) alle vendite integrando consistenti investimenti promozionali per il lancio di nuovi prodotti o collezioni.

CONSULENTE [REDACTED] CFP Iscritto all'ordine di Padova Numero iscrizione [REDACTED] Email: [REDACTED] Telefono: [REDACTED]	SOCIETÀ [REDACTED] [REDACTED]	 [®] DIGITAL DYNAMIC OFFERING MEMORANDUM	PAGINA: 18 / 21
---	--	--	------------------------



AMBIENTE SPECIFICO



CARATTERISTICHE E ESIGENZE DEI CLIENTI

Ricercatezza e comfort * *né punto di forza, né punto di debolezza*

Secondo un recente indagine condotta dall'istituto Irmis di Roma nel marzo 2018, la domanda di donne, in particolare tra le giovani mamme con un'età compresa tra i 28 e i 40 anni, registra una crescita di interesse verso capi di design (alla moda), ricercati ma senza rinunciare alla convenienza. Le intervistate hanno inoltre evidenziato una tendenza nella ricerca consapevole di materiali e tessuti all'avanguardia che offrano un maggior comfort per l'impiego continuativo dei capi durante l'intero arco della giornata.



CARATTERISTICHE DEL CONTESTO COMPETITIVO

Leadership nel segmento * *né punto di forza, né punto di debolezza*

Il marchio ██████████ è il leader nel segmento calzetteria con una quota di mercato pari al 27%. Tra i principali competitori diretti seguono ██████████ (18%), ██████████ (13%) e ██████████ (8%). La ██████████ è un'azienda italiana specializzata nella produzione di calze. Nasce nel 1966 e oggi lavora nel mercato della calzetteria e del beach wear, creando prodotti di fascia medio-bassa per donna, uomo e bambino. ██████████ creata nel 2001, è presente in 44 paesi con oltre 600 negozi in tutto il mondo e offre la vendita online in 32 mercati attraverso il proprio e-commerce. Offre varie linee di prodotti per offrire non solo design e moda, ma anche qualità e comfort dei capi. ██████████ è un marchio di biancheria intima appartenente al Gruppo ██████████ ██████████ di proprietà delle famiglie ██████████ e ██████████ e con sede a ██████████ I prodotti a marchio ██████████ vengono distribuiti per lo più con la formula del franchising in oltre 600 negozi nel mondo e l'azienda è da sempre riconosciuta nel mercato per l'innovazione/ricerca dei materiali. Calzedonia si distingue dai competitori in particolare per la propria capacità di anticipare le tendenze della domanda, l'ampiezza di gamma e la personalizzazione offerta. Va inoltre evidenziata la presenza capillare della rete di distribuzione al dettaglio molto superiore ai competitori e l'impiego di moderne tecnologie digitali per la vendita diretta nel canale online che, fatta eccezione per ██████████ la vede unico player con una presenza significativa nel canale e contribuisce per oltre il 30% al fatturato complessivo.

CONSULENTE

██████████ CFP
Iscritto all'ordine di Padova
Numero iscrizione ██████████

Email: ██████████
Telefono: ██████████

SOCIETÀ

██████████
██████████



PAGINA: 21 / 21