

“La Creazione di Impresa: competenze, conoscenze e creatività per una sfida possibile”

15.03.2024 | ORE 10.30 - 12.00
Campus Universitario La Spezia – Aula 4

in collaborazione con



Progetto finanziato con il Fondo di Perequazione 2021-22

sni.unioncamere.it



CAMERA DI COMMERCIO
RIVIERE DI LIGURIA
IMPERIA LA SPEZIA SAVONA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

L'AVVIO DI UNA NUOVA ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE

Il percorso da compiere e le problematiche

Riccardo Bonanini



CAMERA DI COMMERCIO
RIVIERE DI LIGURIA
IMPERIA LA SPEZIA SAVONA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

TRE DOMANDE DA PORSI

- Cos'è un'impresa?
- Come nasce un'impresa?
- Quali caratteristiche deve possedere un aspirante imprenditore?



COS'È UN'IMPRESA?

Definizione

L'impresa è un **sistema socio-tecnico** all'interno del quale si organizzano fattori produttivi di differente natura (capitale, lavoro, tecnologia, ecc.) allo scopo di produrre **beni** o **servizi** da collocare sul **mercato con l'obiettivo di conseguire una utilità economica**.

Al suo interno si **operano continuamente delle scelte** per **migliorare** o **mantenere** il proprio posizionamento sul mercato identificando degli **obiettivi** da raggiungere, delle **attività** da svolgere e delle **risorse** da utilizzare.

L'impresa, affinché possa **durare nel tempo**, deve possedere la **capacità di evolversi** costantemente e nelle situazioni che il mercato propone.



CONCETTO DI RISCHIO D'IMPRESA

"NON SAPERE COME ANDRÀ A FINIRE"



OPERARE IN CONDIZIONI DI INCERTEZZA

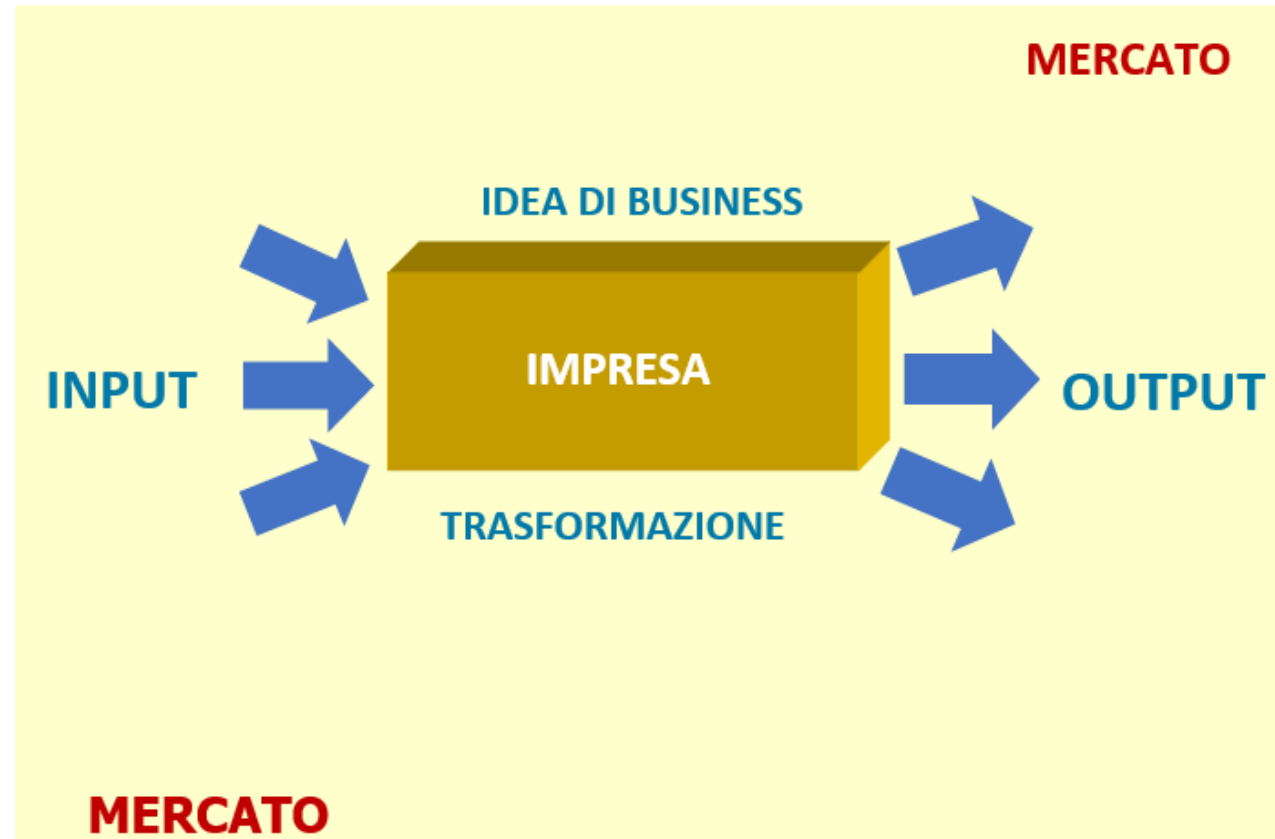
Non esiste un'**impresa senza rischi** (qualcosa che non vada per il verso giusto) e i rischi a cui va incontro **non sono eliminabili** ma **mitigabili**.

Il processo di gestione del rischio è una delle **attività primarie** per un imprenditore.

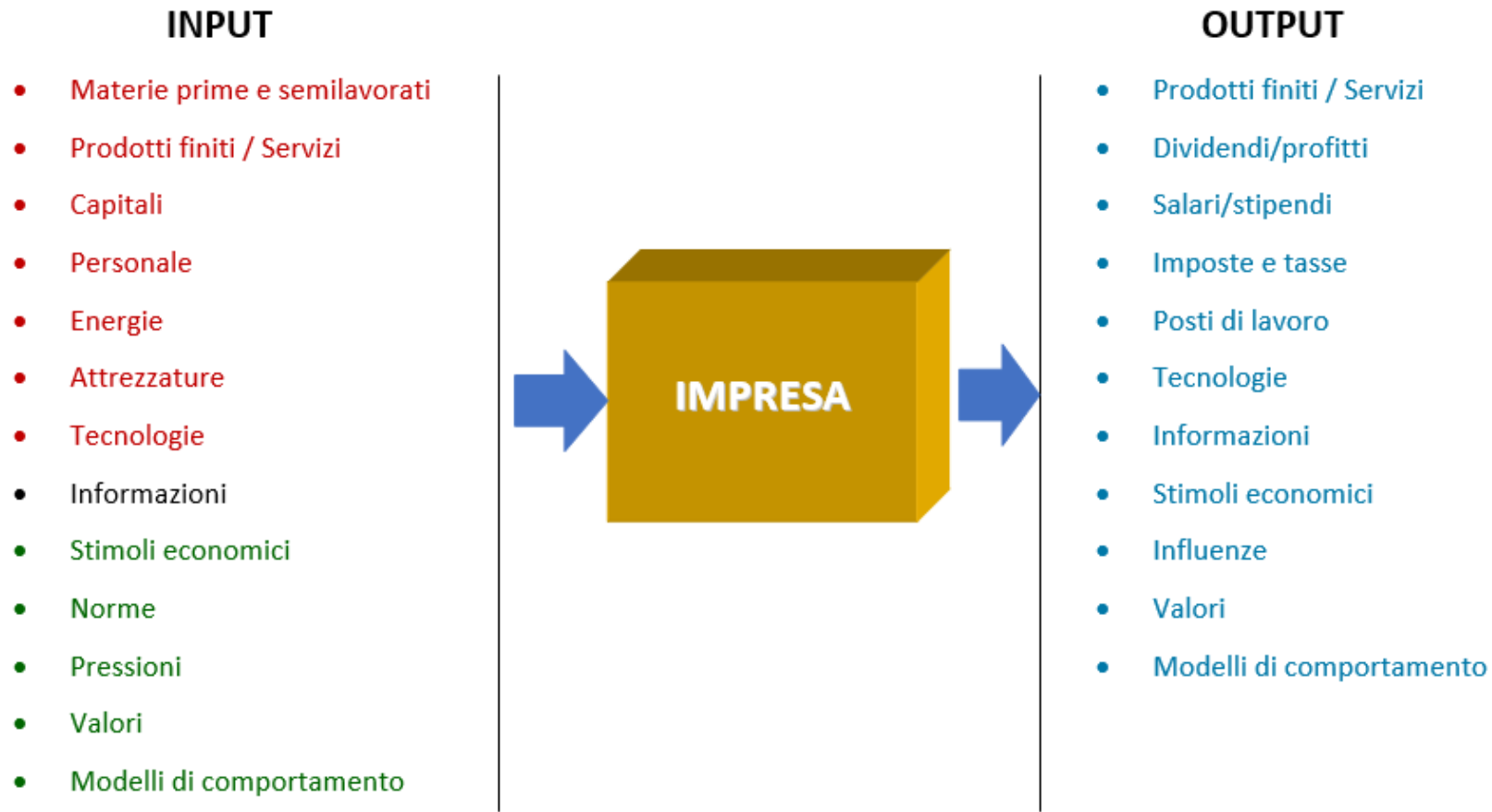
Le principali categorie di rischio: **commerciale**, **tecnologico**, **finanziario**, **amministrativo**.



IMPRESA COME SISTEMA APERTO



INTERSCAMBIO IMPRESA E MERCATO



SIGNIFICATO E CONTENUTI DELL'IDEA DI BUSINESS

La Business Idea rappresenta la **modalità** scelta dall'aspirante imprenditore **per soddisfare un bisogno identificato sul mercato** attraverso l'offerta di un **prodotto adeguato alle aspettative dei clienti**.

Di conseguenza, viene costituita una nuova impresa, oppure viene acquisita un'impresa già operante sul mercato, ovvero viene avviata un'impresa in franchising quale **veicolo/strumento** per poter realizzare la propria idea di business.



POSSIBILI MODALITÀ DI INGRESSO SUL MERCATO

- Avvio di una nuova impresa (start-up).
- Acquisizione di una impresa già operante sul mercato.
- Avvio di una impresa in franchising.



COME NASCE UN'IMPRESA?

Da dove può nascere l'idea di business

Riprodurre un modello imprenditoriale già presente sul mercato:

- senza l'introduzione di elementi di differenziazione significativa;
- con l'introduzione di elementi di differenziazione significativa.

Creare un modello imprenditoriale innovativo analizzando:

- l'evoluzione scientifica e tecnologica;
- l'evoluzione demografica e sociale;
- l'evoluzione delle risorse naturali e ambientali;
- il funzionamento dei sistemi produttivi/sociali ricercando gli anelli mancanti.

Cogliere una occasione specifica di business:

- offerta dall'azienda a cui apparteniamo;
- offerta da attori economici con cui intratteniamo relazioni lavorative o sociali.



ATTENZIONE ALLE PRINCIPALI CAUSE DI INSUCCESSO

- Motivazioni imprenditoriali insufficienti o economicamente non valide.
- Incapacità di coalizzare un valido gruppo imprenditoriale e/o di stringere alleanze strategiche.
- Mancato coinvolgimento di collaboratori con competenze chiave.
- Problemi tecnici sul prodotto/servizio.
- Scarsa conoscenza del mercato e del comportamento di acquisto.
- Previsione di vendita errate.
- Scarsa attenzione agli aspetti economico-finanziari, in particolare quelli connessi alla stima e alla raccolta del capitale.
- Sottovalutazione dei problemi operativi dell'azienda e dei tempi necessari per l'introduzione del prodotto sul mercato.
- Controllo di gestione inadeguato.



CICLO DI VITA DELL'IMPRESA

Fase di **PRE-INVESTIMENTO**:

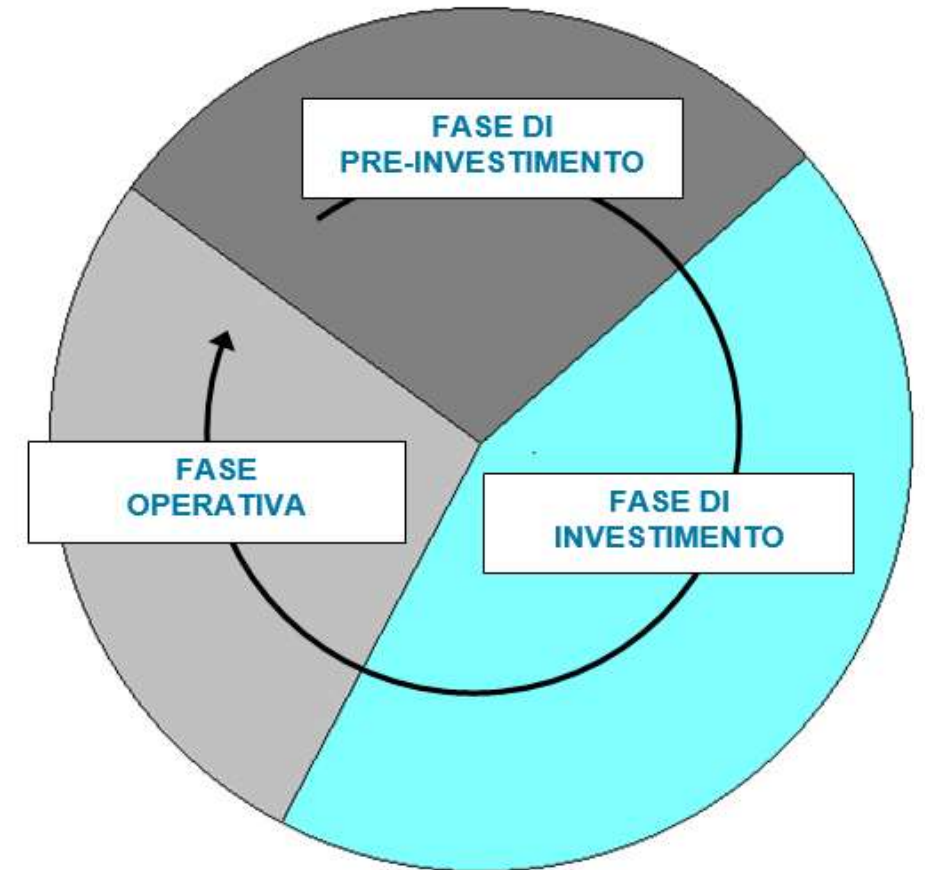
- valutazione del business;
- progettazione dell'azienda;
- approfondimenti tecnici;
- sperimentazioni.

Fase di **INVESTIMENTO**:

- realizzazione degli investimenti previsti (costruzioni, creazione dell'organizzazione aziendale, ecc.).

Fase **OPERATIVA**:

- gestione delle attività dell'azienda entrata in esercizio.



PRINCIPALI STEP PER LA VALUTAZIONE DEL BUSINESS



CONOSCERE SÉ STESSI

Un'auto analisi interiore delle **risorse personali** (fattori che aiutano una persona ad aiutarsi) e delle **competenze** del neo imprenditore è fondamentale, per poi misurarsi con la realtà.

Risorse personali:

- introspezione (guardarsi dentro);
- interrogarsi su motivazioni, aspettative, attitudini e difficoltà;
- prendere coscienza dei propri limiti;
- analizzare gli elementi distintivi della propria identità: fiducia in sé stessi, apertura mentale, determinazione, ottimismo, humor, coraggio, intuito, sensibilità, senso di responsabilità, resistenza, ecc.
- persone o organizzazioni che appartengono al nostro ambiente sociale e che sentiamo possono fornirci un aiuto, un sostegno o una protezione
- risorse economiche.

Competenze possedute e mancanti:

- tecnico-professionali;
- gestionali, commerciali, amministrative e finanziarie.



NON IMPROVVISARE

Per verificare la **validità** della propria idea di business è necessario effettuare un'attenta riflessione sulla futura impresa **valutandone il livello di rischio**:

- Per chi produrre: chi comprerà i prodotti e perché?;
- Cosa produrre?
- Come vendere: come proporsi sul mercato?
- Quali e quanto sono i possibili concorrenti?
- Come produrre: con quale organizzazione e con quali tecnologie?
- Chi mi può supportare nel processo di creazione e gestione dell'impresa?
- Quanti soldi servono per creare/sviluppare l'impresa e dove reperirli?;
- Quanto costa produrre, vendere e gestire?
- Quanto si può ricavare dalla vendita dei prodotti?
- Quanto si può guadagnare?
- Che forma giuridica è più adatta per l'impresa?
- Quali adempimenti amministrativi occorre effettuare per la costituzione dell'impresa?



GUARDARE ATTORNO

Per valutare occorre acquisire il maggior numero possibile di **informazioni utili** ed **attendibili**, sia mediante un'attività di tipo **desk** (studi, CCIAA, siti internet, banche dati), che di tipo **field** (osservazioni, rilevamento diretto di dati, interviste a testimoni privilegiati, commissionare una ricerca di mercato) sui seguenti soggetti:

- clienti potenziali;
- concorrenti;
- fornitori;
- burocrazia.



VERIFICARE DAL PUNTO DI VISTA QUANTITATIVO

Elementi da analizzare:

- investimenti;
- capitale proprio/finanziamenti da reperire;
- flussi di cassa generati durante l'esercizio dell'attività;
- capacità di gestire il servizio del debito;
- convenienza economica;
- sostenibilità finanziaria;
- tempi d'implementazione dell'iniziativa imprenditoriale.



QUALI CARATTERISTICHE DEVE AVERE UN IMPRENDITORE?

Tratti caratteriali e motivazioni

Studi specifici sulle caratteristiche personali degli imprenditori e sul confronto con quelle possedute dal resto della popolazione hanno consentito di evidenziare **tratti caratteriali e motivazioni distintive**:

- desiderio di realizzare qualcosa con le proprie forze;
- desiderio di ottenere risultati tangibili;
- bisogno di autonomia;
- fiducia nelle proprie capacità di controllare eventi esterni;
- moderata propensione al rischio;
- moderato bisogno di affiliazione;
- rapporto distaccato con il potere;
- creatività e trasgressione;
- capacità di leadership;
- adattabilità e flessibilità;
- curiosità.



PRO E CONTRO DELL'ESSERE IMPRENDITORI

Principali aspetti negativi:

- rinunciare alla relativa sicurezza del posto di lavoro;
- rischiare di perdere i propri risparmi e di contrarre debiti;
- accettare inizialmente un reddito inferiore o non regolare rispetto al lavoro dipendente;
- accettare il rischio e livelli di responsabilità importanti;
- non avere orari di lavoro regolari e riduzione del tempo libero;
- adattarsi all'inizio a fare per la propria azienda qualsiasi lavoro;
- avere problemi con la famiglia se le cose vanno male;
- dovere soddisfare le esigenze dei finanziatori e dei clienti.

Principali aspetti positivi:

- avere il destino nelle proprie mani;
- avere la possibilità di realizzare il proprio progetto;
- arrivare a livelli di reddito che un lavoro dipendente non garantisce;
- diventare famosi e potenti;
- non sottostare agli ordini di superiori;
- non annoiarsi.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

