



# “Il percorso per la creazione d’impresa e il lavoro autonomo: i principali errori da evitare”

---

15.03.2024 | ORE 16.00 - 18.00

*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

# IL PERCORSO PER LA CREAZIONE D'IMPRESA E IL LAVORO AUTONOMO

I principali errori da evitare

Riccardo Bonanini



# 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 nelle situazioni che il mercato propone.



# CONCETTO DI RISCHIO D'IMPRESA

"NON SAPERE COME ANDRÀ A FINIRE"



OPERARE IN CONDIZIONI DI INCERTEZZA

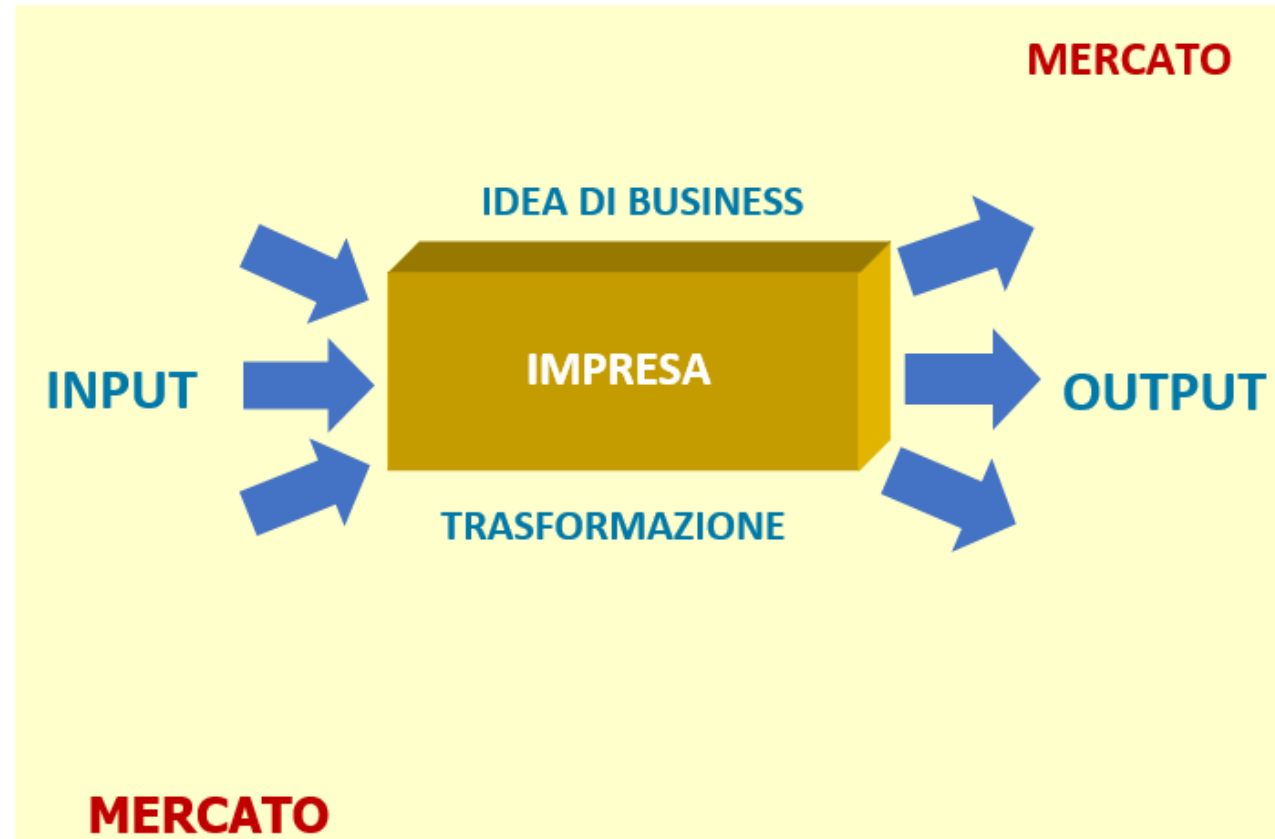
Non esiste un'**impresa senza rischi** (qualcosa che non vada per il verso giusto) e i rischi a cui va incontro **non sono eliminabili** ma **mitigabili**.

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

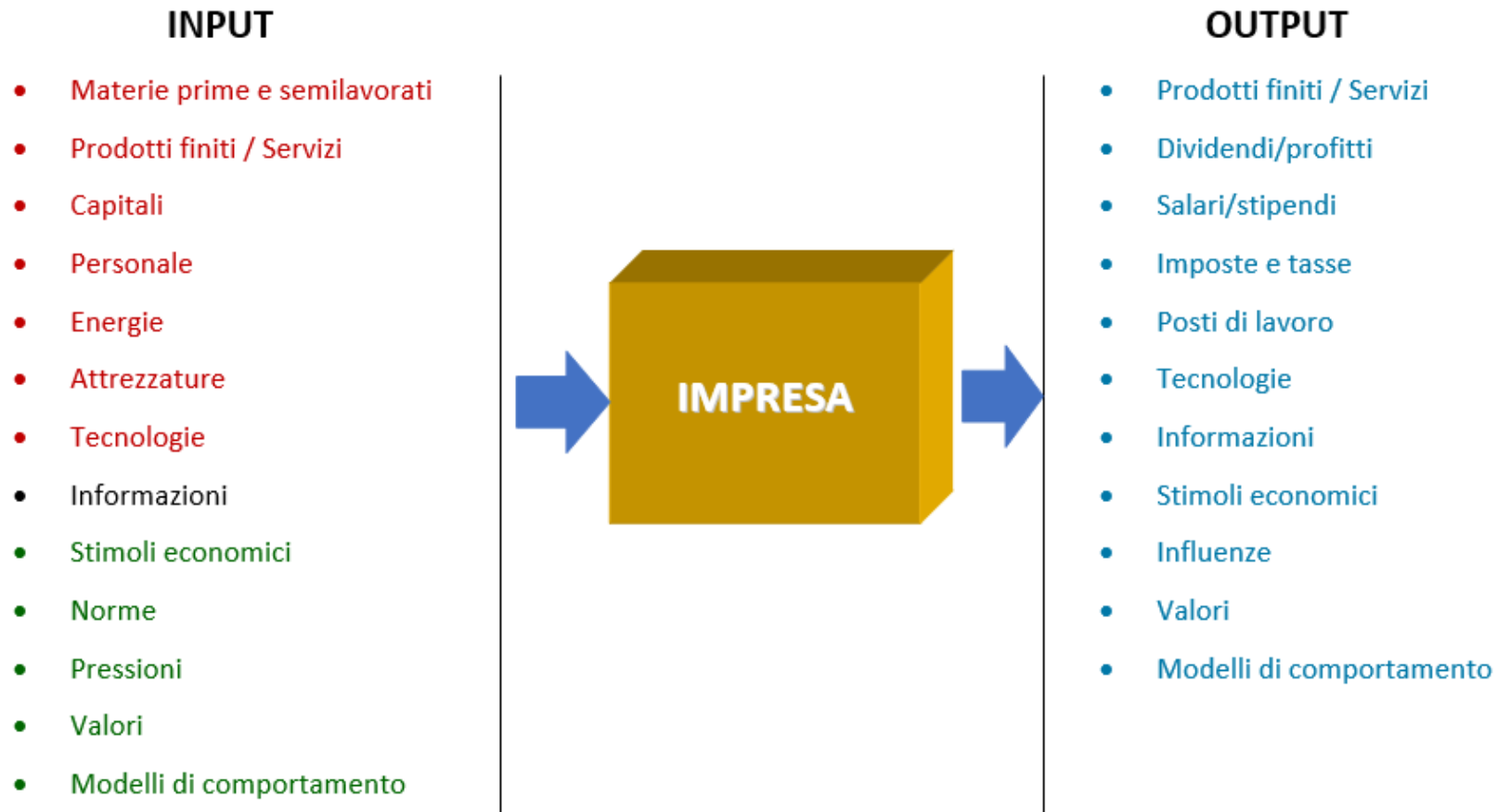
Le principali categorie di rischio: **commerciale, tecnologico, finanziario, amministrativo**.



# IMPRESA COME SISTEMA APERTO



# INTERSCAMBIO IMPRESA E MERCATO



# L'IDEA DI BUSINESS

**Significato:** la Business Idea rappresenta la **modalità di soddisfare un bisogno identificato sul mercato** attraverso l'offerta di un **prodotto adeguato alle aspettative dei clienti**.

Di conseguenza, viene costituita una nuova impresa o viene attuata una nuova strategia da parte di un'impresa esistente.

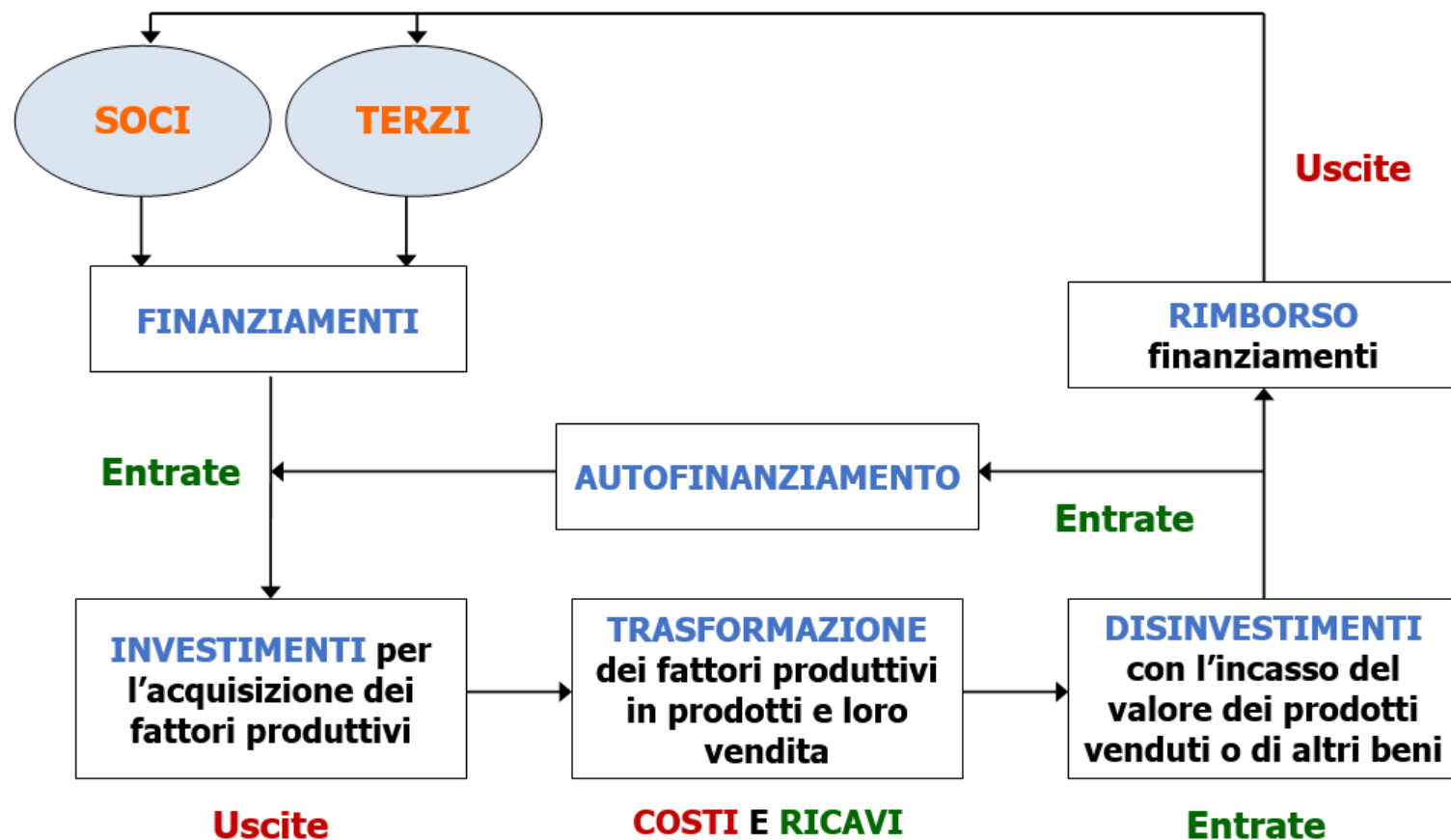
**Contenuti:** variano da impresa a impresa, ma possono essere ricondotti ad una serie di elementi comuni quali:

- assetto giuridico;
- mercato servito;
- prodotti offerti;
- soluzione tecnologica;
- soluzione organizzativa;
- aspetti economico – finanziari;
- immagine aziendale;
- valori espressi dal gruppo imprenditoriale





# FASI DI GESTIONE E ASPETTI ECONOMICI E FINANZIARI



# CICLO DI VITA DELL'IMPRESA

## Fase di **PRE-INVESTIMENTO**:

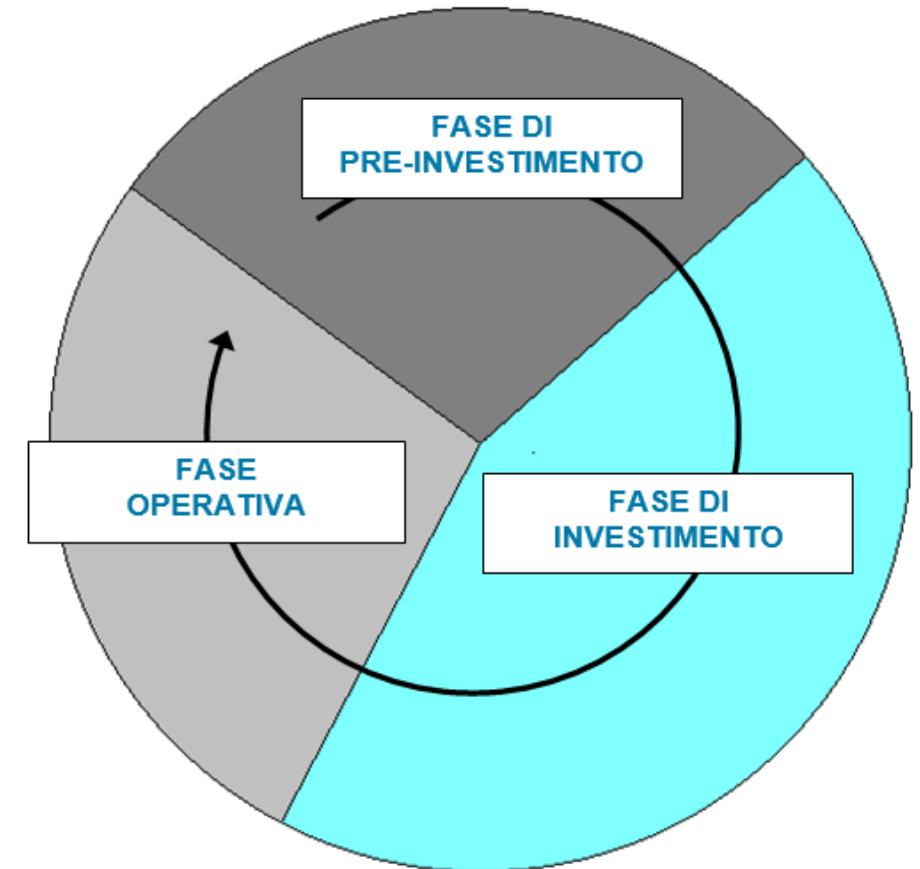
- valutazione del business;
- progettazione dell'azienda;
- approfondimenti tecnici;
- sperimentazioni.

## Fase di **INVESTIMENTO**:

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

## Fase **OPERATIVA**:

- gestione delle attività dell'azienda entrata in esercizio.



# 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.



# 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 (1)

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

## Assetto giuridico

- Che forma giuridica è più adatta per l'impresa?
- Impresa individuale / lavoro autonomo?
- Società di persone o di capitale, Società cooperativa?
- Quali adempimenti amministrativi occorre effettuare per la costituzione dell'impresa?
- Quali sono i costi?



# NON IMPROVVISARE (2)

## **Mercato servito e prodotti offerti**

- Per chi produrre: chi comprerà i prodotti e perché?
- Cosa produrre e quali caratteristiche deve avere il prodotto o prodotti?
- Come vendere: come proporsi sul mercato, a quale prezzo vendere, dove vendere?
- Quali e quanti sono i possibili concorrenti, come agiscono, loro punti di forza e di debolezza?
- Come sta andando il mercato in cui voglio entrare?
- Quanto si può vendere e ricavare dalla vendita dei prodotti?
- Quanto costa vendere?

## **Soluzione tecnologica**

- Come produrre: quali sono le fasi del processo produttivo, quali tecnologie e beni strumentali utilizzare e dove acquisirli?
- Produrre con risorse proprie e/o cosa far fare ad altri soggetti economici ?
- Quanti soldi servono per acquisire cosa mi serve per produrre ?
- Quanto costa produrre il prodotto ?



# NON IMPROVVISARE (3)

## Soluzione organizzativa

- Con quale organizzazione: quali sono le attività da svolgere, quanto tempo occupano, chi le svolge, chi decide?
- Di quali soci o collaboratori ho bisogno e quali competenze devono possedere?
- Chi mi può supportare nel processo di creazione e gestione dell'impresa?
- Quanto costa gestire il proprio assetto organizzativo?

## Aspetti relativi alla comunicazione

- Quale immagine dell'impresa voglio comunicare sul mercato?
- Quali sono i valori di riferimento dell'impresa che voglio comunicare sul mercato?





# 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.



# VALUTARE GLI ASPETTI ECONOMICI E FINANZIARI

## Elementi da analizzare:

- Quanti soldi devo investire per creare/sviluppare l'impresa?
- Dove reperire il capitale di cui ho bisogno (proprio/finanziamenti)?;
- Quanto generano i flussi di cassa generati delle attività aziendali?;
- Quanto si può guadagnare (convenienza economica)?
- Sono in grado di gestire il servizio del debito (sostenibilità finanziaria)?;
- Quali sono i tempi per implementare l'iniziativa imprenditoriale?



**GRAZIE PER L'ATTENZIONE!**

