

Gli errori più comuni dei nuovi imprenditori (e come evitarli)



Mancanza di un business plan



Creare anche una versione semplice: **obiettivi, target, costi, margini e strumenti**. Usa modelli come il *Business Model Canvas*



Sottovalutare i costi iniziali



Prepara un budget realistico, includendo anche **spese "nascoste"** (licenze, affitto, marketing). Aggiungi un **marginale di sicurezza**



Non conoscere il proprio cliente



Svolgi **interviste** a potenziali clienti o svolgi **sondaggi online** per definire bene le caratteristiche del tuo cliente tipo



Voler andare troppo veloci



Parti in piccolo: **testa, verifica, migliora**, poi cala. È più importante essere sostenibili che "fare tutto subito"



Non chiedere aiuto a esperti



Usa **sportelli pubblici**, camere di commercio, corsi ed esperti. Una consulenza iniziale professionale può evitarti errori costosi



Confondere incassi con guadagni



Tieni traccia di entrate e uscite e valuta correttamente i soldi che possiedi. Tenere traccia fin da subito di ogni spesa è chiave per sapere guadagni e spese



Fare marketing a tappeto



Non fare pubblicità ovunque e verso tutti. Individua **1-2 canali** adatti al tuo pubblico (es: Instagram, Google), misura i risultati e punta a migliorare