



CAMERA DI COMMERCIO
NUORO

**Hai un'idea d'impresa?
5 domande a cui
rispondere per capire se
può funzionare!**

INTRODUZIONE

Ogni impresa nasce da un'idea, ma non tutte riescono a tradursi in progetti concreti o a durare nel tempo.

Porsi le **domande giuste** fin dalle prime fasi consente di evitare errori, definire con chiarezza gli obiettivi e compiere scelte più consapevoli.

Di seguito **cinque quesiti essenziali** per valutare la solidità di un'attività in fase di avvio.

CHE BISOGNO SODDISFA L'IDEA?

Alla base di ogni attività imprenditoriale c'è l'esigenza di **soddisfare un bisogno reale**.

Non serve per forza inventare qualcosa di nuovo: anche un'idea semplice può funzionare se risolve bene un problema concreto.

Il punto di partenza è chiedersi: **a cosa serve questa idea?**

Da considerare:

Quale difficoltà o mancanza colma?

Che cosa migliora, semplifica o rende più accessibile?

A CHI SI RIVOLGE?

Un'idea può essere anche ottima, ma se non è pensata per un pubblico specifico rischia di non raggiungere nessuno.

Capire **chi potrà beneficiarne** è fondamentale per definire al meglio il prodotto o servizio, la comunicazione e i canali di vendita.

Da considerare:

Chi potrebbe essere interessato?

Quali sono i suoi tratti distintivi (età, interessi, abitudini)?

In che contesto vive o lavora?

COSA LA RENDE DIVERSA?

Esistono molte attività simili tra loro, ma non per questo tutte si equivalgono.

Un'idea funziona **se sa distinguersi** anche con piccoli dettagli che fanno la differenza.

Da considerare:

Cosa offre di unico rispetto ad altre proposte?

È più comoda, più veloce, più accogliente, più sostenibile?

Perché dovrebbe essere scelta proprio questa?

COME SI PUÒ REALIZZARE?

Una buona idea non basta, bisogna capire **come metterla in pratica**.

Servono competenze, strumenti, persone e un piano d'azione, anche semplice, ma concreto.

Da considerare:

Quali risorse sono già disponibili?

Cosa manca per partire?

Posso iniziare in modo graduale, testando l'idea?

È SOSTENIBILE NEL TEMPO?

L'obiettivo non è solo partire, ma riuscire a **portare avanti l'attività nel tempo**.

Serve equilibrio tra costi e ricavi ma anche capacità di adattarsi e, magari, di crescere.

Da considerare:

Quali sono le spese previste?

È realistico pensare di guadagnarci?

Il modello è flessibile? Può evolversi?

CONCLUSIONE

Rispondere a questi cinque interrogativi non assicura il successo, ma **permette di gettare basi solide**, ridurre gli errori e avviare il proprio progetto con maggiore consapevolezza.

Inoltre, riflettere su queste domande aiuta a mettere a fuoco i punti deboli dell'idea e a migliorarla prima ancora di partire.