
IMPRENDITORE IN AZIONE:
PASSI PRATICI
PER AVVIARE LA TUA ATTIVITÀ

Vol. 1

**LA CHECK LIST
DELL'ASPIRANTE
IMPRENDITORE**



CAMERA DI COMMERCIO
PORDENONE - UDINE

Benvenuti nella collana di mini guide della Camera di Commercio di Pordenone-Udine dedicate alla creazione di impresa. In un mondo in continua evoluzione, l'imprenditorialità rappresenta una delle strade più affascinanti e gratificanti per realizzare le proprie aspirazioni. Che siate aspiranti imprenditori o professionisti in cerca di nuove sfide, queste guide sono pensate per accompagnarvi passo dopo passo in questo viaggio importante e appassionante.

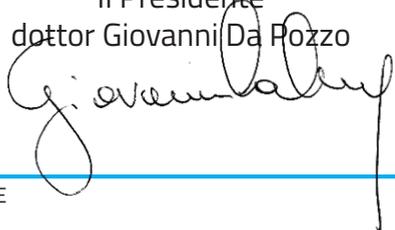
La nostra Camera di Commercio, infatti, sostiene attivamente l'avvio di nuove imprese, offrendo servizi e risorse per aiutare gli imprenditori a realizzare le loro idee. Grazie a questo supporto, è possibile accedere a informazioni utili, consulenze e opportunità di networking, facilitando così il percorso verso il successo imprenditoriale.

Ogni mini guida affronta un aspetto fondamentale della creazione di un'impresa, fornendo informazioni pratiche, consigli utili e ispirazione per aiutarvi a trasformare le vostre idee in realtà. Dalla pianificazione iniziale alla gestione quotidiana, passando per il marketing e la crescita, il nostro obiettivo è offrirvi gli strumenti necessari per affrontare le sfide del mondo imprenditoriale con fiducia.

Siamo felici di condividere con voi le conoscenze e le esperienze di esperti del settore, affinché possiate trarre il massimo da ogni opportunità. Con il supporto della Camera di Commercio di Pordenone-Udine, il vostro percorso di crescita sarà ancora più agevole e ricco di possibilità.

Buona lettura e buon viaggio nel mondo dell'imprenditorialità!

Il Presidente
dottor Giovanni Da Pozzo



INTRODUZIONE

Oggi, più che mai, in un mondo in continua evoluzione, avviare un'attività in proprio richiede una riflessione attenta.

È fondamentale saper trasformare un'idea in un progetto d'impresa solido, effettuando un'analisi approfondita del mercato, della concorrenza e della struttura aziendale, oltre a valutare il fabbisogno finanziario.

Questa breve guida è pensata per aiutarti a riflettere e a chiarire le tue motivazioni, idee, competenze, vincoli e risorse disponibili.

Tutti questi elementi saranno essenziali per il tuo progetto imprenditoriale.



1

**OGNI
GRANDE
IMPRESA
NASCE
DA
UN
SOGNO**

Se senti il desiderio di dare una svolta alla tua vita e di cambiare ciò che non funziona, sei nel posto giusto.

Ma trasformare **un'idea in un'attività imprenditoriale** concreta richiede ben più della semplice voglia di indipendenza: richiede visione, preparazione e determinazione.

Prima di intraprendere questo percorso, ti invitiamo a fermarti un momento e riflettere.

Cosa significa davvero avviare un'attività?

Sei pronto ad affrontare le sfide, le incertezze e le responsabilità che comporta essere un imprenditore?

E soprattutto, hai il supporto delle persone a te vicine? La tua famiglia condivide il tuo progetto?

È pronta ad accompagnarti, nei momenti entusiasmanti come in quelli più difficili?

Infine, chiediti: sei disposto a metterti in gioco completamente, a imparare ogni giorno, a costruire con pazienza e costanza il tuo sogno?

Se la risposta è sì, allora hai già fatto il primo passo verso un futuro nuovo.

E noi siamo qui per aiutarti a realizzarlo.



2

IL MOTORE CHE SPINGE ALL'AZIONE

È la scelta di credere in sé stessi, di trasformare passioni e aspirazioni in qualcosa di concreto.

È un'opportunità unica per dare forma al futuro che desideri, costruito su misura per te.

Non lasciare che paure o incertezze ti blocchino.

Ogni grande traguardo inizia con un piano chiaro e obiettivi ben definiti.

Non temere di **chiedere supporto**: avere accanto persone che credono in te e nel tuo progetto può fare la differenza, soprattutto nei momenti più complessi.

La tua rete di sostegno sarà uno dei pilastri su cui costruire la tua impresa.

Preparati a crescere, a imparare ogni giorno, ad adattarti.

Il mondo dell'imprenditoria è dinamico, in continua trasformazione.

La tua capacità di evolvere insieme a esso sarà la chiave del tuo successo.



3

SFRUTTA LE TUE COMPETENZE E PASSIONI

Tutti abbiamo talenti, idee o passioni che ci rendono unici.

Hai mai riflettuto su cosa ti appassiona davvero?

C'è un'attività che ti entusiasma, un hobby che coltivi con dedizione, o magari un'idea che tieni nel cassetto da tempo e che ora senti pronta a realizzare?

Trasformare **una passione in un'attività produttiva** è possibile, ma richiede visione e un'attenta riflessione.

Prima di dare forma al tuo progetto, chiediti: come posso renderlo innovativo?

Qual è il valore aggiunto che posso offrire rispetto a ciò che è già presente sul mercato?

Se la tua proposta si distingue per originalità o risponde in modo nuovo a un'esigenza del territorio, le possibilità di successo aumentano sensibilmente.

L'innovazione non è solo tecnologia: è anche un modo diverso di pensare, di proporre soluzioni, di mettersi in relazione con i clienti.

Parti da ciò che sai fare meglio e costruisci intorno ad esso un'idea capace di fare la differenza.



4

LE ARMI VINCENTI

Conoscere sé stessi è il primo passo per costruire un'attività solida.
Hai esperienza nel settore in cui vuoi operare?
Ti senti competente e sicuro delle tue capacità?
Sei pronto a investire tempo ed energie per aggiornarti e migliorare continuamente le tue competenze?
Per avviare un'impresa oggi non basta avere una buona idea: è fondamentale avere anche familiarità con gli **aspetti pratici e gestionali**.
Come te la cavi con la contabilità, il fisco, la gestione finanziaria e il marketing?
Quanto ti senti a tuo agio con gli strumenti digitali, l'informatica, Internet e i social network?
Se a molte di queste domande hai risposto sì, sei già sulla buona strada.
Ma non fermarti qui: metti nero su bianco le tue competenze, racconta il tuo profilo, individua i punti di forza e riconosci le aree da migliorare. Questo esercizio sarà una bussola preziosa per orientarti nel percorso imprenditoriale.



5

DARE VITA ALL'IDEA

Ogni impresa richiede spazio, tempo e organizzazione.

Hai già pensato a dove potrebbe avere sede la tua attività?

Lo spazio è adatto alle tue esigenze operative, al tipo di clientela e alla visibilità che desideri ottenere?

Un altro aspetto cruciale riguarda il tempo.

Quante ore al giorno sei disposto a dedicare alla tua nuova impresa?

E come si integrerà questo impegno con le tue attuali responsabilità, familiari o lavorative?

Pianificare con realismo la fase iniziale è fondamentale.

Hai già un approccio definito per affrontare l'avviamento del progetto?

Ritieni utile prevedere un periodo di rodaggio per testare l'idea e adattarti al nuovo stile di vita?

Queste sono domande importanti da porti prima di fare il grande passo.

Rispondere con sincerità ti aiuterà a capire se sei davvero pronto per trasformare la tua idea in una vera impresa.



6

IL VALORE DA CONDIVIDERE

Conoscere il mercato è fondamentale per partire con il piede giusto. Prima di avviare la tua attività, è essenziale capire se esiste una reale domanda per il prodotto o servizio che intendi offrire, soprattutto nell'area geografica in cui desideri operare.

Chiediti: quante persone potrebbero effettivamente acquistare ciò che offro?

Allo stesso modo, analizza il **contesto competitivo**: chi sono i tuoi concorrenti? Operano nella stessa fascia di mercato?

Offrono qualcosa di simile a un prezzo competitivo?

Valutare con attenzione il posizionamento del tuo prodotto e la percezione di prezzo è cruciale per definire una strategia sostenibile.

Infine, se il tuo prodotto o servizio presenta un tratto distintivo, un elemento di originalità o un valore aggiunto rispetto alle alternative esistenti, questo rappresenterà un vantaggio concreto. In un mercato affollato, essere diversi - e saperlo comunicare - è spesso la chiave per emergere.



7

ALLEATI O SOLITARI?

Non conosciamo nel dettaglio il progetto che stai elaborando, ma c'è una domanda fondamentale a cui devi rispondere fin da subito: è più vantaggioso affrontare questa avventura da solo o insieme a un socio? **Collaborare** con qualcuno può significare condividere competenze, responsabilità e risorse, ma richiede anche fiducia, chiarezza nei ruoli e una visione comune.

Il supporto della tua famiglia può essere altrettanto prezioso, non solo nelle fasi iniziali, ma anche quando si presenteranno imprevisti o momenti complessi.

Valuta attentamente anche se, e quando, avrai bisogno di collaboratori. Hai già considerato le forme contrattuali più adatte alle tue esigenze? Infine, informarti su strumenti come le reti d'impresa potrebbe offrirti nuove opportunità di collaborazione, visibilità e crescita.

Sapere come funzionano e se possono adattarsi al tuo progetto può fare la differenza nel lungo termine.



8

FARSI NOTARE NEL MONDO

Hai già pensato a come presenterai il tuo progetto al pubblico?
Quali strumenti utilizzerai per raggiungere i tuoi potenziali clienti?
Un buon prodotto o servizio ha bisogno di **visibilità**, e la comunicazione è parte integrante del successo.

Stabilisci dei tempi realistici per far conoscere la tua impresa e valuta se puoi sostenere gli investimenti necessari per promuoverla in modo efficace, soprattutto nella fase iniziale.

Un piano di comunicazione ben strutturato, che utilizzi canali diversi - come social network, media locali, passaparola e iniziative sul territorio - può fare la differenza.

Hai già una rete di contatti, amici o conoscenti che credono nella tua idea?

Coinvolgerli fin da subito può aiutarti a generare interesse e creare una base di supporto solida, utile non solo per la promozione, ma anche per il confronto e il miglioramento continuo.



9

TRAGUARDI DA CONQUISTARE

Hai già individuato l'area geografica in cui desideri offrire il tuo prodotto o servizio?

Conoscere il territorio, i suoi bisogni e le caratteristiche della **clientela** potenziale è fondamentale per costruire un piano di vendita efficace.

Hai pensato a come distribuire il tuo prodotto?

Intendi vendere direttamente, online, attraverso punti vendita fisici, o tramite intermediari?

Ogni canale richiede strategie, risorse e tempistiche diverse, ed è importante pianificare con realismo quanto tempo potrebbe servirti per raggiungere risultati commerciali soddisfacenti.

Oltre agli investimenti iniziali indispensabili per partire, considera anche le risorse economiche di cui avrai bisogno nel medio termine.

Un'attività spesso impiega mesi - talvolta anni - per diventare stabile: prevedere una copertura finanziaria adeguata può aiutarti ad affrontare il percorso con maggiore serenità e solidità.



10

**VINCOLI,
RISORSE
E
SPAZI
DI
CRESCITA**

In alcuni casi, per iscrivere la tua impresa al Registro Imprese della Camera di Commercio, potrebbero esserci requisiti specifici da soddisfare.

È fondamentale fare una verifica preliminare per assicurarti di avere tutto in ordine.

Inoltre, tieni sempre d'occhio i bandi e gli avvisi pubblici che offrono sostegno all'imprenditoria.

Molto spesso, enti locali e istituzioni pubblicano opportunità che potrebbero essere fondamentali per il tuo progetto.

Controlla periodicamente i siti ufficiali della Camera di Commercio, della Regione e di altri enti competenti, perché le occasioni di finanziamento o supporto sono frequenti, ma limitate nel tempo.

Infine, informati sui corsi di formazione offerti da istituzioni, associazioni di categoria o enti specializzati.

Aggiornarti costantemente è fondamentale per rimanere competitivo, migliorare le tue competenze e conoscere le ultime novità nel tuo settore.

CONCLUSIONI

Avviare un'impresa è un percorso impegnativo, ma anche straordinariamente gratificante.

La preparazione è la chiave per superare le difficoltà iniziali e per costruire una base solida per il futuro.

Segui questi 10 passi con attenzione e determinazione, e sarai pronto a dare vita alla tua idea imprenditoriale con successo.

Buona fortuna!

*Realizzato con il contributo del Fondo di Perequazione 2023-2024
"Competenze per le imprese: orientare e formare i giovani per il mondo del lavoro"*



**CAMERA DI COMMERCIO
PORDENONE - UDINE**

Camera di commercio Pordenone-Udine
Sede legale: Via Morpurgo, 4 - Udine
Sede Secondaria: Corso Vittorio Emanuele II, 47 - Pordenone
nuovaimpresa@pnud.camcom.it - www.pnud.camcom.it