



Servizio Nuove Imprese

FARE IMPRESA

Lavoro e impresa nell'Information Age

Mini guida all'Imprenditoria Digitale

a cura di IFOA

Progetto finanziato con il Fondo di Perequazione 2021-22

sni.unioncamere.it



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Prima di tutto facciamo un test: rischio e attitudini all'imprenditoria ... anche Digitale

DELFI

Vuoi avviare un'attività in proprio, conoscere i **punti di forza e debolezza** della tua personalità, per **migliorare i punti deboli**, o cercare compagni di viaggio con **caratteristiche complementari** alle tue?

Vai al test ►



ULISSE

Vuoi valutare il **rischio** connesso all'avvio e allo **svolgimento di un'attività in proprio**?

Vai al test ►



<https://sni.unioncamere.it/fai-il-test>

Introduzione al Mondo Digitale

Nel nostro contesto odierno ogni riflessione sul lavoro deve confrontarsi con il tema dell'avanzamento tecnologico e della conseguente accresciuta capacità di automazione. Il recente avvento dei modelli di intelligenze artificiali generative, come ChatGPT, ci mostrano come l'automazione possa essere portata anche all'interno di professioni un tempo reputate appannaggio esclusivo della competenza tipicamente umana. Se possiamo delegare alle macchine operazioni complesse di analisi dati, scrittura di codice, testi e creazioni di immagini, cosa rimane effettivamente all'uomo?

Introduzione al Mondo Digitale

Il mondo del lavoro è in continua evoluzione e richiede sempre più competenze digitali. Chi vuole mettersi in proprio e creare il proprio business online deve saper sfruttare le opportunità offerte dal web e dall'innovazione tecnologica.

Ma contemporaneamente porsi alcune domande prima di iniziare una carriera nel digitale e dotarsi degli strumenti imprescindibili per un percorso di riuscita professionale e umana oltre che imprenditoriale.

Cosa significa essere imprenditore digitale? Caratteristiche, le sfide e i vantaggi di questa professione e come intraprenderla nel 2024.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



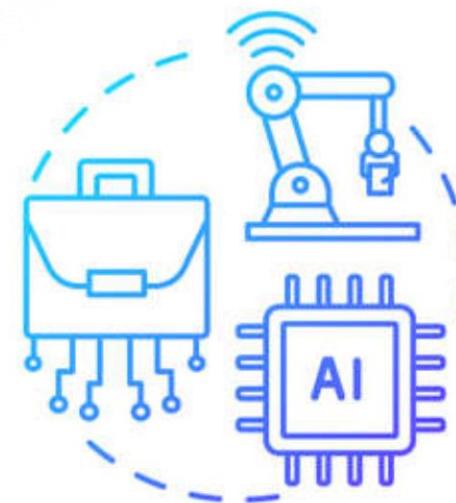
SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Chi è e cosa fa un imprenditore digitale?

Un imprenditore digitale è una persona che ha creato o gestisce un'attività *online*, basata sull'utilizzo di internet e delle nuove tecnologie *web based*. Si tratta di una figura professionale molto diversificata, che può operare in vari settori e con diverse modalità.

Ad esempio, un imprenditore digitale può essere uno startupper, ovvero il fondatore di una startup innovativa e scalabile, che offre una soluzione a un problema o a un bisogno del mercato. Oppure può essere un blogger, uno youtuber, un influencer, un consulente, un formatore, un venditore online, ecc.

Un imprenditore digitale è colui che abbraccia il digitale come mezzo per realizzare le proprie ambizioni imprenditoriali. È un visionario, un innovatore e un leader, pronto a sfidare lo status quo e a creare valore attraverso la tecnologia.



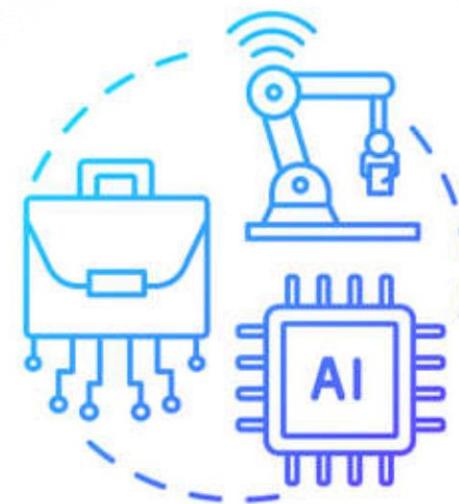
**DIGITAL
TRANSFORMATION**

Chi è e cosa fa un imprenditore digitale?

Non c'è un'unica descrizione per gli imprenditori digitali poiché provengono da background diversi, ma sono uniti dalla passione per l'imprenditorialità e la tecnologia.

Nel vasto mondo digitale, gli imprenditori digitali sono i pionieri dell'innovazione. Si immergono nelle acque virtuali per creare, gestire e promuovere le proprie attività online. Dalla vendita di prodotti digitali alla consulenza, passando per l'e-commerce e i servizi digitali, le opportunità sono infinite. Gli imprenditori digitali sono creatori di soluzioni, navigando agilmente attraverso le sfide tecnologiche e sfruttando le opportunità che il mondo online offre.

Lavorano nel digital, sfruttando le potenzialità del web per raggiungere un pubblico ampio e globale, per comunicare, promuovere e vendere i propri prodotti o servizi, per creare valore e generare reddito.



**DIGITAL
TRANSFORMATION**

I principali settori di sviluppo imprenditoriale digital oggi

1. **Intelligenza Artificiale (IA) e Machine Learning**

L'IA e il Machine Learning sono al centro dell'innovazione digitale, migliorando significativamente l'efficienza operativa e la presa di decisioni nelle aziende. Queste tecnologie consentono l'automazione di compiti complessi, l'analisi predittiva e la personalizzazione dei servizi. Le applicazioni spaziano dall'ottimizzazione delle catene di fornitura alla creazione di esperienze cliente su misura. La dipendenza crescente dall'IA solleva questioni relative alla privacy dei dati, alla sicurezza informatica e all'etica dell'automazione del lavoro.

2. **Internet delle Cose (IoT)**

L'IoT connette dispositivi fisici alla rete, consentendo la raccolta e lo scambio di dati in tempo reale. Nel contesto aziendale, l'IoT trova applicazione nell'ottimizzazione dei processi produttivi, nella gestione degli asset e nel monitoraggio ambientale, contribuendo a una maggiore efficienza e a ridurre i costi operativi. La massiccia diffusione di dispositivi IoT pone problemi di gestione dei dati, interoperabilità e sicurezza informatica.

3. **Blockchain**

La tecnologia blockchain offre un metodo sicuro e trasparente per condurre transazioni e scambiare informazioni, senza la necessità di intermediari fiduciari. Nel mondo aziendale, la blockchain trova impiego nella supply chain, nella finanza e nella gestione dei diritti digitali, garantendo l'integrità dei dati e riducendo le frodi. Nonostante i suoi benefici, la blockchain si scontra con ostacoli quali l'adozione diffusa, la scalabilità e la regolamentazione.

I principali settori di sviluppo imprenditoriale digital

4. Cloud Computing

Il cloud computing ha democratizzato l'accesso alle risorse informatiche, consentendo alle aziende di ridurre i costi IT e di scalare rapidamente in base alle necessità. Le applicazioni vanno dallo storage di dati alla potenza di calcolo on-demand, dai servizi di analisi alle piattaforme di sviluppo software. La dipendenza dal cloud solleva preoccupazioni per quanto riguarda la sicurezza dei dati, la governance e la conformità normativa.

5. Realtà Aumentata (AR) e Realtà Virtuale (VR)

AR e VR stanno trovando applicazioni innovative nel training dei dipendenti, nella progettazione di prodotti, nel marketing e nel retail. Queste tecnologie offrono esperienze immersive che possono migliorare l'apprendimento, facilitare la progettazione e arricchire l'esperienza cliente. Le principali sfide includono l'alto costo dei dispositivi, la necessità di contenuti di qualità e questioni di usabilità e accessibilità.

6. Robotica e Automazione

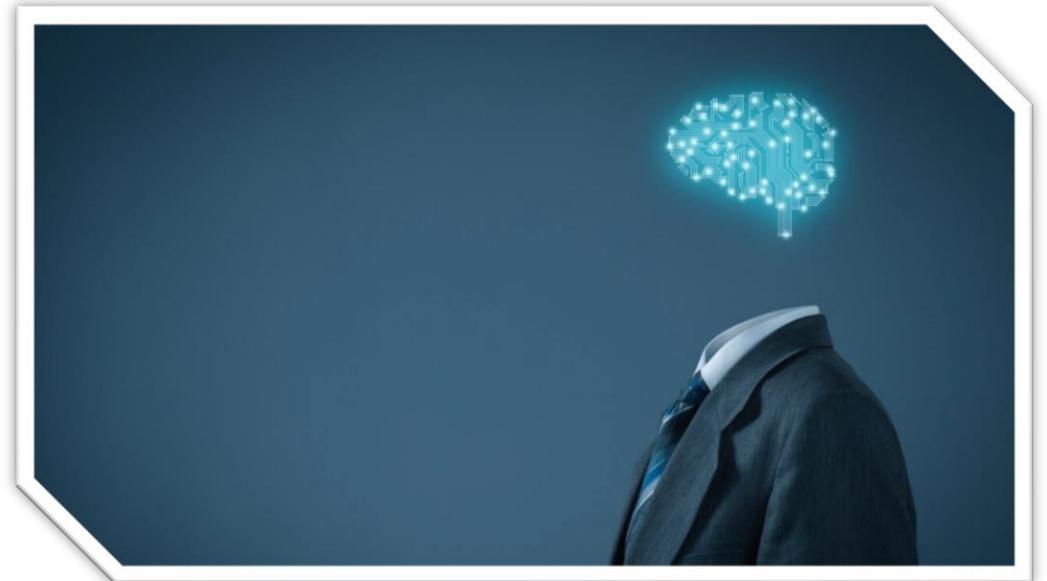
L'adozione di robot e sistemi automatizzati sta trasformando i luoghi di lavoro, dalla manifattura alla logistica, dall'agricoltura all'assistenza sanitaria. Questi sistemi offrono la possibilità di migliorare la precisione, aumentare la produttività e svolgere compiti pericolosi o monotoni al posto degli esseri umani. La robotizzazione solleva interrogativi sul futuro del lavoro, sull'etica dell'automazione e sulla necessità di ricollocare o riqualificare la forza lavoro.

Quali sono le sfide di essere imprenditore digitale?

Essere imprenditore digitale non è però una passeggiata. Si tratta di una professione che richiede impegno, dedizione, sacrificio e capacità di adattamento.

Alcune delle sfide che un imprenditore digitale deve affrontare sono:

- ❑ **Competizione:** il web è un ambiente molto competitivo, dove esistono già molti attori e dove ne nascono di nuovi ogni giorno. Per emergere e differenziarsi, un imprenditore digitale deve offrire un valore aggiunto, una proposta unica e di qualità, che soddisfi le esigenze e le aspettative dei clienti.
- ❑ **Incertezza:** il web è anche un ambiente molto dinamico e in costante cambiamento, dove le regole, le tendenze, le tecnologie, i comportamenti dei consumatori, ecc. possono variare rapidamente e in modo imprevedibile. Un imprenditore digitale deve essere in grado di anticipare e adattarsi ai cambiamenti, di sperimentare e innovare, di gestire il rischio e l'errore.
- ❑ **Solitudine:** un imprenditore digitale spesso lavora da solo o con un team ridotto, senza avere il supporto di una struttura organizzativa o di una rete di relazioni consolidate. Un imprenditore digitale deve essere in grado di motivarsi, di organizzarsi, di collaborare, di crearsi una community e di cercare aiuto quando necessario.



Quali sono le soft skill ideali per un imprenditore digitale?

Le soft skill cruciali per un imprenditore digitale includono:

- la comunicazione efficace,
- il pensiero critico,
- la leadership,
- la capacità e l'attitudine a risolvere problemi (problem solving);
- e l'adattabilità.

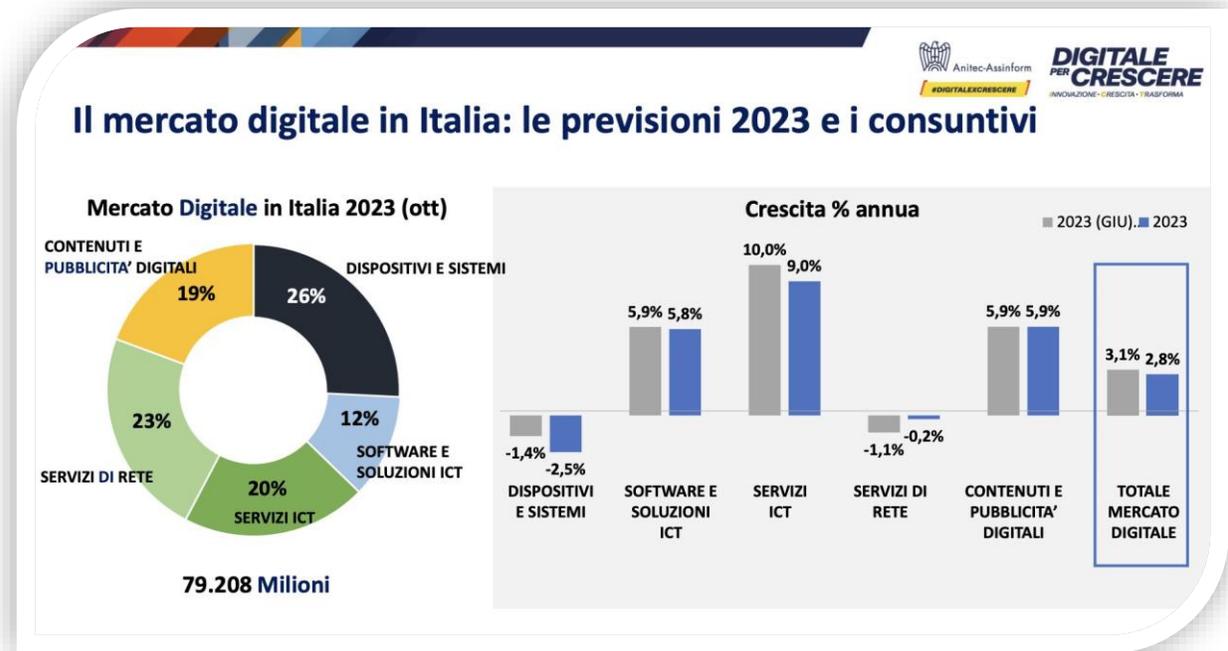
Queste competenze sono fondamentali per gestire con successo un'attività digitale e affrontare le sfide in continuo cambiamento del mondo online.

<https://www.agid.gov.it/>



Quanto guadagna un imprenditore digitale?

Il potenziale di guadagno per un imprenditore digitale è praticamente illimitato e dipende da diversi fattori, tra cui il settore, la dimensione dell'azienda e l'abilità imprenditoriale. Alcuni imprenditori digitali possono guadagnare cifre a sei o sette cifre, mentre altri possono fare solo un reddito modesto. Tuttavia, con la giusta strategia e dedizione, è possibile raggiungere un'eccellente remunerazione nel mondo digitale



Cosa studiare per diventare imprenditore digitale?

I percorsi accademici e di formazione professionale in questo ambito sono vari e ogni anno aumentano, proprio in risposta ad una richiesta sempre più ampia da parte del mercato di figure in grado di prendere in mano un progetto di imprenditoria digitale con competenza ed efficacia. In particolare, i principali ambiti di specializzazione che non possono mancare nella “cassetta degli attrezzi” dell'imprenditore digitale sono:

- **marketing digitale**: comprendere le strategie di marketing online è fondamentale per promuovere con successo un'attività digitale;
- **gestione del business**: conoscere i principi fondamentali della gestione aziendale è essenziale per guidare e far crescere un'attività online;
- **contabilità**: una solida comprensione della contabilità aiuta a monitorare le finanze e a prendere decisioni finanziarie informate;
- **gestione finanziaria**: imparare a gestire efficacemente le risorse finanziarie è cruciale per il successo a lungo termine;
- **legislazione e diritto commerciale**: conoscere le leggi e i regolamenti che governano il mondo degli affari digitali è essenziale per evitare problemi legali;
- **gestione aziendale e finanziaria**: saper gestire le risorse umane e finanziarie è fondamentale per il successo dell'attività.

Come diventare imprenditore partendo da zero

Per diventare imprenditori partendo da zero, è fondamentale iniziare con una visione chiara e un piano d'azione ben definito. Acquisire conoscenze attraverso corsi online, leggere libri e seguire *mentorship* sono modi efficaci per apprendere le competenze necessarie. Inoltre, è importante sfruttare le risorse disponibili, costruire una rete di contatti e rimanere costantemente aggiornati sulle ultime tendenze del settore.

Il tempo necessario per diventare un imprenditore digitale varia da persona a persona. Non c'è una formula magica, ma ciò che conta è la determinazione, la dedizione e la costanza nell'apprendimento e nell'applicazione delle conoscenze acquisite. Alcuni possono raggiungere il successo in pochi mesi, mentre altri potrebbero impiegare anni. Ciò che conta è la volontà di perseverare e imparare dagli errori lungo il percorso.

Consulenti in trasformazione digitale

I consulenti in trasformazione digitale aiutano le aziende e le persone a navigare il passaggio al digitale, identificando aree di miglioramento, implementando nuove tecnologie e ottimizzando i processi di avvio o consolidamento aziendali. Questa professione richiede una profonda conoscenza delle tecnologie digitali, oltre a competenze in management, strategia e capacità di leadership.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE

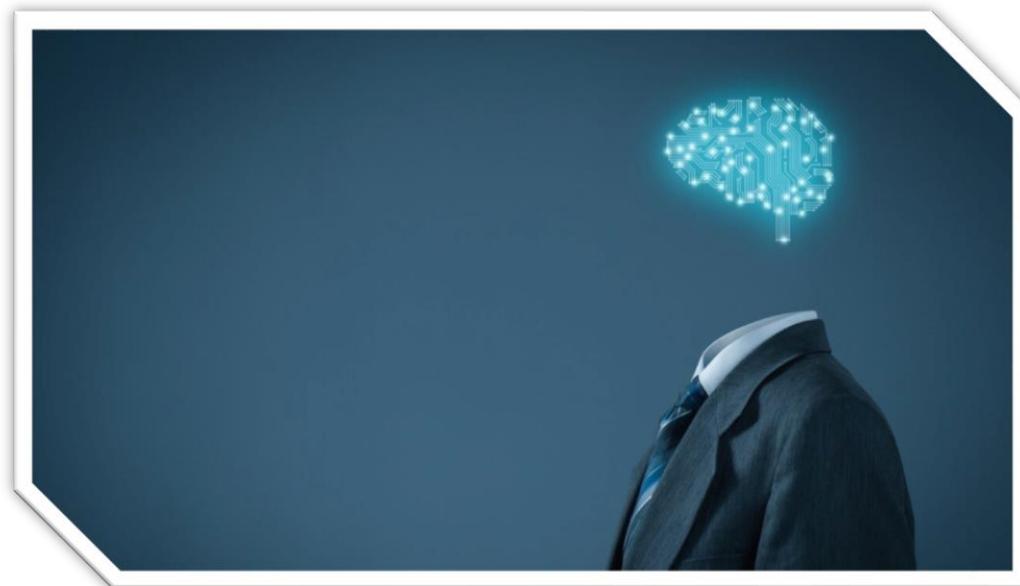


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Consigli per fare impresa nell'era digitale

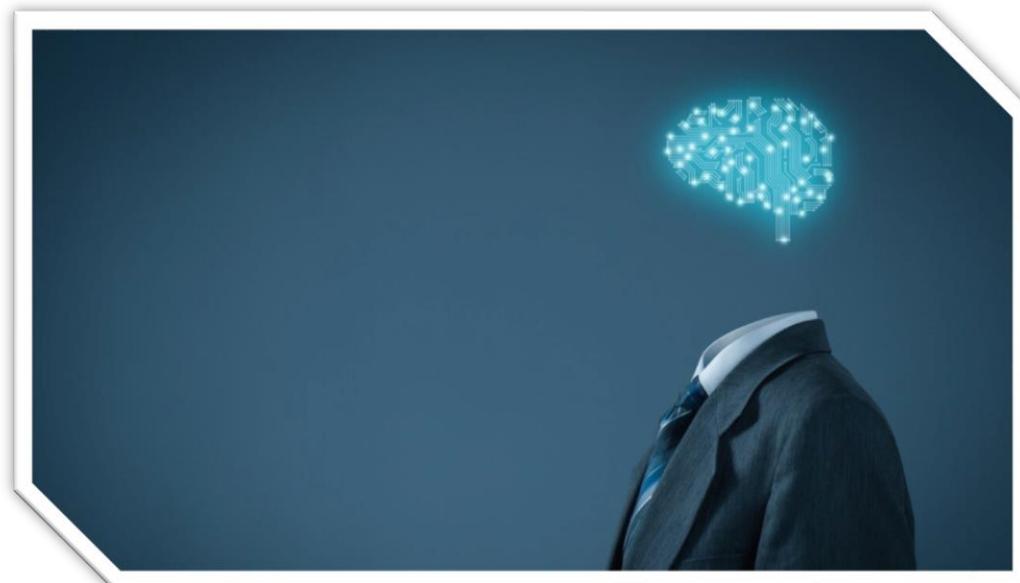
Nell'era del digitale che stiamo descrivendo, anche il modo di fare impresa cambia e può avvelarsi di strumenti informatici, di seguito forniamo una serie di brevi consigli utili, trasversali a qualsiasi settore:

- Identificare una nicchia di mercato: utilizza strumenti come Google Trends e sondaggi sui social media per identificare i bisogni insoddisfatti o le aree di interesse crescente. Analizza i concorrenti esistenti per comprendere il loro approccio e identificare potenziali punti di differenziazione.
- Sviluppare un modello di business: definisci come la tua impresa genererà valore per i clienti e profitto per te. Considera modelli come abbonamento, freemium, e-commerce, ecc. Prepara un piano finanziario che includa le previsioni di vendita, i costi iniziali e operativi, e i punti di pareggio.
- Costruire la presenza online: crea un sito web che sia visivamente attraente, facile da navigare, e ottimizzato per la conversione e la SEO. Sviluppa una strategia di contenuto che coinvolga il tuo pubblico target e promuova il tuo brand attraverso vari canali social.



Consigli per fare impresa nell'era digitale

- Utilizzare strumenti digitali per la comunicazione: implementa strumenti per automatizzare email marketing, social media posting, e lead generation. Usa Google Analytics e altri strumenti di analisi per monitorare il traffico web, le conversioni, e altri KPI importanti.
- Gestione Finanziaria e Legale: assicurati di comprendere le leggi relative al tuo settore, inclusa la protezione dei dati (GDPR se operi in Europa) e i requisiti per le attività online. Mantieni una stretta supervisione sulle finanze utilizzando software di contabilità e pianificando regolari revisioni finanziarie.
- Sviluppare e mantenere la base di clienti: ottimizza il tuo sito web e i contenuti per i motori di ricerca per attrarre traffico organico. Utilizza il retargeting e l'email marketing per mantenere il contatto con i potenziali clienti e incoraggiare la conversione.
- Innovazione e crescita: Raccogli continui feedback dai clienti per migliorare continuamente il tuo prodotto o servizio. Costruisci un piano per la crescita adottando tecnologie e processi che ti permettano di scalare in modo efficiente. Il mondo digitale è in continua evoluzione; partecipa a webinar, corsi online e conferenze per rimanere aggiornato sulle ultime tendenze e tecnologie. Costruisci una rete di contatti con altri imprenditori digitali per condividere conoscenze, esperienze, e opportunità di collaborazione.



Quando si diventa imprenditori Digitali?

- ✓ È imprenditore colui il quale esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni e servizi (art. 2082 codice civile). Partendo da questo presupposto, l'apertura di un proprio blog non sempre è sinonimo di avvio di attività imprenditoriale. Occorre che il *blogger* svolga di fatto un'attività d'impresa secondo la definizione appena data perché lo stesso sia soggetto agli adempimenti fiscali. Ad esempio, tenere un blog nel quale si esprimono proprie opinioni, pensieri o si condividono foto senza che l'attività abbia alcun carattere di abitualità ed economicità e senza che ci sia la vendita di alcun prodotto/servizio non costituisce attività imprenditoriale e quindi non comporta alcun obbligo fiscale.
- ✓ Al contrario, costruire un sito web, anche sotto forma di blog, con il quale si promuovono e vendono prodotti/servizi sicuramente fa scattare gli obblighi fiscali.

Alcuni MODELLI di Business *online per influencer o youtuber*

- ❑ ***Pubblicità a pagamento.*** Si tratta di inserire la pubblicità a pagamento all'interno dei propri video. In questo modo il guadagno dipende dal numero di visualizzazioni delle campagne pubblicitarie;
- ❑ ***Partecipare a programmi di affiliazione.*** L'obiettivo è ottenere una percentuale sulle vendite dei prodotti di altre aziende;
- ❑ ***Creare e vendere un prodotto fisico o digitale,*** oppure offrire un servizio a pagamento;
- ❑ ***Vendere foto a terzi come sfruttamento economico dei diritti di utilizzo.***

Conclusioni

Diventare imprenditore digitale nel 2024 è una sfida affascinante e stimolante, ma anche impegnativa e rischiosa. Richiede passione, determinazione, creatività, flessibilità, curiosità, spirito di iniziativa, capacità di apprendimento, ecc.

Se hai un'idea, un sogno, un progetto che vuoi realizzare online, non lasciartelo scappare. Segui i consigli che ti abbiamo dato, fai il primo passo e inizia il tuo percorso verso il digital *entrepreneurship*.

Diventare un imprenditore digitale di successo richiede impegno, perseveranza e una mentalità imprenditoriale. Con le giuste competenze, conoscenze e attitudini, è possibile trasformare le proprie passioni e idee in un'attività online redditizia. Sia che tu stia iniziando da zero o stia cercando di portare la tua attività al livello successivo, ricorda che il viaggio imprenditoriale è un percorso emozionante e gratificante verso il successo digitale.

L'era del digitale e dell'IA rappresenta una svolta storica nel mondo del lavoro e dell'imprenditoria, con il potenziale per migliorare significativamente la vita umana e la produttività economica. Tuttavia, per realizzare questi benefici, è necessario affrontare con determinazione le sfide che emergono. Ciò richiede un approccio collaborativo che coinvolga policy maker, imprenditori, lavoratori e società civile.



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE

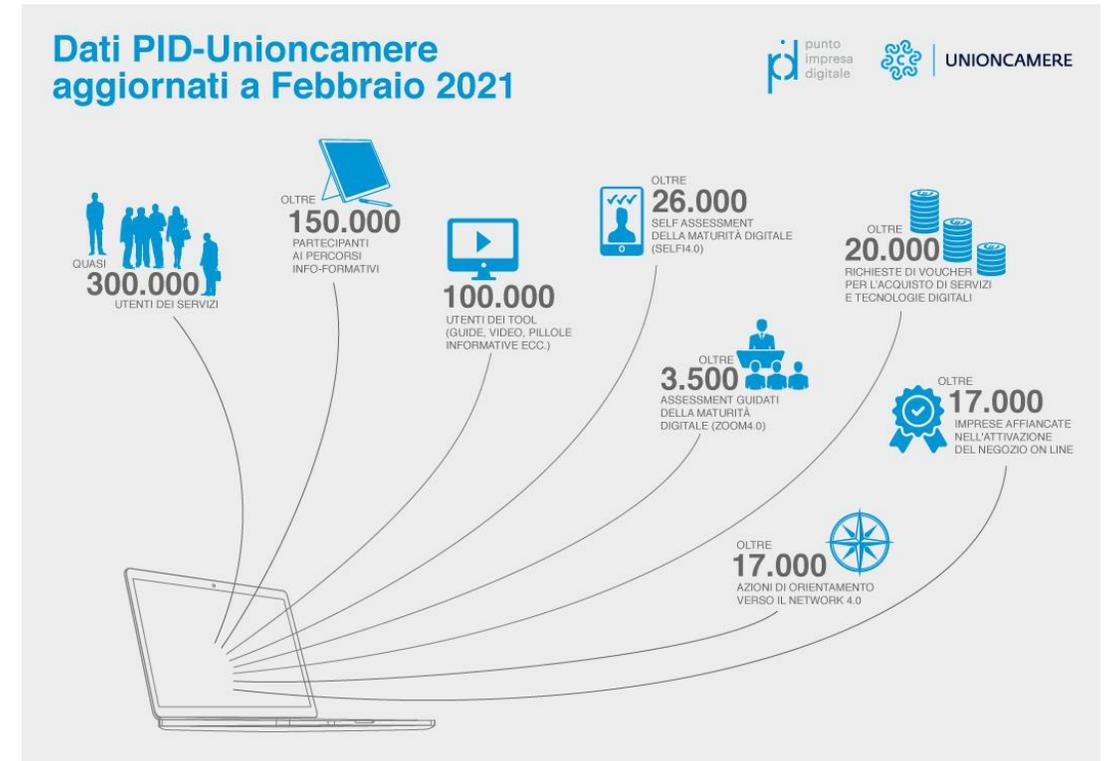


SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Risorse e Servizi delle Camere di Commercio per il Digitale

I *Punti Impresa Digitale* sono una iniziativa delle Camere di commercio e di Unioncamere a supporto della **digitalizzazione delle imprese** nel contesto sfidante di **Impresa 4.0**. Si tratta di strutture di servizio localizzate presso le Camere di commercio dedicate alla diffusione della cultura e della pratica della diffusione del digitale nelle MPMI (Micro Piccole Medie Imprese) di tutti i settori economici. Al network di punti «fisici» si aggiunge una rete "virtuale" attraverso il ricorso ad un'ampia gamma di strumenti digitali: siti specializzati, forum e community, utilizzo dei social media.

<https://www.puntoimpresadigitale.camcom.it/>



CAMERA DI COMMERCIO
DEL MOLISE



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

