



International
Labour
Office



MANUALE DI FORMAZIONE

Modulo formativo 1
Orientamento
all'imprenditorialità

Valuta un'idea imprenditoriale
(GYB-Generate your business idea)

UN'IDEA TUA

PROGETTO RE-LAB: START UP YOUR BUSINESS

Progetto co-finanziato da



UNIONE
EUROPEA



MINISTERO
DELL'INTERNO

FONDO EUROPEO PER I RIFUGIATI 2008 – 2013

AP 2011/2012 Azione 2 - Modulo 1

“RE-LAB: start up your business”



International Training Centre



CITTA' DI
VENEZIA



micro
finanza
.it



MANUALE

GENERARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE

Traduzione e adattamento all'italiano dei materiali "Manual Jóvenes Emprendedores generan ideas de negocios" dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro, OIL (Copyright © Organizzazione Internazionale del Lavoro OIL/Lima 2009) per l'utilizzo nell'ambito del Progetto RE-LAB: Start up your business. Le pubblicazioni dell'Ufficio Internazionale del Lavoro godono della protezione dei diritti di autore in virtù del protocollo n° 2 annesso alla Convenzione universale per la protezione del diritto d'autore. È consentita tuttavia la riproduzione senza autorizzazione di brevi passaggi a condizione che la fonte sia debitamente menzionata. Ogni richiesta di autorizzazione di riproduzione o di traduzione va indirizzata a Bureau des publications (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Svizzera. Le richieste sono sempre gradite.

Nota: L'utilizzo di un linguaggio che non discrimini né sottolinei differenze fra uomini e donne è una delle preoccupazioni delle nostre organizzazioni. Tuttavia, non esiste un'intesa fra i linguisti sul modo di farlo nella nostra lingua. In questo senso e al fine di evitare il sovraccarico dal punto di vista grafico che comporterebbe l'uso di o/a in italiano per evidenziare l'esistenza di entrambi i sessi, in alcuni casi abbiamo optato per l'uso del maschile generico classico, con l'intenzione di rappresentare sempre uomini e donne ogniqualevolta venga menzionato tale genere.

INDICE

1 - COS'È UN' IDEA IMPRENDITORIALE?

- Cos'è un' idea imprenditoriale?
- Caratteristiche di una buona idea imprenditoriale
- Come trovare delle buone idee imprenditoriali
- Individuare idee imprenditoriali di successo
- Formato di analisi per idee imprenditoriali

2 - GENERARE LE MIE IDEE IMPRENDITORIALI

- Pensiero creativo: pioggia di idee
- La città: Fonte di idee. Visita di aree imprenditoriali
Studiare il contesto
- Attento ai bisogni non soddisfatti: la mia esperienza
e l'esperienza degli altri

3 - ANALIZZA E SELEZIONA LA MIGLIORE IDEA IMPRENDITORIALE

- Analisi di idee imprenditoriali
- Sondaggio preliminare con informatori -chiave
- Analisi SWOT

4 - PRESENTARE LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE

- Congratulazioni
- Se ancora non ti decidi

BENVENUTI. VI PRESENTIAMO IL MANUALE GIOVANI IMPRENDITORI GENERANO IDEE IMPRENDITORIALI

In questo manuale troverai:

Spiegazioni sugli aspetti basilari che devi prendere in considerazione per sviluppare le tue capacità imprenditoriali e per sviluppare la tua attività.



Esercizi pratici che ti permetteranno di mettere in pratica quello che avrai imparato, e valutazioni personali che permetteranno di scoprire le tue capacità e le tue possibilità al fine di avviare la tua attività.



Esercizi ed esperienze che ti faranno riflettere e mettere a confronto altre esperienze simili alle tue.



Altri dati utili che ti indicheranno qualcosa di molto importante che devi sempre ricordare.

L'imprenditore è sempre attento alle opportunità. È creativo, corre dei rischi e crea imprese.

Le persone intraprendenti tendono a convogliare le loro potenzialità verso la generazione di imprese. Sanno che per essere imprenditori, è necessario aver voglia di fare le cose per bene, avere idee innovative e utilizzare opportunamente ciascuna delle proprie capacità per rispondere alle necessità di un determinato mercato.

Avviare un'attività è un'avventura emozionante, molto impegnativa e con grandi vantaggi. Tutto comincia con una buona idea imprenditoriale.

Cos'è un'idea imprenditoriale?



È una descrizione chiara e concisa delle operazioni essenziali dell'attività che si desidera avviare. Una buona impresa inizia con una buona idea riguardo al tipo o alla categoria di attività imprenditoriale che si vuole intraprendere.

“Mi chiedo che categoria di attività imprenditoriale potrebbe avere successo?”

Una buona idea imprenditoriale è la chiave per un'attività di successo, perché permette di soddisfare le necessità dei clienti e di offrire agli acquirenti quello che desiderano o di cui hanno bisogno.



Caratteristiche di una buona idea imprenditoriale

Le caratteristiche di una “buona idea imprenditoriale” rispondono sempre alle seguenti domande:

1. Quali necessità dei tuoi clienti soddisferai?
2. Quale prodotto o servizio venderai?
3. A chi lo venderai?
4. Come venderai i tuoi prodotti o servizi?
5. Quali saranno i vantaggi per te e per i tuoi soci?

1 - Quali necessità dei tuoi clienti soddisferai?

Affinché la tua attività abbia successo, è importante individuare quali sono le necessità dei clienti. Per fare questo, devi essere attento a come si comporta il mercato.

Vediamo i seguenti esempi:

“Abbiamo bisogno di appaltare dei servizi privati di pulizia per questo complesso abitativo multifamiliare, poichè non è possibile che ciascuna famiglia si assuma l’impegno della cura e delle pulizie delle aree comuni.”

“Dato che i miei figli sono piccoli ho bisogno di un ristorante che abbia a disposizione delle zone verdi perché possano andare a spasso e giocare quando finiamo di mangiare.”



Eseguiamo il seguente esercizio:

Individua tre prodotti e quattro servizi, prendendo come punto di riferimento gli esempi precedenti. Descrivi le necessità che soddisfano.

| N° | Prodotti | Necessità che soddisfano |
|----|----------|--------------------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| N° | Servizi | Necessità che soddisfano |
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |



“Gli imprenditori percepiscono le opportunità che gli altri non vedono.”



“È importante che chi vuole fare impresa abbia spirito imprenditoriale.”

“Ragazzi, io ho cominciato con una piccola impresa di infissi in metallo e, stando sul mercato, mi sono resa conto della necessità di noleggiare delle impalcature, di fabbricare dei torni, e ho visto cos'era redditizio e cosa non lo era, perciò ho scelto questo”

Maria Bianchi

Sono nata e vivo nel distretto di Belquartiere e ho creato la mia azienda in questo distretto. Sono contenta di raccontarvi la mia esperienza imprenditoriale, dicendovi che nel corso della nostra vita ci sarà sempre qualcosa che ci motiva o qualcosa che ci fa desistere come persone imprenditrici.

I miei genitori sono commercianti e ci hanno sempre detto che bisogna essere attenti alle opportunità. Terminato il quinto anno delle scuole superiori, poiché desideravo comprarmi un'automobile, ho cominciato a studiare meccanica degli autoveicoli e riparazione dei veicoli a motore. Poi ho lavorato per un anno in una fabbrica e mi sono specializzata in sospensioni, sterzo e freni di automobili. Poiché in casa mia mancavano porte e finestre, mio padre mi ha detto: “Stanno insegnando a fabbricare porte e finestre, e qui in casa ne abbiamo bisogno. Ti piacerebbe imparare?” Dato che niente è impossibile, ho detto “Perché no?”, e mio padre mi ha iscritta al corso. Bene, ho iniziato a studiare strutture metalliche. Ho imparato la fabbricazione di porte e finestre, e mi è piaciuto, specialmente la saldatura, perché mi riesce bene.

Dopo un po' di tempo, mia madre mi ha riferito che c'era un corso di formazione per l'imprenditoria. Ho partecipato alla conferenza. Spiegavano come le persone dalla provincia si spostano nella capitale, e vanno avanti perché hanno bisogno di lavorare per mantenere se stessi e i loro figli. Ci dicevano: “Voi dovete fare impresa e fare impresa in famiglia è molto conveniente. Se fai impresa a casa tua, risparmi sui locali. I genitori non ti chiederanno di pagare l'affitto; anzi, tenderanno la mano per aiutare i loro figli. Ci sono molti vantaggi.” Quando ho ascoltato tutto questo, l'idea mi è piaciuta molto e ho pensato “Caspita! Essere il capo di se stessi, essere l'imprenditore, generare lavoro per gli altri!”

Questo mi ha motivata molto, e dopo qualche tempo, ho aperto la mia attività. Ho cominciato con una piccolissima impresa di saldatura. Saldavo per strada, e i miei vicini mi incoraggiavano. Il mio primo grande lavoro me lo hanno procurato le mamme della scuola, si trattava di costruire tutti gli infissi della scuola. Ho sempre lavorato con grande senso di responsabilità e consegnato i miei lavori in tempo. Una volta soddisfatta di questa attività, ho visto l'opportunità di avviarne un'altra più redditizia: “organizzare eventi”. Oggi mi occupo di matrimoni, battesimi, noleggio piste da ballo, passerelle, palchi, e per il settore dell'edilizia, di impalcature, impalcature sospese per arrivare a certe altezze, impalcature elettriche, impalcature mobili e qualsiasi tipo di attrezzatura.

Ricordati, quando l'azienda cresce, ha bisogno che tu ti qualifichi. Avere dei soldi in tasca ed essere solvibile dal punto di vista finanziario non significa rimanere dove sei. Devi continuare a sforzarti.

Spero che il mio racconto di come ho cominciato la mia attività vi sia piaciuto. Vi dico che è una grande esperienza. È più di questo, fare impresa è una forma di vita. Il Perù ha molto bisogno di giovani imprenditori e di persone con spirito imprenditoriale perché il paese possa crescere.

2. Quale prodotto o servizio venderà la mia attività?

L'idea della tua attività futura si deve basare su prodotti che conosci bene o servizi di cui hai la padronanza. Questo ti aiuterà a ridurre il rischio. Tuttavia, non devi limitare la tua capacità di innovazione, perché essa ti apre la strada verso maggiori opportunità e aumenta le possibilità di avere un'attività redditizia.

Un prodotto è un oggetto per il quale la gente paga. Può essere qualcosa che sia stato elaborato da te o qualcosa che si compra per poi rivendere. Per esempio: cellulari, musica, calzature, pane, ecc.

Un servizio è qualcosa che si fa per qualcuno e per cui si paga: animazione alle feste dei bambini, servizi internet, riparazione di biciclette, ecc.

Per definire quali prodotti o servizi venderai, è necessario analizzare varie idee possibili e individuare il tipo di attività che sarai in grado di svolgere in modo soddisfacente.



“Il cliente deve essere disposto a pagare per il prodotto o servizio.”



Paragoniamo i seguenti casi:

Michele ha lavorato per due anni in un ristorante, e ha seguito un corso base di cucina. Lui ritiene di poter avviare un'attività in proprio. È riuscito a risparmiare un piccolo capitale e pensa di aprire un chiosco al nuovo capolinea degli autobus. Sa che gli autobus si fermano per 15 minuti prima di riiniziare il percorso.

I genitori di Luca hanno un'agenzia turistica. Durante le vacanze estive, Luca sostiene le attività di questa azienda. Suo cugino lascerà la città e vorrebbe vendere la sua attività di vendita di pantofole. Lui sta prendendo in considerazione l'ipotesi di acquistare l'azienda di suo cugino e di avere un'attività tutta sua.

A chi credi che andranno meglio gli affari? Che cosa prenderesti in considerazione per decidere dove effettuare l'investimento?

.....

.....

.....

.....

.....

Per definire il tipo di prodotto o servizio della tua attività dovrai:

- Valutare le tue capacità e le tue conoscenze.
- Basarti sulla tua esperienza.
- Definire chiaramente quali siano i tuoi interessi

3. A chi venderai?

I clienti sono la ragion d'essere di un'attività, ed è essenziale sapere come li raggiungerai. Devi conoscerli bene e avere la sicurezza che ne esista un numero sufficiente disposto a pagare per i tuoi prodotti o servizi.

La domanda-chiave al momento di definire i clienti è: venderò i miei prodotti o servizi a un tipo specifico di consumatore o a tutti quelli che vivono in una certa zona?

Rifletti sulle domande seguenti:

“Se fabbrico indumenti per venderli,
chi saranno i miei clienti?”

“Aprirò un fast-food vicino alla scuola,
chi saranno i miei clienti?”

“Se sono una guida
turistica,
chi saranno i miei clienti?”

“Se apro un'officina di
saldatura,
chi saranno i miei clienti?”



4. Come venderai i tuoi prodotti o servizi?

Arrivare ai clienti è di vitale importanza negli affari. Esistono vari modi per raggiungerli:

- Alcune aziende vendono direttamente ai loro clienti:

“Marta ha un banco di frutta al mercato. Si è preoccupata di disporre la frutta in modo molto attraente. I suoi clienti pensano che sia una buona commerciante, perché è sempre attenta alle loro necessità e tiene molto pulito il suo banco”

“Dino produce porte e finestre e le fa su richiesta. Si è preoccupato di fare un catalogo dove mostra modelli nuovi e innovativi”

- Alcuni vendono i loro prodotti ad aziende al dettaglio .

“Il panificio La Spiga d'Oro deve rifornire i negozi di torte e pasticcini ogni quindici giorni.”

- Alcuni vendono i loro prodotti a dei grossisti.

“Luca ha un laboratorio artigianale e vende i suoi prodotti a un consorzio commerciale che rifornisce diversi negozi nelle provincie del paese.”

5. Quali saranno i vantaggi per te e per i tuoi soci?

Iniziare o avviare un'attività ha come finalità quella di ottenere un vantaggio economico; lo sforzo imprenditoriale deve essere ricompensato, perché si investe denaro, lavoro tempo e conoscenza.

Una buona idea imprenditoriale, se attuata in modo adeguato, può generare profitti per l'imprenditore e allo stesso tempo soddisfare un bisogno dei clienti .



Lo sapevi che:

1 giovane su 2 pensa di mettersi in proprio

Tra coloro che pensano di farlo, 3 su 5 hanno un'idea ben precisa.

Come trovare buone idee imprenditoriali?

Il pensiero creativo e una grande capacità di osservazione sono alleati efficaci nell'individuazione delle idee imprenditoriali. Le idee si trovano ovunque, sono di qualsiasi forma e colore, si nascondono dietro idee passate e dietro idee innovative che ci si presentano di giorno in giorno.

Queste idee possono avere origine in diversi modi: utilizzando risorse naturali, esperienze lavorative, necessità, interessi e inclinazioni. Per esempio, un'idea imprenditoriale arriva:

Quando scopri una necessità non soddisfatta.

Quando migliori un prodotto già esistente.

Quando associ la conoscenza all'esperienza.

Quando riconosci le tendenze della moda, della tecnologia, dell'alimentazione, ecc.

Quando percepisci le opportunità.

Le attività via internet offrono molteplici opportunità. Commercializzare prodotti nuovi o di seconda mano è molto facile attraverso i portali di acquisto e di vendita.

“In questa zona ci sono molti giovani ma non ci sono né internet point né cabine telefoniche ”

“Ogni volta che abbiamo un compleanno, un matrimonio o che dobbiamo partecipare a qualche festeggiamento , i saloni di bellezza sono tutti pieni. Sarebbe bellissimo se qualcuno pensasse ad offrire questo servizio a domicilio”

Molte buone idee imprenditoriali arrivano quando si trovano delle opportunità. Le opportunità imprenditoriali sono spazi vuoti fra quello che la comunità desidera comprare e quello che le aziende esistenti stanno offrendo. Gli spazi vuoti non presi in considerazione dal mercato possono nel frattempo essere riempiti da una persona intraprendente con le capacità e le risorse disponibili.



Gestire un'azienda è un'arte. Si può paragonare all'equilibrio, perché si deve mantenere un equilibrio adeguato:

Fra la conoscenza dei gusti e delle preferenze dei clienti e le tue capacità e la tua esperienza;
Fra il costo del prodotto e il prezzo che la clientela è disposta a pagare.

Se riesci a mantenere questo equilibrio, allora potrai ottenere degli utili o dei profitti.



Lo sapevi che:
Le aziende più innovative e di successo provengono dai giovani e una crisi a volte è una buona opportunità per avviare delle attività.



L'esperienza di Lina : fra la sartoria e l'idrocultura

Lina è una donna molto entusiasta, che ha sempre avuto il sogno di mettersi in proprio. In casa sua c'è un enorme patio inutilizzato e ha sempre pensato che poteva essere una buona risorsa per avviare un'attività.

Fin da giovanissima ha cominciato a lavorare in un laboratorio di sartoria, e si è resa conto che i tessuti stampati erano una buona possibilità imprenditoriale. Le piaceva disegnare e si teneva sempre aggiornata su internet sulle tendenze della moda.

Dopo aver risparmiato un po' di denaro e convinto un familiare a concederle un prestito, ha deciso di mettersi in proprio. Ha programmato di costruire una stanza nel patio di casa sua e poi di attrezzarla, e di cominciare con le magliette stampate.

Quando stava verificando il prezzo delle macchine per la stampa, un amico le ha riferito che i prodotti derivati dall'idrocultura erano molto richiesti sul mercato, e che si guadagnava molto denaro a vendere ai supermercati. Lina ha pensato che poteva approfittare dello spazio che aveva in casa a tal fine. Allora ha deciso di installare un orto in idrocultura.

Lina non aveva mai coltivato nulla e non conosceva il business dell'idrocultura. Ha quindi deciso di assumere una persona per far installare la zona di coltivazione. Ha costruito un pozzo per l'acqua, ha comprato i semi, le lastre di polistirolo espanso e tutto quello di cui aveva bisogno per iniziare a coltivare. Quando stava per iniziare il raccolto, è andata nei supermercati per cercare di collocare il suo prodotto, e le è stato detto che doveva rispondere a certi requisiti in termini di varietà, dimensioni e peso, e che in quel momento avevano già un fornitore. Altri le hanno detto che poteva ritornare da loro quando avesse raggiunto i requisiti necessari.

Alla raccolta di prodotti Lina deve venderli prima di perdere tutto il suo investimento, perciò li deve portare al mercato del quartiere e li finisce. I commercianti di verdure le riferiscono che "la gente non paga molto per questi prodotti, e preferisce i prodotti conosciuti". Altri le dicono: "questi prodotti li cercano pochi clienti, io li comprerei, ma in piccole quantità".

Lina non è riuscita a recuperare il 100% del suo investimento, e ha dovuto pagare subito coloro che le avevano prestato il denaro.

Rivedere e realizzare le attività che funzionano altrove: le idee imprenditoriali importate

Se hai la possibilità di viaggiare all'estero o di navigare tra le pagine di internet, potrai localizzare attività che vanno di moda in altri paesi. L'opportunità è quella di poterle realizzare nel tuo paese.

Quando furono creati gli internet caffè in Europa, la loro esistenza in altre regioni era quasi nulla. Perciò, i primi ad "importare" questa idea imprenditoriale ebbero un importante vantaggio sui loro concorrenti successivi.

Prova a pensare se attività di successo nel tuo paese di origine potrebbero funzionare in altri paesi.

Innovare prodotti

Quando si acquista, si cerca sempre di ottenere di più, ma si vuole pagare sempre lo stesso. Perciò, ad un certo momento ci fu un boom nelle vendite di abbigliamento reversibile. Per esempio, giubbotti che si possono usare da entrambi i lati, al dritto e al rovescio, ma con colori diversi. L'utente ottiene così due giubbotti al prezzo di uno.

Analizzare le mie capacità ed esperienze

La tua esperienza lavorativa, le tue capacità tecniche, la conoscenza pratica dell'attività, le passioni, i contatti personali, e l'esperienza familiare possono anch'essi essere dei fattori importanti per il tuo successo imprenditoriale.

Per esempio:

Maria Rossi è stata per molti anni collaboratrice domestica. Ha imparato a cucinare, a disporre i fiori e a organizzare cene. Lei può usare questa esperienza per avviare un'attività.



Carlo Bianchi ha lavorato nell'azienda di sua madre. Sin da quando era giovanissimo aiutava con le ordinazioni, teneva la contabilità e sistemava la merce, e gli piaceva in particolare vendere alla clientela.

Quando Laura andava a scuola, l'insegnante le chiedeva spesso di fare dei disegni alla lavagna, perché disegnava bene, per illustrare le lezioni o i racconti. Adesso dipinge dei cartelloni per le attività dei suoi amici e ha realizzato dei manifesti pubblicitari.

Molti dei lavori che sei abituato a fare a casa tua possono essere idee per avviare un'attività; per esempio, prendersi cura dei bambini; portare a spasso i cani, cucinare, ecc.

I tuoi interessi e le tue passioni possono fornire idee per una nuova attività: ascoltare musica, disegnare, pescare, giocare a calcio, fare torte, riparare macchine, ecc.



Rifletti sulla tua esperienza personale, su quello che ti piace fare, e che sai di essere bravo a fare. Anche lì si possono trovare idee imprenditoriali

| Le mie esperienze personali | |
|---|--|
| Le mie capacità: "Sono bravo a fare le seguenti cose..." | |
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |
| 8 | |
| 9 | |
| 10 | |
| I miei interessi: "Voglio fare le seguenti cose..." | |
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |
| 8 | |
| 9 | |
| 10 | |
| Le mie esperienze: "Ho l'esperienza lavorativa oppure ho la formazione necessaria per fare le seguenti cose..." | |
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |
| 8 | |
| 9 | |
| 10 | |



Esaminiamo la seguente esperienza.

Catering a domicilio: una soluzione efficace

Isabella prepara torte e panini imbottiti, ma ha poca clientela. Dato che si avvicinano le feste natalizie, ha pensato di poter ampliare la sua attività con la vendita di panettoni. Ha calcolato i costi e poi ha parlato con alcuni clienti. Uno di loro le ha detto:

“Certo, i tuoi panettoni sono molto buoni e gustosi, ma potrei comprartene uno solo. Sono più cari di quelli che sono solito comprare ogni anno.”

Tuttavia, i clienti le hanno detto anche che, approfittando delle feste di fine anno, avrebbe potuto realizzare dei buffet per piccoli festeggiamenti familiari. Hanno suggerito alcune idee per il menu.

Isabella ha visitato dei supermercati per esaminare le offerte che avevano, oltre a diverse pagine web per conoscere esperienze simili. Con tutte queste informazioni ha organizzato la nuova linea della sua azienda. Ha assunto un gruppo di cuochi e di camerieri che si sarebbero occupati di servire la cena nelle case.

Oggi lei si occupa di prime comunioni, compleanni, cene di coppia, anniversari e ricorrenze speciali per le famiglie.

Isabella promuove la sua azienda come un servizio di *comfort* per i suoi clienti. Il suo slogan è: “In una data così speciale tu non devi preoccuparti di nulla, ci occupiamo noi della tua tavola”.

In questo caso, Isabella:

-  Ha trovato un vuoto, una nicchia nel mercato. Ascoltando quello che la gente desiderava, ha trovato un'opportunità imprenditoriale.
-  Ha valutato il mercato; ha parlato con i possibili clienti.
-  Ha ottenuto informazioni e capacità: ha visitato altre aziende simili e ha assunto personale qualificato per aiutarla.
-  Ha utilizzato la sua esperienza per poter ampliare un'altra linea di servizi nella sua azienda.

Adesso che hai letto la storia di Isabella, trova storie di successo simili nella tua realtà locale. Puoi imparare molto dalle persone che hanno intrapreso un'attività in proprio.



Verifica alcune idee imprenditoriali che potrebbero offrirti delle possibilità di successo.

Individua tre attività all'interno della tua realtà locale che secondo te hanno successo e funzionano almeno da tre anni. Prendi un appuntamento con i proprietari e verifica le seguenti informazioni:

- Nome dell'attività
- Prodotti o servizi che offre
- Come hanno deciso di intraprendere l'attività? Hanno individuato una necessità non soddisfatta sul mercato?, Hanno avuto qualche esperienza, contatto, o abilità che sono serviti come base?, Conoscevano qualcun altro nel settore? Questa è stata la loro prima attività?

Completa queste domande e annota le risposte nel **Formato di analisi per idee imprenditoriali**.

Poi, analizza tutte le informazioni raccolte e pensa a tutti i fattori di successo delle idee imprenditoriali. Registra questi fattori nell'area "Note" del Formato.

Quando avrai terminato l'attività, avrai una migliore comprensione di alcuni dei fattori che contribuiscono a generare una buona idea imprenditoriale. Inoltre, potrai individuare i problemi che le persone devono affrontare quando cercano di sviluppare una buona idea imprenditoriale.

Formato di analisi per idee imprenditoriali

Nome dell'attività o dell'impresa:

.....

1. Servizi che offre o prodotto che vende:

.....

2. Quando e perché il proprietario ha deciso di avviare questa attività?

.....

.....

.....

3. Perché il proprietario pensa che avviare questa attività sia stata una buona idea?

.....

.....

.....

4. Il proprietario come ha verificato quello che la gente del posto desiderava?

.....

.....

.....

5. Quali punti di forza ha utilizzato il proprietario per avviare questa attività (per esempio: esperienza precedente, formazione, precedenti esperienze in famiglia, contatti personali).

.....

.....

.....

6. Quali problemi ha dovuto affrontare il proprietario nell'avviare l'attività?

.....

.....

.....

7. Nel corso del tempo, è cambiato il prodotto o il servizio?

.....

.....

.....

Note:

.....

.....

Quando si è coinvolti nel processo di creazione di idee imprenditoriali, è meglio tenere la mente aperta a tutto. L'obiettivo principale è quello di scoprire il maggior numero possibile di opportunità, e per far questo è necessario fare un elenco di tutte le idee imprenditoriali che ti possono venire in mente.

Pensiero creativo: pioggia di idee

La pioggia di idee è un modo di aprire la mente e aiuta a trovare parecchie idee diverse. Si comincia con una parola e si scrive tutto quello che ha a che fare con essa. Si continua il più a lungo possibile, annotando tutto, anche quello che può sembrare strano o fuori dal comune. Le buone idee possono avere origini molto strane.



Il mio primo elenco di idee imprenditoriali

| |
|---|
| Comincia con una parola, e scrivi tutte le idee che ti vengono in mente. Continua finché non ti viene in mente più nulla. |
| |
| |
| |
| |
| |

Una volta finito questo lavoro, fai vedere l'elenco almeno a tre persone, che ti daranno un'opinione competente. Hai altre idee? Potrebbero aggiungere o togliere qualche elemento? Riguarda ciascuna delle parole che hai descritto come idee imprenditoriali. Riesci a immaginare te stesso mentre le realizzi? Evidenziale e aggiungi i tuoi commenti.

Raccogli tutti i suggerimenti ed elabora un nuovo elenco con le idee che ti sembrano migliori.

PENSIERO CREATIVO:

| Idea | Commento |
|------|----------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

La città: Fonte di idee. Visitare aree imprenditoriali

Un altro modo per scoprire buone idee imprenditoriali è guardarti intorno, all'interno della tua comunità o nella tua realtà locale. Verifica che tipo di attività esiste già e se puoi individuare qualche "spazio vuoto" sul mercato.

Conoscere la realtà locale

Vilma Fiore sta cercando di trovare una buona idea imprenditoriale. Raccoglie informazioni sulla città dove vive e vorrebbe avviare un'attività.

Vilma visita:

- Aree industriali
- Mercati
- Centri commerciali.

Parla anche con i rappresentanti della Camera di Commercio e consulta le Pagine Gialle. Poi prepara una relazione su tutte le attività che ha individuato nella sua realtà locale.



Aziende nella mia realtà locale

| Produttori | Grossisti | Dettaglianti | Fornitori di servizi |
|---|---|---|---|
| 1 imbottiglieri di birra. 1 imbottiglieri di bibite gassate. 11 fabbricanti di mobili e suppellettili in legno. 9 fabbricanti di strutture metalliche. 8 produttori di magliette. 7 artigiani. 3 fabbricanti di jeans. 2 fabbricanti di blocchi di cemento. 9 fabbricanti di calzature. 4 fabbricanti di cartelloni e gigantografie. | 1 distributori di generi alimentari. 1 distributori di birra e bibite gassate. 1 attività di ferramenta specializzate in ferro cemento. | 15 Bar caffetterie. 27 venditori ambulanti di frutta e verdura. 8 venditori ambulanti di abbigliamento. 4 mobilifici. 3 distributori di benzina. 2 supermercati. 4 negozi di abbigliamento. 2 negozi di attrezzature agricole. 2 negozi di articoli elettrici. 1 libreria. 1 farmacia. 2 panetterie. 1 negozi di uniformi scolastiche. 8 macellerie. 4 ferramenta. 2 depositi di materiali da costruzione. | 2 cliniche. 1 banche. 8 officine di riparazione veicoli a motore. 3 riparazioni di elettronica. 1 servizio di pulizia e manutenzione. 2 aziende per la sicurezza. 1 manutenzione macchinari. 8 centri educativi. 5 aziende di trasporto. 1 servizi di messaggistica. 13 bar. 5 ristoranti. 3 servizi di riparazione biciclette. 7 arrotini. 2 hotel 6 impresari edili. 1 studi di contabilità. 3 elettricisti. |

Vilma fa le seguenti osservazioni sulle persone che vivono all'interno della sua realtà locale:

Si tratta di famiglie che hanno redditi medio - bassi ,
che fanno i loro acquisti al mercato o alle fiere.

Molti sono giovani e bambini; la maggior parte studia nei centri educativi del luogo.

Ci sono vari complessi abitativi multifamiliari in costruzione; vi è una grande richiesta di articoli per costruzione e rifiniture.

Vilma prepara poi un elenco delle aziende che non operano nella zona e che potrebbero costituire buone opportunità imprenditoriali :



Nella mia città esistono molte idee per eventuali attività

Segui i passi che ha effettuato Vilma per ottenere informazioni sulle aziende esistenti nella zona dove pensi di stabilire la tua attività. Questo ti aiuterà a individuare alcune idee per la tua azienda.

Tabella N° 1

| Aziende nella mia realtà locale | | | |
|---------------------------------|-----------|---------------------------|----------------------|
| Produttori | Grossisti | Commercianti al dettaglio | Fornitori di servizi |
| | | | |

Studia la tua Tabella N° 1 e cerca di trovare delle risposte alle seguenti domande:

- Che tipo di aziende esistono in abbondanza?
- Quali scarseggiano? Perché?
- Qual è la disponibilità finanziaria della popolazione?
- C'è spazio per altre attività?
- Pensi che esista un'opportunità imprenditoriale per te?

Nella tabella N° 2, individua alcune attività che non esistono nella tua realtà locale e che rappresentano un'opportunità imprenditoriale per te.

Tabella N° 2

| Possibili attività nella mia realtà locale | | | |
|--|-----------|---------------------------|----------------------|
| Produttori | Grossisti | Commercianti al dettaglio | Fornitori di servizi |
| | | | |

Studiare il contesto

Con la creatività puoi trovare altre idee imprenditoriali nella tua realtà locale. Qui di seguito, ti presentiamo alcune possibili ulteriori fonti di idee:

Risorse naturali: Identifica le risorse che abbondano nella tua zona e che potrebbero diventare prodotti utili senza danneggiare l'ambiente. Le risorse naturali comprendono i prodotti agricoli, forestali, minerali, della pesca ecc.

Conoscenza e capacità delle persone: La gente della tua zona possiede delle capacità speciali che potrebbero essere utili per un'attività? Ci sono buoni artigiani, tessitori, o falegnami? Ci sono giovani che si sono diplomati di recente e che potresti assumere? Ci sono persone che potrebbero offrire servizi di assistenza agli anziani o agli ammalati?

Presenza di istituzioni: Ci sono scuole, ospedali, o enti governativi nella tua realtà locale? Che tipo di attività ritieni che occorrono per far fronte alle loro necessità? Potrebbero aver bisogno di servizi come manutenzione, riparazioni, pulizia o fornitura di articoli come attrezzature per ufficio, mobili, materiali per le pulizie, alimenti, ecc.?

Presenza di industrie: Ci sono fabbriche nella tua zona? Di che cosa avrebbero bisogno? Sicuramente di alcuni servizi o merci. Potrebbero essere interessate subappaltare. Il subappalto può essere un processo attraverso il quale un'attività o un'impresa esegue un lavoro per un'altra azienda. Per esempio un'impresa di costruzioni può subappaltare il lavoro di tinteggiatura, di installazione di impianti elettrici o sanitari per le case che sta costruendo. Avvicinati e parla con la gente che lavora lì.

Sostituzione di importazioni: Puoi pensare a qualche prodotto che attualmente viene importato ma che potrebbe anche essere prodotto a livello locale?

Prodotti realizzati dai rifiuti o riciclati: Generalmente quando si realizza un prodotto si generano dei rifiuti. Questo può succedere sia per i prodotti agricoli che per quelli di origine animale, nelle famiglie, nelle officine di riparazione di automobili o di altre macchine, o nei processi industriali. Ci sono possibilità di riciclare dei rifiuti che siano presenti in abbondanza nella tua zona? Esiste un modo per utilizzarli in modo più efficiente? Forse potresti offrire un servizio per aiutare le persone o le istituzioni a disfarsi dei propri rifiuti o utilizzarli in qualche modo.

Pubblicazioni: Il materiale stampato può aiutarti a trovare idee. Leggi i giornali. Spesso vengono descritti attività e prodotti in fase di sviluppo che potresti avviare. Anche gli annunci economici e gli articoli che trattano di tendenze e di aziende in altre realtà possono darti delle idee.

Mostre e Fiere commerciali : Visita mostre e fiere commerciali di prodotti, per sapere quali sono quelli più acquistati, le tendenze di moda, i colori, le innovazioni ecc.



Guardati intorno attentamente e prendi nota delle idee che ti sembrano interessanti.

| Aziende della mia zona | |
|--|----------------------|
| Attività | Idea imprenditoriale |
| 1. Attività. | |
| 2. Conoscenza e capacità delle persone. | |
| 3. Presenza di istituzioni. | |
| 4. Presenza di industrie. | |
| 5. Sostituzione di importazioni | |
| 6. Prodotti realizzati dai rifiuti o riciclati | |
| 7. Pubblicazioni. | |
| 8. Mostre e Fiere commerciali | |

Adesso che conosci molto bene la tua realtà locale, sarebbe interessante per te poter visitare un'altra zona. Cambiare scenario e osservare altre esperienze potrebbe farti venire nuove idee. Cerca nuove risorse naturali e istituzioni. Studia le idee imprenditoriali che sono emerse in questa attività e scrivi qualsiasi idea nuova nel tuo elenco.

Attento ai bisogni non soddisfatti: la mia esperienza e l'esperienza degli altri

Cerchi e non trovi... un'opportunità imprenditoriale

Le idee imprenditoriali arrivano anche dalla nostra esperienza come clienti quando cerchiamo qualcosa e non la troviamo: "Sul mercato non esiste una cosa del genere".

Cerco e non trovo vestiti giovanili che seguano le tendenze attuali, zaini e borse funzionali, occhiali da sole, portafogli, calzature per fare sport estremi, ecc.

Allora esiste un mercato che ha necessità specifiche, che non vengono soddisfatte. Perciò esistono opportunità imprenditoriali per soddisfare questa domanda.

Domandati se qualche volta hai cercato per tutto il giorno un articolo senza riuscire a trovarlo da nessuna parte. Pensa a prodotti e servizi di cui tu e la tua famiglia avete avuto bisogno in diverse occasioni e che avete avuto difficoltà a trovare. Come offiresti questo prodotto?

Conosci le necessità delle altre persone

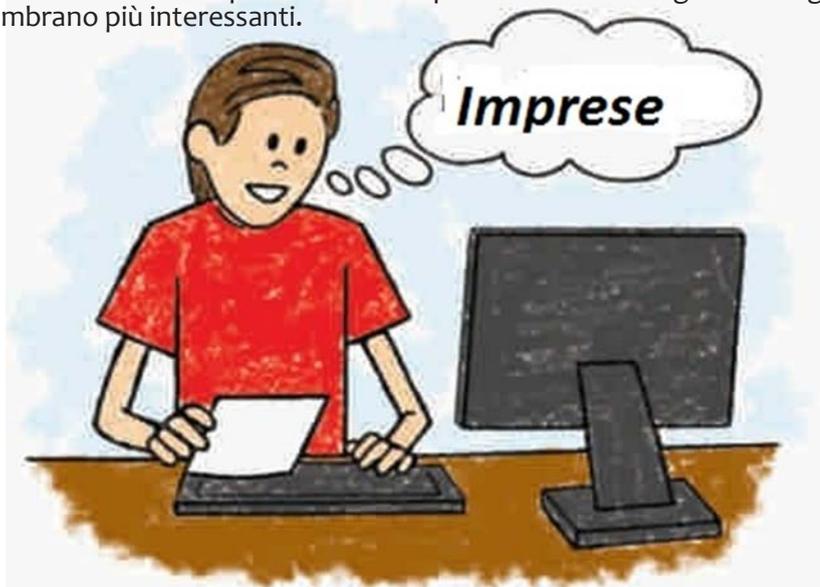
Ascolta con attenzione quello che dicono le altre persone sulle loro esperienze come clienti (prendi in considerazione diversi tipi di consumatori). Parla con loro delle necessità che non sono state soddisfatte o di servizi che non sono stati resi bene.

Per esempio:

- "Non riesco a trovare un buon imbianchino nella zona, che prepari la superficie in modo adeguato prima di dipingerla e che lasci tutto pulito".
- "No trovo chi mi aggiusti l'impianto elettrico di casa"
- "Non trovo chi mi faccia un'adeguata manutenzione ai computer".
- "Non mi piace acquistare nel negozio di abbigliamento di zona. La commessa è molto scortese e la proprietaria non sembra avere interesse per la clientela".
- "Non trovo una discoteca per i fine settimana".

Internet, un'alleata per individuare idee imprenditoriali

Cerca su internet, è una fonte inesauribile di idee. Lì potrai trovare una grande quantità di informazioni che ti possono aiutare a definire delle idee imprenditoriali. Inserisci nei motori di ricerca le parole "imprese", "opportunità" "microimprese" "idee imprenditoriali". Naviga i siti suggeriti e prendi nota delle idee che ti sembrano più interessanti.



3 ANALIZZA E SELEZIONA LA MIGLIORE IDEA IMPRENDITORIALE

“Il successo di un’azienda sta nella scelta dell’idea giusta”

Analisi di idee imprenditoriali

Dopo aver applicato le diverse tecniche per l’individuazione delle idee, sicuramente hai un interessante ventaglio di idee possibili per la tua attività. Il prossimo compito è quello di individuare quelle più adatte per avviare la tua attività.

Guarda il tuo elenco di idee e prendi nota di 6 di esse, quelle che ritieni più importanti e possibili da realizzare. Rispondi alle seguenti domande:

| Idea | Quali necessità dei tuoi clienti soddisferai? | Quale prodotto o servizio venderai? | A chi venderai? | Come venderai i tuoi prodotti o servizi? | Che vantaggi avrete tu e i tuoi soci? |
|------|---|-------------------------------------|-----------------|--|---------------------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Integra questa analisi rispondendo al seguente questionario per ciascuna delle idee selezionate:

| Analisi di idee imprenditoriali | | | |
|--|----|----|----------------------------|
| Idea imprenditoriale: | | | |
| Domanda | sì | no | Annotazioni |
| Conosci i prodotti e/o i servizi relativi a questa attività? | | | Descrivili |
| Hai delle esperienze che ti possano aiutare ad avviare questa attività? | | | Descrivi la tua esperienza |
| Hai le capacità per far funzionare questa attività? | | | Descrivi le tue capacità |
| Puoi ottenere informazioni e consulenza per questa attività? | | | Dove e quali? |
| Hai contatti per riuscire a posizionare l’attività sul mercato? | | | Cita i tuoi contatti |
| Hai informazioni che ti facciano capire se vi saranno clienti sufficienti? | | | Cita le tue informazioni |
| Conosci i prodotti e/o i servizi relativi a questa attività? | | | Descrivili |

| Domanda | sì | no | Annotazioni |
|---|----|----|--------------------------------|
| Hai informazioni su quanto è disposta a pagare la clientela per i prodotti o i servizi? | | | Quanto? |
| Questa sarà l'unica azienda di questo tipo nella zona, nel territorio, nel paese? | | | Sì? No? Perché? |
| Ci sono altre attività o imprese simili? | | | Come concorrerai con successo? |
| Potrai offrire la qualità dei prodotti e servizi che la clientela dell'attività o l'azienda desidera? | | | Come? |
| Pensi che l'attività sarà redditizia? | | | Perché? |
| Questa attività ha bisogno di attrezzature, locali, personale qualificato? | | | Quali? |
| Hai bisogno di finanziamenti per comprare ciò che è necessario? | | | Perché? |
| Da dove otterrai le risorse necessarie per avviare l'attività? | | | Accennale |
| Riesci a immaginare te stesso/a a gestire l'azienda fra 10 anni? | | | Come? |
| Questa attività si adatta alle tue caratteristiche e capacità personali o di gruppo? | | | Come? |
| Totale | | | |

Utilizza altri fogli per questa analisi. Poi analizza i risultati ottenuti; per farlo devi sommare il numero totale delle domande a cui hai risposto sì. Annota il risultato, poi seleziona le 3 idee che hanno raggiunto il punteggio più alto.

Per approfondire le informazioni riferite a queste idee imprenditoriali è necessario applicare due strumenti:

- Sondaggio preliminare con informatori-chiave
- Analisi SWOT

Sondaggio preliminare con informatori-chiave

“Adesso che hai alcune idee è importante ascoltare la voce del mercato”.

Per cominciare il sondaggio è importante definire chi saranno i tuoi clienti. Chi comprerà? Saranno giovani, padri di famiglia, anziani, uomini, donne, ecc.?

Parla con potenziali clienti, fornitori, e gente della comunità. Puoi raccogliere informazioni utili sui fattori che interessano la tua idea imprenditoriale.

Fai delle interviste, osservazioni dirette o conversazioni informali. Svolgendo questa indagine sul campo, stai già cominciando ad agire da imprenditore di successo e i contatti che stabilirai durante queste visite ti saranno utili anche quando avvierai la tua attività.

Sapere con chi devi parlare dipende dall'idea specifica di attività che hai scelto. Per esempio:

Se stai pensando di metter su un'enoteca, parla con altri proprietari di enoteche o fornitori di merci per avere informazioni su prezzi, costi, e sistemi di gestione del magazzino, trasporti, ecc.

Se stai pensando di produrre souvenir, devi parlare con fornitori di materiali, attrezzature e utensili per souvenir e prodotti affini.

È importante anche contattare opinion leader o in generale persone che hanno esperienza nel settore. Possono essere funzionari di istituzioni pubbliche o private legate al settore dove opererà la tua attività.

Ricorda che le prime domande che devi porre a te stesso sono: Chi comprerà i tuoi prodotti o servizi? Chi saranno i tuoi clienti? Da dove provengono? Che capacità di reddito hanno? Sono uomini o donne?



Qualunque sia la tua idea imprenditoriale, devi assicurarti di parlare con i potenziali clienti. Le loro opinioni sono essenziali per sapere se la tua idea è realizzabile.

Sviluppare la tua guida alle interviste

Le interviste forniranno informazioni chiave per la presa di decisioni. Per ottenere un buon risultato suggeriamo di compiere i seguenti passi:

- a) Introduzione: descrivi in forma positiva perché ritieni che il tuo prodotto o servizio avrà una domanda;
- b) Stila un elenco delle possibili domande da porre. La cosa più conveniente è che la conversazione fluisca naturalmente;
- c) Definisci chi saranno i tuoi potenziali clienti e il luogo per l'intervista.

Suggerimenti per la formulazione delle domande

- Non formulare domande che possano avere come risposta “sì” o “no”. È preferibile porre domande aperte utilizzando “Chi?” “Perché?” “Dove?” “Quando?”
- Non chiedere: “È soddisfatto di questo prodotto?” È più raccomandabile chiedere: “Quanto è soddisfatto di questo prodotto?” Non avere timore di fare una domanda chiarificatrice se non hai capito la risposta.
- Fai solo una domanda alla volta, per esempio: “Qual è l'utile che si ottiene con ciascun ordine?” e non “Quanto ricava e quanto spende con ciascun ordine?”
- Ripeti quello che le persone ti dicono per assicurarti di aver capito correttamente.
- È meglio fare domande che facciano pensare attentamente le persone e facilitino risposte concrete. Anziché chiedere: “Verrebbe a comprare cibi da asporto?” chiedi: “Verrebbe al mio ristorante per comprare da mangiare tutti i giorni, una volta alla settimana, una volta al mese o non verrebbe affatto?”

Le domande che formuli saranno diverse a seconda della persona che intervisti:

Domande per i clienti

Per un prodotto già esistente, alcune delle domande potrebbero essere:

- Di solito dove acquisti questo prodotto o servizio?
- Dove potrebbe anche acquistare questo prodotto o servizio?
- Perché lo acquisti in quel negozio o locale?
- Con quale frequenza lo acquisti?
- Che prezzo paga normalmente?
- Qual è la sua opinione riguardo alla qualità del prodotto o servizio acquistato?
- Cosa pensa del prezzo?
- Secondo lei il prodotto o servizio acquistato potrebbe essere migliorato in qualche modo ? (stile, imballaggio, servizio post-vendita)
- Conosce qualcun altro che stia progettando di produrre o offrire questo prodotto o servizio?

Se hai un campione o una fotografia del tuo prodotto, potrebbe esserti molto utile. Si può chiedere alle persone cosa piace o non piace del prodotto stesso.

Se il prodotto è nuovo:

- Sarebbe disposto a comprarlo ?
- Con quale frequenza?
- Quanto pagherebbe per il prodotto?

Chiedi anche quali sono le caratteristiche desiderate per l'imballaggio, lo stile, la qualità, il materiale, l'opportunità, il prezzo e il servizio.

Domande per i fornitori

Se la tua è un'attività commerciale al dettaglio, alcune delle domande potrebbero essere:

- Con che facilità potrebbe ottenere questi prodotti?
- I prodotti sono sempre disponibili?
- Qual è la qualità dei prodotti disponibili?
- Quali sono i prezzi?
- Di che tipo di servizio, magazzino o imballaggio si ha bisogno?
- Chi fornisce già i materiali di cui ha bisogno?
- Quanto sarebbe affidabile l'approvvigionamento?

Puoi anche chiedere ai fornitori:

- Per quanto tempo e con che frequenza pensa che la gente acquisterebbe un prodotto come il mio?
- Quanti altri concorrenti si stanno già rifornendo di un prodotto come il mio?
- La domanda (Quantità di acquirenti) del mio prodotto è costante o cambia nel corso dell'anno?

(la gente può acquistare un certo prodotto in maggiori quantità in un determinato periodo, per esempio: coperte d' inverno).

- Vi sono alcuni aspetti del prodotto che piacciono ai clienti, ma sono difficili da ottenere o che non sono molto accessibili?
- Quale altro prodotto pensa che alla gente piacerebbe acquistare?
- Quali sono le tendenze che lei prevede?

Domande per gli informatori-chiave

Quello che chiederai agli informatori-chiave dipende molto da chi sono. Al momento della selezione, tieni conto delle tue conoscenze del mercato, dei processi produttivi, dei clienti importanti, se conoscono dei programmi di promozione per il settore, ecc.

Alcune domande potrebbero essere:

- L'attività come aiuterà le persone?
- Quanto è forte la necessità della gente di avere questo tipo di prodotto o servizio?
- Cosa occorrerebbe enfatizzare per spingere la gente ad acquistare (per esempio qualità, stile, prezzo, affidabilità, ecc.)
- Pensa che questa sia un'attività che può crescere col tempo?
- Quali sono le tendenze?
- Le persone hanno sempre bisogno di questo prodotto o la domanda cambia nel corso dell'anno?
- Vi sono alcuni aspetti del prodotto che ai clienti piacciono ma che sono difficili da ottenere o che non sono molto accessibili?
- Quale altro prodotto ritiene che alla gente piacerebbe acquistare?



Adesso ti invitiamo ad organizzare il tuo piano di raccolta di informazioni sul campo. Comincia con un'idea del tuo elenco ristretto:

IDEA IMPRENDITORIALE 1:

.....
.....

Quello che devo verificare:

.....
.....
.....
.....

Con chi parlerò:

.....
.....
.....

Domande che posso fare:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Quando avrai concluso il progetto per il piano per la prima idea imprenditoriale, potrai continuare con la seconda e così di seguito.

Quando avrai riunito tutte queste informazioni, comincerai a riconoscere quale fra le tue idee è la migliore.

Analisi SWOT

È un metodo utilizzato per decidere qual è l'idea imprenditoriale più adatta, individuando possibili vantaggi e problemi.

SWOT sta per:

- Strengths (punti di forza)
- Weaknesses (punti di debolezza)
- Opportunities (opportunità)
- Threats (minacce)

Applicando l'analisi SWOT potrai effettuare l'analisi interna ed esterna di ciascuna idea imprenditoriale.

Analisi interna dell'attività

| Idea imprenditoriale: | Punti di forza | Punti di debolezza |
|-----------------------|---|---|
| | <p>Sono gli aspetti positivi specifici che daranno alla tua attività un vantaggio competitivo su altre simili o sui concorrenti. Per effettuare questa analisi devi rispondere alle seguenti domande:</p> <p>Cos'ha il mio prodotto o servizio che le altre imprese non offrono (prezzo buono, qualità del prodotto, buoni materiali, distribuzione efficiente, credito, ecc.); oppure, lo offrono ma non è altrettanto buono o adeguato quanto quello della mia attività?</p> <p>Il tuo punto di forza potrebbe essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - un prodotto di qualità migliore - un design innovativo - miglior prezzo - attenzione rapida - la capacità e l'esperienza dei lavoratori ecc. | <p>Sono gli aspetti specifici per via dei quali il tuo prodotto non sarà buono.</p> <p>Per effettuare questa analisi devi rispondere alle seguenti domande:</p> <p>Cosa manca al mio progetto, prodotto o servizio che le altre imprese o attività offrono (prezzo buono, qualità del prodotto, buoni materiali, distribuzione efficiente, credito, ecc.); oppure, li offro ma non sono altrettanto buoni o adeguati quanto quelli dei miei concorrenti?</p> <p>Il tuo punto di debolezza potrebbe essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - un prodotto di qualità più scadente - un design tradizionale - prezzo non competitivo - deficit nella qualità dell'attenzione al cliente - scarsa capacità ed esperienza dei lavoratori ecc. |

Analisi esterna dell'attività

| Idea imprenditoriale: | Opportunità | Minacce |
|-----------------------|--|--|
| | <p>Si presentano nel contesto dell'azienda, e sono aspetti positivi che aiutano a raggiungere gli obiettivi. Per effettuare questa analisi devi rispondere alla seguente domanda:</p> <p>Cosa sta succedendo nel contesto dell'azienda o dell'idea imprenditoriale che favorisce il raggiungimento dell'obiettivo della mia attività?</p> <p>Un'opportunità può essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - il calo del prezzo del combustibile (quindi la possibilità di diminuire i miei costi di produzione, per esempio) - il lancio di un programma di microcredito per sostenere gli imprenditori - lo sviluppo di un progetto che porta formazione e consulenza d'impresa agli imprenditori, ecc. | <p>Sono eventi probabili che possono influire negativamente sulla tua attività. Per effettuare questa analisi devi rispondere alla seguente domanda:</p> <p>Cosa sta succedendo nel contesto dell'azienda o dell'idea imprenditoriale che favorisce o influisce negativamente sul raggiungimento dell'obiettivo della mia attività?</p> <p>Una minaccia può essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - una politica che aumenti le imposte sul reddito - l'aumento del tasso di interesse - un'inflazione incontrollata, ecc. |



L'analisi SWOT ti permetterà di sapere se l'idea imprenditoriale è realizzabile e ti aiuterà a individuare i fattori-chiave per poterli affrontare.



Applicare l'analisi SWOT alle tue idee imprenditoriali

Effettua un'analisi SWOT per ciascuna delle 3 idee che hai selezionato.

1. Utilizza il formato di analisi SWOT per ciascuna idea .
2. Scrivi la prima delle tue tre idee imprenditoriali selezionate nel primo formato di analisi SWOT. Pensa attentamente ai punti di forza e di debolezza all' "interno" dell'attività. Questi punti di forza e di debolezza possono essere caratteristiche personali, aspetti finanziari, aspetti di marketing relativi al prodotto, l'ubicazione dell'attività, il prezzo o la promozione ed altri aspetti relativi alle vendite. Annotali.
3. Pensa al contesto esterno di questa attività. Quali sono le opportunità e le minacce per questa attività nel suo ambiente imprenditoriale? Gli "informatori-chiave" con cui hai parlato durante la tua indagine sul campo potrebbero aver fatto dei commenti al riguardo. Annotali.
4. Esamina quello che hai scritto e segna con un asterisco (*) tutti i punti che ritieni molto importanti e che avrebbero un forte impatto sull'attività.

5. Adesso conta i punti e rispondi alle domande nel formato di analisi SWOT.

6. Domandati:

- Posso superare i punti di debolezza e le minacce di questa attività?
- Posso trarre vantaggio dai punti di forza e dalle opportunità di questa attività?

Pensa a come supererai i punti di debolezza di questo progetto e annota le tue decisioni nel formato di analisi SWOT.



7. Adesso ripeti i passaggi dal 2 al 7 per la seconda idea imprenditoriale selezionata utilizzando il secondo formato di analisi SWOT e poi fai la stessa cosa per la terza idea selezionata utilizzando il terzo formato di analisi SWOT.
8. Quando avrai completato le tre analisi SWOT per le tre idee imprenditoriali, mettile a confronto con attenzione e seleziona l'attività che ha più punti di forza e opportunità, quella che ritieni essere la più adatta, quella che ha più possibilità di successo, per avviarla.

Risorse per finanziare l'attività

Individuare le opportunità imprenditoriali è il primo passo, capire come potrai finanziarle è il passo successivo. Per far questo, devi calcolare quanto devi investire, perciò tieni conto di quanto segue:

Infrastrutture: valuta se devi affittare dei locali o se ne hai già di disponibili. Se non li hai, dovrai calcolare quanto ti costerà l'affitto.

Attrezzature: sono tutte le macchine e tutti gli strumenti di cui si ha bisogno per produrre od offrire un servizio.

Capitale d'esercizio: è il denaro di cui hai bisogno per produrre/offrire un servizio.

Varie: puoi prevedere il costo dei permessi, della pubblicità, ecc.

Analisi SWOT di un'idea imprenditoriale

| | | |
|--|---------------------------|--------------------|
| Idea imprenditoriale: | All'interno dell'attività | |
| | Punti di Forza | Punti di debolezza |
| | | |
| | All'esterno dell'attività | |
| | Minacce | Opportunità |
| | | |
| Vi sono più punti di forza che di debolezza? <input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No | | |
| Vi sono più opportunità che minacce? <input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No | | |
| Come trarrò vantaggio dalle opportunità? | | |
| Come potenzierò i punti di forza? | | |
| Come supererò i punti di debolezza? | | |
| Come eviterò le minacce? | | |

Le idee imprenditoriali sono il punto di partenza di qualsiasi progetto d'impresa. Una volta individuata un'opportunità imprenditoriale è essenziale effettuare uno studio di prefattibilità per decidere se il progetto sia realizzabile oppure no.

4 PRESENTARE LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE

Congratulazioni!

Hai fatto il primo passo nella preparazione dell'avvio della tua attività. Adesso puoi completare una sintesi della tua idea imprenditoriale nel formato indicato nella pagina seguente.

Quando avrai ultimato questa sintesi, potrai continuare con il passo successivo, che è quello di formulare il tuo business plan .

Se ancora non ti decidi

Se ancora non ritieni di essere sicuro di quale delle idee imprenditoriali sia la più adatta, devi continuare la tua indagine fino a che non sarai convinto di quale idea vuoi trasformare in un'attività.

Valuta quali sono le cause della tua insicurezza. Puoi porti le seguenti domande:

Mi convincono le tre idee scelte?

Sono davvero pronto/a ad avviare un'attività?

Se ritieni davvero di voler avviare un'attività in proprio, prenditi una pausa, e dopo una settimana o più comincia a cercare altre idee imprenditoriali, rifacendo tutto il processo di individuazione e selezione di idee che abbiamo appena effettuato.

Trovare l'idea imprenditoriale giusta spesso richiede più tempo, più lavoro e maggiori informazioni. Lavorare per raggiungere il tuo obiettivo ti porterà a d accrescere le tue conoscenze, esperienze e capacità, il che a sua volta farà aumentare le tue possibilità di diventare un imprenditore di successo.



Presentare la mia idea imprenditoriale

La mia idea imprenditoriale:

.....

Tipo di Attività:

- Produzione
- Commercio all'ingrosso
- Commercio al dettaglio
- Servizi

Che nome darai alla tua azienda?

.....

I miei prodotti o servizi saranno:

.....

La mia clientela sarà:

.....

Le necessità della mia clientela che saranno soddisfatte sono:

.....

Esperienza, capacità e conoscenze personali su questo tipo di attività:

.....

Calcolo un investimento iniziale per l'avvio di questa attività di: S/.

Infrastrutture.....

Attrezzature:.....

Capitale d'esercizio.....

Varie:.....

Penso di poter ottenere questo capitale da:

Prestiti dai familiari:..... S/.....

Risparmio personale..... S/.....

Istituti di credito..... S/.....

Varie..... S/.....

Ho selezionato questa idea imprenditoriale perché:

.....

A che prezzo venderò il mio prodotto?

.....

Dove sarà ubicata la mia attività?

.....

Chi sono i miei concorrenti principali?

| Nome: | Prodotto o Servizio | Punti di forza e di debolezza del loro prodotto |
|-------|---------------------|---|
| | | |

Come promuoverò i miei prodotti o servizi?

.....

Dati personali

| |
|---------------------|
| Nome e cognome: |
| Indirizzo: |
| Numero di telefono: |
| e-mail |