



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA

COME FARE PER APRIRE UN'AGENZIA PUBBLICITARIA

Aprire un'agenzia pubblicitaria può essere un'esperienza interessante e facilmente percorribile per chi ha passione per questo settore e l'aspirazione di avviare un'attività in proprio.

L'agenzia pubblicitaria gestisce la promozione di servizi o prodotti, sviluppa strategie e campagne di marketing su misura per venire incontro alle esigenze di ogni cliente.

Il lavoro, infatti, si sviluppa a stretto contatto con il cliente, per realizzare progetti che tengono conto della mission aziendale e di quello che vuole comunicare al consumatore finale. Un processo creativo che culmina nella creazione degli annunci pubblicitari. Con un unico obiettivo: vendere.

Esistono diverse tipologie di attività, dalle realtà indipendenti alle piccole imprese in franchising, come vi sono anche grandissime aziende che conferiscono al reparto pubblicitario un vero e proprio compartimento che si occupa di ricerche di mercato, gestione delle vendite, copywriting e graphic design.



Dunque per investire in una nuova idea imprenditoriale occorre sapere cosa essa comporta e cosa serve per muovere i primi passi. Innanzitutto le giuste competenze. Sicuramente una **formazione universitaria** completa e specializzata è un ottimo punto di partenza: ad esempio una laurea in Pubblicità, Scienze della Comunicazione, Marketing o un campo correlato. Sono percorsi di studio che mirano a sviluppare capacità creative, gestionali, relazionali e analitiche, necessarie per lavorare sul campo. Ulteriori corsi di specializzazione in copywriting, design e fotografia possono essere utili. In alternativa, anche uno stage in azienda può dare i primi strumenti per intraprendere questa professione.

Dopo la formazione, occorre investire sulle proprie conoscenze: è importante certamente sapere come funziona il mondo della televisione, della stampa, della pubblicità a mezzo carta o internet per saper indirizzare al meglio il cliente e garantirgli dei buoni risultati. Occorre poi fissarsi degli obiettivi chiari ed elaborare un piano di attività, ad esempio calcolare i tempi di avvio, il denaro da investire, i tempi per recuperare gli investimenti fatti. Infine, va elaborata una **strategia di marketing e promozione** per farsi conoscere.

Un buon portfolio clienti è alla base del successo di un'idea imprenditoriale. Occorre utilizzare diversi canali di marketing e promozionali per creare strategie efficaci volte ad aumentare i propri clienti. Per farsi conoscere di persona è utile partecipare ad eventi o fiere del settore, instaurare relazioni professionali, o presentarsi con proposte concrete a potenziali clienti. Alla promozione “fisica” va affiancata una buona reputazione online.

In questo settore il business dipende proprio dalla rete dei propri contatti, oltre che dal numero dei servizi erogati al cliente.

Aprire un'agenzia pubblicitaria non comporta grossi investimenti; il budget iniziale può anche essere di circa 20mila euro, cifra che però dipende dall'entità dell'attività che si vuole avviare. Con questa cifra è possibile avviare un piccolo studio.



Dal punto di vista burocratico, vanno svolti alcuni adempimenti che sono analoghi a tutte le attività:

- va registrata la nuova società, recandosi agli sportelli dell'Agenzia delle Entrate e bisogna richiedere l'emissione di una nuova partita IVA (codice che andrà a identificare fiscalmente e univocamente l'azienda);
- presso la Camera di Commercio, l'azienda dovrà essere iscritta anche al Registro delle Imprese, in modo tale da rendere pubblica la società, i servizi che offre e chi è il titolare e gli eventuali soci;
- la licenza del Comune: è necessario presentare allo sportello SUAP del Comune competente la richiesta di SCIA, la Segnalazione Certificata di Inizio Attività, che permette di avviare l'attività dopo trenta giorni dalla presentazione della domanda in regime di silenzio assenso.

Oltre a questo vanno regolarizzate anche le posizioni contributive e infortunistiche del titolare e di tutti i dipendenti presenti in azienda, aprendo le opportune posizioni presso l'INPS e l'INAIL. Dovranno poi essere verificate le agibilità, le conformità urbanistica ed edilizia del locale che s'intende utilizzare per svolgere l'attività.

Aprire un'agenzia pubblicitaria è certamente un'esperienza stimolante per chi ama la comunicazione; riuscire nell'impresa dipende da passione, volontà, competenze e conoscenze, nonché dalla capacità di crearsi una buona rete di clienti.

