

#### COSA SO FARE?

- Titolo di studio, stage, ...

Le mie esperienze e competenze sono utili all'attività che voglio avviare perché ...

Esperienze e competenze possedute

### COSA VOGLIO FARE?

- Individuare il settore/comparto in cui voglio/mi piacerebbe avviare la propria attività

Attenzione: la <u>localizzazione</u> dell'attività è un fattore importante

Settore/comparto in cui avviare la propria attività

#### I MIEI CLIENTI

- CHI può essere interessato al mio prodotto/servizio? Illustrare le caratteristiche dei potenziali clienti es.età, titolo di studio, abitudini di consumo....
- DOVE ...

Potenziali clienti

#### I MIEL COMPETITORS

- CHI sono i miei concorrenti (anche quelli indiretti),
- DOVE sono localizzati (c'è sufficiente spazio per me?)
- COME mi distinguo da loro: il vantaggio competitivo

La concorrenza

## Punti di forza e di debolezza

- La mia idea di impresa è «vincente» perché....è rischiosa perché...

Attenzione: le competenze possedute/non possedute possono essere un punto di forza oppure un punto di debolezza....

L'innovazione può essere un punto di forza ma può anche aumentare il rischio dell'attività d'impresa

### Eventuali requisiti professionali

Per avviare la mia attività sono richiesti dei requisiti professionali?

Ci si può informare contattando la Camera di Commercio ...

### Adempimenti amministrativi e gestionali

All'imprenditore sono richieste competenze gestionali.

Bisogna conoscere/informarsi sui principali adempimenti

Es. apertura P. IVA, autorizzazioni, iscrizione albi, apertura conto corrente, accordi con i fornitori, ....



Con ricerche di mercato opportune si individua il prodotto richiesto da vendere/distribuire tramite una corretta comunicazione/promozione a una specifica tipologia di cliente disposta a pagare quel prezzo in quel determinato mercato

Il Marketing

Product Price
People
Place Promotion

Il Marketing

<u>Organizzare</u> le <u>risorse</u> in funzione della dimensione aziendale

- Materiali (attrezzature, macchinari...)
- Umane (personale: chi fa cosa)
- Finanziarie
- Tecnologiche e know-how

L'organizzazione e i tempi di realizzazione

Attività realizzate all'<u>interno</u> dell'azienda

Attività realizzate all'<u>esterno</u> (e da chi)

Tempistiche di ogni fase/attività per andare a regime

Scelta veste giuridica

L'organizzazione e i tempi di realizzazione

# Gli investimenti necessari

Avviare e gestire un'impresa comporta dei costi.

Valutare il fabbisogno finanziario per ogni fase/attività dell'impresa: quantificare gli investimenti necessari per andare a regime

### Le risorse proprie

L'imprenditore è colui che assume il rischio d'impresa e deve avere delle risorse proprie da investire.

Un'impresa non può basarsi solo su finanziamenti esterni!

### Le fonti di finanziamento esterne

Le fonti di finanziamento esterne possono essere molteplici e non prive di criticità. Lo sportello Creazione d'impresa e start-up dell'Azienda Speciale SERM della Camera di Commercio del Molise può fornire informazioni e assistenza di primo livello!

