



better work, better life

Laboratorio di ricerca Attiva del Lavoro

MODULO 2 - Diventare imprenditori di sé stessi

FACCIAMO IMPRESA





L'imprenditore è colui che progetta,
organizza e realizza in piena autonomia il
proprio lavoro.



La volontà di mettersi in proprio scaturisce:

1. dal desiderio di autonomia e quindi dalla possibilità di prendere le decisioni "da soli "
2. dalla consapevolezza di avere le competenze e la creatività necessarie per avviare la propria impresa
3. dalla voglia di autogestirsi

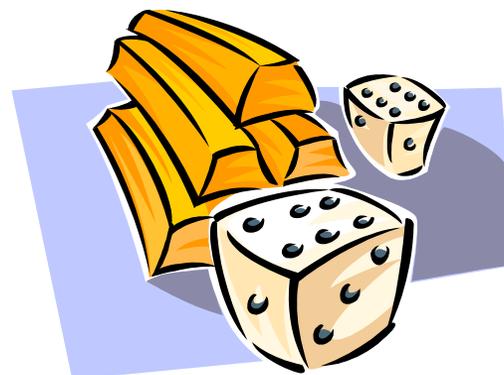
La volontà di mettersi in proprio implica:

1. responsabilità nei confronti di terzi, come collaboratori, dipendenti, clienti, fornitori o finanziatori
2. necessità di una adeguata preparazione professionale in merito all'attività che si vuole svolgere
3. diminuzione del tempo libero
4. rischi economici



Essere imprenditori richiede alcune doti particolari:

- ✓ Competenze
- ✓ Motivazione
- ✓ Propensione al rischio
- ✓ Fiducia nelle proprie capacità e ottimismo
- ✓ Capacità di relazione
- ✓ leadership
- ✓ Creatività
- ✓ Capacità critica





Competenze

percorso personale di formazione, studi, esperienze lavorative e interessi coltivati, capacità tecniche, professionali e personali.

Motivazione

la voglia di riuscire
investendo energie e tempo



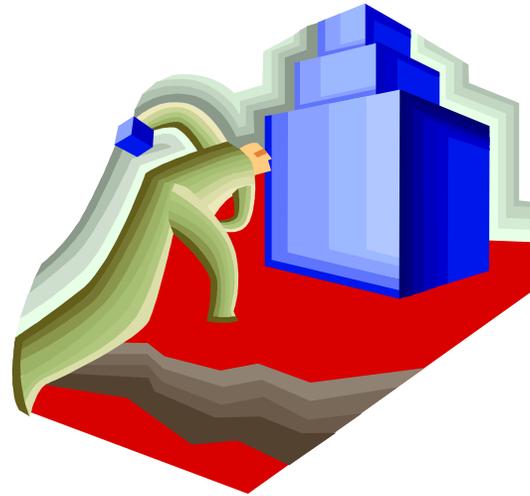


Propensione al rischio

l'imprenditore deve porsi delle mete ambiziose ma raggiungibili e per perseguirle deve essere disposto ad affrontare i rischi connessi, che ha comunque cercato di stimare preventivamente

Fiducia nelle proprie capacità e ottimismo

indispensabili per superare le difficoltà
iniziali e per procedere con determinatezza
verso la realizzazione dei propri obiettivi



Capacità di relazione

l'impresa opera in un contesto aperto e deve saper relazionare con l'esterno

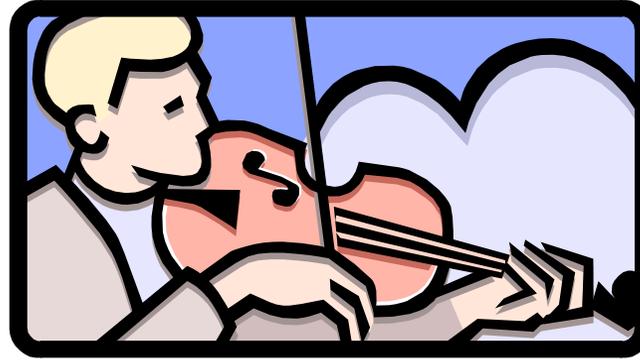




Leadership

la capacità di condurre ed influenzare il comportamento e gli atteggiamenti degli altri consente di dare un'impronta precisa alla propria azienda e al modo di lavorare dei collaboratori, proiettando all'esterno un'immagine di solidità e di coerenza

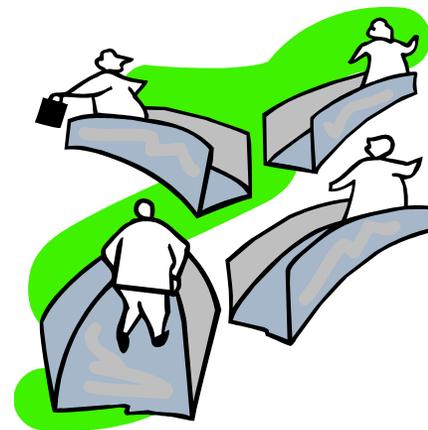
Creatività



ricercare soluzioni nuove e innovative rispetto al contesto in cui l'impresa opera.

L'imprenditore deve essere curioso ed in grado di individuare le opportunità di mercato trasformandole in punti di forza per l'azienda!

Capacità critica



permette di valutare razionalmente la propria idea e consente di leggere continuamente i mutamenti del mercato permettendo di "aggiustare", se non addirittura cambiare, la rotta della propria attività in considerazione delle nuove tendenze



L'idea imprenditoriale

Non esiste un percorso definito che porti ad una nuova idea, ma sicuramente si può preparare un terreno favorevole alla sua individuazione, adottando uno spirito d'osservazione e di critica costruttiva e sviluppando la propria curiosità.

Come?

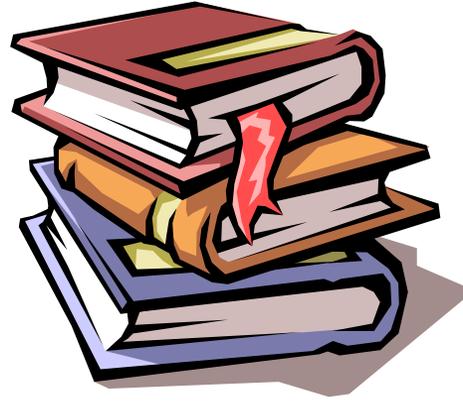
Osservando, ad esempio:

La realtà economica locale, nazionale ed internazionale

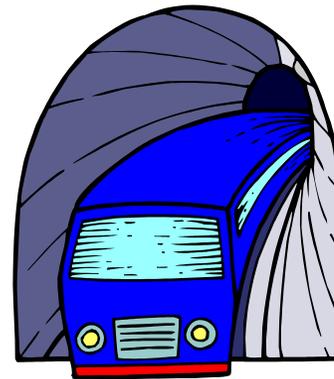
L'ambiente di lavoro

La vita quotidiana, cioè lo stile di vita degli altri





Leggi quotidiani economici e pubblicazioni specialistiche, in modo da ottenere informazioni sull'andamento dei diversi settori di attività e sulle loro possibilità di espansione o contrazione.



Individua il campo specifico di attività, la concorrenza, i clienti con le loro esigenze e l'evoluzione del settore





Osserva la vita quotidiana.

L'opportunità di avviare un'attività potrebbe nascere proprio dall'assenza o scarsità di concorrenza in un determinato settore. Anche le attività coltivate al di fuori del contesto lavorativo (come gli hobby e gli interessi) possono essere spunto per la creazione di una nuova attività.

Dopo aver individuato l'idea ci si
deve chiedere:



**la mia idea può dar vita ad un
progetto realistico?**

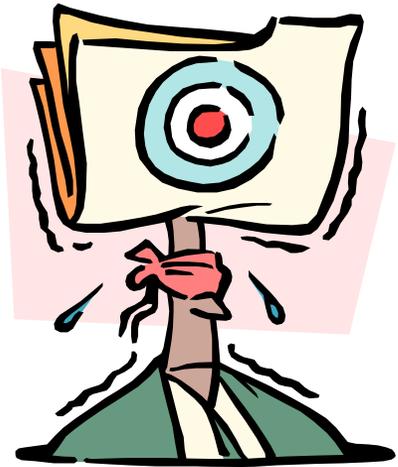
Per rispondere a questa domanda si deve:

- **definire l'idea** dettagliando il più possibile qual è il prodotto o servizio che volete offrire, a quale mercato si rivolge, in che cosa si differenzia rispetto ai prodotti o servizi già esistenti
- **ricercare altre informazioni** consultando libri, studi monografici, ricerche che hanno per oggetto il settore in cui desiderate operare

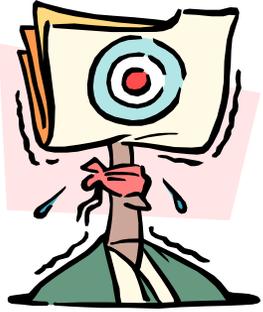


- **raccogliere pareri di esperti e non**, sottoponendo l'idea a qualcuno che non sia coinvolto come voi, ma che potrebbe essere un potenziale cliente, avere delle competenze tecniche specifiche, avere un'esperienza imprenditoriale oppure conoscere la concorrenza
- **far emergere gli ostacoli**, confrontandosi con l'esterno: le persone con cui parlerete vi aiuteranno a far emergere o evidenziare eventuali ostacoli che dovrete superare, le incoerenze tra l'idea e le competenze, l'idea ed il mercato di riferimento, l'idea e le risorse da investire.



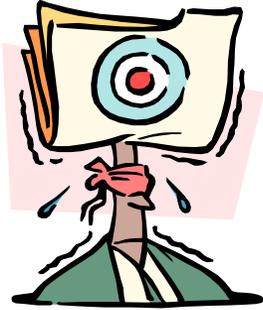


Errori da evitare



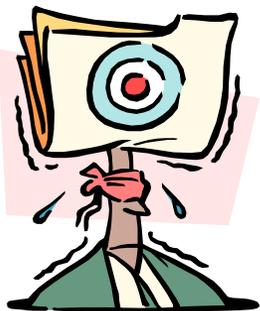
Innamorarsi di un'idea

Il rischio è quello di sottovalutarne i punti di debolezza, pensando che avrà successo senza verificarne oggettivamente fattibilità, limiti e margini di profitto.



Improvvisare

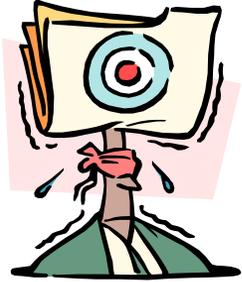
Non basta una buona idea per un progetto imprenditoriale vincente.
Occorre valutare meticolosamente risorse e opportunità.
Per avere successo l'idea deve essere innovativa, ma anche vendibile,
competitiva e perseguibile.



Essere rigidi

Occorre essere flessibili, adeguandosi velocemente alle richieste del mercato.

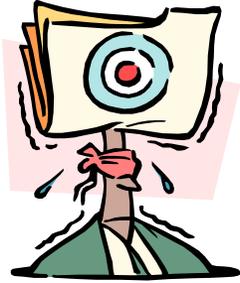
Bisogna essere elastici, procedere per tentativi, correggendo man mano il tiro in base alle risposte del pubblico.



Ignorare la propria posizione finanziaria:

la mancanza di capitali o la loro sbagliata gestione possono portare rapidamente al fallimento.

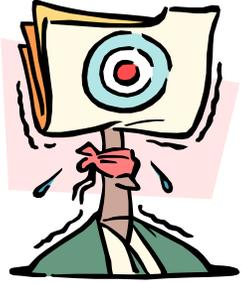
Nel primo anno di vita, l'obiettivo è soprattutto tenere in piedi l'azienda. Per non essere soffocati dai costi non trascurate i tempi di pagamento e monitorate costantemente la liquidità di cassa.



Sottovalutare i rischi

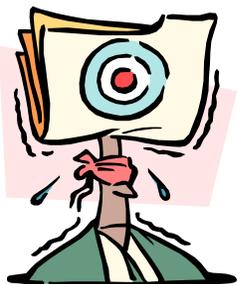
essere ottimisti è buona cosa, ma senza farsi prendere la mano.
Calcolate i rischi riconoscendo i vostri limiti (soprattutto economici!).

Quindi attenzione alle spese...



Crescere troppo

Può sembrare un paradosso ma la crescita esponenziale, per una piccola attività, può rivelarsi fatale.



Vivere per lavorare

tralasciare la vita affettiva e non ritagliarsi un po' di tempo libero non rende più efficienti e produttivi.

Essere responsabile non significa lavorare troppo, ma trovare un equilibrio tra attività lavorativa e vita privata.



*Per avviare un'impresa la creatività,
l'entusiasmo e la fantasia sono sicuramente
doti fondamentali ma non bastano,
perché il rischio di confondere
sogno e realtà è forte.*



*Prima di mettersi a lavorare sul serio è
indispensabile capire le potenzialità reali e
la fattibilità in concreto della propria Impresa.*



Come si fa?

Un sistema c'è, si
chiama Piano d'impresa
(Business Plan)



Il Business Plan

Serve all'impresa in senso stretto perché da un lato evita errori di programmazione e di gestione aziendale e costringe i neo imprenditori a chiarirsi le idee, fissando e quantificando obiettivi e difficoltà.

In più può rendere più agevole la richiesta di un finanziamento alle banche o di un'agevolazione agli enti pubblici.

La costruzione di un Business Plan si articola intorno a quattro aspetti fondamentali:

- ▶ **l'esistenza di un mercato potenziale** per il prodotto o servizio oggetto dell'idea, ovvero l'esistenza di un bisogno da soddisfare per un numero sufficientemente ampio di consumatori;
- ▶ **la potenzialità competitiva** insita nell'idea, attraverso un esame comparativo tra i possibili prodotti concorrenti volto ad evidenziare per ciascuno di essi gli eventuali punti di forza e di debolezza e ad individuare le opportunità che l'iniziativa potrebbe cogliere una volta divenuta operativa;
- ▶ **la disponibilità delle risorse** necessarie per la sua realizzazione;
- ▶ **la potenziale redditività.**

Il lavoro autonomo e la creazione di impresa leggi nazionali

Diventare imprenditori è senz'altro un sogno difficile da realizzare ma non impossibile.

Per chi è veramente convinto di voler intraprendere il cammino del lavoro

autonomo gli aiuti non mancano,

Basta conoscerli.



Alcune leggi di finanziamento attive ad oggi....



SMART&START ITALIA - *Incentivi per le startup innovative in tutta Italia*

Ha una dotazione complessiva di circa 200 milioni di euro e finanzia progetti con spese fino a 1,5 milioni di euro. La domanda si presenta solo on line.

<http://www.smartstart.invitalia.it/>



NUOVE IMPRESE A TASSO ZERO - è l'incentivo per i giovani e le donne che vogliono avviare una micro o piccola impresa.

Gli incentivi sono validi in tutta Italia e finanziano progetti d'impresa con spese fino a 1,5 milioni di euro. Le agevolazioni consistono in un finanziamento a tasso zero della durata massima di 8 anni, che può coprire fino al 75% delle spese totali.

<http://www.invitalia.it/>

Siti Utili per la creazione di impresa

[http:// www.invitalia.it](http://www.invitalia.it)

Sito web di "Invitalia spa"

[http:// www.jobtel.it](http://www.jobtel.it)

Sito web sull'orientamento al lavoro

<http://www.lavoro.gov.it>

Sito del Ministero del Lavoro

<http://www.cb.camcom.it>

Sito della Camera di Commercio di Campobasso

[http:// www.regione.molise.it](http://www.regione.molise.it)

Sito della Regione Molise

[http:// www.provincia.campobasso.it](http://www.provincia.campobasso.it)

Sito della Provincia di Campobasso