

METTERSI IN PROPRIO NEI MERCATI PIU' PROFITTEVOLI

L'articolo presenta le principali azioni nell'ottica di iniziare un'attività d'impresa.

Problema: per dare seguito ai propri obiettivi servono certamente visione, costanza, determinazione e ambizione, ma non basta: serve un metodo e servono conoscenze per sapere cosa fare, a chi rivolgersi, come procurare dei finanziamenti e sostegni. La business idea, certo, è d'importanza cruciale, ma non si può improvvisare.

Soluzione: al centro ci deve essere il cliente: prima di pensare di vendere qualcosa, occorre sapere cosa desidera il cliente. Bisogna partire dai suoi bisogni, dalle sue problematiche, dalle sue aspettative per arrivare ai suoi obiettivi tramite una proposta d'offerta chiara, semplice, pratica. Fondamentale "offrire" in base alle esigenze del cliente e non produrre qualunque cosa, anche se di qualità, e poi cercare di venderla.



SVILUPPA LE TUE IDEE E REALIZZA LA TUA IMPRESA

Che tu sia una start up già avviata, un privato o un libero professionista con delle idee di business da realizzare, da questo articolo puoi trarre molti spunti sulle tappe di sviluppo della tua idea di impresa, soprattutto nella fase iniziale di avvio del business. E se lo vorrai, puoi seguire anche le prossime uscite perché tramite una serie di altri articoli avrai la possibilità di acquisire metodi, strumenti, modalità, idee, energie e motivazioni per mettere in campo il meglio che puoi dare, in modo efficace e profittevole. Un percorso grandioso che ti consentirà di costruire in modo strategico il tuo modello di business.

Le macro tappe da cui partire sono le seguenti:

Cercare lo spazio della tua attività	<p>È il punto di partenza se devi avviare una nuova impresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mappare il contesto di mercato in cui operare; - individuare gli atteggiamenti giusti da usare; - determinare il posizionamento personale e strategico aziendale rispetto al mercato; - trovare le giuste leve motivazionali; - dobbiamo fare un richiamo alle passioni, accettare le sfide con se stessi; - capire il ruolo della progettazione per non trascurare nulla.
L'inizio	<p>Una parte importante per una startup è convincere gli altri a credere in te, prima ancora che tu creda in te stesso.</p>

Tradurre le idee in un progetto	<p>Dopo aver studiato il mercato e ipotizzato come sviluppare l'idea di impresa, il passo successivo è darle forma, cioè tradurlo in un progetto vero e proprio. Scriverlo aiuta a renderlo chiaro e a capire meglio punti di forza e di debolezza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - devi valutarti nei punti deboli e nei punti forti, analizzando i rischi e le opportunità; - determini gli elementi base del posizionamento strategico aziendale; - definisci il progetto in tutte le sue parti: devi prevedere anche una prima valutazione economica delle azioni da implementare che poi userai in un secondo tempo per la determinazione del piano industriale; - abbracciare il marketing sarà uno degli aspetti fondamentali; - valuta tutte le risorse disponibili e necessarie; - come costruisci il processo di vendita? - valuta le opportunità del digitale; - come realizzi il prodotto e il servizio? - con quali canali distributivi?
Valutare e scegliere la forma giuridica	<p>Il contesto giuridico offre diverse soluzioni per fare impresa, è utile valutare le diverse forme in modo da capire come meglio inquadrare il proprio business. E' necessario, anche se un po' noioso, individuare quali adempimenti burocratici comporta lo sviluppo dell'idea e della gestione d'impresa, quali sono gli enti di riferimento.</p>

<p>Tradurre il progetto in impresa</p>	<p>Emozionante lavorare sui dettagli della propria creatura come un vero e proprio direttore d'orchestra; va costruito il piano strategico aziendale, definiti gli obiettivi, stabilito il budget delle attività, costruito il budget dei costi e il piano di investimento. Vanno fatte delle proiezioni economico-finanziarie dell'attività. Definito l'assetto organizzativo e le procedure per costruire, gestire e valorizzare il proprio team di lavoro.</p>
<p>Rendere indipendente l'impresa da se stessi</p>	<p>La tua azienda ha bisogno di poter sopravvivere anche senza di te. Il tuo tempo va speso lavorando al business, non per il business.</p>
<p>Pianificare la crescita sul mercato</p>	<p>Comprendere l'importanza di valorizzare le persone che lavorano con te. Organizzarsi "per progetti". Contenere al minimo gli sprechi, cioè le attività che non aggiungono valore al cliente e concentrare le energie sul valore aggiunto da garantire. Dopo una prima fase in cui le priorità sono la ricerca e lo sviluppo, per assicurare la crescita occorre valorizzare il proprio marchio, investire nel marketing ai fini della visibilità e della riconoscibilità oltre che perfezionare l'erogazione del servizio per lavorare al meglio con efficacia ed efficienza. Massima attenzione all'innovazione. Utilizzare tecniche di analisi preventiva. Non fare l'errore di pensare che una grande azienda sia come una piccola azienda. Con la crescita le regole e la cultura aziendale cambiano completamente.</p>

Molti desiderano una vita autonoma ed indipendente che sappia coniugare le proprie passioni e capacità con le tendenze di un mercato in crescita. Le idee restano tali se non si concretizzano prima in un progetto e poi nell'opportunità reale. Per dare seguito alle proprie mete e ai propri obiettivi ci vuole certamente visione, costanza, determinazione e ambizione, ma non basta, serve un metodo e servono delle conoscenze per sapere cosa fare, a chi rivolgersi, come procurare dei finanziamenti. La business idea, certo, è d'importanza cruciale ma non si può improvvisare. E al centro ci deve essere il cliente: prima di pensare di vendere qualcosa, occorre sapere cosa desidera il cliente. Bisogna partire dai suoi bisogni, dalle sue problematiche, dalle sue aspettative per arrivare ai suoi obiettivi tramite una proposta d'offerta chiara, semplice, pratica. Fondamentale "offrire" in base alle esigenze del cliente e non produrre qualunque cosa, anche se di qualità, e poi cercare di venderla.

Cosa si intende per Startup

Con il termine startup si identifica l'operazione e il periodo durante il quale si avvia un'impresa. Si tratta di solito di un'impresa nuova, appena costituita, nelle quali ci sono ancora processi organizzativi da affinare nel tempo. Nella fase di startup possono avvenire operazioni di acquisizione di risorse tecniche, definizione del modello organizzativo e dei metodi di lavoro, ricerca, analisi e studi di mercato.

Lanciare una startup è un'operazione delicata che deve necessariamente essere affrontata con le adeguate competenze tecniche e gestionali. Fondamentale per ottenere il successo dell'avviamento di una startup è la fase di pre-analisi. Avere chiari gli obiettivi da raggiungere, saper delineare le caratteristiche del target di riferimento, sviluppare una buona analisi dei competitors, sapere cosa serve in termini di risorse ed essere in grado di definire le strategie vincenti da mettere in atto.

Fasi di sviluppo del progetto e dell'impresa

FASE	IDEAZIONE	AVVIO	SVILUPPO	ESPANSIONE
Attività	Sviluppo dell'idea Cosa offrire A chi vendere Come vendere Formazione del team di lavoro La struttura organizzativa Analisi di mercato Proiezione economica Budget delle vendite Piano di investimenti Proiezione dei costi Mappatura dei capitali necessari Piano Finanziario.	Costituzione dell'impresa Sviluppo della tecnologia e del servizio Brevetti Assetto organizzativo ed assunzione del personale Processo di MKT Processo commerciale Sviluppo strategie Aggiornamento del Business Plan.	Erogazione servizio Introduzione sul mercato Penetrazione ed affermazione Incremento forza lavoro Gestione portafoglio clienti Gestione contatti sul lungo periodo Interazione di nuovi servizi per ulteriore competitività e valore aggiunto.	Ampliamento tecnico, produttivo e commerciale Evoluzione struttura organizzativa.
Tipologie di spesa	Prime spese di sviluppo: business plan ricerca personale	Spese di costituzione e di personale, spese di marketing e di realizzazione	Spese di personale, spese di marketing e produzione	investimenti
Fonti	Capitale proprio dei soci + capitale esterno (finanziatori) + contributi in conto capitale (regionali/europei) + finanziamenti bancari a breve termine + a medio termine + mutui bancari (finanziamenti pubblici agevolati).			

La start-up in fase iniziale deve avere il fabbisogno finanziario per implementare attività di ricerca o studi di fattibilità, per sviluppare software e tecnologie, per sostenere spese vive ed avviare le prime attività di marketing e pubblicità.

Potrebbe essere minimo il cash flow iniziale e comunque basso il livello di capitalizzazione, pertanto è normale individuare nei mezzi propri dei soci l'unica fonte di finanziamento e necessario il coinvolgimento di tutte le parti interessate tramite una descrizione analitica, dettagliata ed oggettiva dell'idea, del progetto e della proiezione tecnica, gestionale, economica e finanziaria per lo sviluppo dell'impresa (business plan).

QUALI SONO I MERCATI PIU' PROFITTEVOLI

Con il termine mercato profittevole ci si riferisce a quei settori commerciali in cui esiste una alta richiesta di beni e servizi. Per iniziare a guadagnare dobbiamo individuare un mercato in cui offrire una soluzione a persone che hanno l'esigenza di soddisfare un bisogno o di risolvere un problema.

La soluzione che offriamo deve essere semplice anche quando il problema è complicato.

Fondamentale è capire verso quale pubblico ci vogliamo rivolgere e individuare la nostra nicchia di mercato, cioè le persone a cui vogliamo parlare.

Soldi e Carriera	<ul style="list-style-type: none"> - investire e guadagnare in borsa - trading online - investimenti immobiliari - pensionamenti e risparmio - lavorare da casa - marketing online 	<ul style="list-style-type: none"> - leadership - team building - coaching - automotivazione - public speaking
Salute e Benessere	<ul style="list-style-type: none"> - perdere peso - forma fisica - ridurre lo stress - smettere di fumare, bere, droghe 	<ul style="list-style-type: none"> - riposare bene - bellezza e cosmetica - meditazione - alimentazione
Relazioni	<ul style="list-style-type: none"> - seduzione - matrimonio - sessualità 	<ul style="list-style-type: none"> - essere genitore - conflitti - comunicazione - intimità
Hobbies	<ul style="list-style-type: none"> - golf - tennis - subacquea - cantare e ballare - recitare 	<ul style="list-style-type: none"> - scrivere libri - animali domestici - fai da te - videogiochi -
Necessità (obblighi a cui tutti prima o poi devono sottostare)	<ul style="list-style-type: none"> - tasse - patente - multe e pratiche legali - matrimoni e divorzi 	<ul style="list-style-type: none"> - funerali e successioni - CV e ricerca lavoro - Gravidanza - Studiare

Tanto più specifica è la nicchia a cui ci rivolgiamo, tanto più efficace sarà la nostra comunicazione e tanto maggiore potrà essere il prezzo di vendita del nostro prodotto o servizio.

Il prodotto o il servizio da offrire in uno dei settori indicati deve avere un valore aggiunto: deve essere utile al cliente, deve trasformare il cliente (migliorare la sua vita o la sua condizione lavorativa,...) e non solo informarlo di qualcosa.

Deve arricchirlo, migliorarlo, cambiarlo, agevolarlo,... dobbiamo rivolgerci ad un **settore specifico**.

IMPRENDITORE SI NASCE O SI DIVENTA?

Le attitudini a svolgere un'attività in proprio, il **senso organizzativo**, la **determinazione**, la **motivazione** e la **disciplina** con cui la gestiamo, incidono in modo determinante sul successo della stessa.

Molto spesso la gestione di un'attività imprenditoriale rappresenta un sogno di vita, richiede **forza di volontà**, piacere per il **rischio**, desiderio di emergere, certamente anche **coraggio** ed intuizione per attuare la propria indipendenza e decidere autonomamente.

E' importante pensare strategicamente a come fortificare queste attitudini per arrivare ad una gestione equilibrata delle forze, senza sprechi di tempo e di energie, leader di se stessi.

La buona riuscita dipende dalla capacità di **orientare** abilità ed energie sugli obiettivi prefissati, e dalla **disciplina** che si mette in campo per realizzare le azioni necessarie ad ottenerli. C'è chi è capace affrontare i rischi ma non è paziente, chi riesce a concentrarsi facilmente sul lavoro ma non è creativo, c'è chi ha tante idee ma non è organizzato.

Fondamentale è la capacità di mettersi in discussione, per capire quali sono i "punti forti" e quali i "punti deboli", in modo da valorizzare i primi e potenziare i secondi,

anche tramite training formativi specifici se necessario.

Imprenditori si può diventare, sia con l'esperienza che con lo studio.

Prima di pensare a che attività avviare, occorre metabolizzare il concetto dell'aprire un'attività come ad una macchina disegnata e costruita da te e attorno alle tue passioni. Le qualità più importanti di un buon imprenditore sono l'energia e la determinazione. L'abilità nelle negoziazioni non guasta, ma si può sempre imparare.

Essere imprenditore dipende sempre più dall'apprendimento e dai propri progetti di vita. Non si può fare molto per cambiare la personalità, ma si può invece imparare a stare con gli altri, a dirigere, a rischiare, a negoziare o ad essere creativi. L'elemento di questo apprendimento è la **consapevolezza**, senza la quale non si innesca nessun cambiamento.

Come valutare le proprie attitudini

Per valutare le capacità imprenditoriali esistono svariati test psicologici sviluppati da esperti con criteri scientifici disponibili sulla rete, che però rappresentano un'istantanea del profilo.

Se ci interroghiamo costantemente sulle nostre reali motivazioni, con convinzione e con la massima determinazione di raggiungere gli obiettivi, siamo in grado di capire i nostri punti deboli.

Spesso non siamo disposti ad individuarli, perché la consapevolezza è dolorosa e risulta più semplice aggirare l'ostacolo ed accettare compromessi anche con noi stessi.

E' fondamentale lavorare sulla convinzione, sulla determinazione, focalizzando gli obiettivi. Stare in silenzio per far lavorare la mente, fare delle lunghe passeggiate aiuta moltissimo a mettere a fuoco le priorità per poter migliorare. Imprenditori e leader di se stessi si può diventare.



SUGGERIMENTI PER CHI VUOLE AVVIARE UNA PROPRIA IMPRESA

1. Utilizzare il giusto mix di tratti della personalità, abitudini e forma mentis per far nascere idee folli e geniali.
2. Abituarsi a mettere in discussione il perchè la gente fa le cose in un certo modo.
3. Impegnarsi al massimo per fare le cose al meglio e mettersi in gioco per questo.
4. Essere sicuri di se stessi.
5. Ed ottimisti.
6. Appassionati. E' la passione che consente di essere sempre attivi ed in prima linea.
7. Essere dei pensatori logici con la volontà di trovare soluzioni per risolvere i problemi e la situazione in generale.
8. Comunicare tanto con le persone.
9. Serve un approccio rivolto all'innovazione, all'ottimizzazione delle attività, per la massimizzazione dei risultati.
10. Essere un imprenditore significa anche essere un leader.
11. Evita di auto-sminuirti, pensa alle cose importanti che hai fatto ed ottenuto;
12. Frequenta persone positive;
13. Vuoi migliorare la tua auto-motivazione? Leggi un libro al mese sul miglioramento personale;
14. Non demordere di fronte alle difficoltà;
15. Accertati di rispettare i tempi e le decisioni, anche dei tuoi collaboratori;

16. Il senso organizzativo è sinonimo di chiarezza di idee.

La progettualità permette di avere una visione globale del contesto di intervento, se ben sviluppata aiuta ad individuare tutti gli elementi in gioco anche da punti di vista differenti, e se si è organizzati si riesce a programmare tutte le cose da fare.

Bisogna andare a fondo delle cose in modo accurato, con obiettivi di breve e medio periodo. Saper **progettare dei cambiamenti nell'ambiente in cui si opera**. E' una caratteristica che in abbinamento all'autodisciplina consente di portare avanti i programmi con rigore e metodo.

17. Non basta la creatività: la creatività, la fantasia, un'idea di partenza, sono importanti per partire, ma da soli non bastano per affrontare il grande mare della realtà economica. Occorre capire bene quale spazio c'è per l'attività, le compatibilità economiche e i rischi.

18. Parlare di "innovazione" è quasi diventata una moda. Il termine pare avere assunto connotazioni magiche e in grado di risolvere qualsiasi problema. In più sembra che se non si ha quella misteriosa qualità che viene chiamata "attitudine all'innovazione" non si possa neppure pensare di mettersi in proprio, come se tutto quanto è stato realizzato da chi si trova da più tempo nel settore sia da buttare.

È un equivoco da chiarire perché spesso serve a frenare e a scoraggiare le migliori intenzioni e, forse, è il caso di riportare la questione nella sua dimensione più corretta e dare alle parole il senso giusto. Innovare non vuol dire per forza inventare qualcosa cui nessuno ha mai pensato, ma anche riproporre prodotti e servizi nati in altri contesti o in luoghi diversi da quelli in cui ci si trova a operare. Per questo è

importante lo spirito d'osservazione. Varie sono le ragioni che determinano spinte innovative in un prodotto, in un servizio o anche soltanto nel modo di lavorare. Per esempio a volte l'innovazione può nascere non tanto da una spasmodica ricerca, quanto dall'insoddisfazione per i risultati raggiunti e dalla voglia di ricercare soluzioni sempre migliori.

19. L'imprenditore deve essere intuitivo e capace di cogliere i cambiamenti in ciò che lo circonda e trarne indicazioni utili per meglio organizzare la propria attività in modo da soddisfare le esigenze del mercato.

20. Gli imprenditori devono essere in grado di far conoscere nel modo migliore quello che offrono.

21. Chi aspira a essere padrone del proprio destino lavorativo e non vuole essere assorbito dalle rigide regole esistenziali del lavoro dipendente, può scoprire come nel lavoro autonomo si celi un pezzetto del segreto di una vita felice e ricca di soddisfazioni. Per questa ragione in molti considerano il lavoro autonomo, innanzitutto, come una scelta di libertà. Ovviamente, non è tutto facile, semplice e lineare. Le difficoltà non mancano, così come le responsabilità, ma la scelta di un lavoro autonomo dà la possibilità di sperimentarsi davvero sul terreno dell'iniziativa, delle capacità organizzative, della fantasia e della voglia di migliorarsi.