

L'IDEA IMPRENDITORIALE E L'IMPRENDITORE

PERCHE' VOGLIO FARE L'IMPRENDITORE?

La descrizione dell'idea e la presentazione del o dei futuri imprenditori

- Qual è l'idea che intendo sviluppare ?
- Come è nata l'idea imprenditoriale ?
- Quali sono le motivazioni che mi spingono verso quella particolare idea?
- Quali sono le mie attitudini personali e le mie capacità per sviluppare quella particolare idea?
- Ho le competenze richieste? Ho seguito studi particolari? Ho già avuto esperienze precedenti in questo settore?



L'IDEA IMPRENDITORIALE

Tutto nasce da una domanda che spesso "martella" per molto tempo chi vuole mettersi in proprio: "dove trovo l'idea? Sicuramente l'idea nasce da un lungo periodo, fatto di dubbi, osservazione e di ricerca di un'idea "perfetta" che può essere trovata nei posti più inattesi o nelle situazioni quotidiane.

Ma probabilmente "l'idea perfetta" non esiste e dovrete semplicemente cercare l'idea che sia realizzabile, pratica, che vi coinvolga con entusiasmo e in cui credere fermamente.

Innanzitutto cercate di essere sinceri, elencate le vostre esperienze, le abitudini, analizzate "la vita" della vostra città, ci sono lacune di mercato, c'è una domanda che non viene soddisfatta, come potreste migliorare le attività già presenti e quali sono le vostre predisposizioni.

L'aspirazione arriva mescolando tutto quello che abbiamo a disposizione, creatività, esperienza, abilità e attenta osservazione del mercato.

Quando avete trovato un'idea che vi piace, occorrerà capire se effettivamente è genuina. Mettete da parte l'entusiasmo e valutate gli aspetti fondamentali dell'attività:

- > Il prodotto/servizio soddisfa una "domanda".
- > In che cosa è differente da altri prodotti o servizi già esistenti.
- > Che competenze avete nel settore ed eventualmente come potete colmarne le "lacune".
- > Qual è il bacino di utenza a cui proporrete il vostro prodotto/servizio.

- > Come raggiungeremo i nostri clienti (tramite campagne pubblicitarie, conoscenze, passaparola...).
- > Chi e quanti sono i nostri concorrenti.
- > Qual è l'investimento iniziale per l'avvio.
- > Quali possono essere i miei possibili fornitori.

Quando l'idea sarà pianificata chiedete a parenti e amici la loro opinione, ma attenzione, solo a voi spetta l'ultima parola, le loro opinioni se costruttive vi aiuteranno a migliorare a ridefinire la vostra idea.

Quanto avrete finalmente trovato l'idea, "tuffatevi" con entusiasmo in essa e sarete ripagati dei tanti giorni passati a domandarvi "dove trovo l'idea"!

"FALSI MITI" SUL METTERSI IN PROPRIO:



e' importante distinguere tra:

HOBBY	IMPRESA
Lo faccio quando mi va'	Devo farlo quando lo richiede il mercato
Posso dedicarmi solo a un particolare	Devo tenere tutto sotto controllo
"nessuno mi giudica"	Il mercato mi valuta
E' un completamento	È centrale
Richiede risorse finanziarie	Genera risorse finanziarie
Può avere dimensioni ridotte	Deve avere una dimensione redditiva
Il successo dipende dalla mia soddisfazione	Si giudica in base alla soddisfazione dei clienti

ESSERE IMPRENDITORI SIGNIFICA...

"l'imprenditorialità non è semplicemente un "mettersi alla prova" in qualcosa che ti piace o ti riesce particolarmente bene e nemmeno una semplice scelta professionale, ma è soprattutto *una scelta esistenziale*. Non saranno quindi sufficienti delle specifiche competenze tecniche settoriali, ma competenze trasversali che hanno più a che fare con la propria personalità.

A questo punto sarà bene analizzare la propria vita, le proprie abitudini e attitudini, e soprattutto valutare sinceramente se sono in grado di prendere decisioni importanti e sopportare il peso delle conseguenze.

Essere imprenditori prevede di far convergere in se stessi diverse caratteristiche ed in particolare tre condizioni fondamentali:

AUTOSTIMA	PENSIERO STRATEGICO	COMUNICAZIONE
Sicurezza di sé Consapevolezza Determinazione Intelligenza Intuito Coraggio Fiducia Ottimismo	Missione Visione Impresa Idea Scenario Progetto Visione sistemica	Gestione dei collaboratori Gestione dei clienti Comunicazione esterna Empatia – Ascolto Gestione dei conflitti Definizione percorsi di sviluppo Definizione obiettivi Feedback

Tabella a cura della Dott.ssa Valeria Pellegrino

Essere imprenditori significa anche essere dei "Leader" e quindi credere in se stessi, sapere dove andare e saper comunicare.

ATTENZIONE!!!

Il business plan è il primo banco di prova che ti troverai ad affrontare per scoprire se sei in grado di capire dove andare e soprattutto se sei in grado di comunicarlo agli altri, siano questi collaboratori dell'impresa per la condivisione della strategia e degli obiettivi, o finanziatori privati (potenziali investitori in capitale di rischio) e pubblici (le banche per la valutazione del merito di credito, soggetti pubblici che gestiscono le richieste di agevolazione).

LA MISSION (la missione)

La *mission* di un'impresa è il suo scopo ultimo, **la giustificazione stessa della sua esistenza** e al tempo stesso ciò che la contraddistingue da tutte le altre.

La missione identifica:

- > la "ragion d'essere" dell'impresa
- > lo scopo – le finalità
- > il significato profondo – il senso d'esistere
- > l'identità
- > i valori ed i principi guida
- > gli elementi distintivi
- > i vantaggi competitivi
- > **le attività che l'impresa svolge, cioè il "mestiere"**

LA VISION (la visione)

La *vision* esprime la volontà strategica dell'azienda: essa non riguarda ciò che ancora non è accaduto, ma soprattutto **ciò che si vuole che accada**. In questa prospettiva la capacità di visione si associa alla sensibilità di percezione di ogni cambiamento rilevante per la sopravvivenza e il successo dell'azienda.

RIASSUMENDO....

Che cosa devo scrivere nel mio business plan?

- > Presentazione l'idea
- > Presentare il profilo del o degli imprenditori facendo emergere informazioni e dati strettamente connessi con il settore in cui si andrà ad operare e con il proprio bagaglio di esperienze formative e lavorative personali, sarà quindi utile predisporre una sorta di curriculum vitae.
- > La Mission
- > La Vision

PER APPROFONDIMENTI:

Servizio Nuova Impresa

CAMERA SERVIZI s.r.l. Società soggetta a Coordinamento e Controllo di Camera di Commercio I.A.A. Venezia Rovigo- Delta Lagunare

Banchina dei Molini 8

30175 - Marghera VE

Sportello telefonico Nuova Impresa 041 8106599 (lunedì e mercoledì 10.00 – 13.00)

Centralino 041 8106500

e -mail SNI: servizionuovaimpresa@dl.camcom.it