

Capitolo 4.

Come creare la tua impresa!

"I nostri obiettivi possono essere raggiunti solo attraverso un piano, nel quale dobbiamo credere con fervore, e sul quale dobbiamo agire con vigore. Non c'è altra strada per il successo". - Pablo Picasso "

4.1 Il Modello di Business

Nella realtà dei fatti registrare la tua attività è il primo passo per renderla reale. Tuttavia, come per la fase di valutazione personale, prenditi il tuo tempo per conoscere i pro e i contro delle diverse entità aziendali. Dovrai anche ottenere le licenze e i permessi commerciali appropriati. A seconda dell'attività, potrebbero esserci anche normative cittadine, provinciali o statali ([vedere il Capitolo 5](#)). Nel [capitolo 3](#) abbiamo parlato di come trasformare un sogno in idea. Prima di cominciare è utile parlare con i conoscenti e, se possibile, con specialisti del settore aziendale. Bisogna assicurarsi che le risposte degli interlocutori siano sincere e non solo di circostanza. Inoltre, il futuro imprenditore non dovrebbe essere scoraggiato da alcune opinioni negative. Ma se la stragrande maggioranza delle opinioni è negativa e le argomentazioni degli interlocutori sono solide e logiche, allora significa che l'idea non ha potenziale. Se invece i pareri sono positivi il lavoro dell'azienda può iniziare, partendo da un business plan o piano aziendale.

In termini semplici, un business plan è una linea guida, qualcosa che verrà utilizzato per aiutarti a tracciare i tuoi progressi e che delineerà cosa è necessario fare per raggiungere i tuoi obiettivi. Piuttosto che pensare a un business plan come un documento pesante che utilizzerai una sola volta (forse per ottenere un prestito da una banca), pensalo come uno strumento per gestire il modo in cui la tua azienda cresce e raggiunge i suoi obiettivi.

Ecco alcuni suggerimenti e trucchi sulla pianificazione aziendale ([vedi anche Capitolo 6](#)): Scrivere un piano aziendale può sembrare scoraggiante se non è mai stato fatto prima. Tuttavia, è qualcosa che non puoi permetterti di rimandare o ignorare. Avere un solido piano aziendale è fondamentale per la sopravvivenza e lo sviluppo della propria attività.

Sebbene tu possa utilizzare il tuo piano aziendale come parte della tua presentazione agli investitori e alle banche e per attrarre potenziali partner e membri del consiglio, il suo fine principale sarà definire la tua strategia, le tue tattiche e le tue attività specifiche per l'esecuzione, comprese le tappe fondamentali, le scadenze e budget e flusso monetario.

In effetti, il piano aziendale non deve essere affatto un documento ufficiale, se non deve essere presentato a estranei. Al contrario il tuo piano può seguire un processo di pianificazione snella (lean) che prevede la creazione di una presentazione, la previsione dei numeri chiave della tua attività, la definizione dei traguardi chiave che spera di raggiungere e controlli regolari dei progressi in cui il piano viene rivisto.

Se non si sta presentando il piano agli investitori, non pensare a questa come una presentazione formale, ma piuttosto come una panoramica di livello di chi sei, il problema che stai risolvendo, la tua

soluzione al problema, il tuo mercato di riferimento e le tattiche chiave che utilizzerai per raggiungere i tuoi obiettivi. Anche se non pensi di aver bisogno di un business plan formale, dovresti comunque seguire il processo di pianificazione. Il processo aiuterà a scoprire eventuali buchi o zone d'ombra che non hai pienamente visto o considerato. Se è necessario produrre un business plan formale è possibile scegliere di seguire lo schema di seguito.

Il piano aziendale standard comprende nove parti:

1. Executive summary (riassunto ufficiale)
2. Mercato di destinazione
3. Prodotti e servizi
4. Piano di marketing e vendita
5. Pietre miliari e metodi di valutazione
6. Panoramica dell'azienda
7. Team di gestione
8. Piano finanziario
9. Appendice

Se desideri informazioni dettagliate su come scrivere un piano aziendale da presentare a banche o finanziatori, ci sono molte risorse online, inclusa la nostra guida.

Troverai anche centinaia di esempi di business plan per settori specifici sulla nostra piattaforma e sul nostro sito web. Usali a tuo piacimento, ma preparati ad adattarli alle tue esigenze. Non esistono mai due attività uguali! Esistono diversi metodi che aiutano l'imprenditore a costruire la sua azienda: Lean Start-up, Business Canvas Model, Design Thinking, ecc. Di seguito vi forniamo due esempi di modello aziendale.

È sempre consigliabile consultare degli specialisti in diritto e fiscalità. Uno specialista ha una visione ben strutturata sul campo e una preziosa esperienza, quindi rappresenta una fonte competente e affidabile, in grado di concentrarsi sui dettagli significativi per l'imprenditore. Questi specialisti possono confermare la fattibilità dell'idea imprenditoriale, oltre a fornire suggerimenti molto utili, come dove è meglio aprire l'attività o i requisiti che devono essere soddisfatti per ottenere alcuni vantaggi legali. Dopo aver consultato gli specialisti legali e fiscali, l'imprenditore ha un'idea molto più chiara della sua attività. A questo punto, l'imprenditore inizia a pensare alla forma di organizzazione legale della sua attività (impresa individuale, società per azioni, ecc.). Queste forme aziendali sono specifiche per ogni paese.

Inoltre, l'imprenditore può sviluppare la sua attività sulla base dell'intuizione anche se in questo caso le possibilità di successo sono molto basse. È meglio applicare un metodo testato con successo, come [Lean Startup](#) o [Business Model Canvas](#).