

## AVVIARE UN'ATTIVITÀ

Molte persone preferiscono dedicarsi a una piccola attività per godere di una certa indipendenza e poter essere il capo di se stessi, seguendo le proprie idee o intraprendendo una nuova sfida.

Prima di iniziare un'attività, bisogna vagliare le probabilità di successo delle proprie idee e cercare di capire quali risorse siano necessarie.

### L'IDEA

Se si sta cercando di decidere che tipo di attività avviare, è utile considerare i propri hobby e interessi, così come la propria esperienza e formazione.

Se si ha già un'idea imprenditoriale, bisogna verificare che esista una domanda per il prodotto/servizio che si andrà a offrire e assicurarsi di possedere tutti gli strumenti necessari per gestire le richieste della clientela.

### IL PIANO

Un solido piano commerciale è fondamentale per l'avvio e la gestione di un'attività. Il piano descrive l'attività, gli obiettivi e le strategie, il mercato a cui si mira e la previsione finanziaria. Un piano commerciale è utile per stabilire gli obiettivi, assicurare i finanziamenti, chiarire i requisiti operativi e ottenere previsioni finanziarie affidabili.

Realizzare un piano commerciale aiuterà anche a focalizzarsi sulla gestione della propria attività per fare in modo che abbia successo. È utile porsi le seguenti domande:

- Chi sono i miei clienti?
- In che modo intendo entrare in contatto con loro?
- Chi sono i miei concorrenti?
- In che modo deciderò il prezzo del mio prodotto o servizio?

## LA PROCEDURA

Comprendere i requisiti per avviare un'attività può fare la differenza tra successo e fallimento. Bisogna essere consapevoli delle proprie responsabilità di imprenditore, che comprendono:

- licenze
- permessi
- iscrizione
- norme di lavoro
- tasse