



DALL'IDEA ALL'IMPRESA – COME TROVO L'ATTIVITÀ GIUSTA PER ME? (3/15)

I cambiamenti sempre più veloci del contesto in cui operano le imprese rendono opportuno per ciascun operatore economico effettuare un “tagliando”, ossia una valutazione, ed un eventuale ripensamento, dell'impostazione, dell'organizzazione e della gestione dell'attività imprenditoriale.

Questa serie di articoli su come fare impresa in un mondo più difficile e competitivo rappresenta la naturale evoluzione della Bussola “Dall'Idea all'Impresa”, pubblicata qualche anno fa e, proprio come la Bussola, è dedicata a chi è già imprenditore e vuole ripensare la propria attività, a chi lo vuole diventare, e a chi lo diventerà, magari come conseguenza di un passaggio generazionale dell'attività di famiglia.

In questo terzo articolo illustreremo come scegliere i beni e servizi da produrre e/o vendere, una scelta che parte necessariamente da preferenze, conoscenze e abilità personali.

Dopo aver compreso se si ha l'attitudine a svolgere il ruolo dell'imprenditore, ed aver individuato i settori economici più promettenti, alla luce dei cambiamenti in corso, a questo punto occorre decidere dove concretamente svolgere l'attività imprenditoriale. Per prendere questa decisione, dovremmo considerare alcuni fattori, che vanno dagli **interessi personali**, alle **esperienze già maturate**, passando per le proprie **capacità** e le **possibilità concrete di operare in un determinato settore**, che a loro volta dipendono dalle conoscenze che si hanno, e quindi dalla possibilità di riunire tutti i fattori di produzione.

Questo terzo articolo intende quindi illustrare il percorso che può portare alla scelta della merceologia di beni o di servizi da produrre e/o vendere, alla luce delle circostanze in cui ci si trova.

Può sembrare un esercizio noioso e inutilmente lungo, soprattutto per persone orientate a “fare”, ma troppo spesso ci si lancia con entusiasmo in una attività imprenditoriale senza aver ponderato correttamente tutti i fattori. E, **se è vero che a volte il successo dipende dalla velocità della scelta, senza fermarsi a ragionare troppo, molte altre volte il fallimento dipende da premesse sbagliate e non adeguatamente considerate.**

1) Mi piace questo settore?

Quanto emerso nell'articolo precedente, relativamente ai megatrend globali e locali, e quindi ai settori economici più promettenti per l'avvio o la continuazione di un'attività imprenditoriale, non significa che altri settori non siano meritevoli di considerazione.

In realtà, la scelta del settore economico in cui operare, e quindi dell'attività economica concreta da svolgere, dovrebbe avvenire **in primo luogo considerando le preferenze personali.**

A volte non vi sono specifiche preferenze, mentre in molti altri casi sì.

E' quindi necessario sviluppare una riflessione su quale sia il settore che si preferisce, magari partendo da quelli più promettenti segnalati nel precedente articolo su “Cosa sarà meglio vendere?”. Se nessuno di quelli indicati in quella nota suscita interesse, e tanto meno l'entusiasmo (che sarebbe opportuno), allora sarà gioco forza valutare altri settori per i quali si ha la sensazione che “piacciono di più”.



Per individuare il settore merceologico, e quindi i beni e/o i servizi da vendere, in base alle proprie preferenze, è bene che si risponda ad una serie di domande, come quelle seguenti:

1) **Ho già avuto occasioni per cimentarmi nel settore che mi sembra preferibile?**

E' evidente che se la preferenza è frutto di un'esperienza personale positiva, allora è ragionevole ritenere che la scelta sia corretta; se invece la scelta del settore in cui operare è frutto di un “innamoramento” momentaneo, allora vale la pena riflettere ancora;

2) **Ho un'idea precisa di cosa comporti operare nel settore che mi sembra preferibile?**

Spesso succede che le scelte vengano effettuate in modo superficiale, ossia senza rendersi conto di quello che comportano, in termini di investimenti necessari, tempo da dedicare, capacità da possedere, rischi da assumere, ed è quindi consigliabile assicurarsi che la scelta del settore preferito faccia seguito alla risposta alla presente domanda;



3) **Come mi è venuta l'idea di impegnarmi nel settore che mi sembra preferibile?**

A volte accade che la propria preferenza sia frutto di un processo imitativo delle decisioni di qualcuno che si conosce, direttamente o indirettamente (es. un personaggio famoso), e non di una scelta autonoma e consapevole, con il risultato di scoprire poi che la realtà è molto più complessa ed impegnativa di quanto si immaginava; bisogna ricordare che le scelte importanti devono essere necessariamente personali, e quindi autonome, anche se questo potrebbe comportare l'ammissione che non si è in grado di fare quello che altri hanno fatto;

4) **Riesco a vedermi impegnato per molti anni nel settore che mi sembra preferibile?**

Anche questa domanda è quanto mai opportuna, in quanto potrebbe succedere che una decisione di oggi genuinamente convinta, sia vista come un errore dopodomani, se non addirittura domani; vi sono infatti persone che cambiano continuamente opinione e idee, o che si sentono insicure, ed in questi casi è veramente consigliabile riflettere a lungo se la scelta del settore in cui operare, che si sta effettuando, potrà essere mantenuta nel corso degli anni futuri (e magari, nei decenni futuri);

5) **Quale fattore mi fa scegliere il settore che mi sembra preferibile?**

Potrebbe accadere che un settore economico ci piaccia per motivi di prestigio, *glamour*, visibilità, possibilità di guadagnare molti soldi, o di sviluppare l'attività rapidamente; sebbene questi possano essere validi motivi per la scelta, è innegabile che la realtà "dietro alle quinte" dell'impresa può essere spesso (se non quasi sempre) diversa da come appare, per cui, venendo meno il fattore che aveva influenzato la nostra decisione, si arriverà al momento in cui ci si rende conto di aver sbagliato scelta.

Una volta che si è trovata una risposta convincente a tutte le domande sopra poste, e confermata (forse) la preferenza per uno specifico settore economico, ossia per una precisa attività imprenditoriale (individuabile con un codice Ateco), si può passare alla tappa successiva, ossia alla verifica di essere "tagliati" per l'attività che sembra preferibile, che è l'oggetto del prossimo paragrafo.



2) Ho le capacità per operare nel settore preferito?

Non è detto che ciò che piace può essere fatto. A chi non piacerebbe andare sull'Everest, o fare il giro del mondo? Eppure non tutti possono vantare queste esperienze nella propria vita.

Dunque, dopo aver accertato che l'attività imprenditoriale in un determinato settore è sicuramente quello che si vuole fare, perché piace, bisogna verificare se effettivamente si è in grado di farlo.



Per capire se si potrà svolgere l'attività imprenditoriale nel contesto desiderato, bisogna rispondere esaurientemente a queste domande:

1) Cosa conosco del settore in cui vorrei operare?

E' evidente che se voglio cimentarmi nel settore, ad esempio, della ristorazione, devo conoscere bene le pietanze e come cucinarle; ugualmente, se intendo occuparmi di prodotti per la casa, devo essere in grado di capire le differenze tecniche tra un prodotto e l'altro (es. mattonelle di ceramica), e anche la qualità di ciascun articolo; in definitiva, per capire se conosco bene il settore in cui vorrei operare, dovrei essere in grado di scrivere, considerando gli esempi sopra riportati, nel caso della ristorazione, un menu, specificando, per ciascun piatto, ingredienti e modalità di preparazione, mentre nel caso dei prodotti per la casa, un elenco di articoli che intendo vendere, le loro caratteristiche e i relativi prezzi, ed i principali produttori; in una parola bisogna capire se sono in grado di parlare con cognizione di causa dei prodotti (beni e servizi) che tratterò;

2) Ho la manualità per gestire beni e servizi del settore in cui vorrei operare?

Essere imprenditore, vuol dire saper fare, e oltre che con la testa, anche con le mani; in altre parole devo saper gestire concretamente il prodotto che vendo; per esempio, se intendo fare la parrucchiera, devo saper tenere in mano forbici, fono, e utilizzare prodotti cosmetici; o ancora, se conto di gestire una palestra, devo saper spiegare come utilizzare gli attrezzi, ed intervenire in caso di difficoltà nel loro utilizzo da parte dei clienti; ogni mestiere richiede un *know how* pratico che si impara osservando altri che svolgono la professione che interessa, oppure si sviluppa autonomamente praticando un'attività per la quale si è tagliati;

3) **Ho competenze specifiche che mi possono aiutare nello svolgere l'attività nel settore in cui vorrei operare?**

Al di là della buona conoscenza del settore, e di una discreta manualità nel gestire il prodotto, la scelta del settore in cui operare dovrebbe considerare anche la valorizzazione delle competenze che, a scuola, o per esperienze sul campo, sono state sviluppate in passato; in altre parole, si può essere portati a fare l'albergatore, ma avendo alle spalle una tradizione familiare, ad esempio, nel settore della riparazione di auto, alla quale il futuro imprenditore ha collaborato per diversi anni, forse questa persona farebbe bene a considerare l'opportunità di cominciare un'attività, per esempio, nell'assistenza tecnica ai veicoli elettrici, per la quale, oltre ad esservi interessanti prospettive di mercato (come segnalato nel secondo articolo), avrebbe già un buon *background* tecnico;

4) **Ho un'idea di quali possano essere i costi ed i potenziali ricavi ottenibili dal settore in cui vorrei operare?**

Oltre alle capacità di gestione materiale di quanto serve per svolgere una determinata attività di produzione e/o di vendita, bisogna anche saper fare i conti, ossia avere un'idea di quanto ci venga a costare l'organizzazione per offrire i beni e servizi che intendiamo proporre, e la sua gestione quotidiana, e quanto possiamo ricavare dall'attività, e a quali condizioni (es. numero di clienti, fatturato quotidiano), per poter registrare utili, ossia per non rimmetterci; a volte si può essere bravissimi sul lato del prodotto, ma assolutamente incapaci sul fronte della gestione economica; non è un caso d'altronde che ci sono le società, create da soci, ognuno con capacità diverse, e spesso pure con risorse finanziarie disponibili differenziate;

5) **Ho valutato se sono in grado di gestire da solo l'attività nel settore in cui vorrei operare?**

Le risposte alle domande precedenti potrebbero far emergere una situazione in cui non si è nella condizione di gestire in autonomia, ossia da solo, l'impresa che si intende creare, o sviluppare; se la risposta a questa domanda fosse negativa, ossia che non è possibile fare tutto da solo, allora è necessario, prima di andare avanti nella scelta del settore in cui operare, **individuare uno o più soci che permettano di creare una squadra competitiva**, in grado di gestire il business desiderato.





3) Ho i contatti e le conoscenze per operare nel settore preferito?

Una volta che ho accertato che effettivamente il settore in cui intendo operare mi piace, e ho le capacità per operarvi, il passo successivo è verificare se ho la possibilità concreta di gestire un'impresa in quel settore, circostanza che richiede la conoscenza dei soggetti che possono fornire i fattori della produzione, ossia gli input, e di quelli che sono in grado di supportarmi nelle fasi di vendita dei prodotti che realizzo.

In altre parole bisogna **avere i contatti giusti, che permettono di trasformare un'idea imprenditoriale in una realtà.**

Ecco dunque una nuova verifica, per la quale occorre rispondere alle seguenti domande:

1) **Conosco qualcuno che mi può fornire i fattori della produzione?**

Al riguardo va detto che per fattori della produzione si intende in senso lato tutto quello che serve per poter svolgere un'attività imprenditoriale, ossia risorse finanziarie (salvo nel caso si disponesse di denaro sufficiente per acquistare tutto quanto è necessario per creare e gestire l'impresa); locali dove svolgere l'attività; strumenti, mobili, macchinari, dotazioni informatiche da utilizzare ai fini della produzione e vendita dei prodotti; materie prime o prodotti già pronti per la vendita; personale per svolgere funzioni che non si è grado di effettuare; professionisti per l'attuazione degli adempimenti previsti dalle norme;

2) **Conosco chi mi può aiutare ad individuare tutti i fornitori dei fattori della produzione?**

Nel caso in cui alla domanda precedente la risposta non può essere al 100% positiva, in quanto mancano alcuni riferimenti per acquisire quanto serve per la creazione e/o il funzionamento dell'impresa, bisogna cercare qualcuno che ci aiuti a contattare chi ci può fornire gli elementi ricordati nella precedente domanda; in questo contesto possono essere utili **le associazioni imprenditoriali, come Confcommercio, con le sue sedi articolate per territorio e per categoria**, o consulenti, i quali possono supportare i neoimprenditori, o gli operatori già presenti sul mercato, nell'individuare coloro che possono fornire quanto serve per l'attività imprenditoriale;

3) Sono in grado di interagire con i fornitori di beni e servizi?

Una volta individuati tutti i soggetti che sono necessari per l'impresa, la tappa successiva è la verifica che vi sia la capacità di interagire con coloro che forniscono i fattori della produzione, che dipende dalla conoscenza del *business*; per esempio, bisogna essere in grado, non solo di quantificare le risorse finanziarie da prendere in prestito, ma anche di individuare le condizioni (es. tasso di interesse da pagare, frequenza e importo delle rate di restituzione del prestito) che possono essere accettate, senza mettere a rischio la sopravvivenza economica della propria attività; stesso discorso va fatto per l'affitto del locale, o l'acquisto o leasing degli strumenti; bisogna dunque accertarsi in questa fase preparatoria, che precede l'avvio vero e proprio dell'attività imprenditoriale, se si è in grado di parlare con cognizione di causa con i vari fornitori, e con i professionisti che seguiranno l'azienda per gli adempimenti (commercialista, consulente del lavoro, geometra in caso di lavori per la sede dell'impresa, avvocato in caso di problematiche legali), avendo ben chiaro quali siano i propri interessi e convenienze.

4) Ho la possibilità di acquisire tutti i fattori della produzione nel settore preferito?

Effettuata la verifica che si è nella condizione di poter acquisire i fattori della produzione, bisogna effettuare un ultimo controllo, ossia accertarsi che si possono concretamente acquisire tali fattori, ed organizzarli in modo tale da creare, o sviluppare, l'impresa che si ha in mente.



Per eseguire quest'ultima verifica, occorre rispondere alle seguenti domande:

1) Ho contattato i fornitori dei fattori della produzione per accertare la disponibilità di quanto mi serve e le condizioni per l'acquisto dei fattori (es. prezzo, tempistica di consegna, rateizzazione del pagamento)?

Individuati direttamente, o tramite il supporto di associazioni di categoria o di un consulente, i fornitori dei fattori della produzione (es. banca, agenzia immobiliare, professionisti, venditori di beni e servizi), occorre contattarli ai fini di una doppia verifica, ossia della disponibilità di quanto richiesto per l'avvio dell'attività imprenditoriale, e delle condizioni per l'acquisizione dei fattori; a questo scopo è consigliabile, per lo stesso fattore della produzione, sentire più fornitori, e comparare le offerte, considerando tutte le condizioni, al fine di scegliere quella più competitiva;



2) Ho valutato la fattibilità concreta di poter acquisire tutti i fattori della produzione alle condizioni per me accettabili?

La fase iniziale di un'attività imprenditoriale è per definizione rischiosa, visto che le spese sono certe, mentre i ricavi sono incerti; è quindi opportuno essere sicuri che le condizioni di acquisto dei fattori della produzione, a cominciare dalle risorse finanziarie erogate da banche e altri finanziatori, siano sostenibili, ossia che consentano di andare avanti per almeno un anno; inoltre, occorre assicurarsi di avere le risorse finanziarie per anticipare tutte le spese, per investimento e per gestione dell'impresa, e a questo fine è consigliabile avere già pronta una seconda fonte sicura di risorse finanziarie, a cui attingere, nel caso in cui la prima fonte, pur essendo formalmente disponibile, venga a mancare per qualsiasi motivo;

3) Ho accertato che, in base alle informazioni in possesso, vi sono buone probabilità di ottenere profitti dall'attività imprenditoriale, dopo una fase iniziale (la cui durata massima potrebbe essere 1 anno)?

Questo ultimo controllo, che per le iniziative imprenditoriali di maggior respiro si effettua con un *Business Plan*, nel quale si redigono una serie di documenti contabili previsionali, come il Conto economico, lo Stato patrimoniale, il prospetto di *Cash flow*, richiede la predisposizione di schemi simili a quelli sopra ricordati, nei quali, in forma scritta, si verifica che, nell'arco del tempo previsto, i risultati dell'attività imprenditoriale siano sostenibili, ossia positivi, e tali da consentire il recupero dei capitali investiti in un ragionevole lasso di tempo (1-3 anni), e l'ottenimento di utili, almeno a partire dal 2° anno.

Fatte tutte queste verifiche, si potrà confermare (o meno) la scelta del settore merceologico dove operare, per passare poi ad individuare in dettaglio le modalità per impostare l'attività imprenditoriale, che sarà il tema del prossimo articolo.



Fonti per le immagini:

shutterstock.com

[SCOPRI DI PIÙ](#)



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Dall'idea all'impresa](#), scritta da Confcommercio e Giovani Imprenditori Confcommercio, Dicembre 2015.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Per avere maggiore supporto per la Tua attività
[contatta l'Associazione Territoriale](#) del Sistema Confcommercio