

Parte 1

L'IDEA IMPRENDITORIALE



Il perchè dell'idea imprenditoriale

- Qual è l'idea che intendo sviluppare?
- Come è nata l'idea imprenditoriale?
- Quali sono le motivazioni che mi spingono verso quella particolare idea?
- Quale pensi sia il motivo del successo della tua iniziativa?

L'imprenditore

- 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?

Obiettivi del progetto: vision e mission

- La Vision indica la proiezione di uno scenario che un imprenditore vuole "vedere" nel futuro e che rispecchia i suoi valori, i suoi ideali e le sue aspirazioni generali, in termini strategici
- Cosa sogni per il tuo futuro, per i tuoi prodotti/servizi, per i mercati che servono e per i loro consumatori? E, soprattutto, cosa farai per fare sì che i tuoi sogni si trasformino in realtà?
- 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 Mission definisce il ruolo dell'impresa per attuare la sua Vision
- Qual è la "ragion d'essere" della tua impresa?
- Che scopo ha? Qual è il suo significato profondo?
- Qual è la sua identità? I suoi valori e principi guida?

Parte 2

ANALISI DI FATTIBILITÀ



I prodotti e i servizi

- Qual è il prodotto/servizio?
- Quali sono le sue caratteristiche distintive?
- Quali bisogni soddisfa?
- Qual è il gruppo di clienti (target) potenziali a cui si rivolge?
- Perché dovrebbero venire ad acquistare da me invece di andare dai concorrenti?
- Che cosa li attira del mio prodotto/servizio?

Definizione del mercato: dimensioni/clienti/posizionamento/prospettive

- Il settore di attività in cui intendo inserirmi è in fase di sviluppo?
- Che dimensioni e che caratteristiche ha?
- Come prevedo il futuro del mio settore di attività (tendenze)?
- Si prevedono delle normative che limiteranno/svilupperanno la mia attività futura?
- La domanda del mio prodotto/servizio è stabile o è soggetta a variazioni? È stagionale?
- Rispetto a queste mie rilevazioni, che obiettivi iniziali mi sono proposti di raggiungere?
- Qual è la tipologia di cliente a cui prevedo di propormi?
- Sono tanti? Che profilo hanno? Come decidono?
- Dove sono?
- In qualche modo posso classificarli e individuare i più rispondenti al mio prodotto/servizio?
- I clienti che ho identificato consumano già quanto vorrei proporre o non conoscono ancora il mio prodotto/servizio?

Analisi della concorrenza: punti di forza e di debolezza

- Quali sono i miei concorrenti? Li conosco bene? Ho costruito un loro profilo?
- Quanti sono? Dove sono?
- Quali sono le differenze più importanti tra il nostro prodotto/servizio e quello della concorrenza?
- (prezzo, qualità, tecnologia, novità, confezione, servizio, processo, ecc.)
- Quali punti di forza ho nei loro confronti? Come e quanto investirò su questi?
- Quali punti di debolezza, invece? Come farò a limitarne l'impatto?
- Fra di loro c'è un esempio di "eccellenza" a cui mi vorrei rifare? Perché?

I fornitori

- Chi sono?
- Sulla base di quali caratteristiche li ho selezionati?
- Che tipo di rapporto intendo mantenere con loro?
- Se sono determinanti per la qualità del mio prodotto/
servizio, ho valutato le conseguenze eventuali?

Il prezzo

- Quale sarà il prezzo o la tariffa a cui intendo vendere il mio prodotto/servizio?
- Come l'ho determinato?
- Il mio prezzo è coerente con la tipologia di clientela a cui mi rivolgerò?
- Quanto sono disposti a spendere i miei clienti per il mio prodotto/servizio? Come ho individuato questo dato?
- Conosco i prezzi dei miei concorrenti?

Il piano di marketing

- Come penso di far conoscere il mio prodotto/servizio?
- Che tipo di strumenti prevedo di utilizzare (il sito internet, i volantini, il passaparola, il messaggio televisivo o radiofonico, ecc.)?
- Perché ho scelto questi e non altri? Sono adatti a comunicare i miei punti di forza? Quali costi comportano? Ho pensato a come controllarne l'efficacia?
- Quali usano i miei concorrenti?
- Quanto è determinante far conoscere bene il mio prodotto/servizio?
- Quanto penso di investire annualmente per questo obiettivo?
- Ho abbozzato almeno una strategia di breve e medio periodo? Se sì, operativamente in cosa si traduce? Tempi?
- Dove intendo stabilire la sede della mia attività (localizzazione)?
- Perché ho scelto quel particolare luogo? Mi facilita il rapporto con la clientela?
- Come prevedo di distribuire il mio prodotto/servizio (con consegna a domicilio, con costi di spedizione o trasporto a mio carico, direttamente presso il cliente, ecc.)?

La forma giuridica, la compagine sociale e la struttura organizzativa

- Come prevedo di strutturarmi? Da sola o con altre persone (socio/i)?
- Che cosa apportano alla mia impresa? Che ruolo rivestiranno?
- Quali sono i fattori caratterizzanti della mia leadership?
- Qual è la forma giuridica più idonea?
- Quali sono i motivi che mi spingono alla scelta della specifica forma giuridica? (i costi ridotti, il voler dividere la responsabilità con altri soci, ecc.)

Collaboratori e dipendenti

- Penso di utilizzare del personale esterno?
- Con quale forma contrattuale (collaboratori a progetto, prestatori occasionali, dipendenti a tempo determinato, indeterminato, part-time, ecc.)?
- Quali sono le esigenze di collaborazioni esterne dell'impresa?
- Quali saranno i compiti di ognuno? E i loro costi?