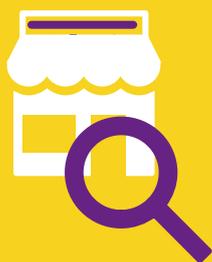




# IMPRESA MIGRANTE IMPRESA VINCENTE!

Guida pratica per lo sviluppo di un'idea imprenditoriale





---

Puoi pensare che è troppo difficile, che ci vuole troppo tempo, che ci sono troppe carte da scrivere e uffici con lunghe file. Sì è vero, alcune difficoltà iniziali vanno superate, ma oggi le imprese aperte da persone che non sono nate in Italia sono sempre di più e sempre più innovative!

Aprire la tua impresa significa trasformare la tua idea in realtà, imparare tante cose nuove, far lavorare altre persone, affrontare dei rischi e superarli con creatività!

**E infine puoi dare una mano a portare un cambiamento positivo nel mondo, per te e per la società in cui vivi!**

**Quindi coraggio!** 😊

Questa **guida ti aiuterà a muovere i primi passi** per realizzare la tua idea 💡 d'impresa, per sapere da dove cominciare, quali cose sono importanti da sapere, ⚠️ con chi parlare e cosa chiedere, ❓ e anche tutte le cose che devi fare!

**Vuoi metterti alla prova?**

Allora cominciamo il nostro viaggio 🗝️ nel fantastico mondo del fare impresa!

---

**N.B.** All'interno del documento che stai per leggere troverai alcuni nomi e aggettivi solo al maschile, ma sappiamo quanto è importante usare la lingua in modo inclusivo e rispettoso delle differenze di genere, per non far sentire escluso nessuno e nessuna. Abbiamo fatto però questa scelta solo per facilitare la comprensione del testo.

# INDICE

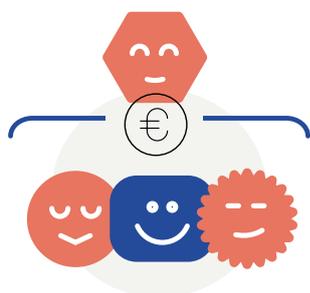
<b>1</b>	<b>Buon lavoro</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Le imprese in Italia e in Emilia-Romagna</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Lo sviluppo di un'idea di impresa</b>	<b>8</b>
●	Impara a conoscerti!	<b>8</b>
●	Hai un'idea? Proviamo a svilupparla insieme	<b>14</b>
●	step 1: metti a fuoco la tua idea!	<b>14</b>
●	step 2: a chi ti rivolgi?	<b>16</b>
●	step 3: chi fa cose simili	<b>20</b>
●	step 4: esplora meglio l'idea	<b>22</b>
●	step 5: come comunicarla	<b>24</b>
●	step 6: non innamorarti della tua idea	<b>26</b>
●	step 7: la linea del tempo	<b>27</b>
●	Le parole chiave	<b>28</b>
<b>4</b>	<b>La tool box</b>	<b>30</b>
●	La forma giuridica	<b>31</b>
●	L'accesso al credito	<b>32</b>
●	<b>I risultati degli esercizi</b>	<b>36</b>

# 1

## Buon lavoro

### IL LAVORO, IN ITALIA, PUÒ AVERE TANTE FORME

Ecco le principali:



#### LAVORO DIPENDENTE

—  
**chi lavora per qualcuno**  
e utilizza le sue capacità  
manuali o intellettuali. Può  
essere a tempo determinato  
(per un certo periodo)  
o indeterminato (senza  
durata) in cambio di uno  
stipendio fisso.

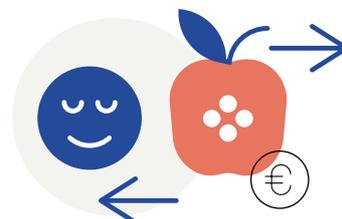
—  
*Esempio: operaio,  
insegnante, medico  
e segretaria.*



#### LAVORO INDIPENDENTE

—  
**chi lavora per se stesso,**  
ha un lavoro autonomo,  
non è assunto e non ha uno  
stipendio fisso.

—  
*Esempio: commercialista,  
imprenditore, tassista, ecc.*



#### IMPRESA

—  
**è un'attività economica**  
che vende beni o servizi.

—  
*Esempio di impresa che  
produce **bene materiale**:  
impresa agricola.*

—  
*Esempio di impresa  
che produce **servizi**:  
un ristorante.*

## SI POSSONO INDIVIDUARE 3 TIPOLOGIE DI IMPRESE:



## Le imprese multiculturali stanno aumentando!

Queste aziende stanno avendo un grande successo perché sono in grado di portare più punti di vista e di rispondere a nuovi bisogni, che non hanno spazio sul mercato. Per questo sono più competitive!

### PERCHÉ FARLO?

Spesso sono motivazioni legate alla realizzazione di un sogno, al desiderio di cambiare vita, alla possibilità di guadagni maggiori, rispondere a bisogni specifici della propria comunità di appartenenza, ma può essere anche una risposta creativa alla mancanza di un lavoro dipendente. È necessario però sapere che non è facile, è importante dedicarci tempo e tante energie.



### TU PERCHÉ LO VUOI FARE?

.....

.....

.....

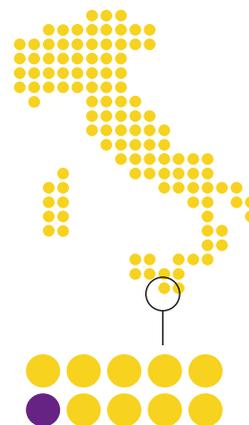
1 – Organizzazione Internazionale delle Migrazioni (<https://italy.iom.int/sites/default/files/news-documents/impresa%20multi%20ita%20web.pdf>)

# 2

## Le imprese in Italia

LO SAPEVI CHE NEGLI ULTIMI ANNI IL NUMERO DEGLI IMPRENDITORI STRANIERI È AUMENTATO?

|| Ci sono sempre più  imprese straniere in tutti i settori e in tutte le regioni d'Italia! ||



Nel primo semestre del 2020 il numero di imprese registrate in Italia è di 6.069.607. Il numero delle imprese straniere è di 621.367 unità<sup>2</sup>.

**1 su 10**  
di tutte le imprese presenti in Italia!

I settori in cui si registrano il maggior numero di iniziative di persone di origine straniera sono il **commercio** (circa 160mila), l'**edilizia** (120mila) e l'**alloggio e ristorazione** (48mila).

Le percentuali più alte di imprese straniere sono però nelle **telecomunicazioni** e nell'**abbigliamento**.



COMMERCIO



EDILIZIA



ALLOGGIO E  
RISTORAZIONE



TELECOMUNICAZIONI



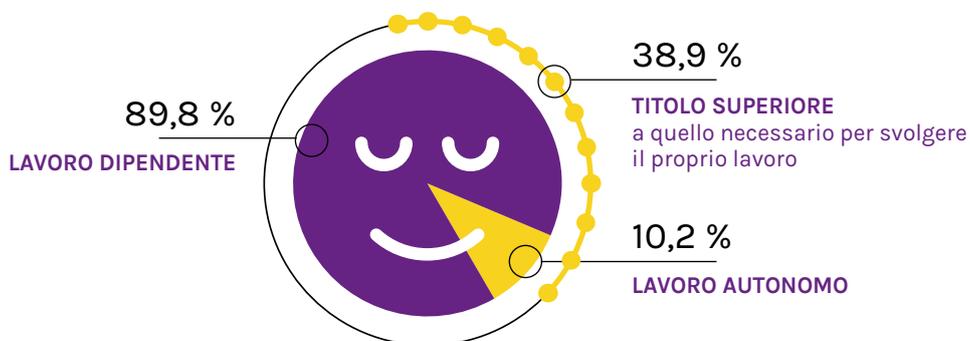
ABBIGLIAMENTO



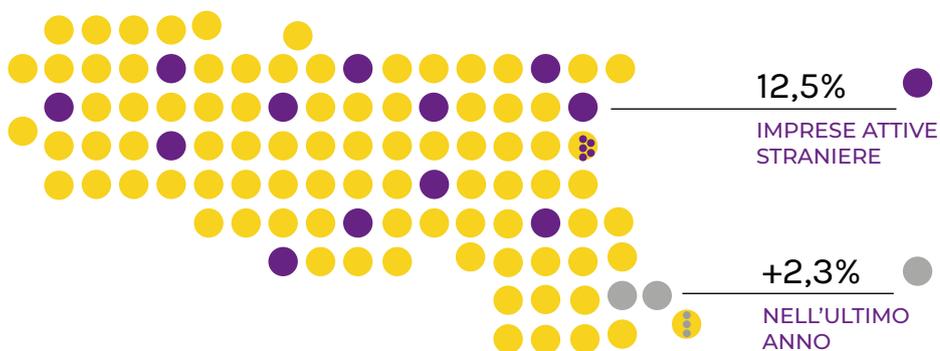
## LA NOSTRA REGIONE EMILIA-ROMAGNA<sup>3</sup>

Al 31 dicembre 2019 le persone di origine straniera residenti in Emilia-Romagna sono **559.586** - di cui quasi un quarto cittadini di paesi Ue (23,2%) - e costituiscono il **12,5%** della popolazione residente complessiva.

### LA DISTRIBUZIONE DEL LAVORO DEGLI STRANIERI IN EMILIA-ROMAGNA



In Emilia-Romagna, al 30 giugno, le imprese attive straniere risultano **49.899** (il 12,5 per cento del totale) con un aumento in un anno di **1.126**, quindi **+2,3%**



### IMPRESE STRANIERE



# 3

## Lo sviluppo di un'idea di impresa

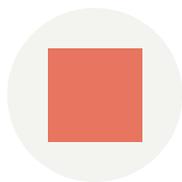
---

### IMPARA A CONOSCERTI!

// Aprire un'impresa vuol dire,  
prima di ogni cosa, partire dalle proprie competenze  
😊 e imparare a valorizzarle. 💎  
Ma cosa si intende per competenze? //



## LE COMPETENZE: COSA SAI FARE E COME SAI ESSERE?



### HARD SKILL

È molto facile definire le cosiddette **hard skill** o **competenze tecniche**: sono quelle che **si imparano studiando o lavorando**.



### SOFT SKILL

Le soft skill sono le competenze che **descrivono come si reagisce alle diverse situazioni**. È un **bagaglio personale** che abbiamo ma, ovviamente, nessuno di noi le ha tutte!

## TI È CHIARO COSA SONO LE SOFT SKILL?

Non sono delle caratteristiche fisse e immutabili, ma possono essere sviluppate con il tempo. Dipendono da una predisposizione personale, ma sono influenzate anche dal contesto in cui si cresce. **Sono spesso quelle che ci riconoscono le persone care, gli amici e i parenti**, ma anche quelle che noi riconosciamo a noi stessi e non sempre valorizziamo.

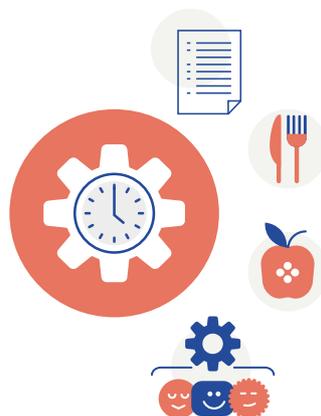
Un buon modo di definire le **soft skill** è quello che le considera un **saper essere**,  mentre le **hard skill** sono  un **saper fare**. 

Per aprire un'impresa è fondamentale comprendere bene quali siano le proprie competenze, sia quelle tecniche (o hard) che quelle trasversali (o soft)!

#### Esempio:

sul posto di lavoro ti può capitare di dover fare tante cose. Immagina di avere un ristorante e dover affrontare il momento del pranzo. Bisogna **fare gli ordini** per comprare le materie prime da cucinare, **organizzare la cucina** e la **preparazione dei piatti**, **gestire il servizio**, cioè chi porta i piatti ai clienti e **fare attenzione ai pagamenti**.

 Per riuscire a fare tutto è necessario **gestire il tempo**, cioè pianificare tutte le cose da fare in modo efficiente. Questa è una **soft skill!**

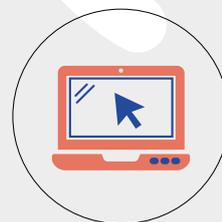
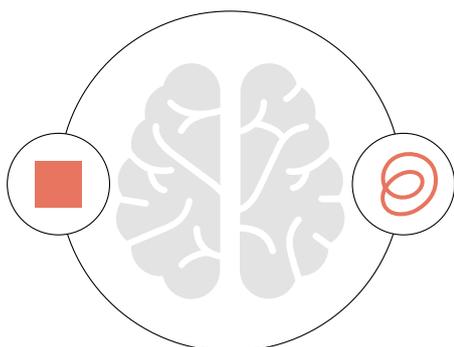


# CHECK LIST

## LE HARD SKILL UTILI PER IL LAVORO



EMISFERO SINISTRO



### COMPETENZA DIGITALE:

saper utilizzare gli strumenti digitali e le tecnologie dell'informazione



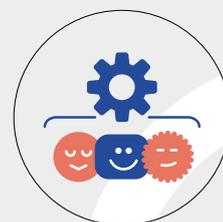
### CONOSCENZA DEI SOCIAL MEDIA:

conoscere e saper usare i social media come Facebook, Instagram, ecc



### COMPETENZA LINGUISTICA:

conoscere la lingua del Paese dove si vive e lavora



### PROJECT MANAGEMENT:

saper **gestire le risorse** in maniera efficiente per concludere un progetto e farlo funzionare

## LE SOFT SKILL PIÙ RICHIESTE



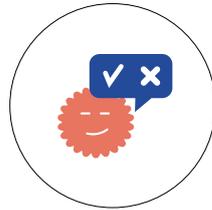
### **PENSARE IN MODO CREATIVO:**

saper trovare soluzioni alternative e nuove



### **SAPER COMUNICARE:**

esprimere con il linguaggio pensieri o progetti in modo efficace



### **CAPACITÀ DI PRENDERE DECISIONI:**

saper valutare diverse opzioni e scegliere quella più giusta



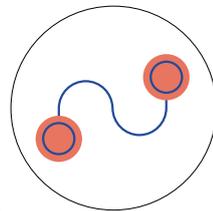
### **ESSERE CAPACE DI LAVORARE IN GRUPPO:**

essere una persona aperta al dialogo e allo scambio di opinioni



### **INTELLIGENZA EMOTIVA:**

saper riconoscere ed esprimere le emozioni, saperle comprendere e gestire, in sé stessi e negli altri



### **ESSERE FLESSIBILE:**

sapersi adattare facilmente a situazioni impreviste



### **GESTIRE IL TEMPO:**

saper pianificare le attività in modo efficiente



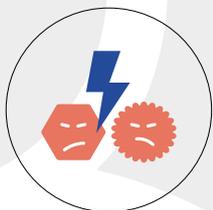
### **PROBLEM SOLVING:**

gestire e saper trovare soluzioni a problemi complessi



### **AVERE PENSIERO CRITICO:**

saper utilizzare il ragionamento, analizzando i pro e i contro



### **GESTIRE CONFLITTI:**

saper ascoltare e riconoscere il punto di vista dell'altro



### **ESSERE CURIOSO:**

avere desiderio di conoscere sempre cose nuove



### **GESTIRE UN GRUPPO DI LAVORO:**

saper coinvolgere e motivare le persone

## PRIMA DI PASSARE OLTRE...

È importante conoscersi e riflettere su di sé per riconoscere e valorizzare le proprie soft skill.

### ESERCIZI PER RIFLETTERE



## ESERCIZIO

Tra le competenze sotto elencate, quali pensi di avere?  
Sceglie massimo 5

	metti una X
 Essere una persona positiva	<input type="checkbox"/>
 Pensare in modo creativo	<input type="checkbox"/>
 Saper comunicare	<input type="checkbox"/>
 Essere capace di lavorare in gruppo	<input type="checkbox"/>
 Capacità di prendere decisioni	<input type="checkbox"/>
 Intelligenza emotiva	<input type="checkbox"/>
 Essere flessibile	<input type="checkbox"/>
 Problem solving	<input type="checkbox"/>
 Avere pensiero critico	<input type="checkbox"/>
 Gestire conflitti	<input type="checkbox"/>
 Gestire un gruppo di lavoro	<input type="checkbox"/>
 Assumersi responsabilità	<input type="checkbox"/>

Ogni competenza è associata a una **forma**,  
conta qual è la forma che hai scelto più volte e  
scopri quale verbo ti rappresenta di più.

Il significato lo trovi nelle soluzioni!



segna qui la forma che  
hai scelto più volte



## ESERCIZIO

### Immagina di avere una tua impresa

Dai un numero per ogni affermazione, usando un punteggio da 1 a 3 per indicare quanto **NON TI PIACE (1)** o **TI PIACE (3)** quanto scritto nella frase.

	metti il voto		metti il voto
assumere responsabilità	<input type="checkbox"/>	lavorare in gruppo	<input type="checkbox"/>
risolvere problemi	<input type="checkbox"/>	essere creativo	<input type="checkbox"/>
avere relazioni con le persone	<input type="checkbox"/>	prendere decisioni velocemente	<input type="checkbox"/>
programmare, organizzare, dirigere	<input type="checkbox"/>	fare da mediatore tra due persone	<input type="checkbox"/>
essere autonomo da un punto di vista economico	<input type="checkbox"/>	ascoltare e mettere a proprio agio le altre persone	<input type="checkbox"/>

*Vedi il risultato alla fine del capitolo!*

Alcune competenze si possono sviluppare. Ad esempio la creatività è la capacità di trovare una soluzione alternativa a un problema. Allenati su questo!

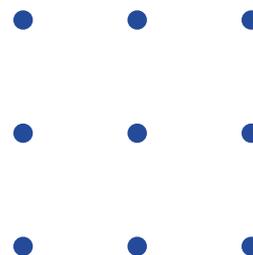
## E ORA UN NUOVO ESPERIMENTO!



## ESERCIZIO

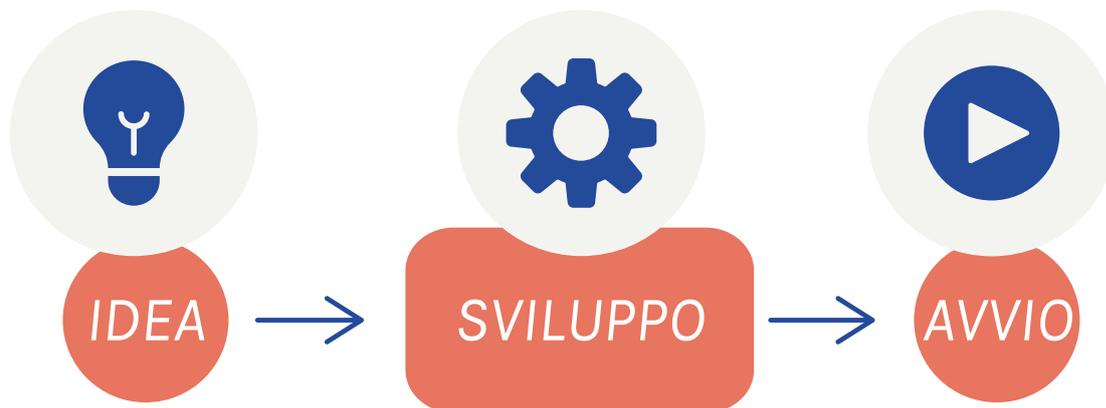
Unisci i 9 punti con 4 righe senza mai staccare la matita.

*Vedi il risultato alla fine del capitolo!*



**PAROLA CHIAVE** > **SOFT SKILL** sono l'insieme delle caratteristiche personali che sono importanti in qualsiasi luogo di lavoro e vita privata.

# Hai un'idea? Proviamo a svilupparla insieme



## STEP 1

METTI A FUOCO LA TUA IDEA!

SAI QUAL È LA TUA IDEA DI IMPRESA?

- SÌ** [passa al prossimo punto] →
- NO** [prima di capire come raccontare la tua idea agli altri è importante che sia chiara nella tua mente! Pensaci ancora un po']

Capire come raccontare la tua idea agli altri non è semplice. Prima di tutto è importante sapere in quale settore siamo

## SCEGLI IL TUO SETTORE DI RIFERIMENTO:



**Servizi alla persona**  
(es. assistenza domiciliare, attività educative)



**Commercio**  
(alimentare, non alimentare)



**Artigianato**  
(es. produzione oggetti in legno, sartoria, giardinaggio, muratore)



**Ristorazione e alimentazione**  
(bar, gelaterie)



**Agricoltura e allevamento**  
(es. coltivazione frutta e verdura)



**Comunicazione**  
(grafica, programmazione informatica)



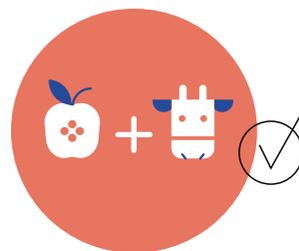
**Turismo**  
(guida, ospitalità)



**Edilizia**  
(costruzione)

### Esempio:

Immagina di voler aprire un'azienda agricola. Il tuo sogno è quello di coltivare e vendere frutta e verdura, gli ortaggi che ti piacciono di più e che magari non riesci a trovare in Italia. In questo caso il tuo settore è **agricoltura e allevamento**.



## NON HAI TROVATO IL TUO SETTORE IN QUESTO ELENCO?

Aggiungilo qui sotto

.....



Formulare la tua idea 

e raccontarla agli altri non è semplice.

I prossimi step

ti aiuteranno in questo.

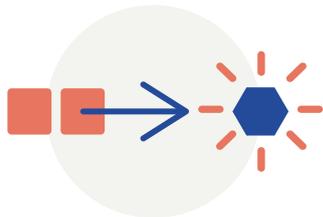


## STEP 2

### PER CHI LO FAI?

|| Fare impresa significa generare  
 valore per qualcuno.  
Il valore è ciò per cui una persona  
è disposta a pagare. € ||

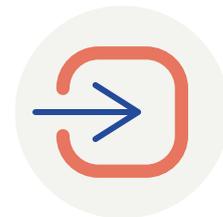
SI CREA RISPONDENDO A UN BISOGNO DI UNA PERSONA, IN QUESTO MODO:



Offrendo ai clienti  
**qualcosa che prima  
non c'era**



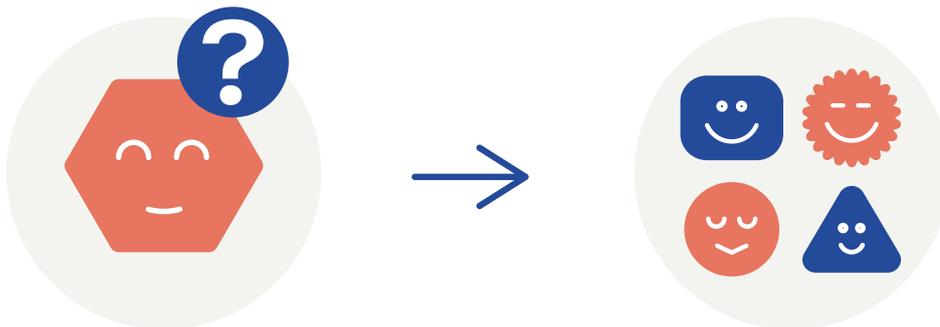
Creando  
**un'esperienza**  
durante l'acquisto



Rendendo  
**accessibile** un  
prodotto/servizio

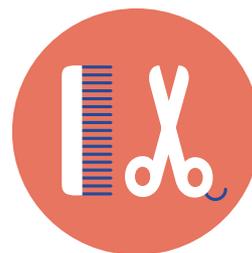
In altre parole, generare valore vuol dire **costruire un prodotto o un servizio pensando a cosa hanno bisogno le persone.**

Per questo motivo, è importante conoscere bene i propri clienti futuri!



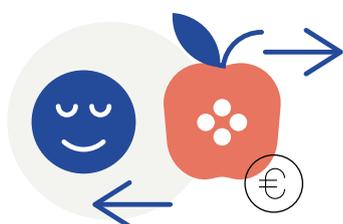
**Esempio:**

Immagina di essere un parrucchiere, la tua clientela sono tutte quelle persone che hanno bisogno di tagliarsi i capelli, ma anche di rilassarsi, prendersi cura di sé, incontrare persone. Possono essere donne, uomini, bambine e bambine, tutti con esigenze diverse!



## CHI SONO I CLIENTI?

LA PAROLA CLIENTE PUÒ AVERE DEFINIZIONI DIVERSE:



LA PERSONA CHE COMPRA  
I TUOI PRODOTTI



LA PERSONA CHE USA  
I TUOI SERVIZI

**Il cliente non è solo chi paga,  
ma anche la persona  
che parlerà di te ad altri futuri clienti,  
se sarai capace di rispondere  
a un suo bisogno ? nel modo migliore ★  
vuol dire che tornerà  
e porterà qualcun altro con sé.**



## COME CAPIRE CHI SONO I NOSTRI CLIENTI E PERCHÉ SCELGONO PROPRIO NOI?

Esploriamo le caratteristiche psicologiche del futuro cliente attraverso l'**empathy map**, uno strumento che aiuta a mettersi nei suoi panni e capire meglio i suoi bisogni.

Per completare la mappa è necessario concentrarsi su quattro punti:



**COSA VEDE:** cosa lo circonda? cosa gli offre il mercato?



**COSA ASCOLTA:** chi sono le persone e i mezzi di comunicazione che entrano in contatto con lui? come viene influenzato?



**COSA FA:** di cosa parla tutti i giorni? Cosa fa di solito durante le sue giornate?



**COSA PROVA:** è preoccupato? felice? deluso, stanco, curioso?



**COSA LO PREOCCUPA:** non ha soldi? gli manca il tempo per fare tutto?



**COSA DESIDERA:** cosa lo fa stare bene? cosa lo emoziona?

### EMPATHY MAP



**COSA VEDE**

**COSA ASCOLTA**



**COSA FA**

**COSA PROVA**



**COSA LO PREOCCUPA**

**COSA DESIDERA**



Ricorda sempre di verificare le risposte! Confrontati con altre persone (possibilmente i potenziali clienti della tua attività) per capire se la tua descrizione è vera.

L'empathy map si compila pensando a un cliente in carne e ossa. Compilane tre diverse e prova a capire qual è il tipo di cliente che sceglierà il tuo prodotto e/o servizio.



## PRIMA DI PASSARE OLTRE

Descrivi 3 tuoi possibili clienti

.....

.....

.....

Formula la tua proposta di valore per ognuno di loro:

### CLIENTE 1

A ..... *[inserisci che cliente è]*  
che ..... *[ha questo problema]*  
io offro ..... *[descrivi la tua idea]*  
e risolvo il problema in questo modo  
.....

### CLIENTE 2

A ..... *[inserisci che cliente è]*  
che ..... *[ha questo problema]*  
io offro ..... *[descrivi la tua idea]*  
e risolvo il problema in questo modo  
.....

### CLIENTE 3

A ..... *[inserisci che cliente è]*  
che ..... *[ha questo problema]*  
io offro ..... *[descrivi la tua idea]*  
e risolvo il problema in questo modo  
.....

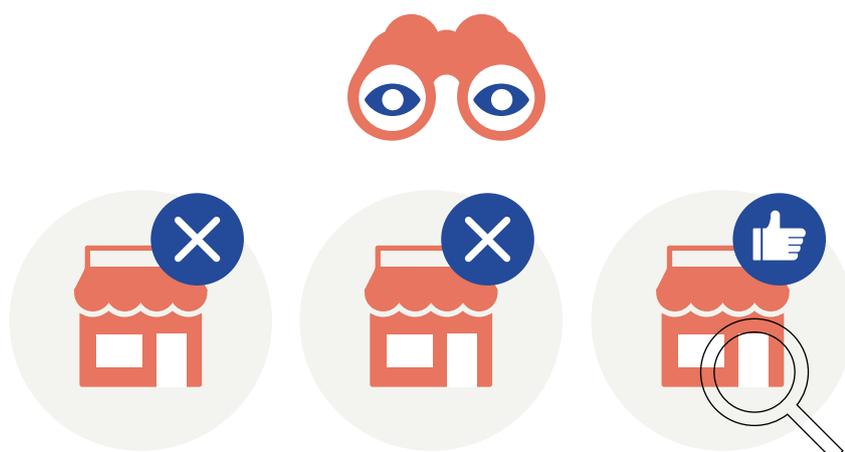


**PAROLA CHIAVE > VALORE:** il valore è la promessa che un'impresa offre ai suoi clienti

## STEP 3 CHI FA COSE SIMILI?

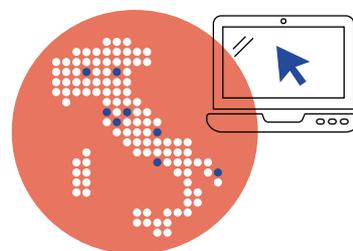
Anche se la tua sembra essere un'idea originale, non è detto che sia l'unica!  
Prima di aprire un'impresa è importante guardarsi intorno:  
**c'è già qualcuno che fa qualcosa di simile nelle vicinanze? come lo fa?**  
**in che modo posso fare qualcosa di diverso?**

Per rispondere a queste domande occorre fare un esercizio di **benchmark**, ossia la raccolta di esempi che ti piacciono oppure l'individuazione di qualcuno che, in un altro settore, fa qualcosa di simile a quello che vorresti fare tu.



### Esempio:

Se sei un insegnante di danza bhangra, ti può essere utile cercare chi insegna danza bhangra, nella tua città, in altre città d'Italia o fuori Italia. Cerca anche chi insegna un'altra tipologia di danza, per capire meglio **come gestisce la sua attività, come la racconta** e cosa puoi imparare tu.



Il benchmark è importantissimo perché ti aiuta a **capire cosa c'è già sul mercato e come distinguerti**: per questo è importante fare ricerca, anche online!

Capire chi fa qualcosa di simile  
ti aiuta a capire quanto  
è unico il tuo progetto.

Se non sai come fare, parti sempre dai bisogni dei clienti che hai identificato nello step 2 e rispondi a questa domanda: **chi soddisfa oggi quel bisogno? Dove si trova?**



## CHECK LIST

Individua almeno 3 esperienze interessanti!  
Per ognuno di loro, compila i seguenti campi.

**Prova a pensare a qualcuno che ha un'attività simile  
nella tua città  
(e rifletti su come fare qualcosa di diverso!).**

Chi è che fa una cosa simile:

.....

Perché mi piace, cosa fa bene:

.....

Cosa cambierei / farei in maniera diversa:

.....

**Pensa a qualcuno che ha un'attività simile fuori dall'Italia**

Chi è che fa una cosa simile:

.....

Perché mi piace, cosa fa bene

.....

Cosa cambierei / farei in maniera diversa:

.....

**Prova a pensare a qualcuno che ha un'attività in un altro settore ma ti piace per  
come fa il suo lavoro**

Chi è che fa una cosa simile:

.....

Perché mi piace, cosa fa bene:

.....

Cosa cambierei / farei in maniera diversa:

.....

**Prima di passare oltre**

In che modo la mia idea arricchisce quello che c'è già:

.....

.....



**PAROLA CHIAVE > UNICITÀ**: la capacità di un progetto, prodotto o servizio di essere unico.

## STEP 4: ESPLORA MEGLIO LA TUA IDEA

|| A questo punto, dopo aver capito quali sono le tue competenze 😊 di partenza e cosa offrire ai tuoi clienti, occorre definire  il tuo modello di business. ||

### COSA DEVI SAPERE?

Per aiutarti c'è il **business model canvas**, uno strumento che aiuta a visualizzare la tua idea, gli elementi che servono per realizzarla e come sono collegati fra loro. Per completarlo bisogna seguire questi punti:

**CLIENTI** > le persone disposte a pagare per ottenere il tuo prodotto o servizio.

*Ci hai già pensato durante lo step 2*

**VALORE** > il motivo per cui i clienti ti scelgono (o meno).

*Ci hai già pensato durante lo step 2*

**CANALI** > il modo in cui raggiungi i tuoi clienti. Possono essere fisici, ad esempio volantini, cartelli pubblicitari oppure online (ad esempio post facebook, newsletter)

**RELAZIONE** > è la modalità con cui ci si rapporta ai propri clienti. Può essere: assistenza personale, cioè aiuti il tuo cliente; self service, il tuo cliente fa tutto da solo; rapporto online, il tuo cliente compra i tuoi prodotti o servizi su internet.

**RICAVI** > è tutto ciò per cui i clienti sono disposti a pagare e che quindi genera un'entrata!

**RISORSE DI CUI HO BISOGNO** > sono i beni più importanti affinché un modello di business funzioni; possono essere fisiche, cioè una casa, un negozio, un magazzino; finanziarie, ad esempio un prestito della banca; umane, ovvero dipendenti e collaboratori.

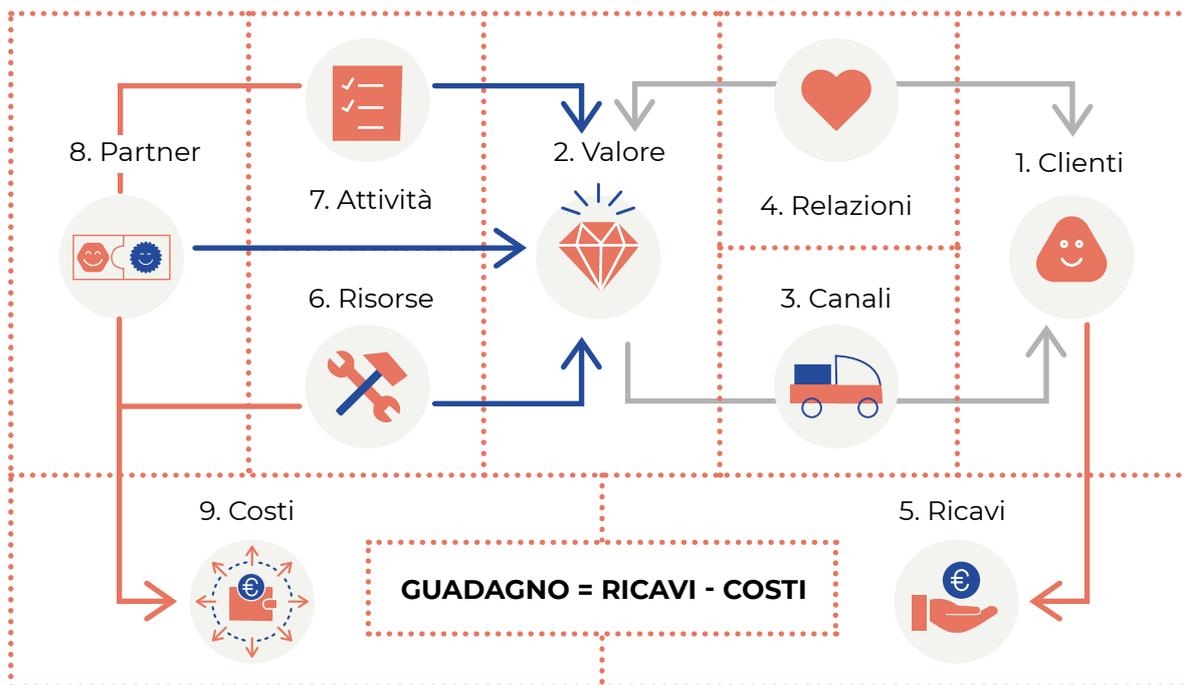
**ATTIVITÀ CHE BISOGNA FARE** > si tratta delle cose più importanti che un'azienda deve fare perché il suo modello di business funzioni. Ad esempio, se vuoi aprire un ristorante, bisogna fare gli ordini delle materie prime, pagare i fornitori, preparare i piatti.

**PARTNER** > con cui condividere il rischio di impresa, può essere un'altra persona, un'organizzazione, un'altra azienda.

**COSTI** > ciò che comporta una spesa! Ad esempio i costi del personale, affitto, pubblicità, ecc.



## BUSINESS CANVAS



Visto così, l'avvio di un'impresa non sembra così difficile, vero?

Eppure spesso ci sembra di vedere delle difficoltà. Abbiamo provato a elencarne alcune.



#4

## ESERCIZIO

A volte ti possono venire in mente alcuni ostacoli.  
Come li risolveresti?

Non ho soldi >

Non ho un luogo >

Sono da solo >

Sono troppo giovane e inesperto >

Non parlo bene la lingua >

Non ho i documenti >

Non so da dove iniziare >

Non so a chi rivolgermi per fare domande sul tema >

Ora prova a porre le stesse questioni a una persona che conosci: confrontarsi su questi temi è molto utile per trovare nuove soluzioni a vecchi problemi!



**PAROLA CHIAVE > MODELLO DI BUSINESS**: è il modo attraverso cui un'organizzazione crea, distribuisce e raccoglie il valore.

## STEP 5

### COME COMUNICARE LA TUA IDEA

// *Raccontare la tua idea in modo che incuriosisca ? il pubblico è molto importante*  
👍 *per la buona riuscita del progetto.* //

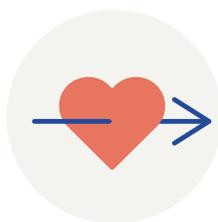
### INNANZITUTTO PARTIAMO DAL NOME

scegliere un nome significa dare un'identità alla tua attività. Scegli un nome che ti rispecchi e che sia capace di attirare l'attenzione raccontando al tempo stesso cosa fai.

I nostri consigli:



Trova nomi di **facile lettura e scrittura**, semplici da dire e da ricordare



Il nome deve essere **coerente con i tuoi obiettivi**, per far arrivare al cliente i tuoi valori



Fai una ricerca del settore e del territorio per essere sicuro che **non esistano altre attività con un nome uguale** o simile alla tua

### SICURAMENTE È IMPORTANTE CREARE UN LOGO

Può essere puramente simbolico o con una scritta.

Qui alcuni esempi:



SIMBOLICO  
CON SCRITTA



SOLO SCRITTA



SIMBOLICO  
CON SCRITTA



SIMBOLICO  
CON SCRITTA



SOLO SCRITTA

## COME COMUNICARE?



### INSEGNA

Se vuoi aprire un negozio l'**insegna** è sicuramente il primo mezzo con cui comunicare al mondo chi sei e dove ti trovi.



### SOCIAL MEDIA

Molto importante è anche la presenza sui **social media**, che puoi usare per promuovere e raccontare la tua attività. Qui non saranno soltanto logo e nome ad avere importanza, ma anche **il tono di voce** e **la scelta delle immagini**. E ricordati di tenerli sempre aggiornati!



### SITO WEB

Il **sito web** è un altro importante strumento di comunicazione. Fai attenzione però! Il sito web ha un costo iniziale che ha senso se può essere usato come una vetrina online della tua attività.



**Se deve essere costantemente aggiornato rischia di diventare un altro impegno:** costruirlo, mantenerlo, aggiornarlo, sono tutte attività che richiedono tempo e competenze specifiche.

## PROVA A DISEGNARE IL TUO LOGO IN MODO SEMPLICE



**PAROLA CHIAVE > Brand Identity:** è formata dal nome e logo e serve a distinguere la tua impresa dalle altre.

## STEP 6

### NON INNAMORARTI DELLA TUA IDEA!

|| Anche se la tua idea  ti piace tanto, può non piacere a tutti. Non dare per scontato che le tue ipotesi siano le soluzioni migliori per i tuoi clienti. ||

Adesso **bisogna** verificare che risponda effettivamente ai bisogni del cliente o che funzioni. Come fare? Bisogna fare delle interviste ai clienti. È importante però fare le domande giuste.

Ecco alcuni consigli su come impostare un'intervista:



**evita di raccontare subito la tua idea**, le persone fanno fatica a darti un feedback negativo se sanno che l'idea è tua



individua le **3 cose principali** che vuoi capire dall'intervista e fai la lista delle domande da fare



la scaletta è solo una guida, non seguirla per forza, **fai parlare la persona**



quando ti danno una risposta, chiedi sempre **esempi reali**



**prendi appunti** così da non dimenticare nulla



**PAROLA CHIAVE > DARE PER SCONTATO**: significa considerare una cosa come ovvia, non avere dubbi

# STEP 7

## LA LINEA DEL TEMPO

### COME PROCEDERE?

Bisogna iniziare a muovere i primi passi. Solitamente i passaggi sono:

**Prima di passare oltre**



**||** Tutti questi step ti aiutano a scrivere il tuo business plan, uno strumento utile per iniziare e gestire la tua attività. **||**

Metti una X e **collocati nella tua linea del tempo!** A che punto sei?



**PAROLA CHIAVE > Timeline:** è la sequenza di attività necessarie per passare da un'idea di impresa al suo avvio



# Parole chiave

## **SOFT SKILL:**

sono l'insieme delle caratteristiche personali che sono importanti in qualsiasi luogo di lavoro.



**SOFT SKILL:** the set of personal characteristics which are important in any work environment.

**SOFT SKILL:** sont l'ensemble des caractéristiques personnelles qui sont importantes dans n'importe quel lieu de travail.

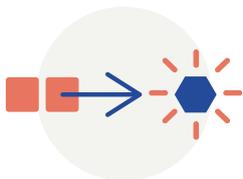
**VALORE:** il valore è la promessa che un'impresa offre ai suoi clienti.



**VALUE:** the value is the promise a business offers to its customers.

**VALEUR:** la valeur est la "promesse" qu'une entreprise offre à ses clients.

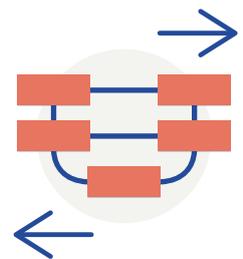
**UNICITÀ:** la capacità di un progetto, prodotto o servizio di essere fuori dall'ordinario, di diventare unico.



**UNIQUENESS:** the capability of a project, product or service to be out of the ordinary, to become unique.

**UNICITÉ:** la capacité d'un projet, produit ou service d'être hors du commun, de devenir unique.

**MODELLO DI BUSINESS:** è il modo attraverso cui un'organizzazione crea, distribuisce e raccoglie il valore.



**BUSINESS MODEL:** the way an organization organizes, creates, allocates and collects the value.

**MODÈLE ÉCONOMIQUE:** c'est la manière dont une organisation crée, distribue et recueille la valeur.



**BRAND IDENTITY:** si compone di nome e logo e serve a distinguere la tua impresa dalle altre.

**BRAND IDENTITY:** is made up of the name and logo and it is necessary to distinguish your business from the others.

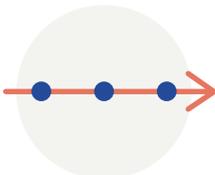
**BRAND IDENTITY (IDENTITÉ DE MARQUE):** se compose de nom et logo, et sert à distinguer votre entreprise des autres.



**DARE PER SCONTATO:** significa considerare una cosa come ovvia, non avere dubbi.

**TAKEN FOR GRANTED:** it means to consider something obvious, to not have doubts.

**PRENDRE POUR ACQUIS:** signifie considérer une chose comme évidente, de n'avoir aucun doute.



**TIMELINE (CRONOLOGIA DEGLI EVENTI):** è la sequenza di attività necessarie per passare da un'idea di impresa al suo avvio.

**TIMELINE:** it's the sequence of activities necessary to move from the idea of business to the launch on the market.

**TIMELINE (CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS):** est la séquence d'activités nécessaires pour passer d'un projet à son lancement.

# 4

## La tool box

---

|| Ci siamo quasi, ma ci sono altre cose che è fondamentale sapere per fare impresa in Italia. Le troverai tutte in questa cassetta degli attrezzi,  a cui potrai tornare ogni volta che vorrai. ||



## FORMA GIURIDICA

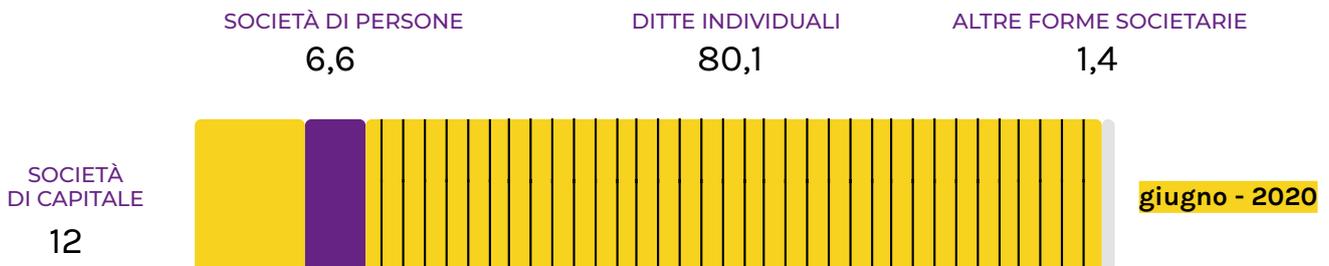
Innanzitutto, bisogna sapere che per fare impresa in Italia occorre dotarsi di una **forma giuridica**, che rappresenta il tipo di impresa. A ogni forma corrispondono leggi e obblighi diversi.

Le più importanti:



In Italia la situazione è questa oggi:

### IMPRESE STRANIERE



---

## LA PARTITA IVA

da richiedere all'**Agenzia delle Entrate**



La partita IVA è un numero di 11 cifre che identifica la tua impresa.

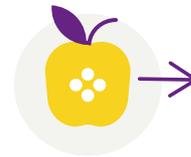
**Non si può aprire un'impresa senza avere la partita IVA:** per le imprese commerciali, artigiane o industriali (anche se individuali) e anche per i liberi professionisti (chi lavora da solo e ha una partita IVA).

La partita IVA serve a:

COMPRARE



VENDERE



---

## BILANCIO

Ogni impresa è obbligata a scrivere il proprio bilancio di esercizio, ossia **l'insieme dei documenti contabili obbligatori** (legati alle entrate/uscite economiche, alle tasse, all'IVA, ecc.) che bisogna compilare periodicamente. Lo compila il commercialista alla fine dell'anno.



---

## LEGALE RAPPRESENTANTE

È chi ha la responsabilità dell'azienda per la legge italiana.



---

## CAMERA DI COMMERCIO

La Camera di Commercio è la sede del **"registro delle imprese"**: la raccolta o anagrafe digitale di tutte le informazioni sulle imprese. Ogni città ha la sua Camera di Commercio.



---

## L'ACCESSO AL CREDITO

Per accesso al credito si intende **la somma di denaro data da un soggetto (organizzazione o persona fisica) a un altro**. C'è una percentuale da pagare che deve essere restituita insieme alla rata. In Italia non può superare mai il 13%



---

## CONDIZIONI PER L'ACCESSO AL CREDITO

- età tra i 18 e i 70 anni
- reddito dimostrabile - dimostrare di avere delle entrate in denaro
- residenza nel territorio italiano
- permesso di soggiorno (per i cittadini di Paesi extra UE)



---

## SOLITAMENTE UNA BANCA CHIEDE

- busta paga per chi ha un lavoro dipendente
- dichiarazione dei redditi per chi ha un lavoro autonomo
- bilancio in caso di impresa



---

## LE DIVERSE FORMA DI PRESTITO:

- **prestito personale:** lo possono richiedere le persone per sostenere spese personali. Chi lo richiede può scegliere come usare i soldi ottenuti ma poi li deve restituire.
- **mutuo:** è un prestito con una durata maggiore e prevede la concessione in prestito di somme di denaro più alte rispetto al prestito personale. Questo finanziamento viene erogato solo per il pagamento di un bene specifico (es. per l'acquisto di una casa).
- **microcredito:** è uno strumento finanziario che permette l'accesso ai servizi finanziari alle persone in difficoltà.



---

## CHI PUÒ CHIEDERE UN FINANZIAMENTO TRAMITE MICROCREDITO?

- **lavoratori autonomi** titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo cinque dipendenti.
- **imprese individuali** titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo cinque dipendenti.
- **società di persone**, società tra professionisti, s.r.l. semplificate e società cooperative, con partita IVA da non più di 5 anni e con massimo 10 dipendenti.
- **non ci sono limiti d'età.**



## COME SI PUÒ UTILIZZARE UN FINANZIAMENTO TRAMITE MICROCREDITO?

Il finanziamento può essere utilizzato per:

- **acquisto di beni** (includere le materie prime che servono per la produzione dei beni o servizi e le merci destinate alla vendita) o servizi legati all'attività;
- **pagamento di retribuzioni** (stipendi) di nuovi dipendenti o soci lavoratori;
- coprire i costi per corsi di **formazione aziendale**;
- non può essere usato per saldare debiti già esistenti.



## CARATTERISTICHE DEL MICROCREDITO

- Durata minima 24 mesi e massima 60 mesi.
- Importo max 25.000,00, che possono diventare 35.000,00 se le ultime 6 rate precedenti sono state pagate in maniera puntuale e hai un progetto valido.
- Garantisce lo Stato fino all'80% .
- **La richiesta di accesso al microcredito è TOTALMENTE GRATUITA**; il cliente dovrà sostenere esclusivamente il costo del tasso di interesse previsto dal mutuo.



---

## FINANZA ISLAMICA

Con il termine finanza islamica si intende la finanza che **rispetta le norme islamiche della Sharia**, cioè l'insieme di regole tratte dal Corano che contengono riferimenti all'economia, tra cui il divieto di pagamento degli interessi.



---

## BANCHE ISLAMICHE

Offrono finanziamenti che **non si basano sull'applicazione di un tasso di interesse ma sulla condivisione**. Esistono varie tipologie di finanziamento:



**Musharaka**: condivisione dell'investimento tra banca e imprenditore per la realizzazione di un progetto gestito da entrambi.

**Mudaraba**: un contratto in cui la banca mette a disposizione il capitale e l'imprenditore il lavoro. I profitti sono condivisi.

**Murabaha**: serve per acquistare beni di grande valore (es: casa). La banca diventa la proprietaria del bene e chi lo compra lo paga a rate, diventandone proprietario solo quando lo ha pagato tutto.

**Ijara**: un contratto in cui la banca concede un bene di sua proprietà a un altro soggetto che lo usa, pagandolo a rate. Non c'è passaggio di proprietà.

**Microcredito**: è ammesso.

---

## FINANZIAMENTI PUBBLICI

I finanziamenti pubblici sono **contributi che possono essere dati dallo Stato**.

Generalmente sono a fondo perduto, cioè non devono essere restituiti.

Si ottiene un finanziamento partecipando a una call, nella quale bisogna raccontare il proprio progetto in forma scritta. **A seconda della call bisogna preparare una documentazione dedicata**.



Per trovare le call aperte ti suggeriamo alcuni siti dove cercare:

**[bandi.contributiregione.it/regione/emilia-romagna](http://bandi.contributiregione.it/regione/emilia-romagna)  
[imprese.regione.emilia-romagna.it/Finanziamenti](http://imprese.regione.emilia-romagna.it/Finanziamenti)  
[emiliaromagnacontributi.it/](http://emiliaromagnacontributi.it/)**

# I risultati degli esercizi

## Risultato

**MAGGIORANZA DI**  nel lavoro il verbo che ti rappresenta di più è il **FARE.**  
Sei una persona molto pratica, sempre pronta all'azione. Ti piace creare e seguire il tuo istinto.

**MAGGIORANZA DI**  nel lavoro il verbo che ti rappresenta di più è **PENSARE.**  
Sei una persona che ama lo studio e la riflessione, analizzi sempre molto.

**MAGGIORANZA DI**  nel lavoro il verbo che ti rappresenta di più è **SENTIRE.**  
Sei una persona creativa, dai molta importanza ai sentimenti e alle relazioni con le altre persone.

#1

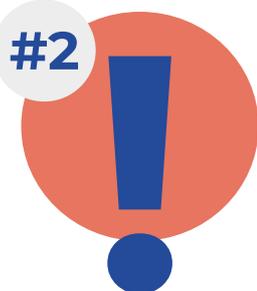


## Risultato

Se hai ottenuto un punteggio:

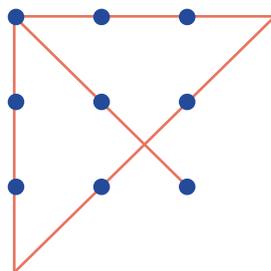
- da **20 a 30:** complimenti, continua a progettare la tua impresa, hai le caratteristiche giuste!
- da **20 a 10:** sei sulla buona strada, ma un aiuto da qualcuno potrebbe essere utile
- al di **sotto di 10:** sei proprio sicuro di voler aprire un'impresa?

#2



## Risultato

Ti avevamo chiesto di unire i 9 punti all'interno del quadrato con 4 linee rette continue, senza **mai** staccare la penna dal foglio. Questa è la soluzione.



**Ci sei riuscito/a?**

Se la risposta è **SÌ**, complimenti! anche se purtroppo non potrai inserire quest'esperienza nel tuo curriculum vitae.

Se la risposta è **NO**, nessun problema: non ci riesce quasi nessuno, finché non gli viene spiegata la soluzione.

**L'unico modo per risolvere l'esercizio era uscire dallo schema!**

#3

