

# ELYME Pre-startup livello 1

SESSIONE 2: ESPLORARE LA TUA IDEA  
IMPRENDITORIALE



*Continuiamo il viaggio che ti porterà a generare la tua idea  
imprenditoriale migliore!*

**Benvenuti alla seconda  
sessione di livello 1 Pre-Startup  
del Laboratorio Imprenditoriale  
orientato ai Migranti.**

# I passaggi principali che intraprenderemo durante questa sessione sono:



## INDICE

---

Dalle tue passioni alle tue idee imprenditoriali	4
Qual è il tuo "tipo di attività"?	7
La tua migliore idea imprenditoriale	11
Lista delle tue 3 migliori idee imprenditoriali	11
La mia idea imprenditoriale migliore	13
La mia ricerca online riguardo 3 attività simili	14



## GENERARE LA TUA IDEA IMPRENDITORIALE



### **Sai qual è il primo e più comune errore di molti imprenditori emergenti?**

L'errore più comune è chiedersi: "Che cosa posso fare per guadagnare?". Ciò ti condurrà lungo mille strade diverse, con la speranza di "fare soldi"; e potresti davvero riuscire a trovare un modo di fare soldi che funzioni, ma in tal modo non ti sarai concentrato su te stesso e sulla tua realizzazione personale e professionale.

In effetti, la domanda giusta e migliore da porsi sarebbe: "Come posso trasformare i miei interessi e le mie passioni in prodotti e servizi che possano realmente aggiungere valore alla vita dei miei clienti e portarmi ad un vero successo personale e professionale come imprenditore?"

La risposta a questa domanda potrebbe condurti lungo un percorso appagante fatto di innovazione, entusiasmo e contributo sociale. Chiedersi come trasformare le cose che ti interessano e che ti appassionano in un'attività che ha un impatto sugli altri, generando al tempo stesso un reddito, porrà le pietre miliari del tuo successo imprenditoriale prima ancora di fare il primo passo.

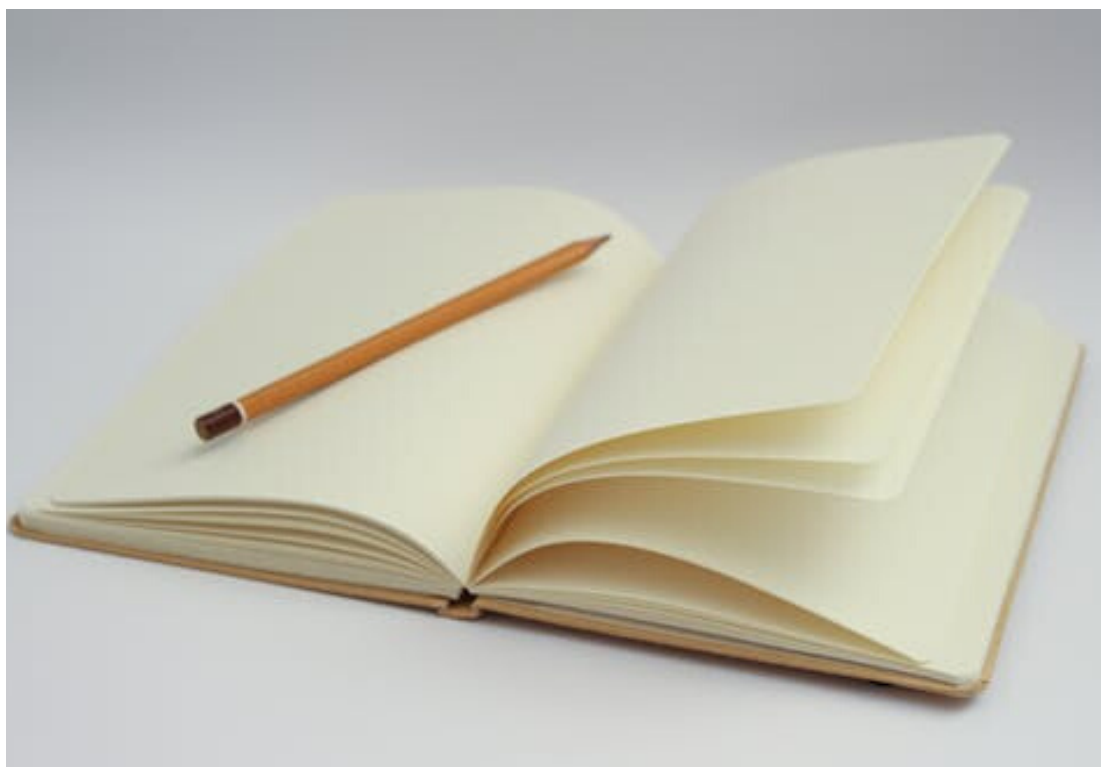
*Un'idea imprenditoriale ha bisogno di tempo per essere sviluppata, testata e valutata.*

*Ti guideremo nell'elaborazione della tua idea, ti aiuteremo ad analizzare i tuoi punti di forza e i tuoi punti deboli e la fattibilità della tua idea in base a chi sei e al contesto in cui vorresti realizzarla.*

# DALLE TUE PASSIONI ALLE TUE IDEE IMPRENDIT ORIALI

Potresti pensare che le tue "passioni" non abbiano nulla a che fare con la carriera, ma senza dubbio saprai anche che uno degli elementi più importanti per il tuo successo personale e per la tua felicità è la passione per il tuo lavoro e per la tua carriera, così da vivere una vita appagante, sentendoti realizzato. Saper osservare te stesso a fondo può aiutarti a trovare la tua passione, e a raggiungere il successo professionale e personale.





Quindi, iniziamo con un piccolo esercizio, che ti aiuterà a riflettere sulle tue passioni e sui tuoi interessi. Prenditi qualche minuto e pensa a 2 risposte per ciascuna delle domande che troverai qui di seguito e ti accorgerai che tutto acquisterà un senso.

<i><b>Domande</b></i>	<i><b>Le tue risposte</b></i>
<p><b>Cosa ti piace fare nel tempo libero? Quali attività ti piacciono particolarmente?</b></p>	<p><b>1.</b></p> <p><b>2.</b></p>
<p><b>Quali sono le competenze innate che possiedi, o le attività che svolgi senza sforzo? (Comunicare, aiutare gli altri, capacità artistiche, ecc.)?</b></p>	<p><b>1.</b></p> <p><b>2.</b></p>
<p><b>Quali erano le tue materie preferite a scuola?</b></p>	<p><b>1.</b></p> <p><b>2.</b></p>
<p><b>Se potessi scegliere il tuo lavoro ideale, quale sarebbe?</b></p>	<p><b>1.</b></p> <p><b>2.</b></p>
<p><b>Quali tipi di cose ti entusiasmano, stimolano, e ti motivano (pensa alle persone che conosci, ai luoghi e alle attività)?</b></p>	<p><b>1.</b></p> <p><b>2.</b></p>
<p><b>Gli altri ti considerano già un esperto in qualche campo? In quali settori (ad es.: gli altri chiedono il tuo parere o un tuo contributo in merito a...)?</b></p>	<p><b>1.</b></p> <p><b>2.</b></p>

Quali sono i valori che ti guidano e che ti indicano la strada da seguire per vivere la tua vita al meglio?

1.

2.

Hai degli amici intimi e/o familiari le cui carriere o progetti professionali attirano il tuo interesse?

1.

2.

Ti è mai capitato che i tuoi amici e familiari ti abbiano detto ripetutamente che saresti stato perfetto per un particolare lavoro o per una particolare carriera?

1.

2.

**ED ORA:**

**E' IL MOMENTO DI PENSARE IN GRANDE:** Quali sono alcuni dei grandi obiettivi che vuoi (o che hai sempre voluto) raggiungere nella vita? Ad es.: salvare vite umane, fare un sacco di soldi, essere una star del cinema, vivere in una grande villa, salvare l'ambiente, diventare presidente...

QUAL È IL TUO  
"TIPO DI  
ATTIVITÀ"?

**CONTINUIAMO  
AD ESPORARE IL MONDO DEGLI  
AFFARI: IMPAREMERO ORA IL  
SIGNIFICATO DI "ATTIVITÀ"  
(O BUSINESS) E LA DIFFERENZA  
TRA "SETTORE DI ATTIVITÀ" E "TIPI  
DI ATTIVITÀ", PRIMA DI  
INDIVIDUARE QUELLI CHE MEGLIO  
SI ADATTANO A TE.**



Con il termine "attività" (o business) ci si riferisce al guadagnarsi da vivere o al fare soldi producendo o acquistando e vendendo prodotti (come beni e servizi). In parole povere, un'attività o un business è "qualsiasi attività o impresa avviata a scopo di lucro". (Wikipedia)



# Il tipo di attività

**Il tipo di attività identifica il modo in cui partecipi al settore che hai scelto. Le nostre caratteristiche personali e le nostre reti spesso ci guidano verso il tipo di attività adatto a noi.**

## SETTORE DI ATTIVITÀ

*Con il termine "settore di attività" ci si riferisce ad una categoria industriale, come l'agricoltura, la pesca, la lavorazione alimentare, l'abbigliamento, l'edilizia, l'arredamento, il settore estetico, la produzione di articoli di cartoleria, e così via. Il talento, il background familiare, le esperienze, gli hobby o gli interessi ci ispirano o spingono spesso ad inserirci in un determinato settore o ad avviare un specifica attività. La tua decisione di perseguire una particolare attività in un determinato settore dovrebbe anche essere in linea con le tue conoscenze, le tue competenze e la tua situazione economica e familiare.*



# Identificare il settore e il tipo di attività

## Fornitura di servizi

**Un tipo di attività che fornisce** servizi: offre prodotti intangibili (prodotti senza forma fisica). Le aziende di questo tipo offrono ai loro clienti le loro competenze professionali, e servizi quali: perizie, consulenze e altri prodotti analoghi. I fornitori di servizi sono persone le cui imprese/negozi commercializzano un particolare servizio, come ad esempio: trasporti, viaggi, parrucchieri, banche, consegne, costruzioni, riparazioni, pulizie, verniciatura, assistenza infermieristica, ecc. Se ti piace lavorare con le persone e soddisfare le loro esigenze specifiche, fornire servizi potrebbe essere il settore adatto a te.

## Commercializzazione

Questo tipo di attività consiste nell'acquistare prodotti all'ingrosso e nel rivenderli al dettaglio. Sono imprese note come imprese "buy-and-sell" (ovvero, "acquisto e vendita"). Un'impresa che opera nel settore della commercializzazione (o merchandising) vende un prodotto senza alterarne la forma. Alcuni esempi di questo tipo di attività sono: negozi di alimentari, minimarket, distributori e altri rivenditori.

## Produzione

A differenza delle attività che operano nel campo della commercializzazione, le aziende/i produttori che operano nel campo della produzione sono aziende che utilizzano materie prime, come pelle, materiali di scarto, legno, stoffa o metallo e fanno o ne ricavano prodotti differenti o totalmente nuovi. Un'azienda manifatturiera o un'attività produttiva combina le materie prime, la manodopera e le risorse delle proprie fabbriche nel processo di produzione. I prodotti vengono poi venduti ai clienti. Alcuni esempi di attività o aziende manifatturiere sono: calzolai, sarti, fabbricanti di mobili, produttori di carta e fabbricanti di attrezzature agricole. Se si sa come produrre un bene o fare qualcosa che è richiesto e di valore per i propri consumatori/clienti, la produzione potrebbe essere il settore adatto a te.

## Vendita all'ingrosso

I grossisti sono imprese che acquistano grandi quantità di determinati prodotti dai produttori e li rivendono successivamente ai punti vendita al dettaglio, che a loro volta li rivendono ai singoli consumatori. Se hai familiarità con le aziende che producono e vendono le loro merci all'ingrosso e sei bravo a stabilire rapporti con i rivenditori, potresti voler diventare un grossista/un imprenditore che opera nel settore della vendita all'ingrosso.

## Vendita al dettaglio

I rivenditori acquistano prodotti finiti da grossisti o fornitori al fine di rivenderli per ricavarne un profitto. Alcuni esempi di attività di vendita al dettaglio sono: negozi di alimentari, negozi di elettrodomestici, negozi di abbigliamento, cartolerie, negozi che vendono computer o negozi di telefonia mobile, ecc. Se ti piace incontrare persone diverse e hai a disposizione un locale adatto per un negozio, la vendita al dettaglio può essere una buona opzione per te.

L'ESERCIZIO SEGUENTE TI AIUTERÀ AD IDENTIFICARE IL SETTORE E IL TIPO DI ATTIVITÀ PER CUI SEI PIÙ IDONEO. SII ONESTO NELLA TUA VALUTAZIONE: RICORDA CHE PUOI SEMPRE TORNARE INDIETRO, RIPENSARE ALLA SCELTA CHE HAI FATTO E PRENDERE UNA DECISIONE DIVERSA.



I miei interessi – Mi piace fare quanto segue  
(includi i tuoi hobby):

---



---



---



---

La mia esperienza – Ho lavorato o ho avuto un'esperienza  
formativa nei seguenti settori/campi di attività (elencare i  
lavori svolti, la formazione ricevuta e altre esperienze  
lavorative):

---



---



---



---

La mia rete commerciale – Conosco le seguenti persone, amici  
o parenti che sono in affari e che potrebbero darmi  
informazioni, consigli o assistenza (indicare la loro posizione  
lavorativa):

---



---



---



---

Preferisco:

- lavorare con altre persone/lavorare da solo
- essere attivo e lavorare all'aperto/lavorare stando seduto e svolgere mansioni d'ufficio ecc.
- fare un lavoro fisico/fare un lavoro che mi permetta di essere creativo/fare un lavoro in cui è richiesto l'uso della logica
- occuparmi dei dettagli tecnici/parlare e assistere le persone

---



---



---



---

**I miei tre possibili settori di  
attività:**

---



---



---



---

**I miei tre possibili tipi di  
attività:**

---



---



---



---

# LA TUA MIGLIORE IDEA IMPRENDITORIALE



Sei quasi pronto a visualizzare  
LA TUA IDEA IMPRENDITORIALE.

Ora che hai preso in considerazione e analizzato le tue  
passioni, le tue capacità, le tue credenze e i tuoi sogni,  
elenca le 3 opzioni migliori per il tuo progetto  
imprenditoriale.

Lista delle tue 3  
migliori idee  
imprenditoriali

<b>Descrizione della tua idea (Una bozza)</b>	<b>Descrizione</b>
1.	<p>Quale necessità soddisferai?</p> <p>Quali sono i beni/servizi che offrirai?</p> <p>A chi li venderai?</p> <p>Come li venderai?</p> <p>In che modo la comunità ne sarà influenzata?</p>
2.	<p>Quale necessità soddisferai?</p> <p>Quali sono i beni/servizi che offrirai?</p> <p>A chi li venderai?</p> <p>Come li venderai?</p> <p>In che modo la comunità ne sarà influenzata?</p>
3.	<p>Quale necessità soddisferai?</p> <p>Quali sono i beni/servizi che offrirai?</p> <p>A chi li venderai?</p> <p>Come li venderai?</p> <p>In che modo la comunità ne sarà influenzata?</p>

## Altri aspetti importanti da considerare

### DOMANDE

Come puoi ottenere informazioni e ricevere consigli su questo tipo di attività?

Per questa attività, avrai bisogno di attrezzature, locali o personale qualificato? Sarai in grado di trovare i fondi per finanziare tutto ciò?

Come otterrai le risorse necessarie per avviare la tua attività?

La mia  
idea imprenditoriale 1

La mia  
idea imprenditoriale 2

La mia  
idea imprenditoriale 3



**ORA SELEZIONA UN'IDEA, SCEGLIENDO  
TRA LE TRE CHE HAI APPENA PRESO  
IN ESAME.**

La mia migliore idea  
imprenditoriale è:

Il mio tipo di attività è:

Fornitura di servizi  
Produzione  
Commercializzazione

Il mio settore di attività è:

I miei beni/servizi sono:

I miei clienti saranno:

I bisogni che soddisferò sono:

Ho scelto questa idea  
imprenditoriale perché (vantaggi e  
svantaggi):

Per prepararmi all'avvio della mia  
attività dovrei imparare di più  
riguardo a:

**LA MIA RICERCA ONLINE  
RIGUARDO 3  
ATTIVITÀ SIMILI.  
FAI UNA RICERCA ONLINE  
RIGUARDO 3 ATTIVITÀ  
SIMILI ALLA  
TUA MIGLIORE IDEA  
IMPRENDITORIALE.**

**Profilo dell'attività simile  
alla tua idea  
(Scrivi una breve  
descrizione)**

**Descrizione dettagliata**

1.

Quale necessità soddisfa?

Quali sono i beni/servizi che offre?

A chi li vende?

Come li vende?

In che modo la comunità ne è influenzata?

2.

Quale necessità soddisfa?

Quali sono i beni/servizi che offre?

A chi li vende?

Come li vende?

In che modo la comunità ne è influenzata?



3.

Quale necessità soddisfa?

Quali sono i beni/servizi che offre?

A chi li vende?

Come li vende?

In che modo la comunità ne è influenzata?



## Lista di verifica: differenze e similitudini



**Ora valuta quali sono le differenze e le similitudini rispetto alla tua idea e visualizzala (tramite uno schizzo, una mappa mentale, una lista di parole chiave e connessioni, ecc.).**

La tua analisi (Elenca almeno 3 elementi)	La mia migliore idea imprenditoriale rispetto ad un'attività simile 1	La mia migliore idea imprenditoriale rispetto ad un'attività simile 2	La mia migliore idea imprenditoriale rispetto ad un'attività simile 3
<p>Differenze</p> <p>→</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>
<p>Similitudini</p> <p>→</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>

# Conclusioni

## Conclusioni

Che cosa hai imparato?

Ora che hai comparato la tua idea imprenditoriale con attività simili, e hai valutato le differenze e le similitudini, come procederai? Vale la pena procedere?

Vi saranno spese considerevoli da affrontare?

Ci sono problematiche che possono limitare o rendere difficoltoso il tuo ingresso nel mercato, quali ad es.: costi di avviamento, licenze, costi di un'eventuale concessione, brevetti, protezione delle tue proprietà intellettuali, problematiche che potrebbero rappresentare un ostacolo al tuo ingresso nel mercato? È un mercato già saturo? C'è spazio per un nuovo concorrente?

I clienti sarebbero incentivati a comprare da te piuttosto che da altri?

Questo mercato è sensibile al prezzo? Cosa significherebbe questo per la tua attività?