



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Avvio d'impresa

19 settembre 2023
10:30-13:00

A cura di: Ifoa - Dott. Alejandro Palladino

Con la partecipazione di:



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
CHIETI PESCARA



WEBINAR



Mi presento

In Italia sono da 20 anni
Business Planner & Esperto di Finanza Aziendale
Docente e Consulente in Commercio Internazionale Export
Manager del settore del lusso

Alejandro Palladino

Mi occupo principalmente di:

- Business Plan e la sua impostazione
- Verifica della fattibilità e sostenibilità dell'idea imprenditoriale
- Analisi delle problematiche area finanziaria
- Strategie di internazionalizzazione
- Organizzazione di un ufficio estero
- Ricerca di mercato estero e Analisi della concorrenza
- Trasporti internazionali (Incoterms)
- Il galateo internazionale e le fiere
- Inglese commerciale e lingua spagnola

Autore del libro *Apro la mia impresa!*

pubblicato da Maggioli Editore nella collana Professionisti & Impresa

Docente Universitario per le seguenti materie

- Human Resource Management
- Principi di Management e Imprenditoria
- Business Management
- Elementi di finanza latinoamericana
- Business Innovation per i paesi Afro-Asiatici
- Business Strategy nei paesi Medio-Orientali





Secondo i dati dell'Istat, oltre un terzo delle imprese chiude entro 3 anni dall'avvio. Un dato che potrebbe spaventare se si vuole avviare un'impresa.

Si è visto però che tale percentuale si riduce moltissimo se si segue una buona formazione e se ci si prepara in modo adeguato e razionale all'apertura dell'impresa.

La soluzione: approfittare di tutti i servizi e corsi gratuiti offerti per l'avvio d'impresa da Camere di Commercio, Comuni, Associazioni di Categoria, raccogliere informazioni anche presso parenti, amici e conoscenti, chiedere preventivi e ipotizzare ricavi e utili, verificare i regimi fiscali con degli esperti, pensare ai modi migliori per trovare clienti, contattare già possibili fornitori.

Imprenditori si nasce o si diventa?

Imprenditori *si* *può* *diventare:* con l'esperienza e con lo studio.

E' necessario interrogarsi sulle *motivazioni* a mettersi in proprio e ad avviare, in particolare, quel tipo di attività.

Va considerato che questa scelta può avere *conseguenze* molto pesanti sulla propria vita personale.

Mettersi in proprio non significa solo cambiare attività: nella maggior parte dei casi significa anche cambiare le proprie abitudini (e in qualche misura quelle della propria famiglia).

Dal punto di vista *tecnico*, occorre accertarsi di possedere in grado adeguato le *competenze* e il *know-how* richiesto per svolgere quel particolare tipo di attività: ad esempio sarà molto difficile avviare un agriturismo o un'officina da meccanico senza una minima esperienza nel settore.

Imprenditori si nasce o si diventa?

In genere è molto utile possedere **un'esperienza** nel settore per avere maggiori speranze di restare sul mercato.

Ad esempio, se non avessi lavorato mai prima in un negozio, saprei da chi comprare la merce? Saprei come allestire le vetrine? Saprei trattare con i clienti in modo efficace?

Le **competenze** non sono solo “tecniche”, ad esempio conoscenze di argomenti specifici come le materie che si studiano a scuola o all'università oppure le capacità pratiche che si imparano sul lavoro (come si fa a...), ma anche le **capacità** e **qualità personali**.

Queste ultime possono incidere moltissimo sul successo della propria impresa. Le tecniche possono anche essere imparate (a spese della redditività dell'azienda, spesso), ma il carattere è difficile che cambi...

Punti di forza che portano al successo

- **Una chiara visione:** avere un quadro preciso del mondo che si vorrebbe creare
- **Determinazione:** prima di muoversi va risolto qualsiasi dubbio
- **Salute:** quando si lavora in proprio non ci si possono permettere giorni di malattia

Punti di forza che portano al successo

- **Equilibrio psichico**: avviare un business provoca molto stress bisogna pertanto avere molta resistenza
- **Amore**: importante avere qualcuno con cui è possibile condividere gioie e dolori
- **Liquidità**: maggiore è la riserva di liquidità, più tempo si avrà prima di dover raggiungere il punto di pareggio tra costi e ricavi

Punti di forza che portano al successo

- **Prudenza:** è più facile riconoscere le opportunità, ma è difficile individuare le minacce. Si deve essere pertanto prudenti senza avere paura di rischiare
- **Senso dell'umorismo:** capita a tutti di fare degli errori, bisogna imparare a riderci sopra per non ricaderci ancora e riuscire così a tenere il ritmo giusto
- **Generosità:** quando si arriva al successo è buona prassi reinvestire del denaro sulle persone che ci hanno aiutato a guadagnarlo. Piccoli sfizi danno un senso alle fatiche fatte.



Punti che ogni finanziatore è alla ricerca

- **Vision:** va mostrato di avere una visione chiara e di conoscere alla perfezione la direzione che si vuol seguire
- **Impegno:** indipendentemente dall'entità della somma che si prevede di sborsare di tasca propria, il direttore di banca si aspetterà che non la si voglia perdere qualora il business dovesse andare male
- **Sicurezza:** come se non bastasse l'impegno, le banche in genere vogliono delle garanzie



Punti che ogni finanziatore è alla ricerca

- **Mercato:** se il direttore di banca conosce il mercato in cui l'aspirante imprenditore vuole entrare, facilita le cose. meglio sarebbe rivolgersi a banche specializzate che abbiano familiarità con gli aspetti peculiari del settore
- **Competenze:** il CV dell'aspirante imprenditore deve fare una buona impressione: Nessuna banca presterà dei soldi se il motivo per cui si vuole aprire un business è un licenziamento per aver fallito nell'impresa di un altro

Punti che ogni finanziatore è alla ricerca

- **Coraggio:** bisogna dimostrare di essere tosti senza apparire eccessivamente aggressivi. Se si è troppo teneri non piacerà correre dietro ai debitori e questo farà sì che i pagamenti che si hanno con la banca possono subire dei ritardi
- **Persuasione:** saper convincere è la risorsa principale di qualunque imprenditore. Evitare di sembrare troppo spigliati e furbetti
- **Affetti:** può capitare che il direttore di banca vada a casa dell'aspirante imprenditore per valutare quanto sostegno dia la sua famiglia. Spesso quella che si mette in gioco è la loro casa

Come presentarsi ad un potenziale finanziatore

- Perchè la comunicazione sia effettiva e catturi l'attenzione degli interlocutori fare in modo di conoscere il profilo, le necessità e le aspettative di investimento
- Esercitarsi a presentare l'azienda in modo ordinato e efficace
- L'interesse primario di una banca è di recuperare i soldi prestati con gli interessi entro il termine stabilito. Per questo alla banca interessa che l'attività sia florida e abbia la possibilità di ripagare quanto dovuto
- Vendersi bene. Mostrarsi sicuri in ciò che si fa e lavorare sulle debolezze per renderle dei punti di forza.
- Parlare di sé e del team e di come si è capaci nell'attività
- Dare subito l'idea di essere le persone giuste su cui investire
- Predisporre un piano finanziario che definisca i costi e gli investimenti da sostenere e i fondi di cui si ha bisogno
- ... presentarsi ordinati e sicuri si sé

Grazie

Alejandro Palladino : apalladino68@gmail.com

Paola Righi: righi@ifoa.it



Alejandro Palladino