



Liste di controllo per l'avviamento di un'attività

State pensando di avviare e gestire un'attività in proprio? È una buona idea, a condizione che sappiate ciò che questo comporta.

L'avviamento di un'attività è senz'altro un'operazione che comporta alcuni rischi, ma avrete maggiori possibilità di successo se sarete consapevoli dei problemi in cui potrete incorrere e ne risolverete il maggior numero possibile ancor prima di iniziare.

Di seguito troverete un questionario e delle schede di lavoro che vi consentiranno di riflettere attentamente sulle operazioni da eseguire e sulle informazioni di cui avete bisogno. Rispondete a ogni domanda indicando SÌ o NO. Se la risposta è NO significa che tale aspetto necessita di un ulteriore approfondimento.

Analisi preliminare

Sì **No**

Siete il tipo di persona in grado di avviare un'attività e gestirla in modo efficiente? ___ ___

Riflettete sul motivo per cui desiderate avviare un'attività in proprio. Siete disposti a sottoporvi a orari di lavoro intensi senza sapere quale profitto ne trarrete? ___ ___

Avete già lavorato per qualcuno in qualità di supervisore o manager? ___ ___

Avete frequentato un corso di formazione aziendale a livello scolastico? ___ ___

Avete messo da parte dei fondi? ___ ___

L'aspetto economico

Sì **No**

Conoscete l'ammontare delle risorse finanziarie necessarie all'avviamento della vostra attività? ___ ___

Avete stabilito l'importo con cui potrete contribuire personalmente all'avviamento? ___ ___

Conoscete l'importo del credito che potrete ottenere dai vostri fornitori? ___ ___

Sapete a chi richiedere un prestito per coprire il resto dei costi necessari all'avviamento? ___ ___

Avete calcolato l'utile o la perdita netti annuali che prevedete di ottenere ___ ___



dalla vostra attività?

Siete disposti a reinvestire gli utili o il vostro stipendio per contribuire alla crescita dell'attività?

Avete esaminato i vostri progetti con un consulente bancario?

La possibilità di una partnership **Sì** **No**

Qualora vi servisse un socio come ulteriore fonte di finanziamento, sapreste già a chi rivolgervi? Si tratta di qualcuno con cui potete andare d'accordo?

Conoscete gli aspetti positivi e negativi della gestione di un'attività in proprio, di una partnership e della costituzione di una società?

Avete esaminato con un avvocato la possibilità di una partnership?

La clientela **Sì** **No**

Le attività locali sembrano avere successo?

Avete verificato se attività analoghe a quella che desiderate avviare hanno successo a livello locale e nel resto del Paese?

Conoscete il tipo di clientela potenziale che potrà acquistare i vostri prodotti o servizi?

L'area in cui desiderate avviare l'attività è una zona residenziale nella quale le persone amano vivere?

Ritenete che la vostra attività sia necessaria in tale contesto?

In caso negativo, avete pensato di avviare un altro tipo di attività o di scegliere un'altra zona?

La sede **Sì** **No**

Avete trovato una sede appropriata per la vostra attività?

Avrete spazio sufficiente per un'eventuale espansione?



Potrete predisporre la sede in base alle vostre esigenze senza costi eccessivi?

La sede è facilmente accessibile da aree di parcheggio, fermate di autobus o abitazioni?

Avete chiesto a un avvocato di verificare i requisiti di locazione e zonizzazione?

Attrezzature e forniture **Sì** **No**

Conoscete il tipo di attrezzature e forniture di cui avrete bisogno e quanto vi costeranno?

È possibile acquistare attrezzature di seconda mano?

Le spese **Sì** **No**

Conoscete l'importo delle spese da destinare al canone di locazione, agli stipendi, all'assicurazione, alle utenze, alla promozione, agli interessi e così via?

Avete bisogno di sapere quali spese sono dirette, indirette o fisse?

Conoscete l'importo delle spese generali?

Conoscete l'importo delle spese di vendita?

Varie **Sì** **No**

Siete a conoscenza dei principali rischi associati al vostro prodotto, servizio o attività?

Siete in grado di ridurre al minimo tali rischi?

Esistono rischi che esulano dal vostro controllo?

Tali rischi possono portare al fallimento?

Il prodotto **Sì** **No**



Avete deciso quale tipo di prodotto venderete?

Conoscete la quantità o il numero di prodotti che dovrete acquistare per avviare l'attività?

Avete trovato fornitori disposti a vendervi ciò di cui avete bisogno a prezzi competitivi?

Avete confrontato i prezzi e le condizioni di credito di diversi fornitori?

I registri **Sì** **No**

Avete previsto un sistema di registrazione per tener traccia di entrate, spese, debiti e crediti?

Avete pensato a una soluzione per tener traccia del magazzino in modo da garantire sempre la disponibilità dei prodotti ai clienti senza che si generino eccedenze?

Avete elaborato un metodo per gestire il libro paga, le dichiarazioni dei redditi e i pagamenti delle imposte?

Conoscete il tipo di bilancio che dovrete preparare?

Conoscete un commercialista in grado di aiutarvi con i registri e i bilanci?

L'aspetto legale **Sì** **No**

Sapete quali sono le licenze e i permessi di cui avrete bisogno?

Conoscete la legislazione societaria a cui dovrete attenervi?

Conoscete un avvocato che possa consigliarvi e aiutarvi con la documentazione legale?

L'acquisto di un'attività già avviata **Sì** **No**

Avete stilato un elenco dei vantaggi e degli svantaggi derivanti da un'attività già avviata?

Siete sicuri di conoscere il vero motivo per cui il titolare vuole vendere



tale attività?

Avete confrontato il costo di acquisto dell'attività già avviata con quello di avviamento di una nuova attività?

Le attrezzature e il magazzino sono state revisionate e si trovano in buone condizioni?

La sede è in buone condizioni?

Il proprietario della sede vi trasferirà il contratto di locazione?

Avete verificato cosa pensano dell'attività in vendita altri titolari di esercizi commerciali della zona?

Avete parlato con gli attuali fornitori della società?

Avete esaminato l'attività esistente con un avvocato?

La promozione **Sì** **No**

Avete deciso quali strumenti di promozione utilizzerete (quotidiani, poster, volantini, televisione, radio, Internet o corrispondenza)?

Sapete già a chi rivolgervi per assistenza nell'attività di promozione?

Avete osservato le soluzioni della concorrenza per promuovere le vendite?

L'applicazione dei prezzi **Sì** **No**

Sapete come determinare i prezzi da applicare a ogni prodotto in vendita?

Siete al corrente dei prezzi applicati dalla concorrenza?

L'acquisto **Sì** **No**

Avete un piano per determinare ciò che desiderano i vostri clienti?

Il piano per tener traccia della disponibilità di magazzino includerà



informazioni quali il momento in cui effettuare un nuovo ordine e le quantità da ordinare?

Prevedete di acquistare la maggior parte delle scorte da pochi o da molti fornitori?

Conoscete i vantaggi e gli svantaggi delle diverse modalità di fornitura?

La vendita

Sì **No**

Avete deciso se disporrete di addetti alle vendite o se avvierete un'attività nella quale i clienti potranno servirsi da soli?

Sapete come indurre i clienti all'acquisto?

Avete pensato al motivo per cui preferite alcuni addetti alle vendite rispetto ad altri?

I dipendenti

Sì **No**

Qualora doveste assumere dipendenti, sapreste dove cercarli?

Sapete di che tipo di dipendenti avete bisogno?

Avete un piano di formazione per i vostri dipendenti?

Il credito ai clienti

Sì **No**

Avete deciso se consentire o meno ai vostri clienti di acquistare a credito?

Conoscete gli aspetti positivi e negativi dell'iscrizione a un programma per carte di credito?

Siete in grado di distinguere un cliente affidabile da uno inadempiente?

Alcune ulteriori domande

Sì **No**

Avete considerato che potreste ottenere maggiori guadagni lavorando per qualcuno?



La vostra famiglia appoggia il progetto di avviare un'attività in proprio? _____

Sapete dove potete informarvi su nuovi prodotti e idee? _____

Avete un piano aziendale per voi e i vostri dipendenti? _____

Se avete risposto in modo accurato a tutte queste domande, vi sarete impegnati ad analizzare seriamente il vostro progetto. Inoltre, avrete probabilmente identificato alcuni aspetti che necessitano di ulteriore attenzione da parte vostra.

Fate tutto quello che riuscite in modo autonomo, ma non esitate a rivolgervi a esperti per ottenere informazioni. Non dimenticate che la gestione di un'attività richiede coraggio! Dovete essere in grado di identificare le vostre esigenze e impegnarvi a soddisfarle.

Buona fortuna!

Il Canada-Ontario Business Service Centre (Centro servizi alle imprese del Canada-Ontario) (COBSC/CSECO) offre informazioni sulle attività imprenditoriali, nelle due lingue ufficiali del Canada, inglese e francese. Alcuni dei nostri documenti più importanti sono stati tradotti anche in altre lingue, per agevolarne la più ampia comprensione. Se desiderate ulteriori informazioni di natura imprenditoriale, potete chiamare il numero 1-888-576-4444 per parlare con un funzionario di COBSC/CSECO.