



Questionario di fattibilità per l'avviamento di una piccola impresa

Questo documento presenta un questionario rivolto ai titolari di piccole imprese o a chi sta pensando di entrare per la prima volta nel mondo degli affari. Le domande vertono in particolar modo sugli aspetti da tenere in maggiore considerazione per determinare il vero valore di un'idea imprenditoriale e per capire se si è davvero consapevoli di ciò che si sta per affrontare. Si può utilizzare questo questionario per valutare una proposta per un'impresa del tutto nuova o una potenziale opportunità per un'impresa già esistente.

Determinare la fattibilità di un'idea è probabilmente il problema principale quando si sta pensando di avviare una nuova impresa o di investire in una nuova potenziale opportunità per un'impresa già esistente. Intraprendere le giuste iniziative al momento giusto è facile a dirsi, ma molto meno a farsi. L'elevata percentuale di fallimenti di nuove imprese e nuovi prodotti sta a indicare che sono davvero poche le idee che riescono ad ispirare iniziative imprenditoriali di successo, anche quando sono aziende solide e ben avviate a proporle. Troppi imprenditori si lanciano a capofitto in iniziative che reputano assolutamente vincenti, tanto da trascurare un'attenta analisi del loro vero potenziale.

Questo questionario può essere d'aiuto proprio nella valutazione delle idee imprenditoriali. È stato pensato per individuare in anticipo le idee destinate al fallimento, per evitare di investire tempo, denaro e fatica nella loro realizzazione.

Analisi preliminare

Uno studio di fattibilità coinvolge la raccolta, l'analisi e la valutazione di informazioni allo scopo di rispondere alla domanda: "Conviene davvero investire in questa iniziativa?" Il primo passo per rispondere a questa domanda è la valutazione di alcune considerazioni personali e di altre relative al progetto.

Considerazioni personali generali

Le prime sette domande richiedono un piccolo sforzo introspettivo. La personalità dell'aspirante imprenditore può adattarsi alla proprietà/gestione di una piccola impresa e può trarne soddisfazioni personali?

Sì

No

Ti piace prendere autonomamente le tue decisioni?

Ti piace la competizione?

Hai forza di volontà e autodisciplina?

Tendi a pianificare tutto in anticipo?

Sei puntuale nelle cose che fai?

Accetti i consigli degli altri?



Sai adattarti a condizioni in continua evoluzione?

La prossima serie di domande mette in risalto lo stress fisico, emotivo e finanziario associato all'avviamento di una nuova impresa.

Sì **No**

Sei consapevole del fatto che essere proprietari di un'impresa può significare lavorare dalle 12 alle 16 ore al giorno, sei giorni su sette, spesso anche nei periodi di ferie?

Hai la resistenza fisica necessaria per gestire un'impresa?

Hai la resistenza emotiva necessaria per sopportare lo stress?

Sei pronto a ridimensionare il tuo stile di vita per diversi mesi o anni?

Sei pronto a perdere i tuoi risparmi?

Considerazioni personali specifiche

Sì **No**

Sai quali capacità e quali competenze sono fondamentali per il successo del tuo progetto?

Possiedi queste capacità?

La tua idea sfrutta in modo efficace le tue capacità e abilità personali?

Sei in grado di trovare il personale che può sopperire alle tue lacune?

Conosci il motivo per cui stai considerando questo progetto?

Il progetto risponderà appieno alle tue aspettative professionali?

Le prossime tre domande sottolineano il fatto che pochissime persone hanno le conoscenze necessarie per affrontare tutte le fasi di uno studio di fattibilità. È bene riconoscere i propri limiti e cercare un'adeguata assistenza quando necessario (cioè, marketing, questioni legali, finanziarie).

Sì **No**

Sei in grado di eseguire lo studio di fattibilità?

Disponi del tempo necessario per eseguire lo studio di fattibilità?

Hai i fondi necessari per finanziare uno studio di fattibilità?

Descrizione generale del progetto

Descrivere brevemente l'iniziativa che si vuole intraprendere.

Elencare i prodotti e/o i servizi che si vogliono vendere.



Descrivere gli utenti potenziali di questi prodotti/servizi.

Perché qualcuno dovrebbe acquistare il prodotto/servizio?

Che tipo di sede serve in termini di ubicazione, traffico, aziende vicine, ecc.?

Elencare i fornitori di prodotti/servizi.

Elencare i principali concorrenti (quelli che vendono o forniscono prodotti/servizi simili).

Elencare la mano d'opera e il personale necessario per distribuire i prodotti/servizi.

Requisiti per il successo

Per stabilire se l'idea ha perlomeno i requisiti di base per il successo, bisogna essere in grado di rispondere affermativamente ad almeno una delle seguenti domande.

Sì **No**

Il prodotto/servizio/impresa risponde a un'esigenza attualmente non soddisfatta?

Il prodotto/servizio/impresa serve un mercato nel quale la domanda attualmente supera l'offerta?

Il prodotto/servizio/impresa può competere con successo con i concorrenti per via di una "condizione di vantaggio", come un prezzo migliore, l'ubicazione, ecc.?

Principali punti deboli

Una risposta affermativa a una delle seguenti domande basta per stabilire che l'idea ha poche possibilità concrete di successo.

Sì **No**

Esistono eventuali cause (come limitazioni, monopoli, carenze) che rendono indisponibili elementi necessari alla produzione (cioè producono costi irragionevoli e scarsità di competenze, energia, materiali, attrezzature, processi, tecnologie o personale)?

I capitali necessari per avviare o mantenere l'impresa sono eccessivi?

È difficile ottenere i finanziamenti necessari?

Esistono potenziali effetti dannosi per l'ambiente?

Ci sono fattori che impediscono un'attività di marketing efficace?



Profitti desiderati

Le seguenti domande servono a chiarire che, oltre a una certa redditività del capitale investito, l'attività intrapresa deve garantire anche un compenso ragionevole per il tempo speso nella gestione dell'attività stessa.

Quanto vuoi guadagnare?

Sei pronto a guadagnare meno nei primi tre anni?

Qual è il guadagno minimo che sei disposto ad accettare?

Che investimenti finanziari servono per l'impresa?

Quanto puoi guadagnare investendo questo denaro? (A)

Quanto potresti guadagnare lavorando per altri? (B)

Sommare (A) e (B). Se questa somma è maggiore di quanto tu possa realisticamente aspettarti di guadagnare con la tua impresa, sei pronto a rinunciare a questi guadagni extra per diventare il capo di te stesso con la prospettiva di profitti/guadagni più sostanziosi negli anni a venire?

Approvvigionamento

Sì **No**

Sei in grado di elencare tutti gli articoli di inventario e il materiale operativo necessari?

Conosci le quantità, la qualità, le specifiche tecniche e le fasce di prezzo preferibili?

Conosci nome e ubicazione di ogni potenziale fonte di approvvigionamento?

Conosci le fasce di prezzo di ogni prodotto di ogni fornitore?

Conosci i programmi di consegna di ogni fornitore?

Conosci i termini di vendita di ogni fornitore?

Conosci i termini di credito di ogni fornitore?

Conosci le condizioni finanziarie di ogni fornitore?

Esiste il pericolo di carenza di materiali o di prodotti fondamentali?

Sai quali fornitori sono più vantaggiosi in termini di spese di trasporto?

I prezzi disponibili ti permetteranno di ottenere un margine di guadagno adeguato?



Spese

Sì **No**

Conosci tutte le spese che dovrai affrontare: affitto, stipendi, assicurazioni, servizi, pubblicità, interessi, ecc.?
Hai bisogno di sapere quali spese sono dirette, indirette o fisse?
Conosci l'ammontare delle spese generali di esercizio?
Conosci l'ammontare delle spese di vendita?

Varie

Sì **No**

Sei al corrente di eventuali rischi associati al tuo prodotto, servizio e/o impresa?
Sei in grado di ridurre al minimo tali rischi?
Questi rischi sono fuori dal tuo controllo?
Questi rischi possono portarti al fallimento?

Fattibilità dell'iniziativa imprenditoriale

Sì **No**

Ci sono eventuali altri dubbi di primaria importanza riguardanti l'iniziativa imprenditoriale proposta?
Questi dubbi sono dovuti a una carenza di dati?
Questi dubbi sono dovuti a una carenza di capacità gestionali?
Questi dubbi sono dovuti a un "difetto determinante" dell'idea di partenza?
Sei in grado di ottenere i dati mancanti?
Sei in grado di sviluppare le capacità gestionali mancanti?
Sei consapevole del fatto che hai meno di una possibilità su due di essere ancora in affari fra due anni?

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.