



Punti da considerare al momento di avviare un'impresa

Gli imprenditori hanno sempre trasformato le proprie idee in prodotti e servizi. Hanno soddisfatto esigenze e desideri dei consumatori e, allo stesso tempo, si sono costruiti carriere remunerative.

Diventare il capo di se stessi

Molte persone avviano una piccola impresa per usufruire dei vantaggi legati alla libertà e all'indipendenza. Ciò è comprensibile perché il fatto di essere il proprietario della propria impresa vi offre la possibilità di sperimentare la libertà:

- la libertà di usare le vostre idee;
- la libertà di essere il capo;
- la libertà di non essere licenziato; e
- la libertà di guadagnare quanto desiderate.

La realtà dei titolari di piccole imprese, tuttavia, può essere molto diversa. Molti titolari di piccole imprese vi diranno che lavorano più ore di quando lavoravano per altri. Un gran numero di tali ore sono il risultato delle richieste da parte di altri.

Per chi possiede una piccola impresa, ecco alcuni degli aspetti più impegnativi:

- Normative imposte dai governi provinciali e federali. Alcune delle altre normative a cui è necessario conformarsi sono: le licenze federali e provinciali; le normative locali in materia di salute e sicurezza; le norme di tutela ambientale; le ritenute alla fonte da applicare ai dipendenti e le norme relative al lavoro.
- Il cliente: dovete soddisfare i clienti, perché sono loro, in ultima analisi, a decidere se la vostra impresa avrà successo. Avrete successo solo se sarete in grado di fornire loro i prodotti e/o i servizi che desiderano, o di cui hanno un bisogno tale da accettare di pagare per averli.
- L'aspetto finanziario include le persone che vi hanno fornito i fondi per avviare l'impresa. Può trattarsi di parenti, amici, funzionari di banca ecc. Chiunque essi siano, sono direttamente interessati alla riuscita della vostra impresa.
- Anche le imprese concorrenti acquistano importanza, poiché le loro politiche e la loro concorrenza incidono sul modo in cui gestite la vostra impresa, sulle ore di lavoro, i prezzi, gli utili e molto altro ancora.
- Ma la cosa ancora più importante è che sarete solo voi ad assumervi la responsabilità di decisioni sbagliate. Una decisione sbagliata può provocare perdite non solo a voi, ma anche ai vostri dipendenti, creditori e clienti.

In fin dei conti, è il denaro ad essere il fattore decisivo. Il vostro successo dipende dalla capacità, in qualità di titolare, di fare in modo che la vostra impresa produca utili superiori alle spese.



Per quali motivi "voi" avrete successo?

A questo punto, l'idea di mandare avanti una piccola impresa potrebbe non risultare molto attraente. Non scoraggiatevi. Lavorare in proprio può essere una straordinaria fonte di soddisfazione e di orgoglio.

La maggior parte degli esperti nell'ambito delle piccole imprese esortano i futuri titolari ad analizzare in maniera completa e accurata il proprio potenziale di successo, valutando punti di forza e punti deboli. Abituamente, comincerete con l'analizzare voi stessi in veste di futuro imprenditore. Che tipo di persona siete? Quali conoscenze tecniche o particolari avete?

La fiducia in se stessi, la motivazione, un modo di pensare innovativo, la capacità di orientarsi sugli obiettivi e le conoscenze tecniche e commerciali sono tutti elementi necessari per avere successo. Questi tratti devono inoltre essere temperati dal realismo. È essenziale conoscere i limiti delle proprie capacità e non avere timore di chiedere aiuto.

Gli uomini d'affari di successo sanno cosa vogliono ottenere. Sanno dove stanno andando perché si prefiggono degli obiettivi, prestano attenzione ai dettagli e motivano le persone che li circondano. È importante conoscere e seguire il percorso delle persone di successo che vi circondano.

Che tipo di impresa?

Il tipo di impresa in cui buttarsi dovrà corrispondere alla vostra esperienza, ai vostri interessi e/o alle vostre competenze tecniche. Non c'è niente di male nel sognare di diventare il padrone di se stessi, un giorno; tuttavia, prima di investire troppi sforzi nella vostra impresa, accertatevi che l'area prescelta sia adatta a voi.

Quando decidete quale attività intraprendere, dovrete probabilmente fare il punto sui vostri hobby e/o interessi, nonché sulla vostra esperienza e formazione. Se vi interessa un ambito nel quale avete poca esperienza, avrete probabilmente bisogno di formarvi prima di cominciare. Cercare lavoro nell'ambito che vi interessa o trovare un mentore sono due modi che possono aiutarvi ad acquisire le conoscenze e l'esperienza necessarie.

Esistono altri fattori altrettanto importanti di quelli sopra citati:

1. C'è bisogno dei prodotti e/o dei servizi che avete intenzione di offrire?
2. Siete in grado di soddisfare tale bisogno?
3. In futuro, vi sarà un mercato per il vostro prodotto?

Le mode, la tecnologia e le innovazioni sono tutti fattori che incidono sulla possibilità di un'impresa di avere successo e di continuare a prosperare.



Le probabilità di riuscita

Avviare un'impresa in proprio è rischioso. Circa un terzo delle nuove imprese falliscono entro un anno; l'80 per cento fallisce dopo tre-cinque anni; dopo cinque anni, tuttavia, il tasso di insuccesso scende rapidamente.

La mancanza di esperienza nella gestione è all'origine di quasi tutti i fallimenti di piccole imprese. Questo non significa che tutti i manager di piccole imprese sono poco competenti in fatto di gestione. Questo dato si riferisce più precisamente alla capacità di un individuo di affrontare gli "imprevisti" che con tutta probabilità si verificheranno.

La forza di volontà e la perseveranza, unite a un modo di pensare innovativo, aumentano le probabilità di riuscire. Nei periodi difficili, una piccola impresa è in grado di cambiare rapidamente direzione introducendo nuove idee e ideando metodi migliori per contribuire al successo del proprio prodotto e per garantire un reddito adeguato.

I fondi iniziali

Una volta presa la decisione di buttarsi negli affari, vi troverete ad affrontare il problema dei fondi. Quanto denaro ci vuole per avviare la nuova impresa? Di quale capitale operativo avrete bisogno?

Esistono linee guida per formulare un business plan che possono aiutarvi a farvi un'idea delle vostre esigenze in termini di capitale di avvio e di capitale che vi servirà successivamente. Un piano economico-finanziario fornirà informazioni sulla vostra impresa a finanziatori, investitori e fornitori per dimostrare come intendete spendere il loro denaro e per stabilire una base di credibilità per il vostro progetto.

Si consiglia di stringere rapporti stretti con la banca locale, poiché sarà questa, con tutta probabilità, la fonte principale di capitale esterno.

Tutte le informazioni sopra riportate dovrebbero esservi utili quando prendete in considerazione la possibilità di creare una nuova impresa. Ricordate: acquisire una maggiore conoscenza del vostro settore di attività è sempre una buona idea. Poche imprese sono fallite perché il titolare conosceva troppo bene il proprio ambito di attività.

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.