**CHECKLIST PER L’AVVIO DELL’AZIENDA**

**1. VALUTARE L'OPPORTUNITÀ (COSA VUOI OTTENERE?)**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Determinare il motivo per cui si intende avviare un'attività |
|  | Esegui un'analisi **SWOT** per identificare i punti di forza e le debolezze. |
|  | Decidere se si vuole fornire un prodotto o un servizio; se creare un business online o con presenza fisica sul territorio. |
|  | Stima la quantità di capitale da mettere a rischio e per quanto tempo. |
|  | Determinare se si vuole che l'azienda sia a tempo pieno o part-time. |
|  | Discuti dei tuoi piani con i membri della tua famiglia per assicurarti che possano offrire supporto. |

**2. IMPEGNARSI PER L’AZIENDA**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Creare un elenco di idee aziendali che si adattano alle proprie esigenze. |
|  | Identificare le aziende che stanno avendo successo oggi. |
|  | Capire il problema o i problemi che la tua azienda può risolvere. |
|  | Definire il mercato a cui rivolgersi e i clienti di destinazione. |
|  | Convalidare l'idea parlandone con i clienti potenziali. |
|  | Valutare il modo in cui i clienti possono risolvere il problema oggi e cosa offre la concorrenza. |
|  | Crea un piano finanziario rapido, identificando i costi e le vendite previste, per vedere se il tuo capitale può darti un profitto. |

**3. CONFIGURARE L'AZIENDA**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Selezionare il nome dell'azienda e cercare su Internet per verificare che non sia in uso. |
|  | Registrare un nome di dominio e proteggere i profili dei social media per la società. |
|  | Apri una **partita IVA** e richiedi le licenze locali o nazionali per le aziende. |
|  | Scegliere una struttura giuridica o una struttura aziendale e incorporare: Corporazione, LLC o proprietario esclusivo. |
|  | Configurare il sito Web in modo che sia in operativo. |
|  | Stabilire il piano di contabilità aziendale: assumere un commercialista, selezionare un sistema contabile e un anno fiscale. |
|  | Valuta e seleziona i piani assicurativi necessari per la tua azienda: responsabilità civile, infortuni sul lavoro o assicurazione sanitaria. |
|  | Aprire un conto corrente bancario e una carta di credito aziendali. |
|  | Avvia il networking con strumenti di pre-marketing come biglietti da visita, opuscoli o relazioni con il pubblico. |

**4. ASSICURARSI DI AVERE FONDI DISPONIBILI SUFFICIENTI**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Stimare il tempo necessario per l’acquisizione di clienti paganti per l'azienda. |
|  | Elencare le spese primarie per il primo anno, almeno, e individuare da dove proverrano. |
|  | Descrivere il capitale necessario per avviare l’attività e il progetto e calcolare il tempo che trascorrerà prima che l’azienda inizi a generare profitti. |
|  | A partire da questo, determinare il numero di mesi di risparmio o investimento necessari per il pareggio. |
|  | Se è necessario un investimento esterno oltre ai risparmi dei fondatori, elabora un piano aziendale. |

**5. PIANIFICARE PER L’AZIENDA**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Stila una **Sintesi** dopo che le altre sezioni del piano aziendale sono completate. |
|  | Elabora una **Panoramica aziendale** che includa le informazioni di base e una sintesi del team di gestione. |
|  | Scrivi una **Descrizione del prodotto** che descriva i prodotti o servizi e quali problemi risolvono. |
|  | Prepara una sezione **Analisi di mercato** che descriva il mercato totale e il mercato di destinazione, specifichi le esigenze di segmento, le offerte competitive disponibili e qualsiasi tendenza che influirà sull'analisi. |
|  | Descrivi un **Piano operativo** per l'azienda, ad esempio le ore di lavoro, il numero di dipendenti, i fornitori chiave o le destagionalizzazioni a cui l’azienda potrebbe doversi adattare. |
|  | Crea un **Piano di marketing e vendite** che includa un piano di lancio o una strategia go-to-market, i prezzi, il modo in cui l’azienda genererà clienti potenziali e porterà a termine nuove vendite. |
|  | Crea un **Piano finanziario** che mostri un'analisi di pareggio, nonché profitto, perdita e flussi monetari previsti. |

**6. PREDISPORSI PER IL LAVORO**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Trovare e assicurarsi una location aziendale, anche gli uffici privati devono possedere una buona progettazione. |
|  | Identificare le esigenze del personale e il profilo di un dipendente o collaboratore ideale. |
|  | Reclutare, intervistare, assumere e preparare i dipendenti (se applicabile). |
|  | Identifica e procurati le tecnologie necessarie: **POS**, email, telefono, **CRM**, fatturazione e sistemi di pagamento |
|  | Assicurarsi che i sistemi tecnologici garantiscano la sicurezza delle informazioni sull’azienda e sui clienti. |
|  | A seconda del tipo di attività, identifica e collabora con i fornitori appropriati. |

**7. MARKETING E AVVIO DELL'AZIENDA**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Sviluppare e perfezionare un marchio per l’azienda e i suoi prodotti o servizi. |
|  | Crea e perfeziona un **Elevator Pitch** tramite conversazioni con chiunque lo desideri. |
|  | Avviare la distribuzione o l’esposizione del materiale di marketing: insegne, brochure o banner. |
|  | Su Internet, avviare il marketing digitale con blog, messaggi di posta elettronica o strategie SEO per indirizzare il traffico al sito Web. |
|  | Rivolgersi a un venditore o a un team di vendita. |
|  | Comunicare alla stampa locale o regionale la prossima apertura dell’azienda. |
|  | Utilizza tattiche di **Guerrilla Marketing** per generare traffico. |
|  | Organizzare un giorno di inaugurazione. |
|  | **Buon divertimento!!** |