Nome …………………….………….. Cognome ……………………….………………………

Città……………………….. mail…………………………………….. tel…………………………..

**Qui un breve elenco di domande che è bene farsi prima di partire e a cui dare una risposta adeguata:**

1. Da dove è nata l’idea?  
(Bisogna evitare l’errore di mettere in piedi un’impresa solo perché esistono finanziamenti al riguardo: avrebbe una durata brevissima!)  
• Da qualcosa che sai fare  
• Da un bisogno del mercato che hai intuito  
• Da un’opportunità che ti si è presentata  
• Altro

2.  Cosa hai già attivato per avviare la tua idea?  
• Quali caratteristiche deve avere la tua idea realizzata?

3. Che cosa realizzerai?  
(Prova a descrivere l’oggetto della tua attività. Specificando nel dettaglio tutti i prodotti o i servizi che vuoi proporre con le loro caratteristiche, anche le più ovvie.)

• Quali sono i prodotti/servizi che realizzerai?  
• Quale tipo di bisogno soddisferanno?

4. Esiste un mercato per la tua idea?  
(Cerca di individuarne la dimensione qualitativa e quantitativa in cui andrà a posizionarsi il prodotto e vedere se esiste uno spazio, per la tua idea).  
• Che dimensione ha il mercato dove collocare il tuo prodotto? (locale, regionale, nazionale, internet, ecc....)  
• La domanda del tuo prodotto/servizio tende a crescere, è stabile o tende a diminuire?  
• Il prodotto/servizio risponde a un bisogno reale stabile, contingente o ad una moda transitoria?  
• Esistono già sul mercato prodotti/servizi analoghi a quello che tu intendi proporre?

5. Quale sarà la tua clientela?  
(Prova ad individuare i potenziali clienti, le loro caratteristiche e i loro bisogni.)  
• Chi ha bisogno del tuo prodotto/servizio?  
• Chi è disponibile a spendere per averlo?  
• Perché dovrebbero scegliere proprio il tuo prodotto/servizio?

6. Chi e qual è la concorrenza?  
(In questa fase si devono necessariamente individuare “chi sono e quanti sono gli altri” e se hanno soddisfatto gli stessi bisogni che tu intendi soddisfare. L’analisi ti aiuterà a mettere a fuoco il contesto competitivo nel quale ti andrai a muovere con la tua attività).  
• Qualcun altro risponde già ai bisogni della clientela?  
• Quanti sono? Sono già tanti per il settore?  
• Chi sono? Qual è la qualità della loro proposta?  
• Quali strategie pensi che adotteranno per ostacolare il tuo ingresso nel mercato e metterti in difficoltà?

7. Chi saranno i tuoi fornitori?  
(Indagare dove e quali sono i mercati di approvvigionamento, cercando di risolvere il binomio qualità-prezzo per gli acquisti che dovrai fare. Maggiore sarà il potere contrattuale e decisionale dei tuoi fornitori, più forte sarà la tua dipendenza da loro).  
• Quali sono i tuoi principali fornitori?  
• Dove è ubicata la loro attività?  
• Che potere hanno nel settore?

8. Perché pensi che riuscirai a costituire un’impresa che duri nel tempo?

(Analizza quali sono gli elementi interni ed esterni alla tua azienda che possono influire, positivamente o negativamente, sulla sua stabilità).  
• Quali aspetti innovativi sono presenti nella tua attività?  
• Con quali strumenti e strategie pensi di gestire il contesto interno alla tua impresa?  
• Come pensi di affrontare il contesto esterno, per non “subire” le regole che vincolano il mercato?

9. Con chi pensi di realizzare la tua idea d’impresa?  
(Analizza le condizioni per fare un’impresa individuale o se è meglio optare per una società).  
• Quante persone faranno parte della compagine societaria?

• Quali sono le competenze professionali utili all’impresa possedute da te e dai soci?  
• Quali capacità personali possiedono?  
• Quali ruoli potranno rivestire all’interno dell’azienda?

10. Quale organizzazione pensi di dare alla tua impresa?  
(Studia la miglior dimensione da dare alla tua azienda in relazione al rapporto costi/produzione/mercati/prezzi e costruisci un possibile organigramma che soddisfi tutte le esigenze della tua azienda con le risorse umane che hai a disposizione).  
• Come saranno organizzate le attività produttive e gestionali della tua impresa?  
• Qual’ è la dimensione degli impianti in rapporto alla quantità di prodotti che puoi realisticamente vendere?  
• Cosa fai tu? Cosa fa ogni socio?  
• Chi sono i consulenti e quale è la loro sfera di competenza?  
• Quanti sono i collaboratori e/o i dipendenti e quali mansioni svolgono?  
• Come pensi di regolamentare le relazioni con l’esterno?

11. Ostacoli e barriere alla piena realizzazione del progetto d’impresa

(Studia le leggi nazionali e regionali che regolamentano il settore in cui andrai ad inserirti, definisci la dimensione ottimale per la tua azienda, il livello di tecnologie esistente, gli aspetti finanziari, le specializzazioni e le competenze necessarie).

• Quali sono le barriere e gli ostacoli che ritieni di dover superare:  
- istituzionali;  
- finanziarie,

- professionali,   
- tecnologiche,

- altro

**Se vuoi rinviaci il tuo elaborato per una valutazione di fattibilità a: [anna.strano@abcimprese.com](mailto:anna.strano@abcimprese.com)**

**Ti risponderemo sul merito del progetto e sulla possibilità in tempi brevi di realizzazione**