

MODULO
Comprendere l'impegno e le sfide che comporta l'avvio di un'impresa
BREVE DESCRIZIONE
Probabilmente l'hai sentito, la strada verso l'imprenditoria è piena di ostacoli. Questo modulo è qui per aiutarti ad anticipare tutte le sfide che ti aspettano, in modo da poterle superare con preparazione, capire cosa significa essere un imprenditore e capire quali sono le hard e soft skill di cui avrai bisogno per raggiungere con successo il tuo obiettivo.
CONTENUTO

Inventare un prodotto o servizio eccellente e originale

Così eccoti qui, pieno di motivazione e di ambizione per iniziare un'avventura tutta tua, pronto a diventare un imprenditore di successo, ad avviare il miglior business plan, a diventare il tuo contabile, a pubblicizzare la tua azienda e tutti quei compiti eccitanti che l'imprenditorialità comporta.

Ma aspetta un secondo. Ci sono molte abilità e strumenti che devi avere per essere un imprenditore di successo, ma al centro del tuo business, alla radice del tuo successo, c'è il tuo prodotto o servizio. Questo può sembrare abbastanza evidente; come potrebbe esistere il tuo business senza qualcosa da vendere? Beh, molti fanno l'errore di buttarsi nel mondo imprenditoriale senza un prodotto o servizio convincente da offrire. Allora, come si fa a trovare l'idea perfetta?

BONUS TIPS

- **Find what you want:** If you are to be working day and night for years to be your own boss, you better like what you do. The first key to success is to find your passion and create your job according to what you love. You will be a lot more convincing to your customers if you believe with all your heart in your project.
- **Find what others want:** After you have found what you want, find out what others want or don't know yet they want. Do not underestimate the preliminary research part of your business. You need to know the market around you to make sure that people would be interested in your business. The reason number one why startups fail is the lack of market demand, so study the market thoroughly.
- **Do not copy others:** Copying an existing business is not a good idea, so even if you end up selling similar products, offer something more or something different than what is already on the market. Define what would make your product unique. As we explained in the previous module, if what your business offers is not innovative, your success won't last long.
- **Be precise:** Last but not least, have a clear idea of what you will provide people. Nobody knows better than you what you want to sell, so be ready to know every little detail about your product and to present it both in concise and detailed manners.

Avere un piano solido e una visione per il business

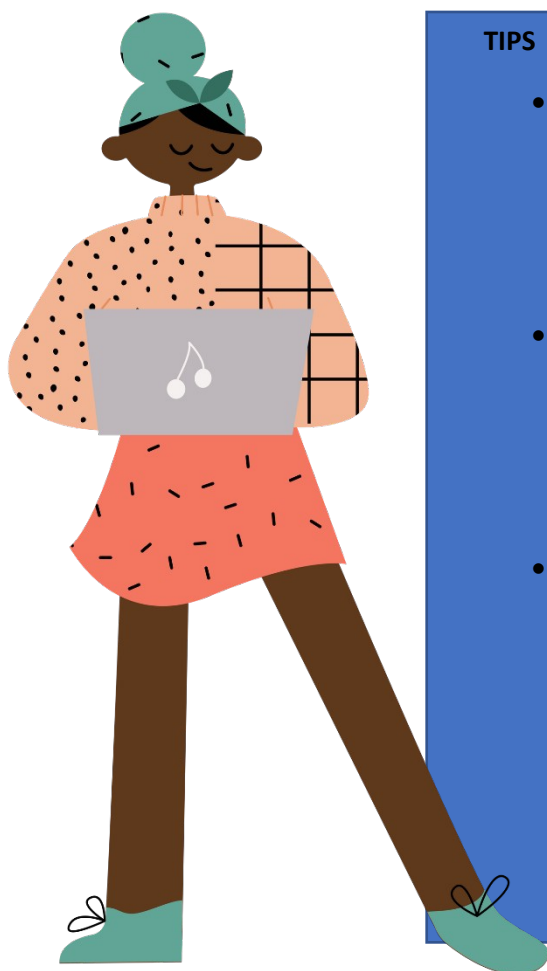
Ora che siete decisi sulla vostra idea, sapete cosa volete vendere o quale servizio volete fornire, ed è il momento di immaginare il vostro business dalla A alla Z. Scrivere con quanti più dettagli possibili cos'è il vostro business, come funzionerà e perché avrà successo vi aiuterà innanzitutto ad essere convinti della fattibilità di ciò che state intraprendendo, ma anche a convincere gli investitori.

BONUS TIPS

- **Have a clear business plan:** A business plan is a roadmap that defines the core of your business, its objective and how you are planning to reach them. In short, it is the solid foundation of your business that helps you realize what needs to be done. We will give

Colmare il tuo gap di conoscenze e competenze

Scoprirai che il tuo business richiede una diversità di compiti a cui non avevi nemmeno pensato. Leadership, management, raccolta di fondi, finanza, marketing, e-commerce, sviluppo web, anche ottimizzazione dei motori di ricerca e molto altro, la lista può essere spaventosa. Ma non fatevi spaventare!



TIPS

- **Find counselling:** Many people have gone through the process before you and can assist you. There are several Facebook groups for entrepreneurs, online learning platforms and business networks you can resort to in order to receive guidance and tips.
- **Be versatile:** And even if you are a super-skilled robotic engineer with a triple degree, you will still need to learn soft skills such as verbal and non-verbal communication, creativity, and teamwork. Online learning platforms are also great places to learn new skills!
- **Always look to grow:** Because of the wide range of skills you will need to acquire, you will need to continue learning. Even if you are a super qualified robotic engineer who was the best in their maths class in 10th grade, you still do not

Avere un capitale e una liquidità sufficienti

Ecco che arriva la preoccupazione n. 1 per molti aspiranti imprenditori: il denaro. Puoi avere un'idea rivoluzionaria ma senza un po' di denaro non andrai lontano.



BONUS TIPS

- **Find a job and save money:** This can sound contradictory when you are trying to start your own activity and create your income, but many entrepreneurs started by having a job that allowed them to save money for their own business. This job does not need to be your absolute passion, as long as you keep your goal in mind and work for the money. At the same time, you can develop your business idea and network, look for investors and solidify your business plan.
- **Apply for funds:** If you cannot save enough or cannot count on partners to bring the sufficient amount to launch your business comfortably (which is often the case), plenty of funding opportunities exist from different entities. You will find more explanation about how to access those funds in Module 9.

TIPS

- **Expect unforeseen expenses:** Nothing ever goes exactly according to your plan and even if you thought you had anticipated all the possible difficulties, unforeseen challenges and expenses will pop up. Talk to people about your project, get to know people and become friends with them before you ask if they would be interested in joining you, or adventuring. You can also find startups events and conferences, chances are that even if you do not find your future partner, you will make useful connections.
- **Use the internet if you do not have time to go around looking:** plenty of websites are dedicated to entrepreneurs in search of partners. LinkedIn and Facebook groups are also good spots for this.
- **Spot the missing skills:** Surround yourself with people from different fields and with different skills who will bring other complementary expertise and perspective to your business.

Riunire una buona squadra d'affari

Potresti essere tu quello che ha avuto l'idea e questo business potrebbe diventare il tuo bambino, ma sviluppare il tuo business sarà difficile (quasi impossibile) se lo fai completamente da solo. Anche se lo desideri, non hai superpoteri e non puoi fare tutto da solo tutto il tempo. Va bene chiedere aiuto e meglio prima che poi.

Qui non stiamo parlando di dipendenti (non ancora almeno), ma di un team che ti aiuterà a fare brainstorming e a costruire il tuo business. Ecco come trovarlo:



Trovare dipendenti fidati

Di nuovo, è molto raro vedere un imprenditore avere successo senza l'aiuto di altri. Questo aiuto vitale viene anche dalle persone che lavorano per te. Come nuovo arrivato, potresti non avere la rete per trovare dipendenti dedicati e potresti non sapere come riconoscere un buon partito. Tuttavia, avere la squadra sbagliata può anche far affondare la tua nave, quindi presta attenzione a questi consigli:

TIPS

- **Hunt online:** LinkedIn, Indeed, Glassdoor... Hundreds of online job boards are at your disposal to post a job vacancy.
- **Contact institutions:** Universities for instances are filled with skilled young people motivated to start their career, so you might want to give them a chance! The job center of your city or region is also a good place to start.
- **Build trust:** Once you have found people to contribute their time and skills to your business, it is essential that you trust and respect them. Value your employees and provide them the opportunity to realize their dream while being part of your dream, give them responsibility and show them that you believe in them. If they do not feel trusted and empowered, they will move on to the next company, and finding and training people often is time consuming. If you work well together, you can even give them a share of your business!
- **Show your leadership skills:** Leading a business and a team does not only rely on trust, but on a complete set of skills you need to have in order to execute your project smoothly. Empathy, willingness to teach, listening, cultural intelligence, kindness, adaptability, and humility are among the key skills for you to become a better leader and inspire others.



Marketing e branding efficaci per il tuo business

Il marketing è definito come l'azione di promuovere e vendere prodotti o servizi. Se vuoi che la gente conosca la tua attività e compri il tuo prodotto, hai bisogno di una solida strategia di marketing. Il marketing aiuta a mantenere la reputazione della tua azienda, a coinvolgere i clienti, a incrementare le vendite e a far crescere il tuo business, quindi non è un compito da trascurare. Potresti avere un prodotto incredibile, ma se la gente non lo conosce e non si fida, la tua impresa non raggiungerà il successo previsto.

Il branding è uno strumento cruciale per raggiungere quel successo. Quando create un marchio per la vostra impresa, gli date un design e un simbolo particolare e, in termini più ampi, un'identità che modellerà l'esperienza del cliente, la percezione del vostro marchio nella mente dei vostri stakeholder, e li aiuterà a distinguervi dai vostri concorrenti.

TIPS

- **Advertise from an early stage**, even before you have a finalized product. Marketing is something to keep in mind while you are developing your business instead of only focusing on getting your business running.
- **Use social media**: Facebook, Instagram, Tweeter, LinkedIn, all are amazing platforms to communicate what you do.
- **Create attractive content**: post articles of blogs, create videos, host or be interviewed in a podcast, publish infographics.
- **Organize events**: You could organize a fun event to bring potential customers, a webinar on a topic related to your business, a concert in your venue or a dinner. You can be creative with the kind of event you want to host but remember to advertise the event as well to make it a success.
- **Contact the embassy of your country**: Having the endorsement from your embassy on your marketing product can testify of the knowledge and trust of your business from an important entity. It can promote your product to other co-nationals and your embassy will be proud to show a success story.
- **Develop your visual identity and tell your story**: Part of the branding process is to create your logo, your website, your social media content but also to think about the way you write about your business, the way you answer the phone, the elements of your story you choose to tell. Think about how you want customers to perceive you and work every single detail to give that specific image.



Stare al passo con i cambiamenti e le tendenze del settore

Viviamo in una società in continua evoluzione con un mercato in continuo cambiamento. I desideri e le necessità dei clienti non erano gli stessi ieri come lo sono oggi, ed è vitale che tu segua l'evoluzione del mercato nel tuo lavoro.

TIPS

- **Be flexible:** Be ready to make changes and adapt. Your business will probably not look exactly the way you had envisioned because many things are out of your control.
- **Listen carefully to your customers:** Your business depends on them, so ask for feedback, talk to customers about what they want and what they need.
- **Hire progressive employees:** You might not see all the new trends, but your forward-looking employees will. Find ambitious people who share your vision and will secure the future of your company.
- **Hire a consultant:** If you feel that your company should go through some changes but do not know where to start and how to go about it, some experts on the topics can you keep up with the times.

Gestire l'equilibrio tra lavoro e vita privata

Quando gestisci la tua azienda, sei tu a decidere gli orari, quindi nessuno ti dirà di iniziare o smettere di lavorare a una certa ora. È facile cadere nella trappola di essere sempre connessi e disponibili senza prendersi del tempo per fare una pausa. Voler fare troppo è una minaccia alla tua salute mentale ed è rischioso perché se ti esaurisci, visto che sei tu il cervello e il manager, la tua azienda ne subirà le conseguenze.



TIPS

- **Pause regularly:** Spending time with your family and sleep are often taken for granted, but they give you the mental balance you need to lead your enterprise without going crazy and giving up. Take breaks, days off, exercise to spend and regain new energy, but plan things in your weekly schedule that are not related with work.
- **Delegate the work:** As explained earlier, finding a business team and employees you can trust is vital. It may not be easy to let people do things for you when you have a specific idea of how things should be done, but you should come to terms with it.
- **Be organized:** Being organized is what will allow to put some time apart to spend doing another activity you love without thinking of your business.

LINEE GUIDA/CONSIGLI

L'avete capito, essere un imprenditore non è per i timorosi e gli immotivati. Creare la propria attività e generare il proprio reddito è estremamente appagante ma anche drenante di energia. Come imprenditore, probabilmente lavorerai di più e avrai più responsabilità di quando eri impiegato in un'azienda.

L'ultimo consiglio che abbiamo per te è di **mantenere un atteggiamento positivo**, anche

quando le cose diventano complicate e frustranti. Costruire il tuo business è un viaggio e tutte le sfide che dovrai affrontare fanno parte del processo, quindi concentrati sulla soluzione piuttosto che sul problema e circondati di persone ottimiste. Non mettere troppa pressione su te stesso, non devi rivoluzionare il mondo con il tuo business, la cosa più importante è che ami quello che fai!

10 modi in cui gli imprenditori di successo risolvono le sfide:

1. Essere creativi
2. Essere organizzati
3. Essere curiosi e disposti ad imparare
4. Essere in cima al loro budget
5. Fare squadra
6. Costruire la fiducia
7. Parlare della propria attività
8. Adattare
9. Delegare
10. Persistere

"Vendere non è un'azione aggressiva, vincente, da macho. È una disciplina guidata dall'empatia, guidata dal processo e ad alta intensità di conoscenza. Perché, alla fine, le persone comprano dalle persone" Subroto Bagchi, Co-fondatore di Mindtree

"Devi vedere il fallimento come l'inizio e la metà, ma mai considerarlo come una fine" *Jessica Herrin, fondatrice e CEO of Stella & Dot*

"Devi diventare bravo a cedere il controllo e a non prendere le cose sul personale. Anche gli imprenditori più esperti hanno lottato con questo. Penso che si tratti di non prendere i fallimenti personalmente e anche di non prendere i successi personalmente" Leila Janah, Fondatore di Samasource e LXMI

"Se stai iniziando qualcosa da solo, è meglio che tu abbia una passione per questo, perché questo è un lavoro duro" Sallie Krawcheck, Co-fondatore di Ellevest

"Passione, creatività e resilienza sono le abilità più cruciali negli affari. Se hai quelle, sei pronto a intraprendere il viaggio" Jo Malone, Fondatore di Jo Malone

RISORSE/STRUMENTI ESTERNI

<https://www.indeed.jobs/> - Indeed
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - Glassdoor
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - EURES
<https://www.jobindex.dk/?lang=en> – Jobindex
<https://international.kk.dk/bhc> - Business House Copenhagen
<https://www.udemy.com/fr/> - Udemy
<https://fr.coursera.org/> - Coursera
<https://www.edx.org/> - edx

