OPEN DAY
LUNEDÌ 4 APRILE 2016

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
SAVIGLIANO

CREARE UN'IMPRESA DI SUCCESSO

SI PUO' FARE!

METTERSI IN PROPRIO
Una opportunità….

OPEN DAY

…PRIMA DI PARTIRE…

MOTIVAZIONE

ENTUSIASMO

COMPETENZE (tecniche, gestionali, commerciali)

ATTITUDINE AL CAMBIAMENTO E AL RISCHIO

PERSEVERANZA

CORAGGIO

IDEA VINCENTE

LA RICERCA DI UN'IDEA VINCENTE

VALUTARE LE PROPRIE PASSIONI/COMPETENZE PERSONALI

OSSERVARE IL MERCATO

OSSERVARE «GLI ALTRI»

ESPERIENZE LAVORATIVE PRECEDENTI

UN'IDEA VINCENTE DEVE ESSERE

INNOVATIVA

ATTRATTIVA

COMPETITIVA

REALIZZABILE

REDDITIZIA

OPEN DAY

ESSERE IMPRENDITORI

VANTAGGI

LIBERTA' DI IMPRESA

GESTIONE AUTONOMA DEL TEMPO

REALIZZAZIONE DELLE PROPRIE AMBIZIONI

POSSIBILITA' DI CRESCITA ECONOMICA

SVANTAGGI

IMPEGNO DI RISORSE PERSONALI (ECONOMICHE /UMANE)

MANCANZA DELLE TUTELE DERIVANTI DA UN RAPPORTO DI LAVORO DIPENDENTE

TOTALE RESPONSABILITA' NELLA PRESA DI DECISIONI

OSTACOLI BUROCRATICI

ORARIO LAVORATIVO

DALL'IDEA ALL'IMPRESA

PASSANDO ATTRAVERSO :

DEFINIZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE

STESURA DI UN PIANO D'IMPRESA
(BUSINESS PLAN)

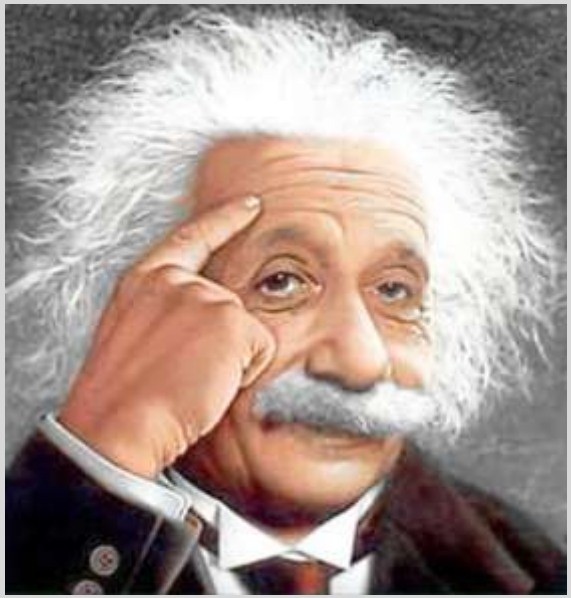
OPEN DAY

CRISI = OPPORTUNITA’

Un momento di crisi può trasformarsi nel presupposto necessario per un miglioramento, per una rinascita, per un rifiorire prossimo.

OPEN DAY

La crisi è la più grande benedizione per le persone e le nazioni, perché la crisi porta progressi.



E' nella crisi che sorge l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie.

Chi supera la crisi supera sé stesso senza essere 'superato'.

tratto da “Il mondo come io lo vedo”1931 di Albert Eistein

OPEN DAY

TRE PAROLINE MAGICHE

PROFESSIONALITA’

QUALITA’

SERVIZIO

OPEN DAY

PROFESSIONALITA’

La preparazione è indispensabile per iniziare e l’aggiornamento è necessario per continuare.

OPEN DAY

QUALITA’

EATALY

Grazie ad una grande operazione di marketing la gente è disposta a spendere di più per comprare un prodotto uguale a quello venduto nella macelleria sotto casa.

OPEN DAY

SERVIZIO

Per fidelizzare il cliente bisogna cercare di arricchire di servizi la vendita (consegna a domicilio, assistenza post vendita, packaging, orari di apertura, ecc.)

BUSINESS PLAN

Il Business Plan, è il documento che permette di definire e riepilogare il progetto imprenditoriale, le linee strategiche, gli obiettivi e la pianificazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa.

OPEN DAY

FARE PREVISIONI NON E' FACILE

Anche se è forte la possibilità di errore, è comunque importante prepararle perché la pianificazione strategica costituisce un fattore di successo dell'impresa e rappresenta il primo passo per la misurazione dei risultati.

A COSA SERVE ?

Analizza con un metodo, neutrale, rigoroso ed attento i punti di forza e di debolezza dell'idea imprenditoriale.

OPEN DAY

A CHI SI RIVOLGE?

Chiarisce all'imprenditore le conseguenze di precise scelte in presenza di determinati presupposti.

Comunica il progetto ai terzi (potenziali nuovi soci, banche, altri finanziatori)

COSA PUO' ANALIZZARE

PROGETTO
FORMA GIURIDICA
PRODOTTI E ATTIVITA' ESERCITATE
DOMANDA
AZIENDE CONCORRENTI
UBICAZIONE DELLA SEDE OPERATIVA
COSTI INDIRETTI E DI STRUTTURA
FORZA LAVORO
INVESTIMENTI
FONTI DI FINANZIAMENTO
STRATEGIE DI MARKETING

BISOGNA SAPERLO ASCOLTARE

OPEN DAY

A VOLTE L'APPARENZA INGANNA

OPEN DAY

IL RETAIL OGGI

E' COME UNA SCALA MOBILE AL CONTRARIO…

… se stai fermo, VAI INDIETRO

… se cammini, RESTI FERMO

… se corri, VAI AVANTI

OPEN DAY

IMPRENDITORE STATICO

- ATTENDISTA E ROUTINARIO
- RIFIUTA LE NUOVE TECNOLOGIE
- SCARSA PROPENSIONE AL RISCHIO
- NON SI AGGIORNA
- EVITA IL CONFRONTO
- SI ISOLA, NON FA GRUPPO
- NON INVESTE IN COMUNICAZIONE
- INCOLPA COSTANTEMENTE GLI ALTRI

OPEN DAY

IMPRENDITORE DINAMICO

- INTRAPRENDENTE E VERSATILE
- LAVORA CON LE NUOVE TECNOLOGIE
- CORRE RISCHI PONDERATI
- SI AGGIORNA E FA FORMAZIONE CONTINUA
- CERCA IL CONFRONTO ED I FEEDBACK
- FA GRUPPO, SI ASSOCIA E CREA PARTNERSHIP
- INVESTE IN COMUNICAZIONE E PROMOZIONE
- CERCA NELLA SUA GESTIONE LE CAUSE DEI PROBLEMI

OPEN DAY

LA COMUNICAZIONE con il CLIENTE

Sappiamo comunicare correttamente con il CLIENTE? Siamo in grado di VENDERE, conquistando la sua FIDUCIA?

La FORMAZIONE (anche quando crediamo di non averne bisogno) ci consente di farlo al meglio e in maniera sempre aggiornata e al passo con i tempi

OPEN DAY

E……