



CRAFT-ACT

Crafting Resilience Future and Talent
through ACtions promoting Traditional Culture



Co-funded by
the European Union

Guida all'imprenditorialità e all'educazione finanziaria

a cura di ItaliaHello



Indice

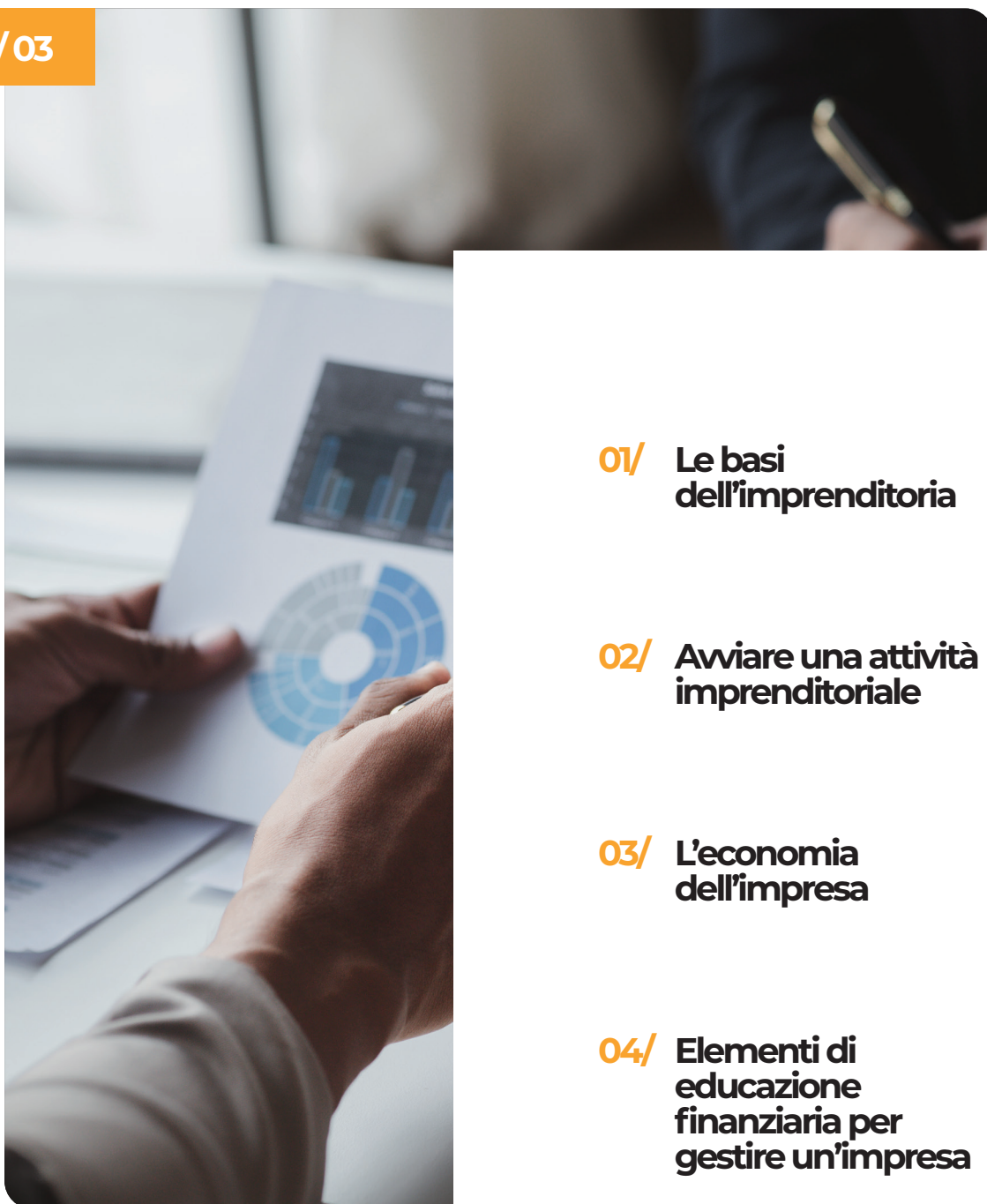
“

Attraverso la conoscenza e le competenze, si creano nuove opportunità che trasformano la creatività in un'attività economica sostenibile.

P/02



P/03



01/ Le basi dell'imprenditoria

02/ Avviare una attività imprenditoriale

03/ L'economia dell'impresa

04/ Elementi di educazione finanziaria per gestire un'impresa

P/04



05/ Consigli per chi avvia un'impresa

10/ Risorse utili



Co-funded by
the European Union

IL PROGETTO

Il progetto Craft-Act. Crafting Resilience, Future, and Talent through Actions promoting Traditional Culture, è un progetto Erasmus+ KA2 cofinanziato dall'Unione Europea e coordinato da AMAL for Education APS (Italia). AIYD Amal İnsani Yardım Derneği (Turchia), e ItaliaHello (Italia)

TESTI E RICERCHE

La Guida all'imprenditorialità e all'educazione finanziaria per l'Italia è stata elaborata e sviluppata da ItaliaHello.

Ricerche e testi: Valentina Geraci

IMPAGINAZIONE E GRAFICA

L'impaginazione e grafica sono a cura di Amal for Education.

IMMAGINI E GRAFICHE

Tutte le immagini presenti in questa guida sono originali del progetto oppure provengono da Envato Elements e Vecteezy, regolarmente acquisite con diritti di utilizzo e riproduzione.

Disclaimer

Cofinanziato dall'Unione Europea. Le opinioni espresse sono tuttavia esclusivamente quelle dell'autore/gli autori e non riflettono necessariamente quelle dell'Unione Europea o dell'autorità concedente. Né l'Unione Europea né l'autorità concedente possono essere ritenute responsabili di tali opinioni.

Introduzione

I “CRAFT-ACT. Crafting Resilience Future and Talent through Actions promoting Traditional Culture” è un progetto che ha offerto la possibilità, a persone di origine straniera residenti in Italia e in Turchia, di imparare o migliorare le tecniche di lavorazione della ceramica e del ricamo. L'idea alla base dell'impianto progettuale è che da queste attività artigianali si possano generare attività economiche, offrire opportunità di socializzazione e incoraggiare la conoscenza e la tutela delle tradizioni culturali locali.

Per raggiungere questo obiettivo, parallelamente alle lezioni pratiche, sono stati organizzati dei laboratori di educazione finanziaria e microimprenditoria, finalizzati proprio all'acquisizione di nozioni e

strumenti necessari per gestire un piccolo business.

La definizione e l'organizzazione dei contenuti dei laboratori è stato frutto di un lavoro partecipativo in cui tutti coloro che hanno seguito i corsi di ceramica e ricamo, hanno potuto chiedere che venissero trattati argomenti specifici e utili per completare la propria formazione, non soltanto a livello imprenditori-





Questa guida, elaborata a partire dai contenuti del corso di formazione, offre uno strumento pratico e accessibile per comprendere l'imprenditoria e avviare un'attività economica, fornendo risorse e nozioni fondamentali per chi desidera trasformare la propria creatività in un business.

strumenti necessari per gestire un piccolo business.

Questa guida è uno dei risultati del progetto. Nasce dalla raccolta e rielaborazione dei materiali didattici prodotti nell'ambito del corso di formazione ed è stata arricchita con un elenco di risorse utili e accessibili gratuitamente su internet per aggiornamenti e approfondimenti.

Un sintetico ed agile manuale, pensato per le persone straniere in Italia, ma utilizzabile da tutti, che intende fornire informazioni, definizioni e nozioni di base su cos'è l'imprenditoria e come si avvia e gestisce un'attività economica, sia essa un negozio fisico o on-line, o come accade ormai il più delle volte, con servizi integrati digitali e in presenza.



1. Le basi dell'imprenditoria

L'imprenditore è una persona che ha la volontà di avviare da solo un'attività economica, con l'obiettivo di avere un guadagno. Non esistono delle qualifiche particolari per diventare un imprenditore.

B

Tuttavia ci sono delle attitudini caratteriali che aiutano una persona ad essere più

predisposta verso questo tipo di attività e ci sono delle cose importanti da conoscere prima di iniziare questo tipo di lavoro.

In genere un imprenditore è una persona che ha:

- autonomia
- capacità di organizzare il suo lavoro e anche quello degli altri
- molta volontà di raggiungere i propri obiettivi
- attitudine a risolvere i problemi che si possono incontrare quando si gestisce un'attiv-

ità

Queste caratteristiche non appartengono di solito solo a chi vuole fare l'imprenditrice, ma sicuramente sono degli elementi importanti su cui ti consigliamo di riflettere per capire se si tratta di un percorso adatto a te.

Le attività imprenditoriali possono essere grandi o anche molto piccole, come ad esempio un piccolo chiosco al mercato, una sartoria o una piccola attività di produzione artigianale.

Per avere successo come imprenditore/imprenditrice, è importante conoscere tutti gli aspetti più importanti di

questo mondo. Quando si decide di fare i primi passi nell'imprenditoria, bisogna sapere che non è affatto semplice. Ci saranno tanti rischi e tante sfide.

L'imprenditoria inizia con un'idea imprenditoriale. Puoi pensare di avviare una piccola attività artigianale, creando prodotti interamente a mano o con piccoli attrezzi o puoi decidere di aprire in autonomia una tua bottega, magari con l'aiuto di altri lavoratori. Per farlo dovrai sicuramente conoscere tante tecniche e avere speci-

fiche competenze, ma anche molta creatività.

I prodotti artigianali hanno infatti la caratteristica di essere unici e di valore proprio per il grande lavoro che c'è dietro alla loro creazione. Un artigiano deve avere una profonda conoscenza delle materie che lavora, delle tecniche e del processo produttivo. È importante anche che abbia forti competenze nel commercio dei prodotti, per poter vendere le sue creazioni. un'attività.

■ Alla base di un'impresa

alla base di ogni attività imprenditoriale ci sono degli obiettivi specifici di cui tenere conto, ma ricordarti anche di

- » Identificare i futuri clienti: a chi vendere le tue creazioni e i tuoi prodotti?
- » Fare tanta attenzione al budget e alle tue finanze: quanti soldi ti servono per raggiungere questo risultato? Quante spese? Quali guadagni?

Per far conoscere le tue creazioni al pubblico, usa anche i social network come Facebook, Instagram e LinkedIn e potrai

raggiungere tante più persone e trovare nuovi clienti.

Queste sono solo alcune delle basi dell'imprenditoria. Ricorda però che ogni persona affronterà un percorso personale perché ogni idea imprenditoriale è diversa dalle altre. Ti consigliamo quindi di studiare con attenzione il settore d'impresa che più ti interessa. Continua sempre a studiare e confrontati con altri imprenditori e con il mercato del lavoro: sono tutti aspetti importantissimi per avere successo e riuscire nel tuo lavoro.

1.1 Cos'è un'impresa

L'impresa è un'organizzazione che svolge attività produttive, commerciali o di servizio per ottenere un guadagno.

Le imprese possono lavorare in diversi settori come industria, commercio, servizi, informatica, comunicazione, artigianato ecc.

L'artigianato sta vivendo una riscoperta sia in Italia sia a livello internazionale.

Sono sempre più le attività d'impresa artigiane che lavorano con la produzione fatta a mano di decorazioni e oggetti, riscoprendo la cultura del Paese e combinando diverse tradizioni.

Le dimensioni di un'impresa sono molto varie. Un'impresa può essere formata da una sola persona o da un gruppo di persone che decidono di creare insieme una nuova attività. Alle volte ci sono anche piccole botteghe gestite a livello familiare e, in altri casi, si costruiscono botteghe con diversi dipendenti uniti dagli stessi interessi e obiettivi.



L'impresa

Le imprese operano in vari settori, come l'industria, il commercio, i servizi, l'informatica, la comunicazione e l'artigianato. Ad esempio, un'impresa artigiana può specializzarsi nella produzione di oggetti fatti a mano, come ceramiche o gioielli, riscoprendo e valorizzando le tradizioni culturali locali e combinandole con influenze contemporanee. Le imprese possono variare molto nelle dimensioni: possono essere costituite da una sola persona o da gruppi di persone che condividono interessi e obiettivi comuni, come nelle piccole botteghe familiari o nelle aziende

1.2 L'idea imprenditoriale

Alla base dell'avvio di un'attività è importante la tua idea imprenditoriale, cioè l'idea alla base della tua impresa.

Le idee imprenditoriali nascono, di solito, dai desideri e dalle competenze e risorse della persona ma devono tenere conto anche del paese e del mercato in cui si lavorerà. Molte volte non c'è bisogno di avere un'idea completamente nuova che nessuno ha mai realizzato, ma magari si tratta di un progetto che ha alcuni aspetti innovativi, caratteristiche originali o che si realizza in una zona dove non ci sono altri servizi di questo tipo.

Ad esempio, puoi decidere di creare la tua bottega d'artigianato nella tua città o hai potuto pensare di combinare le tradizioni artigianali italiane e quelle del tuo Paese d'origine per realizzare nuove creazioni. Questi sono esempi di attività imprenditoriali che esistono già, ma che magari hanno degli elementi innovativi, diversi da quelli delle altre.

L'idea imprenditoriale nasce spesso come idea innovativa e originale. Realizzare la

tua idea non è certo facile. Bisogna stare molto attenti e pianificare bene tutti i passi da compiere.

E' difficile sapere se un'idea imprenditoriale avrà successo con certezza perchè ci sono tanti fattori di cui tener conto, ma sicuramente è importante considerare questi aspetti:

- » L'idea deve essere vendibile: ci deve cioè essere qualcuno disposto ad acquistare quel prodotto o quel servizio che vuoi realizzare;
- » Il tuo progetto deve anche essere realizzabile: devi essere in grado di poterlo fare con i mezzi che hai disposizione, magari chiedendo qualche aiuto, ma devi poterlo fare con gli strumenti e le conoscenze che hai o che puoi avere;
- » Deve essere competitiva rispetto ad attività simili.
- » Deve essere redditizia: deve cioè permetterti di guadagnare dei soldi e di coprire tutte le spese necessarie.

Insomma c'è molto lavoro da fare e devi essere determinato/a, capace di dover cambiare i tuoi servizi e avvicinarti di più al tuo cliente. Sono tutti aspetti difficili per chi vuole realizzare un'impresa, ma preparazione,

L'impresa è un'organizzazione che svolge attività produttive, commerciali o di servizio per ottenere un guadagno.

Le imprese possono lavorare in diversi settori come industria, commercio, servizi, informatica, comunicazione, artigianato ecc.

L'artigianato sta vivendo una riscoperta sia in Italia sia a livello internazionale. Sono sempre più le attività d'impresa artigiane che lavorano con la produzione fatta a mano di decorazioni e oggetti, riscoprendo la cultura del Paese e combinando diverse tradizioni.

Le dimensioni di un'impresa sono molto varie. Un'impresa può essere formata da una sola persona o da un gruppo di persone che decidono di

cioè un'attività specifica come la pulizia degli abiti o dei locali, la preparazione di cibo o il trasporto.

Per definire con esattezza il prodotto che si vuole vendere è importante conoscere i propri clienti, cioè quelle persone che possono essere interessate ad acquistare quell'oggetto o quel servizio.

Ovviamente non si possono conoscere tutti i dettagli, ma si può immaginare il profilo della persona interessata, l'età, cosa le interessa, dove vive e anche quanti soldi può spendere per acquistare quello che un imprenditore vuole vendere.

Quanto più si conoscono i clienti, tanto più si potranno vendere dei prodotti che piacciono e che soddisfano le esigenze di chi li compra.

1.3 Il prodotto

Un elemento centrale dell'attività imprenditoriale è il prodotto, cioè quell'oggetto o servizio che si decide di realizzare e vendere. Nel caso di un artigiano ad esempio, il prodotto sarà quella cosa che sarà in grado di realizzare con le sue mani. come un vaso, un quadro o un abito ecc.

Oppure può essere un servizio,



1.4 Il posto

Un altro elemento molto importante, che va analizzato con attenzione è il posto, cioè il luogo dove aprire la propria attività.

Ci possono essere dei negozi fisici, cioè per le strade, ma anche dei negozi online (ad esempio si possono vendere le proprie creazioni su Instagram) oppure fare anche un mix delle due cose (ad esempio andare in qualche fiera o mercato, ma vendere anche online).

Non esiste il posto perfetto, ma dipende da tanti fattori diversi: il tipo di prodotto che si vuole vendere, i costi per l'affitto di un negozio, lo spazio che si ha a disposizione in

casa per produrre degli oggetti ecc.

Valuta bene con attenzione e prendi informazioni sulla zona. Quanta gente abita in quella zona, se ci sono fermate di mezzi pubblici, quanto costano gli affitti, ma anche quante altre attività simili ci sono in quell'area. Sarebbe meglio non scegliere un posto dove ci sono troppe attività che possono entrare in competizione con la nostra.



1.5 Le varie forme di impresa

Esistono diverse forme di impresa in base agli obiettivi di un imprenditore/imprenditrice, in base alla loro grandezza e alle persone che sono parte del progetto.

Ci sono sia realtà grandi, con molti dipendenti, che piccole botteghe con poche persone o anche delle imprese costituite da una sola persona.

Ecco qui di seguito alcune delle forme più comuni di impresa:

- » **Impresa individuale:** è l'impresa con una sola persona. L'imprenditore sarà responsabile di tutte le decisioni da prendere, di tutte le iniziative dell'impresa e dovrà rispondere personalmente di tutti i costi dell'attività. L'imprenditore risponde in modo illimitato e con il suo patrimonio personale alle obbligazioni assunte con la sua impresa.
- » **Società di persone:** costituite da più persone che rispondono in modo personale e illimitato alle obbligazioni della società.
- » **Società di capitali:** sono

delle realtà dove socio e impresa sono separati e si dice che la società gode di una personalità giuridica propria. In caso di debiti solitamente i creditori non possono rifarsi sul patrimonio personale del socio.

- » **Cooperative:** sono delle realtà imprenditoriali senza scopo di lucro create da almeno tre soci che gestiscono tutto con un metodo democratico indipendentemente dalla quota di partecipazione del socio. Anche le cooperative hanno una personalità giuridica separata da quella dei soci.
- » **La start-up innovativa:** è un tipo particolare di società di capitali che deve essere costituita da un determinato periodo di tempo e che deve avere come obiettivo esclusivo o principale la produzione o commercializzazione di prodotti ad alto valore tecnologico.
- » **Franchising:** è un modello di impresa in cui un imprenditore dà la possibilità a un'altra impresa (o a un'altra persona) di utilizzare il suo marchio e i suoi prodotti accordando i guadagni di tutti.

Queste sono solo alcune delle tante forme di impresa esistenti.

Scegliere la forma giusta dipende da tanti aspetti come le tue preferenze, il numero di persone che farà parte della tua idea, le tue esigenze finanziarie ecc.

Puoi contattare un professionista per decidere insieme la forma più adatta alle tue richieste e alla tua idea e per ricevere consigli sui passi da compiere.



2. Avviare un'attività imprenditoriale

La Partita IVA è obbligatoria per chi avvia un'attività d'impresa, permettendo di regolarizzare il lavoro e adempiere agli obblighi fiscali.

A

Tutti coloro che svolgono attività di impresa, sia individuale che collettiva devono aprire una Partita IVA.

La Partita IVA è uno strumento con il quale si regolarizza il proprio lavoro, si diventa titolari di doveri, come ad esempio pagare le tasse e la possibilità di versare i contributi che si riavranno indietro sotto forma di pensione o altre forme di assistenza come il congedo di maternità

La Partita IVA si apre presso l'Agenzia delle entrate compilando un modulo specifico,

che cambia a seconda che si tratti di una persona singola o di una società, e la procedura si può fare di persona o online. Al momento dell'apertura viene rilasciato un codice di 11 cifre che servirà ad identificarti in modo univoco come lavoratore.

Quando si apre la Partita IVA si deve scegliere il codice ATECO, cioè un codice che identifica il tipo di attività e il settore specifico. È importante scegliere il codice ATECO giusto perché questo incide anche in termini di tasse da pagare: infatti a seconda dell'impresa che stai aprendo avrai dei massimali di spesa da detrarre o altre situazioni specifiche di cui devi tenere

conto. Si possono svolgere attività diverse e quindi si può avere più codici ATECO. Il numero massimo di codici ATECO che una persona può avere è sei. Aprire una Partita IVA non è costoso se lo fai in autonomia, ma spesso è preferibile affidarsi ad una persona esperta, ad esempio un commercialista e allora ci sarà da pagare il compenso per il suo lavoro.

Regime ordinario

La Partita Iva con tassazione e regime ordinario significa avere un sistema di pagamento delle tasse in base ai livelli IRPEF previsti dalla legge. Per capire quante tasse si devono pagare si fa la differenza tra le entrate che hai avuto, i costi sostenuti e i contributi versati. Sulla cifra finale vengono calcolate le tasse.

Regime forfettario

Con il regime forfettario si paga invece una percentuale di tasse fissa, di solito pari al 15% o al 5% per i primi cinque anni.

Scegliere questa modalità di pagamento delle tasse può essere comodo, soprattutto nella fase iniziale, ma ci sono delle regole che devi rispettare, ad esempio:

- » Devi essere residente in Italia;
- » Devi aver incassato meno di 85.000 euro l'anno precedente;
- » e hai pagato dei compensi a dei collaboratori, la cifra comprensiva pagata deve essere meno di 20.000 euro.

Valuta attentamente la tua situazione e informati con un commercialista. Conoscere le tasse che devi pagare ti aiuterà a capire meglio quale regime scegliere e anche come organizzare la tua attività.

La **Camera di Commercio** è un ente che svolge un servizio di assistenza e sviluppo per tutte le attività imprenditoriali che si trovano su un certo territorio.

Le Camere di Commercio sono organizzate a livello locale, comune o provincia e oltre a offrire supporto alle aziende gestiscono il Registro delle Imprese, che è l'elenco di tutte le imprese, grandi e piccole che ci sono in Italia.



L'**iscrizione al Registro delle Imprese** è obbligatorio per tutte le società di persone e di capitali. Il costo per l'iscrizione è di circa 200 euro. Una volta registrata la propria attività è possibile accedere a diversi servizi utili delle Camere di Commercio, tra i quali supporto per l'accesso al credito. Il Registro delle imprese fornisce una "fotografia" della situazione giuridica di ogni impresa ed è formato da due sezioni: la sezione ordinaria e quella speciale. Nella sezione speciale si devono registrare alcune particolari tipologie di imprese come le start-up innovative, le imprese sociali ecc.



La **Visura camerale** è un documento informativo ufficiale con tutti i dettagli riguardanti l'impresa iscritta. Sono riportati aspetti legali e anagrafici dell'impresa, il nome, la forma giuridica, la sede legale, il codice fiscale (che identifica l'impresa in modo univoco), il tipo di attività svolta e molti altri elementi relativi agli organi di amministrazione e alle cariche sociali. La visura camerale è un documento molto importante e viene rilasciato solo alle attività imprenditoriali che sono iscritte al registro delle imprese. Esistono due tipi di visura: la visura ordinaria che descrive la realtà dell'impresa nel momento in cui si richiede il documento e la visura storica che invece riporta anche la "storia" dell'impresa dal momento della sua costituzione.



3. L'economia dell'impresa

L'economia dell'impresa fornisce strumenti per pianificare e gestire un'attività, come il business plan che aiuta a definire obiettivi, costi e strategie.

E

L'economia dell'impresa studia il mondo delle imprese, cioè tutti i loro proces-

si decisionali e il loro ruolo nell'economia: come scegliere il prezzo del mio prodotto? Come decidere al meglio che tipo di impresa creare?

L'economia dell'impresa offre risorse e modelli per aiutarti a capire il mercato del lavoro, le opportunità e i rischi che ci sono per chi vuole avviare la sua attività.

In questa parte guardiamo insieme al cosiddetto **Business Plan**, una sintesi degli obiettivi e delle attività del tuo pro-

getto imprenditoriale; scopriamo **come puoi ricevere dei finanziamenti** e dove puoi fare richiesta e, infine, affrontiamo il tema delle **tasse**, cioè quei costi dovrai pagare quando avvierai la tua attività.



3.1 Il piano d'impresa o business plan

Il business plan è un documento importantissimo se vuoi creare un'attività imprenditoriale perché ti permette di organizzare tutte le tue attività in tempo. Con il tuo business plan riesci a pianificare le tue attività, pensare alle tue risorse e ai tempi che ti servono per realizzare la tua idea imprenditoriale.

Se vuoi ad esempio aprire una bottega d'artigianato, dovrai riflettere bene e valutare con attenzione la tua idea imprenditoriale per capire i punti di forza e i punti di debolezza del tuo progetto.

Nel tuo business plan, dovrai indicare:

- » **i tuoi obiettivi:** di cosa si occupa la tua azienda?
- » **Prodotti e servizi:** quali oggetti vuoi vendere? Chi sono i tuoi clienti?
- » **Strategia di marketing:** quali sono i prezzi dei miei servizi? Come posso raggiungere più clienti? Come posso usare i social per farmi conoscere da altre persone?
- » **Spese e costi:** quali costi dovrò affrontare? Quali e quante entrate avrò? Quanti investimenti?
- » **Piani attività:** calendario delle attività a breve

e lungo termine per avere un'idea più precisa di come costruire e far crescere il tuo progetto imprenditoriale

- » **Analisi dei rischi:** quali sono i rischi che io posso incontrare? Quali soluzioni potrei avere?

Puoi aggiornare e modificare il business plan nel tempo, aggiornando le tue attività in base a quanto cresce il tuo progetto e



3.2 Il costo di produzione e il margine di guadagno

L'imprenditore deve fissare il prezzo dei suoi beni in modo da coprire i costi e avere un guadagno.

Questo significa che una delle prime cose che deve fare è definire il costo di produzione (il costo che devo affrontare per realizzare un oggetto) e stabilire il margine di guadagno (quanto voglio e posso guadagnare dalla vendita di quell'oggetto).

Per stabilire il costo di produzione devo pensare bene a:

- » cosa voglio produrre
- » tutte le fasi della produzione (quanto tempo ci vuole, se puoi fare tutto in autonomia o hai bisogno di aiuto ecc.)

- » di cosa ho bisogno (quali materiali o attrezzature servono e quanto costano ecc.).

Ricordati che nei costi di produzione devi considerare anche i costi per le bollette (la luce, il gas) o per l'affitto di un negozio. Meglio inserire anche quei costi che sembrano non importanti perché alla fine è la somma di tutti i costi, anche quelli più piccoli, che va tenuto sempre in considerazione.

Il margine di guadagno è invece quello che si guadagna dalla vendita del prodotto ed è la cifra che serve per pagare tutte le nostre spese personali e della famiglia.

In genere all'inizio non si guadagna mai molto, anche perché ci vuole tempo per farsi conoscere dai clienti, vendere molti prodotti e rientrare dagli investimenti.

La somma dei costi di produzione

e del margine di guadagno ti permetteranno di calcolare quello che sarà il prezzo di vendita del tuo prodotto o del tuo servizio. Il prezzo di vendita deve essere sempre equilibrato.

Un prezzo troppo basso infatti non ti permetterà di coprire i costi di produzione e guadagnare abbastanza; un prezzo troppo alto invece può farti correre il rischio di non vendere molto, perché risulta troppo caro per i clienti.

Nella fase iniziale di costituzione di un'impresa i costi, cioè i soldi che escono per avviare la produzione e tutte le spese correlate, sono maggiori dei ricavi, quindi di quello che si guadagna vendendo un bene o un servizio.

Questa situazione è normale e non deve far paura. Ci vuole del tempo prima che si crei una situazione di equilibrio. La situazione di equilibrio tra ricavi e costi si chiama Break Even Point e quando si raggiunge questo equilibrio vuol dire che non ci sono perdite. Da questo momento, superato il punto di pareggio si avrà un profitto.

Conoscere questo punto di pareggio per un imprenditore è importante perché gli permette

3.3 Come finanziare un'impresa, le agevolazioni e l'accesso al credito

Finanziare un'attività imprenditoriale significa investire del denaro per realizzare la tua attività. Il denaro può essere tuo o della tua famiglia. Ma a volte ci può essere bisogno di chiedere aiuto a delle banche o ad altre realtà. Ci sono tante opzioni disponibili per richiedere e ottenere i fondi necessari o un aiuto economico.

Sono un esempio i finanziamenti pubblici, i prestiti bancari o le agevolazioni fiscali. Spesso ci sono dei finanziamenti speciali per le piccole imprese realizzate dalle donne o dai giovani con meno di 35 anni.

Nella fase iniziale di creazione della tua impresa puoi anche lanciare una campagna di Crowdfunding e raccogliere in questo modo piccole

somme di denaro da un gran numero di persone attraverso piattaforme online. Questo può essere utilizzato per finanziare specifiche attività del tuo progetto o per ottenere dei soldi per iniziare la tua attività.

È importante fare una ricerca e valutare bene quali sono le possibilità di ottenere un finanziamento per il tuo progetto imprenditoriale, tenendo conto delle tue condizioni di partenza.

Anche in questo caso, puoi sentire un consulente per fare tutte le tue domande. Stai però attento a rivolgerti sempre delle persone serie e affidabili o dai centri fiscali dei sindacati. Non chiedere mai soldi a privati o amici di amici, perché potresti rischiare delle truffe.



3.4 Le tasse

Quando si avvia un'attività imprenditoriale, è importante sapere che dovrai affrontare alcune spese e pagare delle tasse.

Le tasse cambiano in base ai tuoi guadagni e a seconda del tipo di attività che svolgi. Ecco alcuni esempi di tasse:

Imposta sul valore aggiunto (IVA) o imposte sulle vendite: Molti paesi applicano l'IVA sui beni e servizi offerti. L'aliquota dell'IVA cambia a seconda del paese e del tipo di prodotti o servizi che offri;

- » Contributi previdenziali e assistenziali: Le imprese sono spesso tenute a versare contributi previdenziali e assistenziali per i propri dipendenti. Sono un esempio le assicurazioni sociali o l'assicurazione sanitaria;
- » Tasse sul lavoro autonomo: Se decidi di svolgere un'attività come libero professionista o come lavoratore autonomo, è possibile dover pagare altre tasse in base al tipo di attività che scegli di seguire;

Anche per le tasse ci possono essere delle agevolazioni speciali per le donne o per i giovani. Ad esempio per alcuni

tipi di attività è possibile pagare delle tasse più basse i primi anni.

Ricordati che è sempre importante parlare con un commercialista o un consulente di fiducia per conoscere bene questo aspetto e arrivare preparato/a.



Differenza tra tasse e imposte

Le **tasse** sono somme di denaro che paghiamo allo Stato o ad altri enti pubblici in cambio di un servizio diretto, come l'uso della scuola, dei trasporti o la raccolta dei rifiuti. In pratica, paghi una tassa quando ottieni qualcosa in cambio, come un servizio.

Le **imposte**, invece, sono somme di denaro che versiamo allo Stato senza ricevere un servizio diretto in cambio. L'imposta serve a finanziare le spese pubbliche generali, come la sanità o la sicurezza. Un esempio di imposta è l'IVA, che paghiamo quando compriamo un prodotto.

In sintesi: paghi le tasse per un servizio specifico, mentre le imposte servono a finanziare beni e servizi pubblici in generale.

4. Elementi di educazione finanziaria per gestire un'impresa

Gestire un'impresa richiede conoscenze di base su entrate, spese, budgeting e profitto.



G

Chi decide di avviare la propria attività deve avere una conoscenza dei concetti

economici di base per saperla gestire ed avere un guadagno. Per avviare un'attività occorre occuparsi di tutte le questioni burocratiche ed economiche.

Gestirne gli aspetti economici richiede attenzione, competenze e anche disponibilità di una somma di denaro iniziale.

Questo ti aiuterà a prendere decisioni più precise e a tenere sotto controllo le tue finanze e potrai valutare al meglio possibilità di investimento per far crescere la tua impresa.

Ancora una volta, la figura di un commercialista può essere molto utile anche per conoscere le leggi finanziarie e ricevere consigli sul tuo progetto.

4.1 Le entrate, le spese, il budgeting e il profitto

Le entrate, le spese, il budgeting e il profitto sono elementi fondamentali nella gestione finanziaria di un'impresa o di un progetto imprenditoriale personale.

Vediamo di seguito una breve spiegazione di ognuno di questi elementi:

- » **Entrate:** Le entrate sono i soldi che puoi ricevere perché hai venduto il tuo prodotto o il tuo servizio, ma anche quel denaro che ricevi via prestiti. Ricorda di registrare le tue entrate in un bilancio per avere una panoramica in dettaglio di tutte le tue attività;
- » **Spese:** Le spese rappresentano invece quei soldi che userai per realizzare le tue attività: l'affitto del tuo ufficio, l'acquisto di beni per realizzare le tue attività, la paga degli stipendi ma anche le tasse. Anche le spese sono registrate come uscite nel bilancio finanziario;
- » **Budgeting:** si tratta di una sorta di calendario per pianificare come usare i soldi delle tue attività per raggiungere determinati obiettivi. Puoi pensare a un budget a breve termine (ad esempio per

un mese o per tre mesi) o a lungo termine (ad esempio un budget annuale). Durante il processo di budgeting, ti consigliamo di pensare alle entrate e alle spese così da gestire al meglio le finanze e la realizzazione delle tue attività.

- » **Profitto:** si tratta del tuo guadagno netto, cioè di tutti i soldi che ti restano dopo aver sostenuto le spese. Per far andare bene il tuo progetto imprenditoriale le entrate dovrebbero superare le spese.

Creando un buon budget, monitorando uscite ed entrate e occupandosi della promozione dei suoi prodotti un piccolo imprenditore potrà gestire in maniera adeguata la sua attività



4.2 Le ricerche di mercato e le strategie di prezzo

Le ricerche di mercato e le strategie di prezzo sono due elementi fondamentali per il successo del tuo progetto. Ti permetteranno di mettere la tua attività a confronto con altre imprese che, come te, lavorano ad esempio nel mondo dell'artigianato e vendono prodotti e creazioni simili ai tuoi (i competitors).

Come puoi fare una ricerca di mercato?

Interviste, sondaggi o uno studio del comportamento dei tuoi clienti possono essere utili esempi.

L'obiettivo di questa ricerca dovrà comunque essere quello di capire al meglio i bisogni e i comportamenti dei tuoi potenziali clienti e a pensare di lavorare con creatività a prodotti nuovi più vicini ai desideri del pubblico che vuoi o puoi attirare.

Ti consigliamo di fare attenzione quando pensi al prezzo dei tuoi servizi, tenendo conto:

- » delle **spese** che dovrai affrontare
- » dei prezzi dei **competitor**
- » del **valore** del tuo prodotto/

servizio

- » Le **strategie di prezzo** cambiano nel tempo per tanti motivi come le richieste dei clienti, le necessità delle persone ecc.



4.3 Il Branding e il marketing

Il branding e il marketing sono due concetti molto vicini e i social network sono uno strumento molto utile per far conoscere il tuo progetto e i tuoi lavori, ma anche per trovare nuovi clienti!

Creare il tuo branding vuol dire pensare e definire in maniera dettagliata il tuo progetto imprenditoriale o la tua attività d'artigianato: i tuoi obiettivi, la tua vision, i colori del tuo logo, il nome della tua impresa. Dovrai creare un'immagine positiva che spingerà il cliente a scegliere te e il tuo brand rispetto ad altri.

Il marketing è invece quell'insieme di attività per promuovere e vendere i tuoi prodotti o servizi. Potrai pensare a campagne pubblicitarie o campagne di promozione per far conoscere le tue creazioni. Puoi usare i canali social, video e post per raccontare il tuo progetto.

Se scegli bene le tue attività di branding e marketing, siamo certi che creerai un'immagine positiva di te e del tuo progetto d'impresa! Ti ricordiamo che dovrai curare l'immagine della tua attività nel tempo per far sì che il cliente non ti abbandoni.

4.4 Contabilità e amministrazione

Una volta avviata la tua attività ci sono altre cose importanti di cui devi tener conto. Una delle più importanti è il controllo dei conti.

Controllare i conti è importante sia per rispettare la legge e pagare le giuste tasse e non rischiare di avere multe, sia per capire come stanno andando le vendite. Senza una registrazione precisa dei costi sostenuti e delle entrate non è possibile avere dei dati certi e sicuri e si rischia di perdere il controllo della situazione. Per controllare i conti devi anche tenere sotto controllo le spese per le bollette e le altre spese extra, i soldi in banca, la copertura di eventuali prestiti che si sono richiesti e gli investimenti fatti.

fare questi controlli ogni mese perché le perdite, cioè guadagnare di meno di quello che si è speso, sono molto comuni. Non si tratta per forza di un problema, anzi è una cosa molto comune, ma dopo un po' di mesi è importante che le perdite non ci siano più e che si arrivi ad una situazione di pareggio, dove le entrate sono uguali alle uscite.

Ricorda inoltre che è sempre molto importante tenere separate le spese della tua attività dalle tue spese personali. Magari se possibile è anche utile avere due conti correnti bancari diversi perché in questo modo non farai confusione e non rischierai di usare i tuoi soldi personali per coprire tutte le spese della tua impresa.

Soprattutto nella fase iniziale sarebbe meglio

4.5 Gestione del personale

Magari nella tua attività imprenditoriale hai bisogno di coinvolgere alcuni collaboratori oppure richiedere una mano ai tuoi familiari o assumere delle persone.

Ricordati che se assumi delle persone o dei collaboratori devi fare dei contratti in regola, perchè altrimenti potresti ricevere delle multe per lavoro non regolare. Il contratto può essere di vario tipo ed avrà dei costi che dipendono dal numero di ore, dal lavoro che la persona deve svolgere, dalla sua età e da altri fattori.

Per fare dei contratti o avere informazioni su come funzionano puoi chiedere aiuto ad un

sindacato o ad un consulente del lavoro.

Se chiedi ai tuoi familiari di aiutarti puoi anche non fare il contratto, ma in questo caso non potrai pagarli direttamente. Loro potranno aiutarti a titolo gratuito.

In entrambi i casi è importante che tu possa definire il ruolo e i compiti precisi che le persone che ti aiutano devono svolgere. Devi anche stabilire l'orario di lavoro e le regole da rispettare.

Essere chiari e gestire in maniera positiva il personale è importante, sin dall'inizio della realizzazione della tua attività.



5 Consigli per chi avvia un'impresa

Arrivati alla fine di questa introduzione, abbiamo capito che “creare un'impresa è un'impresa difficile” ma sicuramente affascinante.

Per rispondere alle prossime sfide e agli impegni che incontrerai nel tuo percorso, ecco alcuni consigli utili:

- » Prima di avviare la tua impresa, **studia bene il mercato in cui ti stai inserendo e scrivi un business plan con una figura professionale.** Se vuoi creare la tua bottega artigiana studia competitors, capisci bene chi saranno i tuoi clienti e guarda anche alle opportunità del settore. Questo ti aiuterà a scegliere in maniera più informata e meno rischiosa
- » **Nonostante le sfide, rimani concentrato sui tuoi obiettivi.**
- » **Nessuno può fare tutto da solo. Assicurati di essere circondato da persone competenti e che hanno la tua stessa motivazione.** Cerca persone preparate che condividono i

tui stessi obiettivi e non fidarti ciecamente!

Se vuoi riuscire bene, **attento/a alle tue spese e controlla le entrate!** Se necessario, chiama un commercialista che ti aiuterà in questo percorso.

» **Costruisci una rete di contatti.** Partecipa a eventi e incontri del tuo settore per creare nuove connessioni, conoscere altre opportunità e pensare di lavorare anche in partnership

» **Non avere paura di chiedere aiuto.** Ci saranno momenti in cui avrai bisogno di una mano e ti sentirai molto preoccupato/a delle tue scelte. Chiama professionisti, colleghi o un commercialista. Può fare la differenza e farti tornare la motivazione per continuare il tuo progetto!

Ricorda che l'avvio di un'impresa richiede tempo, impegno e costanza. Sii paziente, resta motivato/a e impara dalle sfide e dagli errori che farai in questo cammino



Risorse utili

Ci sono molte risorse online utili per gli imprenditori/le imprenditrici che cercano consigli o informazioni. Ecco alcuni esempi di risorse online che potrebbero esserti utili:

R

- ♦ **Azienda:** cos'è e come si organizza <https://www.youtube.com/watch?v=1Fv1jsP1-Ak>
- ♦ **Guida alla creazione di un'impresa:** <https://www.unioncamere.gov.it/promozione-e-assistenza-alle-imprese/imprenditoria-di-migranti-progetto-futurae>
- ♦ **Migranti e Finanza** <http://www.migrantiefinanza.it/#video>
- ♦ **Business Plan** <https://www.youtube.com/watch?v=jm6N60XdGI0>
- ♦ **Campagna di Crowdfunding** <https://www.crowdfundme.it/guida-completa-equity-crowdfunding>
- ♦ **Imparare a vendere i prodotti sui social:** <https://www.shopify.com/it/blog/vendere-sui-social>
- ♦ **SUMUP** <https://www.sumup.com>
- ♦ **FISCOZEN** <https://www.fiscozen.it>

Puoi anche consultare:

- » **Siti web di organizzazioni imprenditoriali:** Esistono numerose organizzazioni imprenditoriali che offrono risorse online gratuite per gli imprenditori. Ad esempio, puoi visitare il sito web della Camera di Commercio della tua zona, associazioni di categoria o organizzazioni per lo sviluppo delle imprese per accedere a guide, modelli, webinar e altro ancora.
- » **Piattaforme di e-learning:** Le piattaforme di e-learning, come Coursera o LinkedIn Learning, offrono corsi online su

tanti argomenti imprenditoriali. Puoi trovare corsi su pianificazione aziendale, marketing, finanza, gestione delle risorse umane e molto altro ancora.

- » **Piattaforme di crowdfunding:** Se stai cercando finanziamenti per la tua impresa, le piattaforme di crowdfunding come Indiegogo possono essere una risorsa utile. Queste piattaforme ti consentono di presentare la tua idea e raccogliere fondi da una comunità di sostenitori interessati al tuo progetto.
- » **Strumenti di gestione aziendale online:** Esistono molte piattaforme online che offrono strumenti di gestione aziendale, come la gestione dei progetti o della contabilità. Ad esempio, puoi utilizzare Trello per organizzare i tuoi progetti e PostPickr per gestire i tuoi social.
- » **Community online:** ci sono tanti gruppi di discussione e community online dedicate all'imprenditoria gratuite sui social network. Sono spazi pensati per creare una rete con altri imprenditori, condividere esperienze, fare domande e ricevere consigli.
- » **Social media:** I social media sono una risorsa preziosa per gli imprenditori. Puoi utilizzare piattaforme come LinkedIn, Facebook o Instagram per creare una presenza online per la tua impresa, condividere contenuti rilevanti e rimanere aggiornato sulle ultime notizie

Ogni impresa è unica, quindi potresti dover cercare risorse specifiche per il tuo settore o per le sfide specifiche che stai affrontando. Buona fortuna!





CRAFT-ACT

Crafting Resilience Future and Talent
through ACtions promoting Traditional Culture



Co-funded by
the European Union

Cofinanziato dall'Unione Europea. Le opinioni espresse sono tuttavia esclusivamente quelle dell'autore/gli autori e non riflettono necessariamente quelle dell'Unione Europea o dell'autorità concedente. Né l'Unione Europea né l'autorità concedente possono essere ritenute