

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUODIFORMATI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUODIFORMATI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUODIFORMATI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUODIFORMATI - Dario Tognetti



Workshop cards

Sviluppo del mercato

l'idea serve un mercato in crescita?



- Per valutare se l'idea serve un mercato in crescita:
- controlla il mercato tramite "google trends"
 - verifica le vendite della concorrenza
 - chiedi all'AI di darti indicazioni sul mercato di riferimento

Spazio nel mercato

l'idea colma una lacuna nel mercato?



- Per valutare se ci sono delle lacune nel mercato:
- chiedi se l'idea corrisponde a un'esigenza non soddisfatta
 - Chiedi anche perché non c'è nessun altro che serve quel mercato

Regolamentazioni

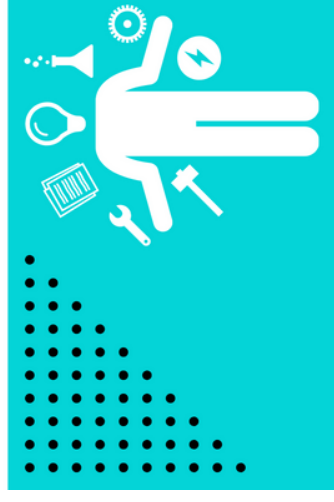
Ci sono? Esse limitano l'attività?



- Per controllare se ci sono regolamentazioni:
- ricerca le leggi e le norme legate alla professione su google
 - controlla il sito <https://autorizzazioni.easysgov.swiss>
 - verifica tramite le associazioni di categoria

Competenze

Sono in grado di svolgere l'attività?



- Per valutare le tue competenze:
- elenca tutte le competenze necessarie (tecniche e imprenditoriali)
 - verifica se le possiedi
 - valuta se assumere o dare in outsourcing alcune attività
 - valuta il costo

Checklist per una buona idea imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Disponibilità di pagamento

Il possibile cliente è disposto a pagare?

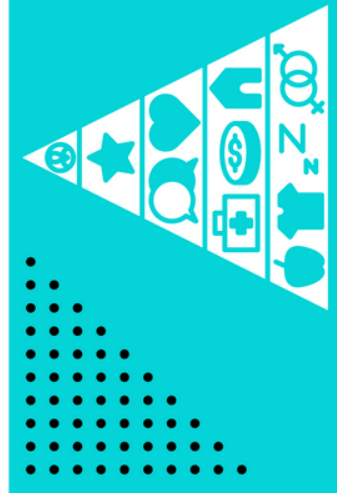


Per verificare se il cliente sia disposto a pagare e quanto:

- Calcola il punto morto
- Chiedi se ci sono abbastanza clienti nel mercato per raggiungere il tuo punto morto
- Chiedi ai tuoi clienti se sono disposti a pagare
- Osserva ciò che fa la concorrenza

Bisogni

L'idea soddisfa un bisogno?



Per valutare se l'idea soddisfa un bisogno:

- Raccogli dati dai consumatori con interviste, social media, blog, riviste, articoli, web, ...
- identifica il possibile cliente tramite i dati demografici, geografici e comportamentali
- identifica i loro bisogni, problemi e come la tua idea può migliorare la loro vita

Barriere d'entrata

Esistono limiti d'entrata nel mercato?



Per valutare se ci sono barriere all'entrata verifica che:

- vi siano accessi alle risorse e ai clienti
- non vi siano barriere tecnologiche o economie di scala
- non vi siano diritti di proprietà intellettuale o contratti di esclusività

Differenziarsi

L'idea è diversa della concorrenza?



Progetta e sfida alternative già disponibili nel mercato:

- realizzando prodotti che siano differenti (qualità, utilizzo, design, utilità, ...)
- fornendo servizi che siano differenti o non offerti da altri
- oppure, cerca di avere prezzi più vantaggiosi

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Checklist per una buona idea
imprenditoriale

LUIGI FORMANI - Dario Tognetti



Workshop cards

Test

Hai già testato la tua idea?



Per testare la tua idea:

- crea un prototipo
- intervista i possibili clienti e fai sondaggi
- creare un pop-up store o un e-commerce temporaneo
- sfrutta i diversi market place
- creare una campagna crowdfunding

Crescita

L'idea consente la crescita?



Per verificare se la tua idea consente la crescita:

- elabora un modello di business
- chiedi se il progetto è scalabile
- analizza il mercato e la concorrenza
- verifica la saturazione del mercato
- verifica la vita del prodotto/servizio e se può essere innovato

Finanziamenti

Ho sufficienti finanziamenti?

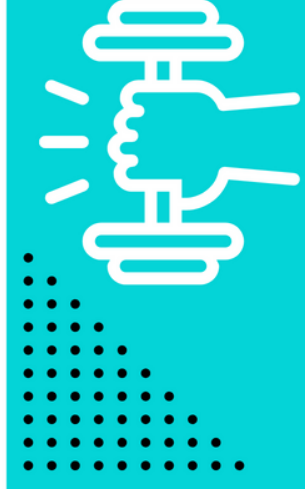


Per valutare se sei in grado di finanziare la tua idea:

- elabora un business plan finanziario
- verifica la tua disponibilità
- analizza la possibilità di finanziamenti da parte di terzi

Punti di forza

L'idea sfrutta i punti di forza?



Per sfruttare i punti di forza della tua idea:

- elabora un'analisi SWOT
- Sviluppa strategia in grado di cogliere le opportunità, sfruttare le forze, eliminare i punti deboli e difenderti dalle minacce.