

FARE IMPRESA

Struttura, finanziamento e gestione delle risorse.

Una delle convinzioni più diffuse è che per avviare un'impresa servano necessariamente molti soldi. Questa convinzione contiene una parte di verità, ma può diventare limitante.

È vero che un'impresa ha bisogno di risorse: soldi, tempo, competenze, strumenti, persone, fornitori, clienti, partner.

Non è vero, però, che per iniziare servano sempre grandi capitali. In molti casi il primo passo non è cercare subito un grande finanziamento, ma capire cosa si può fare con le risorse già disponibili.

Un'impresa nasce spesso da una prima versione semplice, da un test, da un piccolo gruppo di clienti, da un prototipo o da una prima vendita.

In questo modulo affronteremo tre grandi temi, struttura, finanziamento e gestione che insieme rispondono alla domanda: come si trasforma un progetto in qualcosa di concreto, organizzato e sostenibile?

Cosa imparerai in questo modulo

- Capire cosa significa trasformare un'idea in un'attività economica organizzata
- Conoscere le principali forme giuridiche e comprendere quando scegliere l'una rispetto all'altra
- Distinguere le fonti di finanziamento e capire quale si adatta alla tua fase
- Imparare a leggere un bando e a valutare se è coerente con il tuo progetto
- Capire cosa sono burn rate, runway e cash flow, e perché contano
- Costruire un network coerente con il tuo progetto imprenditoriale

A fine modulo troverai:

- Un approfondimento su Invitalia
- Un modello di cashflow
- Un breve approfondimento sulle forme societarie

STARTUPZIONARIO

Linguaggio da startup spiegato semplice



Bootstrapping (Viaggiare con lo zaino). Parti con quello che hai: poche risorse, ma massima libertà. Si usano risparmi personali, tempo del team, strumenti gratuiti e prime vendite.



Burn rate (Il consumo di carburante). Quanto l'impresa spende ogni mese. Se spende 1.000€/mese, il suo burn rate è 1.000€. Sapere quanto si consuma è fondamentale per non rimanere fermi a metà strada.



Runway (L'autonomia di viaggio). Per quanto tempo si può continuare con le risorse disponibili. Se ho 6.000€ e spendo 1.000€/mese, ho 6 mesi di runway.



Finanza agevolata (Gli aiuti lungo il percorso). Bandi, incentivi, contributi, voucher e prestiti agevolati che possono supportare l'impresa lungo il percorso.



Business Angel (La guida esperta). Una persona fisica, spesso un imprenditore o ex founder, che investe soldi propri e porta anche esperienza, contatti e consigli.



Venture Capital (Lo sponsor del viaggio). Un fondo specializzato che investe in startup con alto potenziale di crescita, in cambio di una quota dell'impresa.



Crowdfunding (Il viaggio pagato dalla community). Tante persone contribuiscono con piccole somme perché credono nel progetto.



Startup innovativa (Il pass prioritario). Una nuova impresa con specifici requisiti di innovazione, che può accedere ad agevolazioni dedicate.



Equity (Condividere il viaggio). Le quote dell'impresa. Quando un investitore entra in cambio di equity, diventa proprietario di una parte della società.

Unità 1 — La struttura dell'impresa

Dall'idea all'attività organizzata

Avere un'idea non significa ancora avere un'impresa. Un'idea diventa impresa quando si trasforma in un'attività economica organizzata: il progetto inizia a produrre o offrire qualcosa, si rivolge a clienti reali, sostiene costi, genera ricavi, prende decisioni, gestisce responsabilità e costruisce relazioni.

Fare impresa significa organizzare risorse per creare valore. Quando un progetto cresce, diventa necessario scegliere anche una struttura formale, quella che in gergo si chiama forma giuridica.

Fermati un momento

Pensa a un negozio che conosci bene: una pizzeria, un negozio di abbigliamento, uno studio dentistico. È un'impresa?

Prova a rispondere a queste domande: ha clienti? Sostiene costi? Gestisce ricavi? Prende decisioni ogni giorno?

La risposta è quasi sempre sì. L'impresa non è solo la startup innovativa che vedi sui giornali: è qualsiasi attività economica organizzata che crea valore per qualcuno.

La forma giuridica: il "vestito legale" dell'impresa

La forma giuridica stabilisce chi sono i soci, chi prende decisioni, chi può firmare contratti, chi risponde degli impegni economici, come si gestiscono fatture, tasse, responsabilità e rapporti con clienti o fornitori.

Non è solo una formalità burocratica: è una scelta strategica che dipende dal tipo di progetto che si vuole costruire.

Per una nuova impresa, due sigle che si incontrano spesso sono SRL e SRLS:

SRL — Società a Responsabilità Limitata	SRLS — SRL Semplificata
Forma più flessibile	Più semplice ed economica da avviare
Statuto personalizzabile (rapporti tra soci, ingresso investitori, distribuzione quote)	Capitale da 1€ a meno di 10.000€, versato in denaro
Adatta a progetti con più soci, crescita prevista, ricerca di investitori	Atto costitutivo standard previsto dalla legge
Costi iniziali maggiori, progettazione più attenta	Meno flessibile: clausole non personalizzabili

La scelta non va fatta pensando solo a "quanto costa aprire la società". Va fatta pensando a che tipo di progetto si vuole costruire.

Negli allegati troverete altre forme societarie e modalità differenti di costituire un'impresa.

Startup innovativa

Non tutte le nuove imprese sono startup innovative. Una pizzeria o un negozio appena aperti sono nuove imprese, ma non startup innovative.

Per essere riconosciuta come startup innovativa in Italia, un'impresa deve rispettare alcune condizioni:

- essere costituita da meno di 5 anni
- essere una società di capitali (es. SRL)
- avere sede legale o operativa in Italia
- non distribuire utili
- occuparsi di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico
- non superare i 5 milioni di euro di valore della produzione annua
- dimostrare almeno un elemento di innovazione: investimenti in R&S, personale altamente qualificato, brevetti o software registrati.

Questo riconoscimento può facilitare l'accesso ad agevolazioni e finanziamenti dedicati ma non garantisce il successo. Il progetto deve comunque essere solido.

I professionisti di supporto

Nessun imprenditore, soprattutto all'inizio, può sapere tutto. Affidarsi ai professionisti giusti non significa delegare le decisioni: significa sapere quando serve una competenza specialistica.

Commercialista	Consulente	Avvocato
Gestione contabile, fiscale e amministrativa: fatture, bilanci, tasse, adempimenti, scelta della forma giuridica.	Strategia, bandi, organizzazione, pianificazione finanziaria, sviluppo del progetto.	Contratti, accordi tra soci, proprietà intellettuale, rapporti con partner o investitori.

Lo sapevi che...

In Italia, il punto di riferimento principale per chi vuole avviare una nuova impresa è la Camera di Commercio del proprio territorio. Offre informazioni gratuite su forme giuridiche, adempimenti, bandi locali e servizi di orientamento. È spesso il primo posto da visitare prima ancora di parlare con un commercialista.

Il caso dei cinque ragazzi

Il gruppo inizia a ragionare su come "formalizzare" il progetto.

Giulia propone subito di aprire una SRL.

Marco frena: "Ma abbiamo bisogno di una SRL adesso? Non stiamo ancora vendendo nulla."

Il professore li ferma: "La domanda giusta non è quale forma scegliere. È: a che punto siete del progetto? E cosa volete costruire?"

È la prima volta che il gruppo capisce che la struttura deve seguire la strategia, non anticiparla.

Mettilo in pratica

Pensa a un'idea imprenditoriale che ti interessa, può essere quella del tuo Project Work. Rispondi a queste domande:

- Ha più di un fondatore? Ci sono decisioni da prendere insieme?
- Prevede la ricerca di investitori o partner?
- Ha un contenuto innovativo (tecnologia, ricerca, software)?

Le risposte ti aiutano già a capire se sarà più adatta una SRLS, una SRL o il riconoscimento come startup innovativa.

E se lavori da solo? Struttura e finanziamento per il libero professionista

Tutto quello che hai letto in questo modulo (forme giuridiche, fonti di finanziamento, gestione delle risorse) vale anche se decidi di lavorare in proprio come libero professionista o con una ditta individuale.

Cambia la scala. Non cambia la logica.

Un consulente, un artigiano, un grafico freelance non ha bisogno di una SRL per cominciare spesso una partita IVA basta.

Ma deve comunque capire il proprio fabbisogno, sapere quanto costa portare avanti la sua attività, conoscere le agevolazioni a cui può accedere e costruire un piccolo network di professionisti che lo supportino. Ma deve anche comprendere tra le diverse forme di lavoro autonomo quale si sposa meglio con la propria esigenza, quale regime fiscale è più conveniente e cosa si intende per prestazione occasionale.

Il commercialista, in particolare, non è un lusso: è **il primo alleato** di chi lavora in proprio. Sceglie il regime fiscale più conveniente, gestisce le dichiarazioni, aiuta a capire quando conviene investire e quando no.

Le domande da farsi sono le stesse che fa una startup: quanto spendo ogni mese? Per quanto tempo posso andare avanti? Cosa devo raggiungere entro sei mesi? Esistono bandi o agevolazioni per la mia attività?

Unità 2 — Finanziare l'impresa

Non tutti i soldi sono uguali

100 euro ricevuti dalla nonna, 100 euro prestati da un amico, 100 euro concessi da una banca, 100 euro investiti da un business angel e 100 euro ottenuti attraverso un bando non hanno lo stesso significato.

Cambiano le regole, le aspettative, i tempi, le responsabilità e le conseguenze per l'impresa.

Prima ancora di cercare soldi, bisogna capire di che tipo di soldi hai bisogno: ~~e~~ per farlo, bisogna definire il fabbisogno.

Fabbisogno

Ciò che serve davvero per fare il prossimo passo. Non "quanti soldi voglio", ma "per cosa mi servono esattamente": un prototipo, un programmatore, la comunicazione del prodotto, la partecipazione a una fiera, la registrazione di un marchio.

Ogni esigenza può richiedere una fonte di finanziamento diversa. Confonderle è uno degli errori più comuni.

Fermati un momento

A chi chiederesti i primi soldi per il tuo progetto?

Scrivi la tua risposta prima di continuare a leggere. Poi, alla fine di questa unità, confrontala con quello che hai imparato. Probabilmente qualcosa sarà cambiato.

Le fonti di finanziamento

Le fonti di finanziamento si possono raggruppare in quattro categorie principali.

Non esistono fonti giuste o sbagliate in assoluto: dipende dalla fase del progetto, dal settore, dal modello di business e da quanto si vuole restare indipendenti.

1. Autofinanziamento e prime vendite

La prima fonte di finanziamento è l'autofinanziamento quello che in gergo si chiama bootstrapping: partire con risorse proprie. Risparmi personali, tempo, competenze del team, strumenti gratuiti o economici. Il vantaggio è la libertà: nessun socio a cui rendere conto, nessuna quota da cedere, nessuna scadenza imposta. Il limite è la scarsità delle risorse, che costringe a concentrarsi sull'essenziale.

Le prime vendite sono la forma più potente di autofinanziamento. Vendere anche poco, all'inizio, è un segnale forte: qualcuno che non si limita a dire "bella idea", ma è disposto a pagare è un riscontro molto importante.

Le prime vendite portano liquidità e, al tempo stesso, validano il mercato. Un gruppo che vuole produrre felpe personalizzate può raccogliere preordini prima di avviare la produzione: in questo modo non produce al buio.

Lo sapevi che...

Molte delle startup di maggior successo al mondo sono nate in modalità bootstrapping: Mailchimp, GitHub, Basecamp. Non hanno cercato investitori nelle prime fasi ma hanno usato le prime vendite per finanziare la crescita. La scelta di non raccogliere capitale esterno le ha rese più solide e più libere nel lungo periodo.

2. Famiglia, amici e finanza tradizionale

Nelle fasi iniziali possono intervenire anche famiglia e amici. È una fonte vicina, spesso basata sulla fiducia, ma proprio per questo va gestita con chiarezza. La forma può essere molto diversa: un aiuto a fondo perduto (come quello della nonna che non chiede indietro nulla), un prestito infruttifero (l'amico che vuole riavere esattamente quello che ha prestato, senza interessi) o un co-finanziamento (l'amico che entra nel progetto in cambio di una quota).

La banca è la forma classica di finanza tradizionale. Nella maggior parte dei casi presta denaro e vuole riaverlo con gli interessi, quindi tende a finanziare progetti a basso rischio, con storia creditizia e garanzie. Ma la banca non offre solo prestiti: offre strumenti per gestire il momento in cui i soldi entrano e quello in cui escono.

Gli strumenti bancari

Conto corrente dedicato: Separa i soldi personali da quelli dell'impresa.

Fido: Possibilità di usare temporaneamente più denaro del disponibile, entro un limite concordato.

Anticipo fatture :se il cliente paga tra 60-90 giorni, la banca anticipa una parte dell'importo.

Anticipo su contratti :con un contratto firmato, la banca può anticipare liquidità prima dell'incasso.

Leasing :usare un macchinario o attrezzatura pagando canoni periodici invece di comprarlo subito.

Garanzie e fideiussioni:quando un ente, un cliente o un bando richiede una garanzia formale.

Un'impresa può avere clienti e contratti, ma andare in difficoltà se deve pagare oggi e incassare tra tre mesi. Capire questi strumenti aiuta a gestire la liquidità, non solo a ottenere un prestito.

Microcredito

Il microcredito è pensato per chi ha più difficoltà ad accedere al credito tradizionale: importi contenuti (di solito tra i 10.000 e i 40.000 euro), senza garanzie, con procedure semplificate spesso gestite tramite Camere di Commercio e tassi agevolati.

Come la banca, però, richiede la restituzione.

Il principio resta lo stesso: il denaro va restituito.

3. Finanza alternativa: crowdfunding e investitori

Gli investitori ragionano in modo diverso dalle banche. La banca vuole ridurre il rischio, guadagna dagli interessi. L'investitore invece cerca investimenti ad alto rischio perché spera in un ritorno molto più alto. Investe in diverse startup sapendo che molte potrebbero non funzionare, puntando su quella che cresce moltissimo e compensa le altre.

Una metafora semplice: la banca presta la benzina. L'investitore sale in macchina. Se il viaggio va male, l'investitore rischia di perdere ciò che ha investito, se va bene, partecipa al successo.

Business Angel	Venture Capital
Persona fisica che investe soldi propri	Fondo che investe professionalmente
Spesso un imprenditore o ex founder	Cerca startup con alto potenziale di crescita
Porta anche esperienza, contatti e consigli	Tende a investire somme più grandi
Interviene prima, rapporto più diretto	Guarda a mercato, numeri, scalabilità, possibilità di uscita

Il crowdfunding è un'altra forma di finanziamento alternativo: raccogliere fondi da tante persone invece che da un unico soggetto.

Funziona bene quando il progetto è facile da raccontare e può interessare una community. Ha due varianti principali: il reward crowdfunding (le persone contribuiscono e ricevono una ricompensa, ad esempio il prodotto in anteprima) e l'equity crowdfunding (le persone investono e ricevono quote dell'impresa).

In entrambi i casi, può anche funzionare come test di mercato: se molte persone contribuiscono, significa che il progetto suscita interesse reale.

⚠ Attenzione — Il concetto più importante sulla finanza alternativa

Quando accetti equity, da un business angel, da un venture capital o attraverso l'equity crowdfunding, non stai solo ricevendo soldi. Stai condividendo la proprietà della tua impresa con qualcun altro.

L'investitore avrà diritto a partecipare alle decisioni strategiche, parteciperà agli utili futuri e potrà influenzare la direzione dell'impresa.

Non è né giusto né sbagliato in assoluto: è un compromesso consapevole.
Ogni imprenditore deve valutarlo con attenzione.

4. Finanza agevolata: bandi e incentivi

Lo Stato, le Regioni e l'UE mettono ogni anno centinaia di milioni di euro a disposizione di chi vuole avviare un'impresa. Non si tratta di un singolo strumento ma di un insieme di misure, contributi a fondo perduto, finanziamenti agevolati, voucher, garanzie pubbliche, crediti d'imposta, incentivi per giovani imprenditori, che possono aiutare un'impresa a partire, crescere o innovare a condizioni più favorevoli rispetto al mercato.

Il bando è la porta d'accesso a queste misure: lo strumento con cui un ente pubblico o privato mette a disposizione risorse per sostenere determinati tipi di progetto. I bandi possono essere locali, regionali, nazionali o europei; pubblici o privati.

Come leggere un bando

Non serve memorizzare nomi e cifre, cambiano ogni anno. Serve capire la logica e sapere dove guardare. Prima di candidarsi a un bando, bisogna verificare quattro elementi:

- Requisiti: chi può partecipare? Startup, PMI, giovani under 35, imprese già costituite o team da costituire?

- Spese ammissibili: software, attrezzature, consulenze, personale, prototipi, brevetti , ma alcune voci potrebbero essere escluse.
- Percentuale di copertura: raramente un bando copre il 100% dei costi. Il restante va coperto con risorse proprie, banca o altri finanziatori.
- Tempi di erogazione: alcuni contributi vengono anticipati, altri arrivano solo a rimborso. Vincere un bando non significa avere subito liquidità sul conto.

⚠ Attenzione. I tre errori più comuni con i bandi

1. Pensare che i bandi siano "soldi gratis". Anche quando il contributo è a fondo perduto, ci sono requisiti, documenti, scadenze, controlli e rendicontazione.
2. Inseguire qualsiasi bando, cambiando il progetto per adattarlo alle opportunità disponibili. Il bando deve servire al progetto, non il progetto al bando.
3. Dimenticare cosa succede dopo. La finanza agevolata non sostituisce il modello di business. Quando il contributo finisce, l'impresa deve comunque avere clienti, ricavi e una prospettiva chiara di continuità.

Due esempi concreti: Invitalia

In Italia il punto di riferimento principale è Invitalia, l'agenzia nazionale per lo sviluppo d'impresa. Vediamo due misure tra le più usate dai giovani imprenditori:

💡 Piano Integrato Autoimpiego (Resto al Sud 2.0 / Autoimpiego Centro-Nord)

Per chi: giovani tra i 18 e i 35 anni, inattivi, inoccupati o disoccupati.

Come funziona: voucher a fondo perduto (fino a 30.000€ al Centro-Nord, fino a 40.000€ al Sud) per le iniziative più contenute; contributo a fondo perduto dal 60% al 75% per programmi di investimento più strutturati.

Spese ammesse: macchinari, attrezzature, software, servizi digitali, consulenze tecnico-specialistiche.

Escluse: personale, utenze, locazioni, leasing.

Nota: occorre aprire partita IVA o costituire l'impresa nel mese di domanda o in quello immediatamente precedente.

Per chi: startup innovative costituite da meno di 60 mesi, team che vogliono costituirne una, imprese straniere che aprono sede in Italia.

Come funziona: finanziamento a tasso zero fino all'80% delle spese ammissibili (90% per startup femminili o under 36); contributo a fondo perduto del 30% per startup con sede nel Centro-Sud.

Richiede: piani d'impresa tra 100.000€ e 1,5 milioni di euro, con significativo contenuto tecnologico e innovativo (IA, blockchain, IoT, ricerca).

È a sportello: le domande vengono esaminate in ordine di arrivo, non per graduatoria.

La domanda corretta non è "quale misura dà più soldi?" ma "quale misura è coerente con il mio progetto, con la mia fase e con il mio modello di business?"

Come scegliere la fonte giusta

Non esiste una risposta unica, valida per tutti i progetti. Dipende da tre variabili: la fase in cui si trova il progetto (un'idea sulla carta o già un prototipo?), il settore (un'impresa tech attira più facilmente un VC; un piccolo studio trova più senso in un bando camerale) e quanto si vuole restare indipendenti.

Prima: fonti che non costano proprietà	Poi, se serve: capitale esterno
Autofinanziamento e bootstrapping	Business Angel
Prime vendite	Venture Capital
Bandi e finanza agevolata	Equity crowdfunding
Nessuna quota ceduta	Si condivide la proprietà dell'impresa

Diario di bordo

Torna alla risposta che hai scritto all'inizio di questa unità: "A chi chiederesti i primi soldi per il tuo progetto?"

È ancora la stessa? Se è cambiata, scrivi perché. Se è rimasta uguale, scrivi su quali basi.

Project Work

Per il tuo Project Work, identifica:

1. Il fabbisogno: per cosa avete bisogno di risorse nelle prossime settimane?
2. Quali fonti sono accessibili adesso (autofinanziamento, prime vendite)?
3. Esiste un bando, locale, regionale o nazionale, che potrebbe essere coerente con il vostro progetto? Fate una prima ricerca sul sito di Invitalia o della Camera di Commercio del vostro territorio.

Unità 3 — Gestire risorse e costruire opportunità

Trovare risorse non basta

Un'impresa non fallisce solo perché non trova soldi. A volte fallisce dopo averli trovati, perché li usa male, perché spende troppo presto, perché non controlla i costi, perché non incassa nei tempi previsti o perché non ha una strategia chiara.

Finanziare un'impresa non significa soltanto raccogliere denaro. Significa anche gestire bene le risorse disponibili e usarle per costruire un progetto che possa durare nel tempo.

Sostenibilità economica

Un'impresa è sostenibile quando, nel tempo, riesce a generare risorse sufficienti per coprire i costi e continuare a funzionare. Non basta avere un finanziamento: serve costruire le condizioni perché il progetto possa crescere e continuare autonomamente.

Tre domande per verificare la sostenibilità:

- Quanto costa portare avanti il progetto ogni mese?
- Quali entrate o risorse può generare?
- Per quanto tempo può continuare prima di aver bisogno di nuove risorse?

Burn rate, runway e cash flow

Tre concetti fondamentali per chiunque gestisca un progetto imprenditoriale — anche nelle sue fasi iniziali:

- **Burn rate:** quanto l'impresa spende ogni mese. Se una startup spende 1.000€ tra software, consulenze, materiali e comunicazione, il suo burn rate è di 1.000€. Sapere quanto si consuma è il primo passo per non rimanere fermi a metà strada.
- **Runway:** per quanto tempo si può continuare con le risorse disponibili. Se il progetto ha 6.000€ e spende 1.000€/mese, ha 6 mesi di runway. Se spende 2.000€/mese, ne ha solo 3. Gli stessi soldi possono durare molto o poco, a seconda di come vengono gestiti.
- **Cash flow (flusso di cassa):** quanto denaro entra, quanto esce e — soprattutto — quando. Un'impresa può avere clienti e contratti ma trovarsi in difficoltà se deve pagare subito e incassa dopo mesi. Il problema non è la mancanza di clienti, ma il tempo del denaro.

Lo sapevi che...

Molte startup italiane che ottengono un bando pubblico si trovano in difficoltà proprio per questo motivo: il bando rimborsa le spese dopo che sono state sostenute. L'impresa deve quindi anticipare i costi — e se non ha liquidità sufficiente, rischia di bloccarsi anche avendo "vinto". Per questo la banca può diventare utile: non per un prestito tradizionale, ma per anticipare i contributi pubblici in attesa del rimborso.

La strategia finanziaria

Una strategia finanziaria serve a decidere come usare le risorse disponibili per raggiungere risultati concreti, senza consumarle troppo presto e senza perdere di vista la sostenibilità. Non è un documento complicato: è un ragionamento che connette tre elementi.

Risorse	Attività	Risultati
Soldi, tempo, competenze	Prototipazione, test, vendita, sviluppo, comunicazione	Primi clienti, ricavi, validazione, partnership, nuove opportunità

A questo si collega il concetto di milestone , tappe intermedie che aiutano a capire se il progetto sta avanzando. Una startup può stabilire: nei primi due mesi costruire un prototipo; nei due mesi successivi testarlo con utenti; entro il sesto mese ottenere i primi clienti paganti. Le milestone aiutano a capire se le risorse vengono usate bene. Una startup che le consuma senza raggiungere risultati misurabili rischia di trovarsi senza soldi e senza prove del proprio valore.

Il caso dei cinque ragazzi

Il gruppo ha un budget di 300 euro , soldi messi insieme dai cinque. Marco propone di spenderli subito per stampare materiali di presentazione. Sofia lo ferma: "Aspetta. Abbiamo capito se qualcuno vuole davvero quello che offriamo?"

Decidono di usare prima 50 euro per un piccolo test con utenti reali. Solo dopo aver validato l'interesse investiranno il resto.

Burn rate basso, runway lungo, risultati misurabili. Senza saperlo, stanno già facendo strategia finanziaria.

Networking: costruire opportunità

La gestione delle risorse non riguarda solo i soldi. Riguarda anche le opportunità , e le opportunità nascono spesso dalle relazioni.

Fare networking significa costruire relazioni utili, coerenti e basate sulla fiducia. Per una startup, un buon network può essere importante quanto un finanziamento: può portare un primo cliente, un fornitore affidabile, un professionista, un partner, un bando o un'occasione per testare il prodotto.

Il network migliore non è quello più grande: è quello più coerente con il progetto.

- Se stai sviluppando un prodotto tecnologico: avrai bisogno di partner tecnici, aziende disponibili a testarlo, laboratori o università.
- Se stai costruendo un progetto educativo: avrai bisogno di scuole, enti di formazione, fondazioni o istituzioni locali.
- Se stai creando un prodotto fisico: avrai bisogno di fornitori, produttori, distributori e clienti pilota.

Lo sapevi che...

Anche una grande azienda può supportare una startup senza finanziarla direttamente. Può diventare un primo cliente, offrire competenze, validare una tecnologia, proporre una collaborazione o aprire un mercato. Molte delle collaborazioni tra startup e grandi imprese in Italia nascono proprio così: non da accordi formali, ma da relazioni costruite nel tempo.

Formazione continua

Fare impresa richiede formazione continua. Le regole cambiano, i mercati cambiano, gli strumenti di finanziamento cambiano, le tecnologie cambiano. Un imprenditore non deve sapere tutto fin dall'inizio, ma deve essere disposto a imparare continuamente: leggere dati essenziali, capire un budget, interpretare un cash flow, chiedere aiuto ai professionisti giusti, aggiornarsi su bandi e opportunità, ascoltare clienti e partner.

"Fare impresa non significa avere tutte le risposte. Significa costruire un metodo per cercarle, verificarle e trasformarle in decisioni capaci di creare valore nel tempo."

Carla Rubino — consulente, turismo sostenibile e sviluppo di progetti

Mettilo in pratica

Calcola il burn rate e la runway del tuo Project Work.

1. Elenca tutte le spese che prevedi nel prossimo mese (anche piccole: stampe, materiali, spostamenti, abbonamenti) o fai un'ipotesi di eventuali spese che dovrebbe sostenere la tua idea progettuale.
2. Sommale: quello è il tuo burn rate mensile.
3. Dividi il budget disponibile per il burn rate: quello è il tuo runway in mesi.

Il risultato ti dice quanto tempo hai prima di dover cercare nuove risorse o ridurre le spese.

Project Work

Costruite una strategia finanziaria minima per il vostro progetto:

1. Quali risorse avete adesso (tempo, budget, competenze, contatti)?
2. Quali attività farete nei prossimi due mesi?
3. Quali risultati volete raggiungere entro la fine del percorso?

Poi definite tre milestone concrete con una data. Non devono essere perfette: devono essere realistiche e misurabili.

Sintesi del modulo

Tre idee da portare con te

1. La struttura segue la strategia , non la precede.

La forma giuridica, il commercialista, i professionisti di supporto: sono strumenti. La domanda giusta non è "come mi organizzo?" ma "cosa voglio costruire?". Solo dopo si sceglie la struttura più adatta.

2. Non tutti i finanziamenti sono uguali.

Un prestito va restituito. Un investitore entra nel capitale. Un bando ha regole precise. Le prime vendite finanziano la crescita senza cedere nulla. La scelta dipende dalla fase del progetto, dal rischio, dal modello di business e da quanto si vuole restare indipendenti. Prima si usano le fonti che non costano proprietà; poi, solo se serve crescere più in fretta, si valuta il capitale esterno.

3. Trovare soldi non basta: bisogna saperli gestire.

Burn rate, runway e cash flow aiutano a capire se il progetto sta usando bene le proprie risorse. Le milestone aiutano a capire se si sta avanzando. E il networking aiuta a costruire opportunità che nessun finanziamento potrebbe comprare direttamente.

"Fare impresa non significa sapere tutto fin dall'inizio. Significa essere disposti a imparare, adattarsi e costruire valore passo dopo passo."

Carla Rubino

Diario di bordo — Riflessione finale

Rispondi a queste tre domande:

1. Prima di questo modulo, come immaginavi il "fare impresa"? È cambiato qualcosa?
2. Tra autofinanziamento, bandi e investitori: quale fonte senti più vicina al tipo di progetto che vorresti costruire? Perché?
3. Pensa a tre persone del tuo contesto , insegnanti, familiari, professionisti locali ,che potrebbero far parte del tuo network. Cosa potresti chiedergli?

