

I giovani (e non) che vogliono avviare la propria impresa hanno la caratteristica comune di avere un grande entusiasmo, una forte creatività e una spiccata voglia di cambiare il proprio piccolo mondo.

Nonostante questi elementi, il fallimento dell'idea imprenditoriale è sempre dietro l'angolo.

Per fallimento non si intende solo la chiusura dell'attività, ma anche il desistere dal proporre un prodotto/servizio

che si credeva innovativo e vincente, e che avrebbe caratterizzato la nostra idea dal mercato.

La prima causa di questi inconvenienti, in questo caso, è sicuramente la mancanza di esperienza.

In un articolo, [Entrepreneurs](#) il portale americano per i giovani imprenditori, propone 3 step da seguire per superare proprio questo problema.

1. costruirsi una rete di conoscenze;
2. diventare un esperto nel settore;
3. sviluppare le capacità imprenditoriali.

Il primo punto è forse il più importante. Con questo canale è possibile acquisire conoscenze utilissime senza grosse difficoltà. Si tratta di andare a seguire e frequentare tutte quelle persone che hanno delle competenze che crediate possano essere molto utili per la vostra idea. Incontrarsi, scambiarsi due chiacchiere, ricercare opinioni: sono tutti piccoli passi che si possono rivelare decisivi per comprendere come affrontare certe problematiche. Loro hanno messo in atto cose che voi vorreste realizzare. Grazie a loro dovremo riuscire a capire quali sono gli aspetti più rilevanti di un determinato ambito e cosa no.

Questo non significa certamente andare a confrontarsi con quello che potrebbe essere il nostro concorrente, ma solo di andare a relazionarsi con imprenditori che sanno fare bene qualcosa che potrebbe essere messo in pratica da noi. Come ci si pubblicizza, il modo di vendere il prodotto, il modo di approcciarsi al cliente, come cercare il fornitore.

Spesso il fattore chiave per lanciare l'impresa non è solo il finanziamento. Aspetti come una guida fidata, un conoscente che ha diversi contatti clienti/fornitori/collegi si rivelano spesso di gran lunga i più importanti (approfondisci comunque in questo articolo: [Se vuoi lasciare la tua impresa, ignora quei tre](#)).

Diventare un esperto nel settore è il secondo step consigliato, ed è un primissimo passo proprio per entrarci ed avere successo.



Ciò si traduce in conoscere bene che cosa si vuole produrre od offrire, come funziona il mercato locale, come invece quello nazionale ed estero. Bisogna aprire i propri orizzonti, conoscere gli andamenti e le mode del momento; solo così si riesce ad anticipare e proporre novità ed innovazioni.

Ultimo punto è lo sviluppo delle capacità imprenditoriali. Significa accrescere tutte quelle competenze necessarie per portare avanti un'azienda. Quali sono i costi da sostenere, cos'è l'utile di esercizio, cosa sono gli ammortamenti. Internet è un ottimo canale per capire come funziona un'azienda. Spesso poi si organizzano corsi ed eventi che affrontano proprio questi aspetti. Competenze che non servono solo per lanciare la propria impresa, ma anche e soprattutto per portarla avanti. Non bisogna mai sottovalutare aspetti interni all'azienda che potrebbero diventare problemi in un tempo successivo. La gestione del magazzino. I rifiuti. La sicurezza.