



**METTERSI
IN PROPRIO:**

**UN'IMPRESA
POSSIBILE**

SPORTELLI CONSULENZA

Sopraceneri +41 79 929 58 35

Sottoceneri +41 79 362 99 59

Centralino +41 91 815 10 17

mail info@fondounimpresa.ch

URL www.fondounimpresa.ch



Repubblica e Cantone
Ticino

Divisione della formazione professionale

Divisione dell'economia

Servizio interdipartimentale DECS - DFE

Fondounimpresa

Edizione Aprile 2018



METTERSI IN PROPRIO: UNA SFIDA E UN'OPPORTUNITÀ

Avviare un'attività indipendente è sicuramente una sfida, che richiede un'adeguata ponderazione e preparazione. Si tratta, allo stesso tempo, di una grande opportunità, che permette sia di valorizzare le proprie competenze professionali e le proprie abilità di gestione, sia di favorire l'occupazione, contribuendo allo sviluppo dell'economia cantonale.

Mettersi in proprio non significa, però, farlo da soli. Fondounimpresa, un servizio interdepartimentale della Divisione della formazione professionale e della Divisione dell'economia, è l'attore di riferimento nel campo dell'autoimprenditorialità in Ticino. Grazie ad attività d'informazione, formazione e coaching, Fondounimpresa accompagna da un decennio tutti coloro che desiderano avviare la propria attività imprenditoriale.

Un aiuto concreto per affrontare una nuova sfida personale e professionale. Ma anche un servizio volto a diffondere una cultura e una formazione orientate all'imprenditorialità, per permettere soprattutto ai più giovani di affrontare con slancio un'economia in rapido cambiamento e un mercato del lavoro sempre più esigente.





INFORMAZIONE, FORMAZIONE E COACHING

Il Servizio Fondounimpresa per i giovani che terminano una formazione ha i seguenti compiti:

- informare sulla metodologia del far impresa;
- formare all'autoimprenditorialità le persone che intendono avviare un progetto di attività indipendente;
- fornire ai neo-imprenditori utili strumenti per affrontare con successo il mercato e superare gli inevitabili ostacoli.

INFORMAZIONE

Diffondere l'informazione nell'ambito degli attori della formazione, in particolare verso i giovani che intendono avviare un'attività lavorativa in proprio.

Chiunque può accedere al sito www.fondounimpresa.ch.

FORMAZIONE

Organizzare corsi accessibili a tutti, senza una particolare formazione preliminare.

I corsi serali (30 ore - lezione) toccano gli aspetti giuridici e assicurativi, la parte finanziaria del progetto d'impresa (business plan), il marketing, la pubblicità e la contabilità.

COACHING

Mettere a disposizione, gratuitamente, uno sportello informativo per la consulenza breve o per l'accompagnamento di progetti di autoimprenditorialità.

Sostenere da un punto di vista culturale, umano e tecnico giovani (...e meno giovani) interessati all'avvio di nuove imprese nei campi dell'artigianato, della piccola industria e dei servizi.

I TESTIMONI



ALESSANDRO BIANCHI

**WEB DESIGNER, FORMATORE
RIVA SAN VITALE**

Sono convinto che una buona formazione professionale sia sempre la premessa per ogni progetto successivo: dal canto mio ho frequentato il CSIA nella sezione Design in comunicazione visiva e successivamente la SSS-AA grafica digitale web. Mi sono nutrito poi di buone pratiche in diversi stage e come dipendente presso agenzie grafiche web.

Ho avviato una ditta individuale che si occupa di grafica, siti web, comunicazione visiva, ma anche erogazione di formazione e insegnamento.

Per ragioni finanziarie, ma anche di modalità di lavoro, ho un ufficio in co-working al fine di incontrare i clienti e avere scambi con colleghi che hanno attività affini.

Ritengo che per superare le difficoltà iniziali e pure successive occorre grande passione e motivazione. Personalmente la scelta del lavoro autonomo risponde decisamente alla mia natura: in fondo mi son sempre ritenuto imprenditore di me stesso.

L'Ufficio delle misure attive (UMA) mi ha dato inizialmente un sostegno all'avvio dell'attività affidandomi al coaching del Servizio Fondounimpresa. L'aiuto del Servizio è stato importante da un profilo amministrativo-contabile.



ANTHONY MUSTO

**MECCANICO-COMMERCIANTE DI BICICLETTE
TESSERETE**

Terminato l'AFC di meccanico cicli e moto leggera, ho maturato esperienza lavorando anche in Svizzera interna. Avevo voglia di crescere e son diventato consulente per l'importazione di ricambi e l'assistenza alla clientela per una nota marca di biciclette. Con ambizione, passione ed esperienza ho visto un'opportunità nel settore delle bici, soprattutto elettriche.

A 26 anni, nel 2017, ho fondato la Bike House Saggi e aperto un negozio in cui vendo e offro riparazioni. Perché la Capriasca? È un territorio "gettonato" dagli appassionati, inoltre non vi sono concorrenti.

Per un anno sono stato aiutato gratuitamente da una consulente del Servizio Fondounimpresa, inoltre il Cantone mi ha rimborsato gli oneri sociali AVS-AI-IPG per due anni, il che costituisce un bel vantaggio*).

Essere imprenditore costituisce per me una crescita personale e una sfida per mettere alla prova le mie competenze: occorrono motivazione, flessibilità, onestà nei confronti del cliente, coraggio nel prendere decisioni e capacità di resistere nei momenti di crisi.

*) Si veda <https://www4.ti.ch/dfe/de/sdl/servizi/misure-di-rilancio-delloccupazione-l-rilocc>



STEFAN E LAURA NOVARINA

**METALCOSTRUZIONI
GORDOLA**

La Ditta Arte e Ferro è attiva sul territorio da oltre 70 anni. Dopo l'apprendistato come metalcostruttore e 12 anni di lavoro mi si è offerta la possibilità di rilevare l'azienda in quanto il titolare desiderava andare in pensione. La ditta svolge tutti i lavori del settore, ma si è specializzata nella lavorazione tradizionale del ferro battuto trovando una nicchia di mercato consolidata, soprattutto oltre Gottardo. Il grande passo necessitava di verifiche attraverso un business plan. Presa la decisione, oggi mi occupo della produzione e mia moglie Laura è il perno dell'amministrazione.

Abbiamo avuto la fortuna di essere assistiti per un anno da una consulente del Servizio Fondounimpresa, che ci ha aiutato a impostare il piano contabile, ma anche a risolvere tutte le questioni legate alle procedure, ad esempio all'IVA.

Siamo partiti "alla grande", nel senso che tutte le ipotesi di lavoro sono state rispettate; oggi la nostra ditta individuale dà lavoro a tre dipendenti e forma un apprendista.

La concorrenza è spietata, ma l'appagamento è enorme, rifaremmo tutto. Mia moglie ed io raccomandiamo a chi vuol mettersi in proprio di essere onesti e sempre tesi agli obiettivi.



GRETA GIORGETTI

**COMMERCIANTE
PREGASSONA**

Terminato il bachelor all'università avevo nei miei intenti due alternative non sovrapponibili: o avviare un master o un'impresa. La seconda opzione mi intrigava da tempo e ho deciso di fondare la mrSmile Sagl.

Identificato il mio core business ho quindi avviato un'attività di fornitura di frutta e ortaggi presso gli uffici e le aziende in genere. Idea strampalata? Solo in apparenza! Le persone sono stanche delle merendine da bar e l'alternativa salutista attrae sempre di più, ne è la comprova che a distanza di due anni continuo a rifornire uffici in tutto il Cantone, ma specialmente nel Luganese.

Ho fatto della scelta: raccolgo le ordinazioni on line, effettuo le consegne giornalmente, la qualità è di carattere superiore accompagnata dalla stagionalità. Ho scelto di mettermi in proprio poiché non riuscirei ad avere entusiasmo come dipendente, necessito, come dire, di stimoli continui a operare, di tensione agli obiettivi da cui ricavo piacere e soddisfazioni.

È utile il salario e il profitto, ma per me identificarmi quale imprenditrice significa crescere come persona e soddisfare il mio ego. Peccato che non ho conosciuto prima il Servizio Fondounimpresa, avrei potuto avere un bel sostegno attraverso l'Ufficio delle misure attive: un consulente per 50 ore in un anno e il rimborso di AVS-AI-IPG per 24 mesi.



DAMIANO TERRANEO

**MURATORE, MOVIMENTO TERRA
CORZONESO PIANO**

Sono nato nel 1983, dopo l'apprendistato come muratore ho svolto la formazione di macchinista di cantiere.

L'attività si è protratta in questi due settori sino ad avere una buona esperienza. Poi ho imparato a conoscere il lavoro non solo da un profilo tecnico, ma anche in relazione con l'economia regionale. Da qui l'idea di compiere il "grande passo": mettersi in proprio. Detto fatto? Eh no! Ho impiegato circa sei mesi per informarmi e prepararmi.

Oggi ho la mia ditta individuale e mi occupo di scavi, murature in sasso e trasporti in Valle di Blenio, ma lavoro in tutto il Sopraceneri. Non ho conoscenze di amministrazione, mi aiuta mia moglie Irene anche per la contabilità (ha fatto un Lavoro di approfondimento a Trevano, durante l'apprendistato, sul mettersi in proprio).

Sono molto soddisfatto di avere compiuto il "grande passo", di aver messo in campo le doti di buona volontà, impegno e responsabilità.

C'è anche una qualche nuvola all'orizzonte: non è sempre automatico trovare una commessa e la concorrenza si fa sentire, ma sono ottimista per la qualità del lavoro che offro.



COME SOSTENIAMO LA TUA IDEA IMPRENDITORIALE?

TI AIUTIAMO A VALUTARE L'IDEA

Ogni attività imprenditoriale ha inizio con un'idea. Questa idea deve non solo riflettere gli interessi personali e le competenze specifiche di colui che l'ha lanciata, ma anche essere realizzabile.

Una visione imprenditoriale deve quindi poter definire gli obiettivi da raggiungere, il percorso e i metodi idonei. Non basta insomma affermare che voglio andare da A a B. Serve dire quando ci voglio andare, con che mezzo, in quanto tempo intendo raggiungere B, che percorso scegliere ecc.



TI AIUTIAMO AD ANALIZZARE IL MERCATO

Vendere ciò che sono in grado di produrre o produrre ciò che sono in grado di vendere? È la domanda fondamentale che si deve porre chi intende avviare un'attività imprenditoriale. Il successo di una qualsiasi impresa è imprescindibile da una profonda analisi del mercato, del luogo dove si intende operare.

- **Chi sono i miei clienti?**
- **Chi sono i miei fornitori?**
- **Chi sono i miei concorrenti?**
- **Che prodotto o servizio posso vendere o proporre?**

Analizzare il mercato significa capire e conoscere il territorio in cui si muoverà l'imprenditore. Solo dopo aver conosciuto gli attori principali del mercato (clienti, concorrenti, fornitori) si potrà allestire una strategia di marketing.

- **Quali sono i miei prodotti/servizi?**
- **Che caratteristiche hanno?**
- **A che prezzo vendo il mio prodotto/servizio?**
- **Quali sono le strategie di promozione e pubblicità?**
- **Dove posiziono la mia azienda?**



TI AIUTIAMO A CALCOLARE LA PARTE FINANZIARIA

Il business plan è lo strumento principale in grado di illustrare gli obiettivi che intende raggiungere l'imprenditore e il modo con cui vuole perseguirli. Il business plan, nella sua parte dedicata all'idea e all'analisi di mercato, è una sorta di sceneggiatura che descrive tutte le aree funzionali di un'azienda.

Il business plan tiene comunque anche in considerazione gli aspetti finanziari legati all'avvio di una nuova attività. La parte finanziaria del piano di impresa deve quindi considerare alcuni elementi necessari, per non dire indispensabili, alla buona e serena gestione di una attività.

- **Quanto mi serve per partire?**
- **Di che cosa ho bisogno per essere competitivo?**
- **A quanto ammonta il mio fabbisogno di liquidità?**
- **Come finanzia le mie necessità?**
- **Dove si situa il mio "punto morto"?**
- **Come calcolo la mia tariffa oraria?**
- **A quanto vendo un prodotto/servizio?**
- **Che cosa indica il mio budget previsionale (costi, ricavi)?**
- **Che cosa mi insegna il mio piano di liquidità?**

INCENTIVI L-RILOCC

La Legge sul rilancio dell'occupazione e sul sostegno ai disoccupati (L-rilocc) prevede, a certe condizioni, forme di sostegno a chi avvia un'attività indipendente (sia occupati che disoccupati):

- aiuto finanziario per la copertura degli oneri sociali obbligatori (AVS/AI/IPG) a carico del promotore occupato direttamente ed in modo preponderante nella nuova attività, per una durata massima di 24 mesi;
- finanziamento, durante il primo anno di attività, di un sostegno tecnico tramite un consulente specializzato designato dall'autorità competente;
- in caso di progetti ritenuti particolarmente meritevoli, fideiussione pari al 20% al massimo dei rischi di perdite per fideiussioni concesse da terzi in relazione alle nuove attività;
- rimborso dei costi di partecipazione a corsi riconosciuti di gestione aziendale.

Le richieste di sussidio L-rilocc sono da presentare all'Ufficio misure attive al più tardi 30 giorni dopo l'avvio dell'attività indipendente.



I NOSTRI CORSI BASE

SONO PER TUTTI E ... STANNO PER PARTIRE

1.

NOZIONI GIURIDICHE PER INDIPENDENTI

Scelta della forma giuridica, Registro di commercio, assicurazioni, IVA, garanzie e contratti, aspetti fiscali, procedure esecutive.

30 ore-lezione | CHF 380.00

dal 9 ottobre 2018

dalle 18.00 alle 21.00 di martedì

Centro Professionale di Trevano - Canobbio

2.

COSTRUIRE IL BUSINESS PLAN DELL'AZIENDA

Tariffa oraria, prezzo di acquisto e prezzo di vendita, ammortamenti, sconti e ribassi, piano finanziario, capitale per partire, budget previsionale, conto economico, piano di liquidità.

30 ore-lezione | CHF 380.00

dal 8 ottobre 2018

dalle 18.00 alle 21.00 di lunedì

Centro Professionale di Trevano - Canobbio

3.

MARKETING PER L'AZIENDA, PER L'ASSOCIAZIONE

Principi e pratica, mercato, prodotto, target clienti, strategie di vendita, esercitazioni.

30 ore-lezione | CHF 380.00

dal 10 ottobre 2018

dalle 18.00 alle 21.00 di mercoledì

Centro Professionale di Trevano - Canobbio

4.

INTRODUZIONE ALLA CONTABILITÀ

Introduzione ai principi della contabilità con programma Banana, costruzione del piano contabile, esercitazioni.

45 ore-lezione | CHF 595.00

date da definire

dalle 19.00 alle 21.30

Sede della Fondazione ECAP - Lamone