

IMPRESE "GIOVANI", IN ITALIA NEL 2018 NE SONO NATE 300... AL GIORNO

30 Marzo 2020



La generazione degli under 35 è spesso stata descritta come nullafacente, eppure nel 2018 l'imprenditoria giovanile, in Italia, ha visto nascere molte nuove aziende. I giovani si sono ritrovati a dover inventare il lavoro pur di guadagnare, ed ecco che si sono rimboccati le maniche e hanno deciso di creare, nel loro piccolo, un impero da gestire e che li rendesse autonomi.

I dati sulle imprese "giovani"

Solo nel 2018, secondo [uno studio](#), e imprese che sono state aperte da giovani imprenditori sono state 560 mila, un dato che equivale a 300 nuove imprese al giorno. Nel 9% dei casi, quindi, le nuove aziende sono state portate avanti da giovani ambiziosi, con meno di 35 anni, che hanno voluto dar forma alle loro passioni. Tutte queste nuove imprese si dislocano in tanti settori, come agricoltura, commercio al dettaglio, artigianato o servizi.

I consigli per i giovani imprenditori

Ad un giovane che decide di aprire la propria attività tutto sembrerà nuovo e l'inesperienza potrebbe smorzare l'entusiasmo dell'avventura. Per avviare un'azienda ci sono degli elementi da tenere in considerazione per far sì che si possa arrivare al successo imprenditoriale.

Business plan. Crea un piano d'azione solido, studia il mercato, i possibili acquirenti e la concorrenza, fai un'analisi SWOT, ossia indaga i punti di forza e debolezza, le opportunità e le possibili minacce. Stila un business plan a breve termine e a lungo termine per capire quanto lavoro svolgere e come.

Tariffe. Per poter realizzare un sito internet o creare delle pagine di social media avrai sicuramente bisogno di una linea internet stabile. Sul web è possibile trovare tante offerte internet dedicate alle aziende, anche su [Linkem](#) ad esempio: tra

queste basterà poi scegliere quella più consona alla propria attività.

Sito web. Realizza un sito web che possa catturare l'attenzione di chi cerca quel determinato servizio. Oggi progettare un sito web è semplice grazie alle piattaforme intuitive e facili da utilizzare, inoltre, si può realizzare a costo zero. Una volta progettato il sito puoi scrivere di te, della tua storia e di ciò che ti ha motivato nell'intraprendere questo cammino.

Social media. Dopo aver studiato i tuoi possibili acquirenti ti renderai conto che aprire solo un sito web non è abbastanza. Per far in modo di avere un posto di rilevanza tra le ricerche di Google puoi anche sfruttare i potenti mezzi di comunicazione quali [Facebook](#), per esempio, e sponsorizzare il tuo lavoro attraverso queste piattaforme.

Network. Il network si può paragonare ad un ragno laborioso che tesse la propria rete, in questo esempio il ragno sei tu, mentre la rete rappresenta tutti i contatti che riesci a crearti e convincere ad usufruire della tua attività. Questo lavoro può richiedere del tempo e la partecipazione ad eventi in cui puoi sponsorizzare il tuo business.

Leggi e regole. Prima di avviare ogni tipo di business è molto importante accertarsi su quelle che sono le leggi e le normative che regolano tale attività, se ad esempio ti serve un permesso speciale o una licenza. Insomma, assicurati di avere tutte le carte in regola, prima di inciampare in qualche sanzione indesiderata.