**Esercizio 1**

# **Questionario - Competenze imprenditoriali**

Scegliete la risposta più appropriata.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nº **Nº** | **Domande** | **Sì** | **No** |
| 1. | Riuscite ad avviare un progetto e immaginarlo realizzato anziché vedere solo gli ostacoli? |  |  |
| 2. | Riuscite a prendere una decisione su un determinato argomento e a mantenerla anche se messa in discussione? |  |  |
| 3. | Vi piace controllare ed essere responsabile degli altri? |  |  |
| 4. | Le persone vi rispettano e si fidano di voi? |  |  |
| 5. | Siete in una buona forma fisica? |  |  |
| 6. | Siete disposti a lavorare per ore senza una retribuzione immediata? |  |  |
| 7. | Vi piace incontrare persone e instaurare rapporti? |  |  |
| 8. | Riuscite a comunicare in maniera efficace e a persuadere le persone? |  |  |
| 9. | Gli altri capiscono facilmente le vostre idee e le vostre prospettive? |  |  |
| 10. | Avete esperienza pregressa nel settore in cui volete avviare la vostra azienda? |  |  |
| 11. | Conoscete la gestione aziendale? |  |  |
| 12. | È presente un’esigenza nella vostra area geografica, di prodotto o servizio che volete immettere sul mercato? |  |  |
| 13. | Avete conoscenze di marketing e/o finanza? |  |  |
| 14. | Vi sono altre aziende simili che hanno successo nella stessa area geografica? |  |  |
| 15. | Avete considerato l’ubicazione della per la vostra nuova azienda? |  |  |
| 16. | Avete una riserva finanziaria di “emergenza” (capitale circolante) sufficiente per il primo anno di lavoro? |  |  |
| 17. | Disponete di risorse sufficienti per fondare la società o avete accesso a queste risorse grazie alla vostra famiglia o i vostri amici? |  |  |
| 18. | Conoscete i fornitori di cui avrete bisogno? |  |  |
| 19. | Conoscete delle persone con il talento e le conoscenze che a voi mancano? |  |  |
| 20. | Volete davvero avviare un’azienda più di qualsiasi altra cosa? |  |  |

Contate il numero di risposte affermative e assegnate un punto a ciascuna.

Se avete ottenuto meno di 13 punti: la vostra indole imprenditoriale non è ancora ben definita.

Se avete ottenuto da 13 a 17 punti: La vostra indole imprenditoriale non è evidente, sebbene abbiate comunque una certa abilità a essere un imprenditore. Assicuratevi di voler accettare le “emicranie” che accompagneranno il vostro “essere capo”.

Se avete ottenuto più di 17 punti: Avete una forte indole imprenditoriale, il desiderio, l’energia e la capacità di adattarvi e avere successo con la vostra azienda.

*Adattato da* Ferreira, Manuel; Santos, João; Serra, Fernando, (2010). *Ser Empreendedor – Pensar, criar e Moldar a Nova Empresa*; Sílabo: 2ª Edição; Lisboa.

**Esercizio 2**

# **Questionario - Metti alla prova la tua idea**

Contrassegnate con una X la risposta più appropriata.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Domande** | **Sì** | **No** | **Non applicabile** |
| 1. | La vostra idea di prodotto o servizio è chiara? |  |  |  |
| 2. | Avete condotto delle ricerche di mercato per la vostra idea? |  |  |  |
| 3. | Avete individuato alcuni segmenti di mercato per la vostra idea? |  |  |  |
| 4. | Il segmento di mercato individuato è abbastanza ampio da sostenere la vostra azienda? |  |  |  |
| 5. | Avete studiato le caratteristiche dei vostri clienti? |  |  |  |
| 6. | Avete identificato i vantaggi e i benefici non ancora disponibili in quel segmento? |  |  |  |
| 7. | Siete in grado di fornire un prodotto o servizio che soddisfi tali aspettative? |  |  |  |
| 8. | Sapete la differenza tra il vostro prodotto/servizio e quello della concorrenza? |  |  |  |
| 9. | Potete stimare il volume e prevedere quando saranno effettuati gli acquisti dai clienti? |  |  |  |
| 10. | Avete idea su come vendere il vostro prodotto/servizio (vendita diretta, distributori, rivenditori)? |  |  |  |
| 11. | Potete elaborare una previsione realistica della quota di mercato che volete conquistare? |  |  |  |
| 12. | Il segmento di mercato in cui volete costituire la vostra azienda crescerà nei prossimi anni? |  |  |  |
| 13. | Avete presentato il prodotto/servizio ad alcuni potenziali clienti? È piaciuto? |  |  |  |
| 14. | Potete condurre dei test di vendita per confermare la vostra previsione? |  |  |  |
| 15. | Avete già stabilito il prezzo di vendita? |  |  |  |
| 16. | Sapete come fabbricare un prodotto o fornire un servizio? |  |  |  |
| 17. | Potete anticipare dei costi per realizzare il vostro prodotto/servizio? |  |  |  |
| 18. | Avete idea dei costi della struttura che dovete implementare? |  |  |  |
| 19. | Avete idea dei profitti che potrete ottenere e quando si realizzeranno? |  |  |  |
| 20. | La vostra azienda vi fornirà il denaro sufficiente per vivere? |  |  |  |
| 21. | Dovrete prendere in prestito del denaro? La somma da prendere in prestito è realistica? |  |  |  |
| 22. | Avete pensato a quali rischi specifici sono connessi alla vostra azienda? |  |  |  |

Più alto è il numero di risposte affermative, migliore è la vostra preparazione e condizione per avere successo.

Adattato da “Horácio Costa; Pedro Correia Ribeiro (2004). *Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios;* Lidel – Edições Técnicas, Lda.”

**Esercizio 3**

# **Questionario - Sei pronto per creare la tua azienda?**

Contrassegnate con una X la risposta più appropriata.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Domande** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Valuta le tue qualità e competenze** | | | | | |
| 1. | Siete in grado di lavorare per diverse ore? | Sempre | A volte | Occasionalmente | Mai |
| 2. | Siete tenaci? | Sempre | In genere | Occasionalmente | Raramente |
| 3. | Il vostro progetto è più importante di tutto il resto e della vostra famiglia? | Completamente | Più importante | Importante in egual misura | Meno importante |
| 4. | Se il vostro progetto vi impegna intensamente per cinque anni, continuerete a perseguirlo? | Sì, senza problemi | Sì | Sì, con difficoltà | No |
| 5. | Per voi è importante solo il successo finanziario della vostra azienda? | Solo quello | Principalmente | Non solo quello | No |
| 6. | Vi considerate un sopravvissuto? | Sempre | A volte | Occasionalmente | Mai |
| 7. | In caso di difficoltà, sarete in grado di trovare un modo originale per superarle? | Spesso | A volte | Raramente | Mai |
| 8. | Riuscite a portare a termine i progetti o i compiti che vi sono assegnati? | Sempre | In genere | A volte | Occasionalmente |
| 9. | I problemi, per voi, sono una sfida? | Sempre | In genere | A volte | Mai |
| 10. | Sarete in grado di vivere nell’insicurezza con il vostro lavoro e le finanze personali? | Sì, senza problemi | Sì | Sì, con difficoltà | No |
| 11. | Siete sicuri di voi stessi? | Sì, sempre | A volte | Occasionalmente | No |
| 12. | Come vivete un fallimento? | Come un’opportunità per imparare | Con delusione | Come una sconfitta | Come un disastro |
| 13. | Accettate le critiche? | Sì. Potrei non condividerle | Le accetto sempre | Sì, ma non mi piacciono | No |
| 14. | Chiedete il parere degli altri sulle vostre performance per correggervi in futuro? | Sempre | In genere | A volte | Raramente |
| 15. | Credete che il vostro successo dipenda solo da fattori esterni? | In totale disaccordo | In disaccordo | Concordo, a volte | Concordo |
| 16. | Vi piace prendere il comando delle situazioni? | Moltissimo | Sì | Non molto | No |
| 17. | Vi ritenete capaci di trovare le persone giuste per ottenere ciò che volete? | Molto capaci | Ragionevolmente capaci | Non molto | No |
| 18. | Sapete riconoscere quando avete bisogno di aiuto? | Sempre | In genere | A volte | No |
| 19. | Sapete distinguere le decisioni importanti da quelle che non lo sono? | Sì, sempre | In genere | A volte | No |
| 20. | Siete in grado di delegare gli altri? | Sì | A volte | Con difficoltà | No |
| 21. | Avete già assunto dei rischi in passato? | Sì, rischi calcolati. | Sì, rischi elevati. | Sì, rischi ridotti. | No |

Aggiungete la “X” in ogni colonna.

Se il numero più elevato è nelle colonne 1 e 2, disponete delle qualità per avere successo come imprenditori. Se i valori più alti sono nelle colonne 2 e 3, vi raccomandiamo di pensarci un po’ su perché il vostro profilo presenta qualche lacuna. Se, invece, la maggior parte delle “X” è nelle colonne 3 e 4, vi raccomandiamo di scegliere un’opportunità migliore.

Adattato da “Horácio Costa; Pedro Correia Ribeiro (2004). *Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios;* Lidel – Edições Técnicas, Lda.”