

Egidio Sidoti

# Imprenditori di Successo



Guida Fondamentale e Strategie  
Pratiche Per Diventare Imprenditore

*Autostima.net*

EGIDIO SIDOTI

**Capitolo 1 estratto da:**

**IMPRENDITORI DI SUCCESSO**



**Guida Fondamentale e Strategie Pratiche  
Per Diventare Imprenditore**

2

Titolo  
“IMPRENDITORI DI SUCCESSO”

Autore  
Egidio Sidoti

Editore  
Bruno Editore



**ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria.** Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. E' espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati economici. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte economiche e finanziarie, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento. Tutti i nomi di prodotti o aziende citati nel testo sono marchi registrati appartenenti alle rispettive società e sono usati a scopo editoriale e a beneficio delle relative società.

## Sommario

Introduzione	pag. 7
Cap 1: L'imprenditore (concetto)	pag. 13
Cap 2: L'impresa	pag. 20
Cap 3: Come diventare imprenditori	pag. 27
Cap 4: Come scegliere la forma legale	pag. 52
Cap 5: Come creare un ottimo business plan	pag. 59
Cap 6: Come ricercare le fonti di finanziamento	pag. 88
Cap 7: La finanza agevolata	pag. 101
Cap 8: Il capitale intellettuale	pag. 128
Cap 9: Il mercato	pag. 137
Cap 10: Il marketing	pag. 153
Cap 11: L'organizzazione del marketing	pag. 166
Cap 12: La pianificazione del prodotto	pag. 173
Cap 13: Le politiche di prezzo	pag. 181
Cap 14: I sistemi di distribuzione	pag. 186
Cap 15: Pianificazione del mercato e previsioni delle vendite	pag. 191
Cap 16: Pubblicità e promozione delle vendite	pag. 196
Cap 17: Le regole d'oro dell'imprenditore di successo	pag. 236
Conclusione	pag. 246

## Biografia

Dedicato a Giorgia e Melania



Egidio Sidoti nasce a Castoreale, in provincia di Messina, il 25 Ottobre del 1965. E' di nazionalità italiana, celibe, e risiede nel Comune di Oliveri (Messina). Nel 1983 consegue il diploma di ragioniere presso l'Istituto Tecnico

Commerciale "F. Borghese" di Patti, e negli anni 1992-1994 frequenta il prestigioso Master-Corso Gemini in

Amministrazione aziendale presso l'Università SDA Bocconi di Milano. Le sue versatili esperienze professionali cominciano nel 1988, con la proficua gestione di un hotel-ristorante in una nota località turistica siciliana.

Contemporaneamente, dal giugno del 1992 al settembre del 1994, esercita l'attività di consulente finanziario per l'Istituto del Gruppo Bnl Interbancaria Investimenti, Agenzia provinciale di Messina, attraverso la quale consolida il proprio know-how sui prodotti assicurativi, fondo azionari e obbligazionari, gestioni patrimoniali e altre forme di investimento.

In seguito si perfeziona come agente assicurativo e consulente finanziario presso l'Agenzia generale di Milazzo (ME) della Fondiaria Sai Assicurazioni, ampliando così le unità di business conseguendo ottime performances sul ramo vita. Oggi, oltre ad essere un imprenditore affermato è una

risorsa nel management dell'Industria Panificatori Riuniti di Oliveri (ME) con cui collabora come responsabile di produzione. Conosce la lingua inglese e porta avanti la sua passione per la pittura astratta e i ritratti. Questo è il suo primo libro.

Egidio Sidoti

### **Ringraziamenti**

Ogni lavoro necessita di ringraziamenti: pochi obiettivi nella vita possono essere raggiunti senza il contributo di altri. Forse nessuno.

Voglio qui ringraziare in particolare Paolo e Salvatore Capritta responsabili della Synthetic Lab.

([www.syntheticlab.it](http://www.syntheticlab.it)) per avermi dato l'opportunità di avere il sito [www.egidiosidoti.it](http://www.egidiosidoti.it)

Ho affidato questo lavoro a Paolo e Salvatore perché ne sono rimasto affascinato dalla professionalità e dall'intraprendenza.

Inoltre, un ringraziamento particolare a Michele De Capitani di Prima Posizione Srl ([www.prima-posizione.it](http://www.prima-posizione.it)) per aver ideato, programmato e gestito la promozione online di questo ebook curando ogni aspetto di web marketing e posizionamento sui motori di ricerca.

Un grazie davvero speciale alla dott.ssa Giusy La Bella per la gentile collaborazione e all'editore Giacomo Bruno per la pubblicazione e la visibilità su Autostima.net!

## **Introduzione**

“Il successo di un’impresa dipende dalla capacità dell’imprenditore di analizzare compiutamente il mercato e di prendere decisioni basate sui dati reali e non su spinte emozionali. La personalità dell’imprenditore determinerà il grado di successo, ma non sarà sufficiente se manca la competenza specifica”.

La decisione di diventare imprenditore, non deve essere presa con leggerezza. Una volta imboccata questa strada ci sarà poco spazio per i ripensamenti e tutte le energie dovranno essere rivolte a superare i mille problemi che si presenteranno sulla via intrapresa.

E’ opportuno che, prima di lanciarsi in questa avventura, facciate un’attenta analisi di voi stessi, molto seria ed oggettiva, cercando di capire se veramente avete le caratteristiche personali per diventare imprenditori di successo.

Con questo ebook, vi svelo i segreti per emergere, gli studi, le specializzazioni, i sacrifici, le rinunce, i compromessi, le decisioni difficili, le pubbliche relazioni, la scelta dei collaboratori, la sfida del bilancio, il problema lavoro-famiglia, gli errori, e le soddisfazioni. L'ebook non contiene alcuna satira, ma vuole essere un vademecum per chi intende diventare “imprenditore di successo”.

Per avere un'idea della crescente complessità di un'impresa moderna, basta mettere a confronto strutture organizzative, modelli gestionali, e sistemi informativi con quelli che operavano quindici anni fa. La complessità non riguarda solo l'impresa, ma anche l'ambiente economico entro il quale le imprese operano.

Un imprenditore di successo è in grado di mettere insieme tre attitudini e qualità:

1. Abilità imprenditoriale nel rappresentare le strategie che si susseguiranno nel futuro in modo creativo;
2. Capacità organizzativa nel definire le organizzazioni in cerca di cambiamento;

3. Talento da leader carismatico per dirigere i cambiamenti imprenditoriali discontinui in quelle organizzazioni che si oppongono al cambiamento.

L'imprenditore del XXI secolo deve essere più specializzato di quello del passato e più preparato ad usare la vasta strumentazione gestionale messi a disposizione dalla scienza, dalla letteratura manageriale che si è andata sviluppando.

Alla figura imprenditoriale odierna è richiesta una professionalità completa, che coniughi una cultura manageriale specifica di tipo "verticale" (pianificazione strategica, tecniche di marketing, logistica industriale, gestione finanziaria ecc.) con delle capacità sistemiche di tipo "orizzontale". Altra caratteristica dell'imprenditore di successo: l'umiltà, che si traduce nella costante apertura al confronto e all'apprendimento.

Personalmente diffido dal culto della genialità dell'imprenditore: per emergere ci vuole certamente un

pizzico di intuito, come nel caso della scoperta finanziaria della Cina o dell'India, ma occorrono soprattutto impegno, costanza e abnegazione. La vita aziendale non può concedere nulla all'improvvisazione. Il senso del dovere diventa l'aut aut più importante per qualsiasi imprenditore di successo. Quali sono i motivi reali che spingono una persona a diventare imprenditore?

Uno studio delle caratteristiche personali degli imprenditori, in particolare di quelli di successo, ha consentito di evidenziare i seguenti tratti caratteriali:

- Desiderio di realizzare qualcosa con le proprie forze;
- Predilezione per attività che assicurino risultati tangibili;
- Capacità di sostenere duri ritmi di lavoro;
- Bisogno di autonomia;
- Fiducia nelle proprie capacità di controllare gli eventi esterni;
- Moderata propensione al rischio;
- Moderato bisogno di affiliazione;
- Rapporto distaccato con il potere;
- Creatività e tendenza verso la trasgressione e la ribellione;

□ Capacità di leadership.

Se volete avere qualche speranza di successo nel mondo degli affari, dovete avere chiaro tre concetti:

1. Cosa volete vendere?
2. A chi lo volete vendere?
3. Come produrre un prodotto/servizio “vincente”?

Il mondo è pieno di inventori, nella gran parte dei casi, un’analisi appropriata e approfondita consente di appurare se si tratta di prodotti/servizi che nessuno vorrà mai comperare o che non si possano produrre a prezzi di mercato. “La maggior parte di questi inventori, non riuscirà mai a diventare un imprenditore, perché è talmente presa dal suo prodotto che non riesce a svolgere un’analisi oggettiva”.

Se avete un’idea per le mani, chiedetevi chi potrebbe acquistare il vostro prodotto/servizio, perché dovrebbe farlo e come avverrà il processo di acquisto. Cercate quindi di immaginare quali saranno i problemi produttivi e distributivi che dovrete superare per portare sul mercato il vostro prodotto/servizio. Di quali competenze dovete disporre?

Troverete sul mercato i macchinari che vi servono? Quanto dovrete investire in pubblicità? Di quanto capitale avrete bisogno? In ogni caso dovrete mettere a punto una formula imprenditoriale per realizzare il vostro progetto che sappia unire in modo coerente, quello che intendete offrire, a chi lo volete offrire e come farete per offrirlo. Questo ebook si propone di avere un'utilità pratica e il fatto che esso verta su una materia molto tecnica e complessa, non esclude una chiave di lettura e comprensione accessibile ai non addetti ai lavori.

Buona lettura!

Egidio Sidoti

## Cap. 1 - L'imprenditore (concetto)

“L'imprenditore è colui che valendosi dei fattori della produzione (capitale, lavoro, natura), organizza la produzione a suo rischio e beneficio.” *Art. 2082 del Codice Civile*

“E' imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata ai fini della produzione o dello scambio di beni o servizi.” *Art. 2087 del Codice Civile*

L'imprenditore è il capo dell'impresa; esso è tenuto ad adottare le misure che, secondo la particolarità del lavoro, l'esperienza e la tecnica sono necessarie a tutelare l'integrità fisica e la personalità morale dei collaboratori.

L'imprenditore risponde inoltre delle obbligazioni verso i terzi, assunte nell'esercizio dell'attività dell'impresa, anche con il proprio patrimonio personale.

L'imprenditore raccoglie l'elemento personale e l'elemento materiale dell'impresa, dirige l'esercizio e ne assume la rappresentanza e la responsabilità. Di queste tre funzioni la

più importante ed essenziale è l'ultima: difatti l'imprenditore può incaricare un agente di borsa per raccogliere il capitale necessario e fondare l'impresa, può affidare ad un ingegnere o ad un direttore la direzione e l'esercizio dell'impresa. Come avviene spesso, tali funzioni vengono attribuite a personale stipendiato, ma l'imprenditore non può spogliarsi della responsabilità senza cessare di essere tale, cioè della responsabilità penale ed economica degli atti compiuti in suo nome.

### **Esempi di imprenditori di successo**

L'imprenditore per definizione è colui che crede in qualcosa, crea i presupposti per realizzarla assumendone i rischi; tuttavia per diventare tale non è indispensabile la componente economica: Rockefeller, Seligman, Stanford sono una rappresentanza del "sogno americano". Infatti, essi iniziarono la loro ascesa nel mondo del business da semplici fattorini, impiegati o operai.

Rappresentano best practices nello scenario economico mondiale, riscontrabile anche in Italia; infatti il cotoniero

Enrico Marelli, piuttosto che l'elettrotecnico Ercole Marelli, piuttosto che l'editore Giovanni Rizzoli sono esempi di uno scenario economico-imprenditoriale squisitamente italiano. Qual è il comune denominatore per questi uomini di successo? Hanno un meraviglioso potere di controllo e sanno riunire ad unità i migliori uomini nel lavoro direttivo, esecutivo e commerciale.

### **I collaboratori**

Le risorse umane che collaborano con l'imprenditore allo svolgimento dell'attività aziendale si distinguono in :

- collaboratori esterni
- collaboratori interni

I collaboratori esterni sono costituiti dagli intermediari del commercio e dai liberi professionisti che offrono servizi a 360 gradi senza vincolo di subordinazione.

I collaboratori interni sono costituiti dai lavoratori dipendenti che svolgono la loro attività sotto le direttive dell'imprenditore in base ad un vincolo di subordinazione.

Nel primo caso l'imprenditore si limita a dare una

“commessa” senza entrare nel merito del *modus operandi*, ma vincolando la stessa a tempi ed obiettivi. Nel secondo caso l’imprenditore impartisce le direttive e stabilisce le modalità con cui le prestazioni di lavoro devono essere svolte.

### **I lavoratori subordinati**

Esistono 4 categorie di lavoratori subordinati:

1. Dirigenti
2. Quadri
3. Impiegati
4. Operai

I dirigenti svolgono funzioni di coordinamento e decisioni di livello elevato, traducono le linee generali della strategia aziendale in programmi di azione. I quadri intermedi svolgono funzioni di rilevante importanza ai fini dello sviluppo e dell’attuazione degli obiettivi dell’impresa. Sono costituiti dai capi-ufficio, dai capi reparto, capi-squadra.

Gli impiegati si distinguono in impiegati di concetto e impiegati d’ordine. Gli impiegati di concetto svolgono

un'attività di carattere intellettuale e godono di una parziale autonomia di decisione nello svolgimento delle proprie mansioni. Gli impiegati d'ordine hanno compiti di carattere meramente esecutivo esecutivo. Gli operai si classificano a seconda della loro preparazione professionale in operai specializzati, operai qualificati, operai comuni e maestranze.

### **I collaboratori familiari**

L'imprenditore di un'azienda individuale spesso si avvale della collaborazione dei familiari per la gestione della propria impresa. E' detta impresa familiare quella in cui collaborano il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado prestando in modo continuativo la propria attività nell'azienda stessa o nella famiglia.

L'impresa familiare rimane un'azienda individuale. Essa assume rilevanza solo all'interno della famiglia e nei confronti di terzi, verso i quali l'imprenditore resta l'unico responsabile per le obbligazioni assunte. I familiari, partecipano agli utili ma non alle perdite. I collaboratori familiari hanno:

- Il diritto di partecipare agli utili ed agli incrementi patrimoniali;
- Il diritto di intervento nelle decisioni relative all'impiego degli utili ed all'incremento del patrimonio aziendale;
- Il diritto di partecipare agli indirizzi produttivi, alla gestione straordinaria ed alla cessazione aziendale;
- Il diritto di essere preferiti in caso di vendita dell'azienda;
- Il diritto di prelazione in caso di divisione ereditaria.

### **Considerazioni**

Le risorse umane sono per l'impresa il patrimonio più prezioso. Un buon manager, o un personale qualificato, non sono risorse facilmente riscontrabili. Per questo motivo è importante saper prevedere con anticipo quelle che saranno le esigenze aziendali, e una volta acquisito il personale valido, fare in modo che questo collabori attivamente e non sia soggetto a frequenti turnover.

Per una piccola impresa - di nuova costituzione - una gestione intelligente delle risorse umane può rappresentare un grosso vantaggio nei confronti di concorrenti già affermati.

Tale problema risulta in genere accentuato nelle imprese di grandi dimensioni, dove le persone si sentono solo un numero e possono pensare che il loro comportamento non sia determinante per il successo dell'intera organizzazione. E' per questo che a volte piccoli gruppi di persone fortemente motivate possono presentare una produttività elevatissima e riescono a competere, con un buon margine di successo, con organizzazioni molto più complesse.

EGIDIO SIDOTI

**Capitolo 1 estratto da:**

**IMPRENDITORI DI SUCCESSO**



**Guida Fondamentale e Strategie Pratiche  
Per Diventare Imprenditore**

20