



Come creare un Business Online partendo da ZERO

Come avviare un business in 12 step:

Guida completa

In questa guida gratuita ti guiderò passo dopo passo per come poter creare e avviare un business online partendo totalmente da ZERO!

Ciao, innanzitutto mi presento, sono Simone Campagnolo e sono oltre 12 anni che lavoro nel business online, lavorando all'inizio come affiliato e poi come imprenditore nello sviluppo di progetti online.

Dopo molti anni di esperienze positive e negative posso aiutarti, seguirti passo dopo passo a creare un business online con un sistema collaudato che ti da la possibilità di realizzare il tuo progetto e grazie a questo puoi vivere una vita che hai sempre desiderato.

Iniziando in questo modo, con questa guida potrai capire i passaggi per come poter diventare un imprenditore online di successo!

In questa guida inoltre imparerai le strategie di marketing gratuite per poterti promuovere al meglio in modo professionale utilizzando in modo gratuito i motori di ricerca e i social media per portare più contatti al tuo progetto. Comprimerai come poter attirare l'attenzione di potenziali clienti e riuscirai a convertire quelle determinate persone in clienti paganti.

Un'altra cosa imparerai come poter imparare ad evitare i problemi più comuni che si incontrano quando decidi di sviluppare un'attività online.

Se deciderai di seguirmi, avrai la possibilità di essere affiancato per poter lanciare la tua attività online in modo da aiutarti nel portarla a diventare un'attività redditizia ed entusiasmante, come molte persone che hanno iniziato da ZERO come te.

Ho preso la scelta di scrivere questa guida per insegnarti le tecniche, le strategie e come evitare gli errori in modo da renderti una persona libera da preoccupazioni e stress di ogni giorno.



Con il mio aiuto e quello del mio Team potrai permetterti uno stile di vita diverso dalle altre persone e viaggiare ovunque desideri senza vincoli.

Avrai molto più tempo da dedicare a te stesso, per mantenere e gestire il tuo business online in qualsiasi parte e puoi dedicare più tempo per stare con la tua famiglia e goderti la vita.

Per fare questo ci vuole tempo, con questa guida gratuita e il nostro aiuto eviterai di perdere soldi in business che non sono scalabili nel tempo.

Bene ora torniamo a noi e iniziamo!

In questa guida inizierai a comprendere le basi per come poter avviare un business online di successo in 12 passaggi, questo vi aiuterà a gestire ogni aspetto per creare il vostro business imprenditoriale.

Come avviare un business online in 12 step:

L'avvio di un business online è molto simile a quello di un business, per così dire, tradizionale.

La struttura aziendale, la gestione delle finanze e del personale sono quasi le stesse, con il vantaggio che i business online tendenzialmente offrono una maggiore flessibilità, comportano un elevato potenziale di crescita e richiedono un minore investimento iniziale per poterlo sviluppare.

1. Pensa ad un'idea vincente

La prima cosa che devi fare, prima ancora di avviare il business, è quella di pensare a trovare un'idea valida, un'idea che rivoluzionerà il mercato. In altre parole, devi capire quale tipo di business hai intenzione di lanciare.

Nel momento in cui hai un'idea o più idee, scrivile in un foglio o in un documento in word. Poi pensa bene, quale di queste idee può dare maggiore vantaggio a te stesso e all'economia?

Quando hai deciso qual è l'idea che ha una maggiore possibilità di crescita e di sviluppo nel mercato dobbiamo iniziare a delineare un piano preciso che possa portare quell'idea alla realizzazione del progetto scelto.



Strutturando un business plan ben definito, un modello finanziario adatto al business che hai scelto, una buona strategia di branding e utilizzando le giuste informazioni e strategie di marketing puoi trasformare quell'idea che hai pensato in un business di successo.

Le idee di business da analizzare in questo mercato di grandi cambiamenti sono moltissime e devi essere molto preparato nel capire di cosa c'è bisogno là fuori, qual è quel prodotto o quel servizio che porta vantaggio.

In base alle vostre informazioni, conoscenze e le vostre passioni, puoi iniziare a stilare una lista delle attività che vuoi sviluppare.

Ovviamente, limitarsi a trovare un'unica idea non è sufficiente. Quello che devi fare è calcolare il potenziale di quella determinata idea e valutare la domanda, la richiesta di mercato per capire se quell'idea può ottenere grandi risultati dopo il lancio.

2. Iniziare ad elaborare un business plan

Contrariamente a quanto si possa pensare, un business plan non è utile solo a commercialisti e investitori.

Al contrario, se riuscirete a capire come sviluppare, come stilare un business plan completo vi ritroverete tra le mani uno strumento estremamente potente per definire ogni aspetto della vostra strategia aziendale, dal marketing a eventuali ostacoli.

Ecco un esempio di come potreste organizzare il vostro business plan:

1. **Executive summary:** in questa sezione viene inserita la sintesi di tutte le informazioni presenti nel documento.
2. **Informazioni sull'azienda:** in questa parte iniziate a scrivere in modo chiaro e corretto chi siete e cosa avete in mente di realizzare.
3. **Analisi di mercato:** in questa parte dovete spiegare le dimensioni del mercato, dovete analizzare la posizione della vostra azienda e dovete descrivere i possibili competitori e se c'è un mercato di sviluppo.

4. **Prodotti e servizi:** in questa parte dovete descrivere il prodotto o servizio venduto nel vostro business.
5. **Strategie di marketing:** in questa sezione dovrete delineare le vostre decisioni di marketing e le strategie di sviluppo da utilizzare.
6. **Piano logistico e gestionale:** il business plan dovrà analizzare anche gli aspetti gestionali del business dai fornitori, all'attrezzatura all'inventario.
7. **Piano finanziario:** in che modo la vostra azienda può sopravvivere e creare una prospettiva di crescita nel tempo? A quanto ammonta il capitale iniziale di partenza, e quali sono le previsioni di guadagno? Hai pensato ad un'idea di trovare dei partner o finanziatori per sviluppare nel miglior modo possibile il tuo progetto?

3. Trovare i fondi per finanziare il business

Se vuoi avviare un business partendo da ZERO questo è possibile, è bene avere anche un piano B, C e magari anche D per ricavare il denaro necessario ad avviare il business in modo da avere maggiore possibilità.

I modi più comuni per finanziare un business

- **Prestiti aziendali:** se la vostra situazione finanziaria te lo permette, potete scegliere la strada più veloce e chiedere un prestito aziendale, questo è un ottimo modo per ottenere i fondi per avviare un business.
- **Sovvenzioni:** spesso sono disponibili delle sovvenzioni (per regioni, comuni o nazionali) destinate a piccole/medie imprese che decidono di avviare un business, come imprenditoria femminile, imprenditori under 30 e così via.
- **Shopify Capital:** se il vostro negozio online dovesse essere idoneo a ricevere un finanziamento potete effettuare richiesta tramite Shopify Capital, riceverete un'email e un messaggio sulla pagina Home del vostro pannello di controllo. Se il finanziamento viene approvato, riceverete l'importo sul vostro conto bancario aziendale.

- **Investitori personali:** le startup possono essere finanziate tramite Venture Capital o angel investor, se no la soluzione è tramite amici e familiari. Questo sistema è molto valido perchè hai la possibilità di iniziare a cercare investitori senza avere molti documenti utilizzando una burocrazia piu semplice. Quello che ti serve è un business plan da fare vedere alle persone che conosci e fare capire l'importanza di investire con te.
- **Crowdfunding:** il crowdfunding è un modo alternativo per raccogliere denaro con persone, contatti che non conosci direttamente. Scegliendo di inserire il tuo progetto in una delle piattaforme regolamentate hai la possibilità di trovare investitori che vogliono investire nella tua idea.

4. Scegliere una struttura organizzativa

Scegliere la giusta struttura organizzativa prima di avviare un business vuol dire sostanzialmente determinare come verrà diviso, ordinato e coordinato il lavoro all'interno del vostro sistema organizzativo.

In pratica, si tratta di formare una struttura di divisione di compiti che viene seguita ogni giorno all'interno della vostra azienda.

In questa fase dovrete anche individuare la forma giuridica dell'impresa più adatta al vostro business.

La prima distinzione da fare riguarda di scegliere l'esercizio dell'attività in forma individuale (un'azienda costituita da una sola persona) o collettiva (dove l'azienda è costituita da diversi soci che collaborano allo svolgimento dell'attività).

Questa è una scelta importante perché inserire persone come soci nell'azienda molte volte comporta dei litigi che fanno in modo che il progetto non si sviluppi come descritto nel business plan specificato.

Un'altro fattore è quello di effettuare un'ulteriore distinzione quando si decide di creare un'azienda, tra società di persone e di capitali:

- **Società di persone:** sono caratterizzate dalla responsabilità illimitata e solidale dei soci, e sono le società in nome collettivo (Snc) e le società in accomandita semplice (Sas). Queste società sono semplici, comportano costi di gestione non elevati, una tenuta di amministrazione semplice, l'unica cosa che comporta un rischio in ogni bene che hai intestato a te stesso, come casa, macchina ecc.
- **Società di capitali:** sono caratterizzate dalla responsabilità limitata dei soci, e sono le società a responsabilità limitata (Srl), le società per azioni (Spa) e le società in accomandita per azioni (Sapa). Queste società ti permettono di iniziare il tuo business online in modo più credibile con i tuoi fornitori o clienti, hai una struttura diversa con un capitale sociale e non hai il rischio con i beni personali.

Conoscere tutti i modelli disponibili per poter avviare un business online è fondamentale per capire quale struttura è più adatta alla tua persona.

5. Richiesta per ottenere eventuali licenze e/o permessi

Quando avrete capito come gestire il vostro business dovrete assicurarvi di possedere eventuali licenze o permessi.

Le licenze e/o permessi che servono variano molto da paese in paese, e soprattutto potrebbero variare a seconda del posto in cui svolgete la vostra attività (ad esempio, se volete sviluppare un business in Italia per vendere all'estero).

In questa situazione la soluzione corretta è di consultare un professionista esperto del vostro settore prima di avviare il business, per avere la certezza di ottenere ogni licenza e/o permesso senza problemi.

6. Aprire un conto bancario aziendale

Quando avete deciso il proprio business online da sviluppare, si è scelta la struttura giuridica aziendale, dovete aprire un conto bancario aziendale per poter iniziare il vostro business e ricevere i pagamenti in entrata e in uscita.

Una cosa fondamentale è di mantenere le vostre finanze personali e aziendali separate, perchè se decidete di fare così questo vi aiuterà anche quando sarà il momento di pagare le tasse, e potrebbe essere utile anche nel caso di eventuali automazioni.

Quando avete aperto un vostro conto aziendale, potrete collegarlo con diversi provider per offrire ai vostri clienti un modo semplice e sicuro di effettuare i pagamenti, come PayPal, Stripe, Exhibit.

Se decidete di avere un negozio fisico, ricordate che accettare pagamenti con carta di credito è obbligatorio, e dal 2023 chi non rispetta questo obbligo incorrerà in provvedimenti e sanzioni. Dopo aver aperto il vostro conto bancario, scegliete di aggiungere un sistema di POS tramite la vostra banca collegato al conto bancario e inserirlo nel vostro negozio.

7. Scegliere gli strumenti e i software adatti

Avviare un business vuol dire, purtroppo, dover fare più di quanto umanamente possibile. Fortunatamente, ci sono diversi strumenti e software pronti a rendere il vostro lavoro decisamente più fluido e snello.

Per chi lavora nell'imprenditoria il tempo è denaro, che è un motivo in più per individuare delle procedure di automatizzazione per gestire meglio il vostro tempo.

I software più utili per avviare un business:

- **Contabilità:** avere delle App per effettuare la fatturazione elettronica e per la gestione della contabilità è uno dei sistemi migliori per avviare un business online con il piede giusto ed evitare errori.
- **Email marketing:** strumenti come Click Funnel, Thunderbird possono aiutarvi a promuovere il tuo progetto e creare email automatiche di benvenuto o per i carrelli abbandonati prima ancora di avere effettuato la prima vendita. Ricorda

che le email sono uno strumento importante di comunicazione diretta e di valore.

- **Advertising:** per promuovere il vostro business online potreste scegliere diversi strumenti di marketing, uno di questi è nell'investire in ads e inserzioni sponsorizzate.
- **Gestione dei progetti:** anche se la vostra società è costituita da una sola persona, vi renderete conto che la lista delle cose da fare cresce con molta facilità perchè durante il percorso vi vengono più idee da inserire. I software per la gestione delle attività potrebbero rivelarsi uno strumento importante per la vostra gestione e vi assicureranno di non perdervi neanche una scadenza e di restare sempre al passo con lo sviluppo della vostra azienda.

8. Assumere il personale necessario

Ora siete arrivati al punto di capire attentamente come poter avviare un business online, il passo da fare è quello di assumere il team di persone che si occuperà della crescita, della gestione e che vi aiuterà a fargli raggiungere il successo.

Ecco alcuni dei ruoli di cui potreste avere bisogno:

- Manager delle vendite
- Customer Services
- Manager dell'inventario
- Accountant
- Social media manager
- Specialista Ads
- Graphic designer
- Marketer

Quello che vi possiamo indicare anche se nella parte iniziale dell'azienda è molto complicato assumere personale, la soluzione è quella di investire il proprio tempo nell'installare e utilizzare dei software, come assistente virtuale per aiutarvi a gestire le attività e gli impegni per l'attività.

9. Creare il sito web dell'azienda

Quando avete scelto come poter avviare il vostro business dovete in questo periodo storico imparare a creare o dovete chiedere a degli esperti per sviluppare un vostro sito web aziendale. Il sito web è la vostra vetrina, il vostro negozio online che vi permette di iniziare a vendere online ed è importante per affermare anche online la presenza della vostra attività.

Molte persone pensano che sia più semplice e meno costoso vendere tramite il marketplace di altri siti. Se vuoi essere un'azienda credibile e strutturata al meglio devi sviluppare un sito web in modo da vendere i tuoi prodotti e/o servizi. Poi ci sono altre opportunità per vendere che sono tramite delle landing page, funnel di vendita.

Oltretutto, i consumatori al giorno d'oggi si aspettano che le aziende (anche offline) abbiano un sito web, e l'ultima cosa che desiderate è non soddisfare le aspettative dei vostri clienti.

Un sito web vi aiuterà a rimanere in contatto con i vostri clienti, ad avere la possibilità di collegare Google Business Profile per trovare nuovi clienti, a promuovere le offerte speciali e molto altro ancora. Questo sistema dà ai visitatori un modo veloce per ottenere informazioni utili sul vostro progetto.

Inoltre, se un domani doveste decidere di portare la vostra attività online, avrete già costruito una solida base da cui partire.

10. Promuovere il business

Quando tutti i compiti pratici che riguardano l'avvio del vostro business saranno stati completati e sarete pronti per il lancio ufficiale, c'è un altro fattore che dovete

imparare che è la promozione e le strategie di marketing più efficaci per poterti vendere online.

Come potete promuovere il vostro business nei primi giorni dal lancio

- **Sfruttate la vostra rete:** partite promuovendo il vostro business sui canali gratuiti sui quali siete già presenti, iniziate dai social media alla vostra lista di contatti. Impostate un sistema di email personali per richiedere supporto ai vostri conoscenti, iniziate ad attirare i primi clienti e poi offrite loro delle opportunità per risparmiare o guadagnare dalla vendita dei vostri prodotti e/o servizi offerti.
- **Offrite sconti:** premiare i primi clienti con sconti particolari in base al volume di vendite e riservati solo a loro è un ottimo modo per aumentare l'interesse dei consumatori verso il tuo business, soprattutto quando è un'attività sconosciuta, senza recensioni o prova sociale.
- **Attivate delle inserzioni a pagamento:** Se doveste lanciare il vostro business online con un budget limitato, le inserzioni a pagamento sono un ottimo metodo per aumentare la visibilità del vostro brand e raggiungere il vostro pubblico di possibili clienti ideale.

11. Prevenire le perdite

La prevenzione delle perdite è una cosa importante per non rischiare di creare debiti all'azienda stessa e di utilizzare dei software antispam di sicurezza informatica per ridurre furti e frodi, ovvero perdite evitabili, generate da errori umani o da attività intenzionali.

Fortunatamente ci sono diversi metodi utili per prevenire le perdite:

- Verificare i processi di assunzione e formazione del personale
- Istituire politiche chiare per il codice di condotta
- Creare dei sistemi di sicurezza per i siti e data mining POS

- Ottenere la collaborazione dei dipendenti
- Assumere personale addetto alla prevenzione
- Sviluppare delle prassi contabili rigorose
- Migliorare e gestire l'inventario

12. Attenzione alla burocrazia

Abbiamo parlato di avviare un business e di vendere online, ma anche le attività più moderne e più smart devono fare i conti con una certa dose di burocrazia e di adempimenti legali.

Ad esempio, per la vendita online ci sono diversi adempimenti e obblighi fiscali da conoscere bene.

Se avete creato un vostro brand potreste pensare di registrare il marchio, magari per tutelarvi da eventuali contraffazioni o copie illecite.

Ci sono anche nel business online delle regolamentazioni di mercato. Alcuni esempi sono i Termini & condizioni di contratto, la privacy & policy da aggiornare ogni periodo ed altre parti come licenze in base alla categoria di business che si è deciso di costruire.

Insomma, ricordate che avviare un business non è una faccenda da prendere alla leggera.

Inoltre, ogni azienda è diversa e ha le proprie caratteristiche, quindi cercate sempre di rivolgervi a dei professionisti in grado di valutare la vostra situazione specifica.

Conclusioni

Se fino a qualche anno fa, quando si parlava di lavoro e di business, si immaginava subito un ufficio e orari prestabiliti, negli ultimi anni sempre più persone preferiscono avere un business direttamente da casa cercando soluzioni per lavorare da remoto, e sempre più aziende spostano online tutta la loro attività.



Sviluppare un business online vuol dire aprire un'attività che non necessita altre basi operative se non la vostra abitazione, e alcuni dei business gestibili da casa possono offrire anche la possibilità di lavorare viaggiando.

Ciononostante, si tratta comunque di un'idea di business che ha tanti vantaggi quante responsabilità.

Avviare un business online, è un'attività che vi permette di partire senza troppo impegno e di investire le vostre risorse in modo prudente, soprattutto a causa dei costi più contenuti.

Proprio per questi motivi, molte persone scelgono di avviare un business online parallelamente al loro lavoro "ufficiale", in modo da creare un piano B e prendere decisioni più radicali (come quella di lasciare il loro lavoro principale) solo quando il business online è già avviato e di successo.

Ti ringrazio per avermi dato fiducia, scaricando questa guida gratuita.

Raggiungi la vita che vuoi realizzare, scopri come fare.

Ci vediamo presto,
Simone Campagnolo

[Prenota la tua call Gratuita con Simone - clicca qui - \(simonecampagnolo.com\)](https://simonecampagnolo.com)

FOLLOW ME →

