


Vuoi metterti
in proprio?

Non sai
come fare?

Ti serve
aiuto?

La Guida smart per
aspiranti imprenditrici
e imprenditori offre
una risposta alle tue
domande

«Vuoi metterti in proprio?
Non sai come fare?
Ti serve aiuto?»

Questo è lo slogan con cui si presenta la Piattaforma Servizio Nuove Imprese che Unioncamere dedica ad aspiranti imprenditrici e imprenditori.

La Guida SMART adotta questo stesso slogan e ti propone gli strumenti e i servizi disponibili in Puglia insieme ai passi da compiere per valutare, progettare ed avviare la tua impresa.

Il percorso di creazione di impresa è poi completato con una panoramica sul tessuto economico ed imprenditoriale del territorio ed altri aspetti utili.

Presentazione della guida

Tutti i servizi a supporto dell'aspirante imprenditore

Come creare la tua impresa: il percorso

Territorio e analisi di mercato

La popolazione (i potenziali clienti)

Le risorse umane per fare impresa

Le imprese e gli imprenditori

Gli investimenti digitali e green delle imprese

Le nuove imprese



La guida presenta i servizi offerti dalle Camere di Commercio pugliesi e da Unioncamere ad aspiranti imprenditrici e imprenditori: numerosi strumenti consentono, come primo passo, di esplorare in autonomia i diversi aspetti da considerare. Ti consigliamo ad esempio di partire dai test per valutare, ad esempio, le tue competenze manageriali e imprenditoriali, le tue competenze digitali e green. Dopo che ti sarai fatto un'idea e avrai iniziato a disegnare il tuo progetto, anche con i suggerimenti di questa guida, sarai già un passo avanti per valutarlo con maggiore efficacia con l'aiuto degli esperti. Puoi fissare un appuntamento allo Sportello Servizio Nuove Imprese della Camera di Commercio!

La guida sintetizza i passi fondamentali per la valutazione, progettazione e avvio dell'impresa evidenziando i passaggi chiave a partire dalla valutazione dei requisiti fondamentali: competenze formali, titoli di studio e certificazioni necessarie, capacità finanziarie e, ovviamente, caratteristiche personali distintive.

A completamento del percorso di creazione di impresa, ti suggeriamo di approfondire gli altri aspetti importanti da conoscere riguardo al territorio, al mercato del lavoro e alle caratteristiche delle imprese che sono state recentemente avviate da nuovi imprenditrici ed imprenditori della tua regione.

Accedi alle fonti inquadrando il QR code e verifica se puoi disporre di dati più aggiornati



Consulta la guida smart del tuo territorio. La trovi nel sito della tua Camera di Commercio e nella sezione dedicata di Unioncamere Puglia



<https://www.ba.camcom.it/>



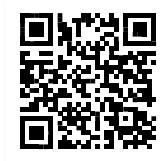
<https://www.brta.camcom.it/>



<https://www.fg.camcom.it/servizi/servizio-nuove-imprese>



<https://www.le.camcom.it/>



<https://www.unioncamerepuglia.it/>

La Guida non ha l'ambizione di presentare esaurientemente tutte le informazioni utili ma piuttosto di offrire un percorso di esplorazione di diversi argomenti, dei quali offre una sintesi con le informazioni più significative, e, soprattutto, di indicare la via verso i percorsi di approfondimento tramite link diretti alle fonti dove l'aspirante imprenditore può trovare le informazioni più specifiche adatte al suo progetto.

Delinea il percorso da seguire per la creazione di impresa, con la descrizione sintetica degli strumenti a disposizione dell'aspirante imprenditore e con i link ai siti istituzionali per l'accompagnamento e per l'avvio della nuova attività (ad esempio sportello nuova impresa della Camera di commercio, accesso al SUAP, servizi digitali per l'impresa, portale start-up innovative).

Intende allargare l'orizzonte del neo imprenditore ad altri aspetti non meno importanti da considerare per aumentare le possibilità di successo dell'iniziativa. Numerose sezioni della guida infatti propongono spunti e collegamenti per approfondire la conoscenza del territorio, del tessuto imprenditoriale con le sue specializzazioni, l'analisi delle caratteristiche delle imprese nate negli ultimi anni, la digitalizzazione, l'attenzione agli aspetti ambientali, i fabbisogni professionali, valutandone le tendenze recenti e le prospettive per i prossimi anni.



TUTTI I SERVIZI A SUPPORTO DELL'ASPIRANTE IMPRENDITORE

In questa sezione troverai:

- una guida ai contenuti della Piattaforma Servizio Nuove Imprese di Unioncamere con i collegamenti verso strumenti di *Orientamento e formazione*, *Storie di nuove imprese* e altri approfondimenti utili
- i servizi offerti dallo Sportello Servizio Nuove Imprese del tuo territorio
- gli approfondimenti e i servizi a supporto dell'impresa proposti dalla Camera di Commercio



Unioncamere dedica una pagina del portale *ExcelsiOrienta* all'imprenditorialità con una sezione dedicata alle news e una guida che risponde alle prime domande di aspiranti imprenditrici e imprenditori.



Guida all'imprenditorialità

Scansiona il codice QR per accedere alla guida di Unioncamere



Notizie dal mondo dell'imprenditorialità

Scansiona il codice QR per accedere alle news di Unioncamere

Tutti i servizi a supporto dell'aspirante imprenditore

Piattaforma Servizio Nuove Imprese

Unioncamere ha realizzato una piattaforma dedicata all'aspirante imprenditore, il Servizio Nuove Imprese (SNI):

<https://sni.unioncamere.it/>

La piattaforma ha lo scopo di accompagnare l'utente in un percorso di consapevolezza sul significato del diventare imprenditori e fare impresa, condividendo informazioni di base, orientamento all'imprenditorialità, expertise tecnica, attività formative e di assistenza tecnica alla creazione di impresa, notizie e informazioni dai territori, messe a disposizione dalla rete camerale italiana.

SNI SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



Piattaforma SNI

Scansiona il codice QR per accedere alla piattaforma di Unioncamere

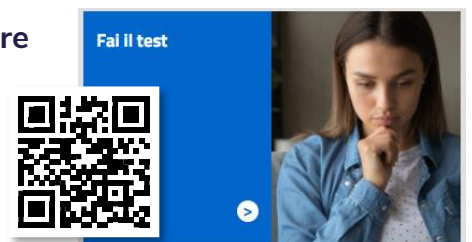
Metti alla prova le tue capacità imprenditoriali

Leggi le storie di neo-imprenditori

Scopri le opportunità di orientamento e formazione

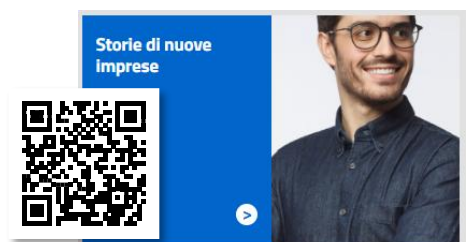
► I test per l'aspirante imprenditore

Scopri di più sulle tue qualità personali e sulle tue competenze, sui rischi connessi all'attività imprenditoriale



► Storie di nuove imprese

Ascolta le storie raccontate da neoimprenditori, che proprio come te, si stanno impegnando in un'avventura imprenditoriale



► Orientamento e formazione

Per partecipare, previa registrazione, alle proposte online di orientamento e formazione per aspiranti e neo-imprenditori



Tutti i servizi a supporto dell'aspirante imprenditore

Il Servizio Nuove imprese della Camera di Commercio

Vuoi il consiglio di un esperto?

Vuoi valutare la solidità del tuo progetto imprenditoriale?

Fissa un appuntamento alla Camera di Commercio



Camera di Commercio di Bari

<https://sni.unioncamere.it/sni-territoriali/sni-camera-di-commercio-di-bari>

Camera di Commercio di Brindisi-Taranto



<https://sni.unioncamere.it/sni-territoriali/sni-camera-di-commercio-di-brindisi-taranto>



Camera di Commercio di Foggia

<https://sni.unioncamere.it/sni-territoriali/sni-camera-di-commercio-di-foggia>

Camera di Commercio di Lecce



<https://sni.unioncamere.it/sni-territoriali/sni-camera-di-commercio-di-lecce>

Unioncamere Puglia

<https://www.unioncamerepuglia.it/>



La Camera di Commercio è al fianco delle imprese per semplificare le procedure amministrative attraverso l'erogazione dei propri servizi



COME CREARE LA TUA IMPRESA: IL PERCORSO

Hai già un'idea o cerchi un'ispirazione per valutare la possibilità di avviare un'attività in proprio? In questa sezione ti presentiamo una sintesi dei diversi aspetti da tenere in considerazione, i passaggi chiave e gli strumenti per progettare, valutare e avviare la tua impresa.

Il primo passo, che spesso non è sufficientemente valorizzato, è la valutazione delle proprie competenze formali e qualità personali.

Segue la valutazione dell'idea imprenditoriale con la compilazione di un *Business Model Canvas* che ti aiuta a visualizzare e organizzare i principali elementi dell'attività, identificando i punti di forza e le debolezze e consentendo di sviluppare strategie mirate.

Il risultato dell'analisi del passaggio precedente ti consente di sviluppare il progetto imprenditoriale con il *Business Plan*, fondamentale per valutare la sostenibilità economica e finanziaria del progetto e per definire obiettivi e strategie vincenti.

Il percorso si completa con l'apertura e l'avvio dell'attività: registrazione presso gli enti competenti dell'attività, eventuale ottenimento di licenze o autorizzazioni necessarie e avvio dell'attività. È il momento di mettere in pratica quanto pianificato, iniziando la propria avventura imprenditoriale!

Come creare la tua impresa: il percorso

Esperienze, competenze e qualità personali richieste

Per avviare una nuova impresa «solida», oltre ad un'idea iniziale, sono necessari anche elementi chiave, tra cui **competenze e qualità personali**.

Tra le qualità personali, le **abilità imprenditoriali** permettono di identificare opportunità di mercato e di agire prontamente per sfruttarle, le competenze relazionali sono fondamentali per costruire e mantenere rapporti proficui con clienti, fornitori e collaboratori, mentre le competenze organizzative sono cruciali per gestire efficacemente le risorse e i processi aziendali.

Non meno importanti sono le **capacità finanziarie**, essenziali per garantire la sostenibilità economica di un progetto, attraverso una gestione lungimirante delle entrate, e oculata delle uscite e degli investimenti.

Oltre alle abilità e capacità, sono fondamentali **entusiasmo e motivazione** che forniscono l'energia e la resilienza necessarie per affrontare sfide e rischi. L'entusiasmo stimola anche la **creatività** e aiuta a mantenere una visione positiva anche nei momenti difficili, mentre la motivazione ti mantiene concentrato sugli obiettivi e ti spinge a perseverare, migliorando le probabilità di successo.

La motivazione, d'altra parte, è ciò che ti mantiene saldo sugli obiettivi a lungo termine, aiutandoti a rimanere concentrato anche quando le cose si fanno complicate o i risultati tardano ad arrivare. È la spinta che ti ricorda il "perché" del tuo progetto, alimentando la tua determinazione e incentivandoti a risolvere i problemi piuttosto che a scoraggiarti.

Le tue conoscenze, competenze tecniche e trasversali sono adatte per intraprendere la tua attività?

► Le competenze e le qualità personali

Capacità

Imprenditoriali
Relazionali
Organizzative
Finanziarie

Potenziali

Motivazione
Creatività
Competenze trasversali
Entusiasmo



Piattaforma SNI

Scansiona il codice QR per accedere al test



Come creare la tua impresa: il percorso

Esperienze, competenze e qualità personali richieste

Per l'avvio di un'impresa, i **titoli di studio** e le **certificazioni** richieste variano molto in base al settore e al tipo di attività. Dal punto di vista tecnico, sono necessarie solide **conoscenze del mercato** di riferimento, dei **prodotti e servizi** e dei relativi **metodi di produzione**.

Conoscere **leggi e normative**, così come le basi di **comunicazione e marketing**, è essenziale per avviare un'impresa con sicurezza e successo. Le normative ti aiutano a rispettare i requisiti legali e proteggono l'azienda da rischi legali, mentre la comunicazione e il marketing sono fondamentali per attrarre e fidelizzare i clienti.

Titoli di studio e certificazioni sono indispensabili per l'esercizio di alcune attività, come:

- Abilitazione professionale per estetisti e parrucchieri
- HACCP nel settore alimentare
- SAB per la somministrazione di alimenti e bevande
- Iscrizione all'Ordine o al Collegio professionale per architetti, geometri, fisioterapisti, infermieri, ecc.

...



Registro Imprese

Scansiona il codice QR per conoscere i requisiti e i titoli necessari per lo svolgimento di alcune attività economiche

La **creatività** e la **fantasia** sono le leve per l'innovazione e per distinguersi in un mercato competitivo, mentre la **motivazione** è il motore che spinge a superare ostacoli e difficoltà, trasformando le sfide in opportunità. Queste qualità, insieme alla **capacità di visione** e alla **determinazione**, sono fondamentali per navigare nel dinamico mondo degli affari, dove l'**adattabilità** e l'**innovazione** sono essenziali per il successo a lungo termine.

Un altro pilastro per il successo è una profonda **conoscenza del settore** in cui si intende operare. Questo non si limita alla comprensione di produzione e servizi, ma si estende a una piena consapevolezza delle **leggi**, delle **normative** e delle **tendenze di mercato** rilevanti. Essere aggiornati su questi aspetti permette di navigare il contesto imprenditoriale con maggiore sicurezza e di prendere decisioni informate.

Se ti riconosci in queste esperienze, competenze e qualità personali hai il profilo giusto per scegliere una forma di lavoro indipendente.

Il **lavoro indipendente** è un'opzione che consente di esercitare una professione o un'arte in autonomia, senza vincoli di subordinazione tipici del lavoro dipendente, offrendo maggiore flessibilità nella gestione del proprio lavoro.

Le tue conoscenze, competenze tecniche e trasversali sono adatte per intraprendere la tua impresa?

Sai che per esercitare alcune attività devi frequentare dei corsi e conseguire un'abilitazione o una certificazione?

► Le competenze formali e le conoscenze

Conoscenze

Mercati
Leggi e normative
Prodotti o servizi
Metodi di produzione
Comunicazione e marketing



Studi

Diploma
Titolo universitario
Iscrizione all'Albo
Certificazioni per l'esercizio dell'attività

Se vuoi metterti in proprio puoi scegliere tra diverse forme di lavoro indipendente: imprenditore, lavoro autonomo e libero professionista con e senza Albo

► Le diverse forme di lavoro indipendente

Imprenditore

Iscritto al Registro delle Imprese
Artigiano
Agricolo
Commerciante

Lavoratore autonomo

Posizione IVA
Non presente specifico Albo
Iscritto alla gestione separata INPS



Libero professionista

Posizione IVA
Iscritto a specifico Albo e a Cassa previdenziale



Come creare la tua impresa: il percorso

Le fasi dall'idea all'apertura dell'attività

L'avvio di un'impresa può essere sintetizzato attraverso **tre passaggi chiave**, ognuno dei quali riveste un'importanza cruciale nel percorso imprenditoriale.

1) **Valutazione dell'idea imprenditoriale**: il primo passo consiste nell'analizzare con attenzione la fattibilità e l'efficacia dell'idea di business. Questa fase richiede una riflessione approfondita sul potenziale di mercato, sul target di riferimento e sulla capacità dell'idea di soddisfare un bisogno reale o di risolvere un problema specifico. È il momento di porsi domande critiche, raccogliere dati e confrontarsi con la realtà del mercato per assicurarsi che l'idea abbia solide fondamenta su cui basarsi.

2) **Sviluppo del progetto imprenditoriale**: Una volta confermata la validità dell'idea, il secondo step è l'elaborazione di un dettagliato business plan. Questo documento è fondamentale non solo per valutare la sostenibilità economica e finanziaria dell'impresa, ma anche per definire obiettivi chiari, strategie di marketing, analisi dei competitor e piani operativi.

3) **Apertura ed avvio dell'attività**: con un'idea validata e un'attenta pianificazione del progetto imprenditoriale, è possibile procedere con l'apertura formale dell'impresa. Questa fase comprende la registrazione presso gli enti competenti dell'attività, l'eventuale ottenimento di licenze o autorizzazioni necessarie e l'avvio delle attività; è il momento di mettere in pratica quanto pianificato, iniziando a dar vita alla propria impresa.

Il percorso di creazione di impresa



Il Business Model Canvas

Il Business Model Canvas ti aiuta a visualizzare e organizzare i principali elementi di un'attività, identificando i punti di forza e debolezza e consentendo di sviluppare strategie mirate.

È uno strumento essenziale nel percorso di creazione d'impresa, perché consente di visualizzare, sviluppare e perfezionare l'idea di business in modo chiaro e strutturato. Permette di definire i blocchi fondamentali dell'impresa -come il valore offerto ai clienti, i canali di distribuzione, le risorse chiave e i flussi di ricavi in un unico quadro sinottico. Questo approccio facilita la comprensione delle relazioni tra le diverse componenti del business, supportando decisioni strategiche e adattamenti rapidi. In breve, è un metodo pratico per trasformare un'idea in un modello di business sostenibile e scalabile.

Step

1

Compila il Business Model Canvas per aiutarti a definire la tua idea di business

Il Business Model Canvas



Unioncamere SNI
Approfondimenti

Inquadra il Qrcode e seleziona la tematica:
Business Model Canvas, Business Plan



Come creare la tua impresa: il percorso

Il Business Plan

Il **business plan** è uno strumento dinamico che serve come guida nella gestione del business, ma è utile anche documento di analisi e della fattibilità del progetto e per coinvolgere eventuali investitori o finanziatori.

È un documento dettagliato e descrittivo che, spesso a partire dal Business Model Canvas, include una spiegazione approfondita della **strategia aziendale**, insieme a **piani operativi**, **analisi di mercato**, **proiezioni finanziarie** e **strategie di marketing**.

Aiuta a rispondere, ad esempio, alle domande illustrate a fianco.

Trovi un modello di business plan nella piattaforma SNI di Unioncamere, cliccando o scansionando il QR code qui sotto.



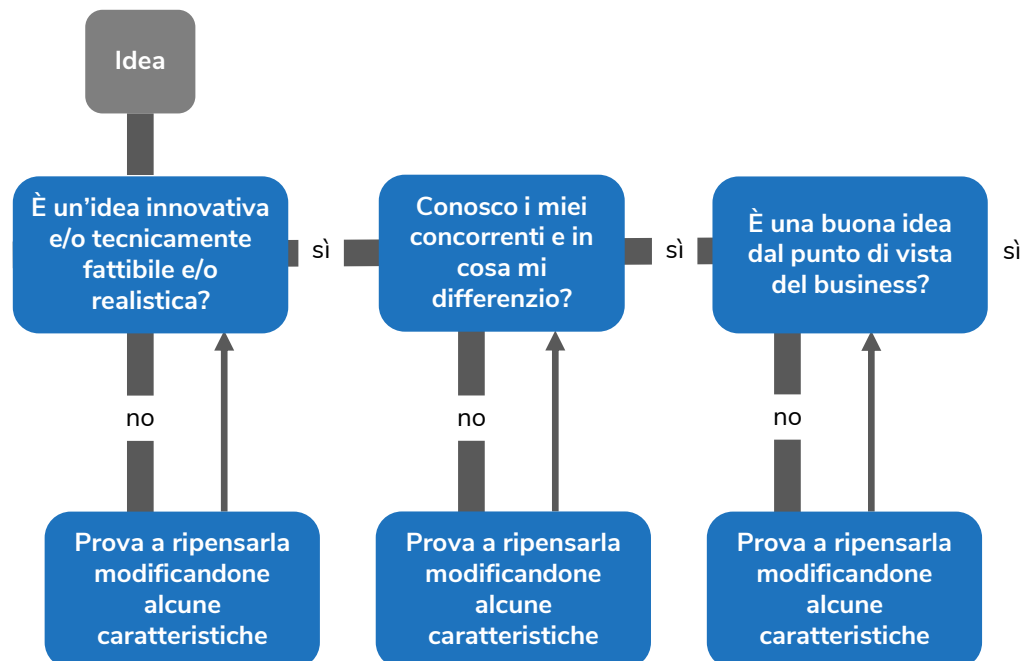
Esempio di
Business Plan

Step

1

Il Business Plan ti aiuta a valutare se l'idea imprenditoriale è vincente

► Cosa valutare per capire l'idea imprenditoriale è vincente?



L'analisi di fattibilità

Il business plan ti aiuta anche a verificare innanzitutto **se l'idea è attuabile**. Questo processo inizia con la definizione della **vision** e della **mission aziendali**, che stabiliscono le attività, le strategie e gli obiettivi dell'impresa, sia a breve che a lungo termine. La vision fornisce una prospettiva futura ambiziosa dell'azienda, mentre la mission descrive lo scopo e i valori fondamentali dell'organizzazione.

Per posizionare strategicamente un'impresa nel suo settore, è essenziale effettuare un'approfondita **analisi del mercato di riferimento**, che include la comprensione dei clienti potenziali, l'identificazione dei fornitori, l'analisi dei concorrenti e la valutazione di altre variabili di mercato.

Inoltre, è importante valutare gli **strumenti necessari per l'attività**, analizzando le risorse tecnologiche, umane e finanziarie indispensabili ed infine, verificare la sostenibilità dell'impresa sotto gli aspetti economico, ambientale e sociale.

Step

2

L'analisi di fattibilità è essenziale per valutare il progetto imprenditoriale. In questa fase ti aiutano sia il Business Model Canvas sia il Business Plan

► L'analisi di fattibilità

Analisi di mercato

Clienti
Competitor
Fornitori
Prodotti sostitutivi

Strumenti

Risorse finanziarie
Capitale umano
Certificazioni (ambientali, sicurezza, specifiche del prodotto/servizio)

Strategie

Comunicazione
Marketing
Innovazione

Sostenibilità

Ambientale
Economica
Sociale



Come creare la tua impresa: il percorso

La SWOT Analysis

La **SWOT Analysis** è strutturata in quattro elementi principali:

Punti di forza (**Strengths**)

Debolezze (**Weaknesses**)

Opportunità (**Opportunities**)

Minacce (**Threats**)

Per realizzare la SWOT Analysis:

- coinvolgi il tuo team, per dotarti di prospettive diverse
- cerca dati oggettivi, come indagini di mercato, feedback di clienti o analisi dei competitor
- definisci azioni concrete, ad esempio, per superare le eventuali debolezze individuate

Una buona SWOT Analysis ti permette di avere una visione chiara delle sfide e dei vantaggi competitivi per orientare la tua strategia in modo mirato e consapevole.

Step

2

Conosci la SWOT Analysis? È uno strumento molto efficace per conoscere i punti di forza e le debolezze del tuo progetto

► La SWOT Analysis

Punti di Forza: Rifletti su ciò che la tua azienda fa meglio rispetto ai concorrenti. Pensa a risorse uniche, competenze del team, tecnologie esclusive, una forte base clienti, o una *brand reputation* solida. Identifica cosa ti distingue sul mercato (ad esempio, l'esperienza, la qualità del prodotto o un servizio clienti eccellente).

Debolezze: Identifica aree in cui l'azienda può essere vulnerabile, come la mancanza di risorse, la dipendenza da pochi clienti, o eventuali gap di competenze. Concentrati su ciò che puoi migliorare. Evita di essere generico. Più specifici sono i punti deboli, più sarà facile sviluppare strategie per affrontarli.

Opportunità: Identifica le tendenze emergenti che potrebbero avvantaggiarti, come nuovi bisogni dei clienti, tecnologie avanzate, o cambiamenti normativi favorevoli. Considera espansioni o partnership. Se esistono mercati inesplorati o potenziali collaborazioni con altre aziende, includili in questa sezione. Sfrutta tutte le risorse e il network disponibile per trarre vantaggio da queste possibilità.

Minacce: Valuta i fattori esterni che possono influire negativamente, come nuove normative, l'ingresso di nuovi concorrenti, o l'instabilità economica. Prendi in considerazione sia i rischi immediati sia quelli a lungo termine, sviluppando piani di mitigazione o strategie di diversificazione per proteggerti.

L'analisi di fattibilità

Stesura bozza di progetto

Documento sintetico di comunicazione dell'idea imprenditoriale

Cosa rende l'idea di startup unica e distintiva rispetto alla concorrenza?

Quale potenziale valore aggiunto per i potenziali clienti o utenti?

Quali sono le competenze ed esperienze chiave del fondatore o dei membri chiave della squadra

Quali sono gli obiettivi a lungo termine e la visione della startup

...

Step

2

Arricchisci l'analisi preliminare che hai realizzato con il Business Model Canvas e il Business Plan con tutti gli elementi che concorrono al progetto

Analisi preliminare

Affinamento del progetto

Analisi dei fattori che concorrono alla realizzazione dell'idea imprenditoriale

Capacità finanziaria

Spazi di produzione della startup

Clienti e fornitori

Beni materiali, strumentali ed eventuale personale necessario all'avvio e alla conduzione dell'attività

Possibili finanziamenti, contributi a fondo perduto

Competitor diretti e indiretti

Ideazione di marchi, loghi, denominazione dell'impresa

Sostenibilità ambientale, sociale ed etica

Scalabilità dell'idea di startup: crescere rapidamente ed espandersi in nuovi mercati

Strategie di marketing per il lancio dell'attività e per i successivi passi



Come creare la tua impresa: il percorso Apertura e avvio dell'attività e scelta della forma giuridica

L'avvio di un'impresa inizia con l'iscrizione al Registro Imprese, un passaggio fondamentale che formalizza l'esistenza dell'azienda agli occhi della legge e del mercato.

Gli imprenditori sceglieranno tra le diverse **forme giuridiche** disponibili per la loro attività, che variano dall'impresa individuale a diverse tipologie di società, fino alle start-up innovative. La scelta della forma giuridica è un elemento strategico che influenzerà numerosi aspetti dell'attività, inclusi gli obblighi legali, fiscali e di gestione.

In caso di costituzione di società, il passaggio preliminare all'iscrizione del Registro Imprese e recarsi dal **notaio** che si occuperà della stesura dell'atto costitutivo.



Unioncamere SNI

Scansiona il codice QR per aprire il video di aiuto alla scelta della forma giuridica



Unioncamere SNI

Scansiona il codice QR per aprire un documento di aiuto alla scelta della forma giuridica

Le start-up innovative

Le **start-up innovative** sono al centro di un crescente interesse da parte dei finanziatori, grazie alla loro capacità di generare e sviluppare nuove idee, prodotti e servizi ad alto valore tecnologico, **in tutti i settori di attività economica**.

Il sostegno a queste realtà imprenditoriali non solo favorisce la loro crescita ma contribuisce anche allo sviluppo economico complessivo, sottolineando l'importanza dei giovani imprenditori come motore di innovazione per l'economia di domani.

In Puglia sono attive oltre 700 start-up e piccole medie imprese innovative!!

Chiedi aiuto ad un esperto! Ti aiuterà a valutare se la tua idea imprenditoriale soddisfa ai requisiti



Ateco, la ricerca della normativa per l'inizio dell'attività d'impresa



Camere di Commercio e Ministero dello Sviluppo Economico

Scansiona il codice QR per aprire la Guida alla start-up innovativa



Cosa sono le start-up e PMI innovative



Scansiona i codici QR per esplorare le start-up e le pmi innovative

Step 3

Scegliere la forma giuridica giusta per la tua nuova attività è cruciale, poiché influisce su aspetti come le responsabilità legali, il carico fiscale, i costi e la flessibilità gestionale

► Impresa individuale

Nell'impresa individuale l'attività è svolta da un unico soggetto, il titolare dell'impresa, che può avvalersi dell'ausilio di collaboratori, anche familiari, oppure di dipendenti. Il titolare dell'impresa è l'unico responsabile della gestione d'impresa.

► Società di persone

Una società di persone è una forma giuridica di impresa in cui prevale l'elemento personale rispetto a quello patrimoniale. I soci sono solidalmente e illimitatamente responsabili per le obbligazioni sociali, salvo eccezioni. Le principali tipologie sono: S.n.c. (società in nome collettivo) S.a.s. (società in accomandita semplice). Sono adatte a piccole imprese con un forte legame fiduciario tra i soci.

► Società di capitale

Una società di capitali è un'impresa in cui prevale l'elemento patrimoniale su quello personale. La responsabilità dei soci è limitata al capitale investito. Le principali tipologie sono: S.r.l. (società a responsabilità limitata), S.p.A. (società per azioni), S.a.p.A. (società in accomandita per azioni). Sono adatte a imprese di medie e grandi dimensioni.

Step 3

Se hai un'idea innovativa che risponde ad alcuni requisiti puoi scegliere di aprire una Start-up innovativa!

► Startup Innovativa

Le Startup Innovative sono società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che rispondono a determinati requisiti ed hanno come oggetto sociale esclusivo o prevalente "lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico".

Cerca nella sezione del sito del Registro Imprese dedicata alle start-up innovative esempi di attività innovative del tuo territorio e del resto d'Italia e scopri se ci sono idee che possono ispirarti o migliorare il tuo progetto



Come creare la tua impresa: il percorso

Apertura e avvio dell'attività

Per avviare un'attività, inizialmente, si deve ottenere il **codice fiscale e la partita IVA**, requisiti fondamentali per qualsiasi tipo di attività commerciale. Successivamente, è necessario aprire le **posizioni assicurative con INAIL e INPS**, per tutelare sia l'imprenditore che eventuali dipendenti in termini di assicurazioni e contributi. L'iscrizione al **Registro delle imprese** presso la Camera di Commercio conferma la costituzione ufficiale dell'impresa, mentre la **Segnalazione Certificata di Inizio Attività (SCIA)** è da presentare allo **Sportello Unico per le Attività Produttive (SUAP)** per informare le autorità locali. Importante è anche la registrazione di nome, logo, marchi e dominio web della società per proteggere l'identità aziendale. Infine, per alcune attività, è richiesta la presentazione di specifiche **certificazioni abilitanti** per operare legalmente nel rispetto delle normative vigenti.

Con **ComunicaStarweb** si può ottemperare agli obblighi di legge verso Registro Imprese, INPS, INAIL, Agenzia delle Entrate e SUAP, inoltrando la Comunicazione Unica ad un solo destinatario che si fa carico di trasmettere a ciascun Ente le informazioni di propria competenza.



Gestisci online le pratiche per la tua attività

Scansiona il codice QR per aprire il servizio

impresainungiorno.gov.it



Scansiona il codice QR per aprire il servizio

comunica
comunicazione unica
d'impresa

Step

3

Procedure amministrative di avvio dell'attività

Richiesta del codice fiscale e della partita IVA

Apertura della posizione assicurativa INAIL

Apertura della posizione INPS per i lavoratori autonomi e per eventuali dipendenti

Iscrizione al registro delle imprese della Camera di Commercio

Segnalazione Certificata di Inizio Attività (SCIA) per lo Sportello Unico delle Attività Produttive (SUAP)

Registrazione nome, logo, marchi, dominio della società

Richiesta certificazioni abilitanti all'avvio dell'attività

Gli strumenti finanziari

Anche se la realizzazione del progetto imprenditoriale può incontrare ostacoli finanziari, un ampio ventaglio di soluzioni di finanziamento è disponibile sul territorio per idee imprenditoriali promettenti.

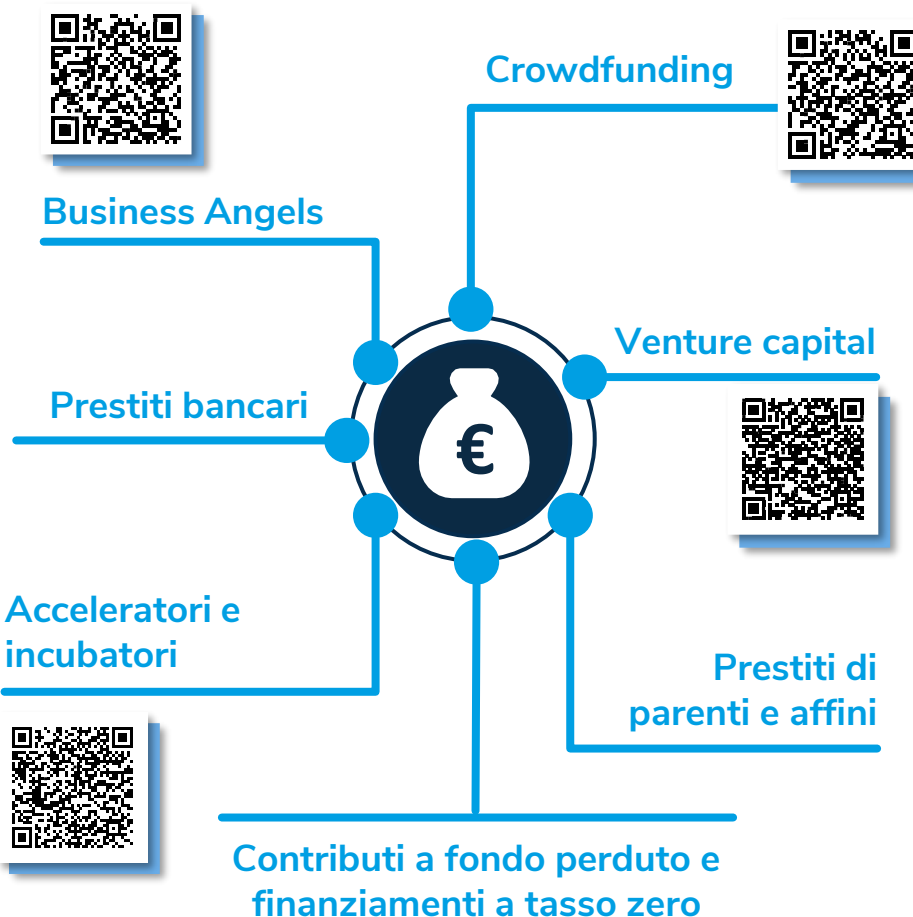
Contributi a fondo perduto e finanziamenti a tasso zero: sovvenzioni o finanziamenti erogati da enti pubblici, organizzazioni non profit o istituzioni specializzate che supportano progetti imprenditoriali senza richiedere la restituzione dei fondi, o offrono prestiti senza interessi.

Prestiti bancari: si basano sulla presentazione di un piano di business solido e sulla capacità di rimborsare il capitale più gli interessi secondo i termini concordati.

Venture Capital: investitori istituzionali o privati mettono a disposizione capitali iniziali in aziende emergenti con elevate prospettive di crescita, ricevendo in cambio quote di proprietà o una partecipazione agli utili.

Numerose forme di finanziamento possono aiutarti a realizzare la tua idea imprenditoriale. Valuta quale può essere la più adatta al tuo progetto anche chiedendo consiglio agli esperti!

► Gli strumenti finanziari



Come creare la tua impresa: il percorso

Gli strumenti finanziari

Acceleratori e incubatori: questi programmi offrono supporto finanziario e consulenza alle imprese nelle fasi embrionali, includendo spesso anche l'accesso a spazi di lavoro e una rete di contatti importanti.

Crowdfunding: finanziamento collettivo da parte di individui che supportano un'impresa o un progetto in cambio di ricompense, quote di proprietà o per mera filantropia.

Business Angels: investitori privati che mettono a disposizione capitale di rischio per start-up, contribuendo con esperienza e consulenza, in cambio di una partecipazione azionaria.

Prestiti di parenti e affini: un metodo tradizionale ma efficace, dove familiari e amici possono offrire prestiti diretti, spesso con condizioni più flessibili rispetto alle vie formali, fungendo da una rete di sostegno iniziale.

Ciascuno di questi strumenti può giocare un ruolo cruciale nel trasformare un'idea imprenditoriale di valore in un'attività fiorente e di successo.

Per orientarsi nel percorso imprenditoriale, vi sono risorse e consulenze a disposizione. La guida smart è un utile punto di partenza, fornendo spunti e collegamenti ai siti pertinenti. È essenziale mantenersi aggiornati e sfruttare ogni occasione per migliorare le proprie competenze.

Enti locali e organismi pubblici offrono sostegno essenziale attraverso consulenza e assistenza. In particolare, la **Camera di Commercio di Foggia** mette a disposizione strumenti e iniziative che facilitano l'orientamento formativo e professionale per avviare o far crescere la propria impresa.

Per chi è alle prime armi con una nuova attività, anche il **Servizio Nuove Imprese** del sistema camerale nazionale può, inoltre, risultare un supporto pratico e strategico, facilitando l'accesso a risorse, consigli e percorsi per avviare e consolidare la propria impresa.



Servizio Nuove Imprese di Unioncamere

Seleziona la tematica Bandi, agevolazioni, finanziamenti, incentivi della piattaforma SNI di Unioncamere



Bando Resto al Sud

Scansiona il codice QR per il Bando Resto al Sud

Invitalia CCIAA Foggia



Regione Puglia

Scansiona il codice QR per aprire la sezione Incentivi e credito per le imprese



TERRITORIO E ANALISI DI MERCATO

Quando si progetta di avviare un'impresa non basta analizzare il mercato delle imprese che possono rappresentare la possibile concorrenza o un modello al quale ispirarsi, è indispensabile conoscere le caratteristiche del territorio, da diversi punti di vista. In questa sezione ti proponiamo di approfondire gli aspetti:

- ❑ Geografici ed infrastrutturali, come le vie di comunicazione, la disponibilità di strumenti di telecomunicazione efficienti, i rischi ambientali, che negli ultimi anni stanno mettendo alla prova numerose attività
- ❑ Risorse ambientali e territoriali, la provincia vanta diverse riserve naturali; le attività imprenditoriali legate al mare, come la pesca, l'acquacoltura e le strutture ricettive, sono in espansione
- ❑ Culturali e storici, la Puglia è un territorio ricco di storia e cultura, con radici che affondano nelle antiche civiltà dei Dauni, Peuceti e Messapi. Crocevia di popoli e culture, ha visto il passaggio di Greci, Romani, Bizantini, Normanni e Svevi, lasciando un'eredità di castelli, cattedrali romaniche e borghi fortificati. Celebre per il barocco leccese e i trulli di Alberobello, patrimonio UNESCO, la Puglia è anche terra di tradizioni popolari, come la pizzica e le feste patronali. La gastronomia, con olio d'oliva, vini pregiati, pane e pasta artigianali, e il paesaggio, tra uliveti secolari e coste mozzafiato, ne completano l'identità culturale



Valuta la vicinanza ai trasporti pubblici, ai parcheggi e alle vie di accesso principali. Le aree ben collegate tendono a favorire un maggior afflusso di clienti. Considera se la zona ha un buon passaggio pedonale e una buona visibilità dalla strada. Google Maps e Street View possono aiutarti a visualizzare meglio il traffico e la configurazione dei quartieri.

Territorio e analisi di mercato

I comuni e le tipicità del territorio

La Puglia si affaccia su due mari, l'Adriatico a est e lo Ionio a sud, con circa 865 km di costa, tra le più lunghe in Italia.

Il suo territorio è prevalentemente pianeggiante e collinare. Il Tavoliere delle Puglie è la pianura più estesa d'Italia dopo la Pianura Padana. La Murgia è un altipiano carsico situato nel centro della regione. A sud c'è il Salento, territorio piatto e roccioso. Le uniche alture sono quelle del Gargano dove dominano la Foresta Umbra, ricca di biodiversità e i laghi di Varano e Lesina.

La Puglia è famosa anche per l'arcipelago delle Isole Tremiti, il Parco Naturale Regionale delle Dune Costiere, le Grotte di Castellana e, non ultime, le bellissime spiagge.

Trovi informazioni utili sul territorio nel sito della Regione Puglia, che offre numerose sezioni di approfondimento.



REGIONE
PUGLIA

A seconda del tipo di attività che si intende avviare, la conoscenza del territorio può aiutare a scegliere con maggiore attenzione il luogo, gli obiettivi, eventuali criticità ma anche opportunità

«Unioncamere Puglia è l'associazione che riunisce le Camere di Commercio di Bari, Brindisi-Taranto, Foggia e Lecce.

Costituita nel 1947, svolge funzioni di interesse generale per il sistema delle imprese, coordinando le attività di promozione e valorizzazione delle economie territoriali.

Ognuna con le sue peculiarità, le sue vocazioni, i suoi talenti, le sue eccellenze, nei vari settori produttivi. Unioncamere Puglia svolge una capillare azione sui mercati nazionali ed esteri, organizzando la partecipazione delle imprese alle più importanti fiere, dando visibilità ai prodotti di punta della regione e ai loro contenuti di tradizione e innovazione». [<https://www.unioncamerepuglia.it/chi-siamo/>]



<https://www.unioncamerepuglia.it>

Unioncamere Puglia pubblica periodicamente «Il Sismografo» uno strumento utile per l'analisi dello scenario economico regionale. [<https://www.unioncamerepuglia.it/sismografo-centro-studi/>]



Territorio e analisi di mercato

L'economia



Agricoltura e agroalimentare

Il territorio è famoso per la produzione di olio d'oliva, vino e prodotti agricoli di alta qualità. Investire in attività legate all'agroalimentare, specialmente nella trasformazione o commercializzazione di prodotti tipici, potrebbe essere un'opportunità interessante.



Turismo

Le bellezze naturali e culturali della regione (come le riserve naturali e le coste adriatica e ionica) rendono il turismo un settore in forte crescita. Il territorio, negli ultimi anni, ha registrato una crescita significativa trainata dalla valorizzazione del patrimonio culturale, naturale e storico. Esistono ottime possibilità imprenditoriali nel settore dell'ospitalità, dei servizi turistici, e delle attività outdoor. Iniziative come il "Patto di comunità digitale" della Regione Puglia stanno coinvolgendo i comuni per una promozione più efficace e data-driven, migliorando la visibilità della destinazione su scala internazionale.



Costruzioni e settore immobiliare

Il settore edile e immobiliare che ha pesantemente subito gli effetti della crisi fino a qualche anno fa, si è poi ripreso grazie agli incentivi disposti a livello nazionale. Si è verificata una crescita significativa legata anche allo sviluppo turistico e alla riqualificazione urbana, soprattutto nelle aree costiere. La domanda di immobili turistici, come trulli, masserie e seconde case, è in aumento, grazie all'interesse di acquirenti nazionali e internazionali.



Scansiona i codici QR per aprire le sezioni dedicate di Unioncamere Puglia



Artigianato

L'artigianato della Puglia si distingue per la lavorazione della ceramica, in particolare a Grottaglie, famosa per le sue maioliche e i fischietti in terracotta. La regione eccelle anche nella tessitura a mano, con tradizionali tappeti e tovaglie in lino e cotone, e nella creazione di oggetti in pietra leccese, usata per sculture e decorazioni architettoniche. Infine, il legno d'ulivo viene trasformato in utensili e oggetti artistici, riflettendo la forte connessione con la natura e la cultura locale.



Scansiona il codice QR per aprire la sezione Artigianato di Sistema Puglia

Quando elabori il tuo progetto, esplora i siti istituzionali inerenti all'ambito economico nel quale intendi avviare la tua attività per riscontri e nuove idee che lo possono arricchire



Commercio

Il settore del commercio regionale è caratterizzato da una forte presenza di piccole e medie imprese, con attività concentrate soprattutto nel commercio al dettaglio, nei settori alimentare, turistico e artigianale. Beneficia del flusso turistico, ma nelle aree interne soffre la concorrenza delle grandi catene e dell'e-commerce. L'infrastruttura commerciale locale si sta adattando a nuove tendenze, con iniziative per la digitalizzazione delle imprese e il potenziamento dei servizi logistici.



I servizi alle persone

A fronte di un tasso di natalità che progressivamente diminuisce, all'ingresso nel territorio di popolazione straniera e alla tendenza all'invecchiamento si sta generando una imponente domanda di servizi di assistenza alle persone, di welfare e di integrazione. Ideare un servizio in questi campi può risultare un'idea vincente.



Manifatturiero

la Puglia è la regione più industrializzata del Meridione d'Italia. La maggior parte degli insediamenti industriali sono situati nel triangolo Bari – Brindisi – Taranto, dove sorgono industrie per la produzione dell'acciaio e per raffinare il petrolio, nonché l'industria agroalimentare, tessile, farmaceutica e della plastica. Molto importante il sistema regionale di ricerca con 5mila ricercatori e competenze scientifiche specializzate in vari ambiti interdisciplinari: biologia, aerospazio, ICT e nanotecnologie.



Energie rinnovabili

Data la posizione geografica, la zona si presta anche allo sviluppo di impianti per l'energia eolica e solare, un settore con potenziale di crescita nel contesto della transizione ecologica.

Le fiere sono importanti occasioni di confronto, vetrina e ricerca fornitori. Sono anche un prezioso stimolo verso la conoscenza delle novità e delle tendenze di settore



Scansiona il codice QR per aprire la pagina dedicata di Unioncamere Puglia



Il Sismografo

Ufficio studi di Unioncamere Puglia



Rapporto sull'economia della Puglia della Banca d'Italia



Territorio e analisi di mercato

Focus sul Turismo

► Provenienza dei turisti in Puglia nel 2024

Italiani

Campania	256.089
Lazio	205.393
Lombardia	197.271
Emilia-Romagna	98.091
Veneto	84.440

Stranieri

Francia	191.659
Germania	124.468
Polonia	94.199
USA	93.954
Regno Unito	74.273

Turismo e cultura
Regione Puglia



Osservatorio DMS
Regione Puglia

Scansiona il codice QR per accedere all'Osservatorio



Isnart - Le Camere di
Commercio per il
Turismo e la Cultura

Settore Turismo:
MINI PIA Puglia e
Contratti di rete

Verifica i finanziamenti attivi per il settore turistico e le modalità imprenditoriali che possono agevolare la tua impresa



La tua idea imprenditoriale appartiene all'ambito turistico? Oppure può essere influenzata dal turismo? Verifica le caratteristiche dei turisti che visitano il tuo territorio: provenienza, località preferite, età, periodi dell'anno, permanenza media, tipologia di pernottamento preferita, ecc. Quali sono le figure professionali che le imprese del tuo territorio faticano maggiormente a trovare?

► I numeri del turismo in regione (Registro Imprese)

Filiera	Attive	Addetti totali	Addetti dipendenti	Addetti indipendenti
Alloggio	4.710	18.340	15.470	2.870
Ristoranti e bar	20.000	88.400	69.530	18.880
Commercio al minuto	58.040	142.320	86.270	56.090
Trasporti	1.580	10.280	9.200	1.090
Agenzie di viaggio e tour operator	960	2.690	2.020	670
Attività creative, artistiche, sportive	4.650	17.370	15.350	2.040
Altri servizi	610	1.290	970	320
TURISMO	90.550	280.690	198.800	81.950
% rispetto a totale economia	27%	26%	23%	38%

► Le figure professionali più difficili da trovare nel settore turistico della Puglia (Indagine Excelsior)

	Assunzioni	Difficile reperimento
3413 - Animatori turistici	260	100%
3122 - Tecnici esperti in applicazioni	180	100%
3154 - Tecnici produzione e preparazione alimentare	150	87%
3155 - Tecnici della produzione di servizi	730	82%
6513 - Pasticcieri, gelatai e conservieri artigianali	410	68%
5221 - Cuochi in alberghi e ristoranti	13.320	61%
5122 - Commessi delle vendite al minuto	590	59%
8142 - Personale non qualificato servizi di ristorazione	4.680	47%
5224 - Baristi	10.210	46%
Assunzioni > 150		
TOTALE	74.980	45%

Focus sull'economia del mare

L'economia del mare in Puglia è un settore strategico grazie alla lunga costa che si estende per circa 800 km. La pesca e l'acquacoltura rivestono un ruolo centrale, con la regione che si distingue come uno dei principali produttori italiani di pesce, molluschi e crostacei, e con la mitilicoltura di Taranto come pilastro economico. I porti di Bari, Brindisi e Taranto sono fondamentali per il commercio internazionale, il turismo crocieristico e la movimentazione di merci, posizionando la Puglia come un importante hub per il Mediterraneo. Anche il turismo costiero contribuisce significativamente, con località come Polignano a Mare, Otranto e le spiagge del Salento che attirano milioni di visitatori ogni anno, alimentando il settore dell'ospitalità e delle attività legate al mare. Inoltre, la regione investe nella produzione di energia rinnovabile dal mare, come l'eolico offshore, e nella tutela degli ecosistemi marini, promuovendo uno sviluppo sostenibile. Questi elementi rendono il mare una risorsa fondamentale per l'economia e l'identità regionale.



Scansiona il codice QR per aprire il Rapporto sull'Economia del Mare 2024

► I numeri dell'economia del mare in provincia (Registro Imprese)

Filiera	Imprese attive	Addetti totali	Addetti dipendenti	Addetti indipendenti
Attività di ricerca, regolamentazione e tutela ambientale	300	1.460	1.440	20
Attività sportive e ricreative	2.950	10.530	9.020	1.510
Filiera della cantieristica	1.160	6.950	6.280	670
Filiera ittica	2.470	7.780	6.130	1.660
Industria delle estrazioni marine	40	470	470	0
Movimentazione di merci e passeggeri via mare	730	9.150	8.930	230
Servizi di alloggio e ristorazione	12.130	63.970	54.880	9.090
ECONOMIA DEL MARE	19.780	100.310	87.150	13.180
% rispetto a totale economia	7%	11%	12%	7%
totale economia	287.008	941.178	751.108	190.387

► Le professioni più richieste e la difficoltà di reperimento delle imprese della Blue Economy della regione (Indagine Excelsior)

	Assunzioni	Difficile reperimento
5617 - Bagnini	2.280	23%
6212 - Saldatori e tagliatori a fiamma	1.080	94%
3137 - Disegnatori industriali	770	60%
6217 - Specialisti di saldatura elettrica e a norme ASME	770	68%
3413 - Animatori turistici	760	54%
3424 - Istruttori di discipline sportive non agonistiche	380	76%
7271 - Assemblatori in serie di parti di macchine	280	43%
7451 - Marinai di coperta	280	25%
3341 - Spedizionieri e tecnici della distribuzione	240	25%
6511 - Macellai, pesciaioli	210	48%

Assunzioni > 150



Territorio e analisi di mercato

Focus sull'agroalimentare

Il settore agroalimentare in Puglia è uno dei pilastri dell'economia regionale, grazie alla varietà e alla qualità delle produzioni locali.

La regione è tra i principali produttori italiani di olio d'oliva, con uliveti secolari che ne fanno un simbolo del territorio, e di vino, con denominazioni di prestigio come il Primitivo di Manduria e il Negroamaro.

La coltivazione di ortaggi, frutta e cereali è altrettanto rilevante, alimentando una filiera che valorizza i prodotti tipici come il grano duro per la pasta e i pomodori per la conserva.

L'agroalimentare pugliese è fortemente orientato all'export, con mercati internazionali che apprezzano l'eccellenza dei suoi prodotti.

Inoltre, il settore è strettamente legato al turismo enogastronomico, che attira visitatori da tutto il mondo alla scoperta delle tradizioni culinarie locali, contribuendo così allo sviluppo sostenibile e alla promozione del territorio.



Unioncamere Puglia

Scansiona il codice QR per aprire la sezione tematica Agricoltura



Regione Puglia

Scansiona il codice QR per aprire la sezione dedicata all'Agroalimentare

► I numeri dell'agroalimentare in provincia (Registro Imprese)

Filiera	Attive	Addetti totali	Addetti dipendenti	Addetti indipendenti
Agricoltura	68.430	91.040	72.100	18.960
Allevamento	1.960	2.990	2.060	940
Agricoltura-allevamento (attività mista)	3.650	9.290	7.210	2.090
Silvicoltura	160	760	710	40
Pesca e acquacoltura	840	3.300	3.290	10
Industria alimentare	4.530	32.420	28.070	4.360
Industria delle bevande	410	2.530	2.450	90
Commercio prodotti agroalimentari	24.280	79.550	55.340	24.220
Consulenza e ricerca	530	1.790	1.740	40
AGROALIMENTARE	104.790	223.670	172.970	50.750
% rispetto a totale economia	32%	21%	20%	23%

► Le professioni più con maggiore difficoltà di reperimento dell'industria alimentare della Puglia (Indagine Excelsior)

	Assunzioni	Difficile reperimento
6233 - Meccanici-montatori macchinari industriali	120	92%
5224 - Baristi	200	90%
8132 - Personale non qualif addetto a imballaggio e magazzino	360	56%
6512 - Panettieri e pastai artigianali	460	46%
7321 - Conduttori macchinari lavorazione carne e pesce	160	44%
3334 - Tecnici della vendita e della distribuzione	140	43%
7329 - Conduttori macchinari produzione pane-pasticceria	380	37%
6515 - Artigiani ed operai specializzati lavorazioni artig. casearie	330	36%
TOTALE	8.120	29%

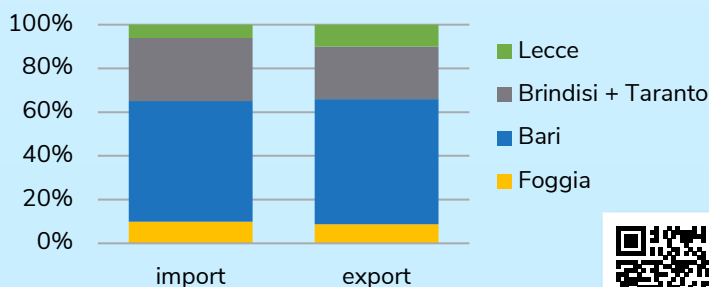
Assunzioni > 100

Import-export

► Importazioni e esportazioni 2023 e 2024 provvisorio (milioni di euro)

	2023			2024 provvisorio		
	import	export	exp-imp	import	export	exp-imp
Bari	1012,2	1048,6	36,4	1126,4	1141,7	15,3
Brindisi	119,9	178,1	58,2	134,0	157,7	23,6
Foggia	186,2	168,1	-18,1	174,4	167,1	-7,3
Lecce	104,4	154,3	50,0	98,1	133,3	35,2
Taranto	279,1	318,6	39,4	193,0	264,7	71,6
Puglia	1.702	1.868	165,9	1.726	1.864	138,5

► Le importazioni ed esportazioni nelle province della Puglia

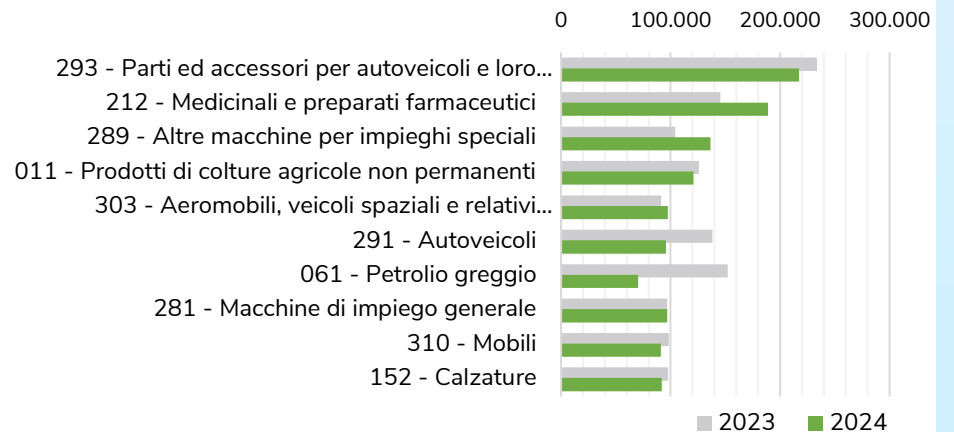


Coeweb - Statistiche del commercio estero

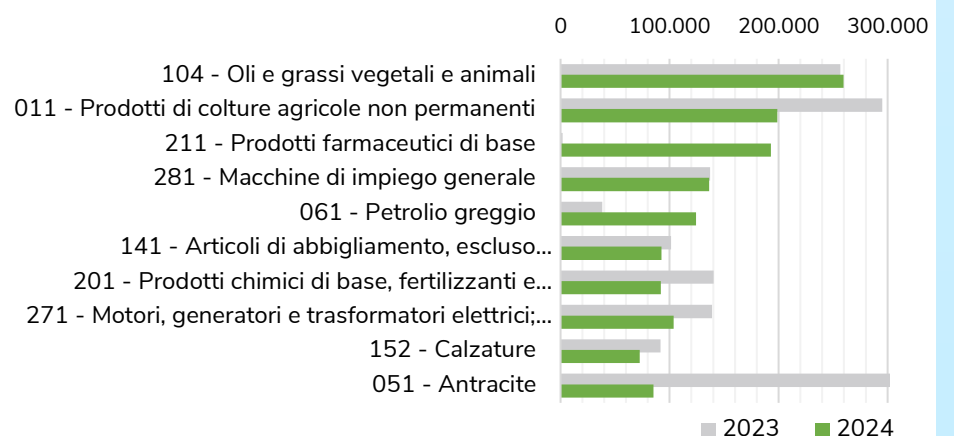


Ministero delle imprese e del Made in Italy - Agenzia ICE

► Principali prodotti esportati | Puglia | 2° trim 2023 e 2024



► Principali prodotti importati | Puglia | 2° trim 2023 e 2024



Fonte: Agenzia ICE, Statistiche



LA POPOLAZIONE (I POTENZIALI CLIENTI)

Quando si progetta di avviare un'impresa è utile approfondire la struttura, le caratteristiche e le tendenze della popolazione della provincia sulla base dei target dei prodotti e dei servizi che si intendono realizzare. In questa sezione si presentano alcuni indicatori per la provincia e si rimandano al lettore gli approfondimenti più specifici per la sua idea progettuale.



L'evoluzione demografica può avere un forte impatto sull'idea progettuale. Nei prossimi anni, si prevede una diminuzione della popolazione giovane, il che potrebbe portare a una minore disponibilità di nuova forza lavoro in uscita dalle scuole. Parallelamente, si assisterà a un aumento della popolazione anziana, che richiederà una crescente domanda di servizi sociali e sanitari. Questa tendenza demografica pone nuove sfide e opportunità per lo sviluppo di servizi e iniziative dedicate a rispondere ai bisogni di una società che invecchia.

Verifica i dati demografici (età, reddito, professione) e i flussi di persone (residenti e turisti) per individuare le aree più frequentate e con un target clienti ideale per il tuo business. Dati utili possono essere trovati tramite Istat, enti locali, o aziende specializzate in analisi di mercato.

La popolazione (i potenziali clienti)

Struttura per età

La tabella qui a fianco ti mostra le particolarità provinciali della struttura per età della popolazione. Si evidenzia, ad esempio, che la provincia di Foggia ha la quota maggiore di giovani under35; Lecce ha la quota maggiore di over65.

Guardando al futuro, le previsioni al 2034 mostrano una tendenza all'invecchiamento: in regione, si prevede una diminuzione sostanziale della fascia adulta, con una riduzione di oltre 200mila unità, un calo di 85mila giovani tra 0 e 14 anni, la fascia di età in maggiore calo (18,1% in meno rispetto al 2024). In contrasto, vi è un significativo incremento degli anziani, con un aumento di oltre 165mila individui (+17,7%).

La popolazione di giovani under35: passerà dall'attuale 33,3% al 29,3% del 2034.

Analizza i dati dell'area, fino a livello comunale, nella quale intendi aprire la tua attività

Scansiona i codici QR per aprire i siti dedicati di ISTAT



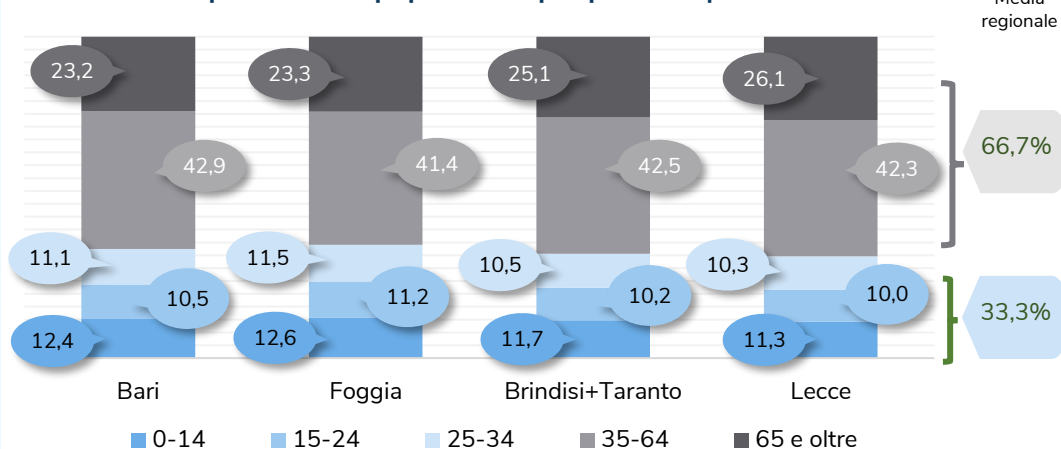
Istat - Statistiche sperimentali sulle previsioni demografiche



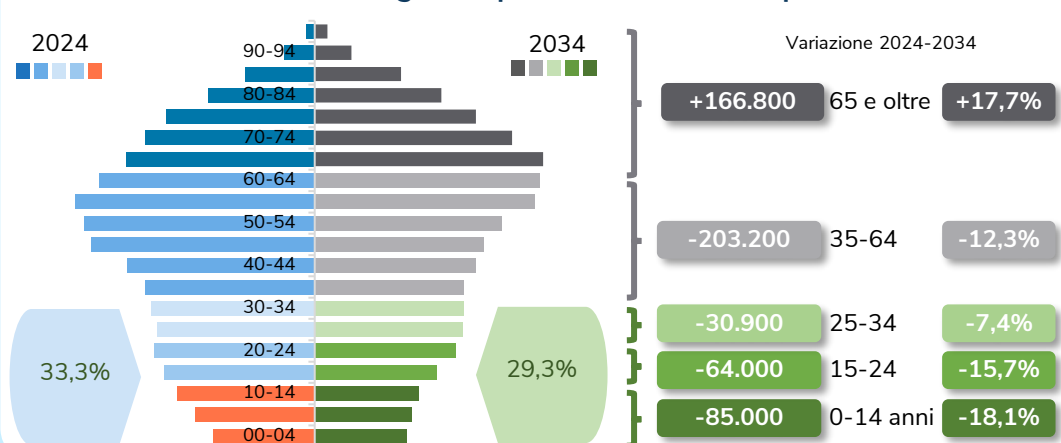
IstatData - Popolazione

Analizza i dati dell'area nella quale intendi aprire la tua attività

► Struttura per età della popolazione per province | Anno 2024



► Confronto struttura regionale per età al 2024 con le previsioni al 2034



La popolazione (i potenziali clienti)

Natalità e flussi migratori

In regione (rappresentata dalla linea rossa tratteggiata), il tasso di natalità, calcolato come il rapporto tra il numero di nati vivi in un anno e la popolazione media residente, moltiplicato per mille, mostra un calo costante dal 2002 ad oggi. Il tasso risulta molto vicino alla media nazionale; è passato da circa 10 nascite per 1000 abitanti del 2002 a meno di 7 del 2023.

Il grafico sulle previsioni dei movimenti migratori mostra un'accentuata migrazione dei residenti della regione verso l'estero (linea rossa) compensata da una minore emigrazione verso altre regioni italiane (linea arancione). Il saldo migratorio (immigrati/emigrati) si mantiene positivo e in lieve aumento.

I prodotti e i servizi offerti dalla tua impresa possono doversi adattare, nel tempo, a causa del variare della composizione della popolazione, ad esempio, per età o per migrazione da e verso l'estero. Guarda le tendenze degli ultimi anni!

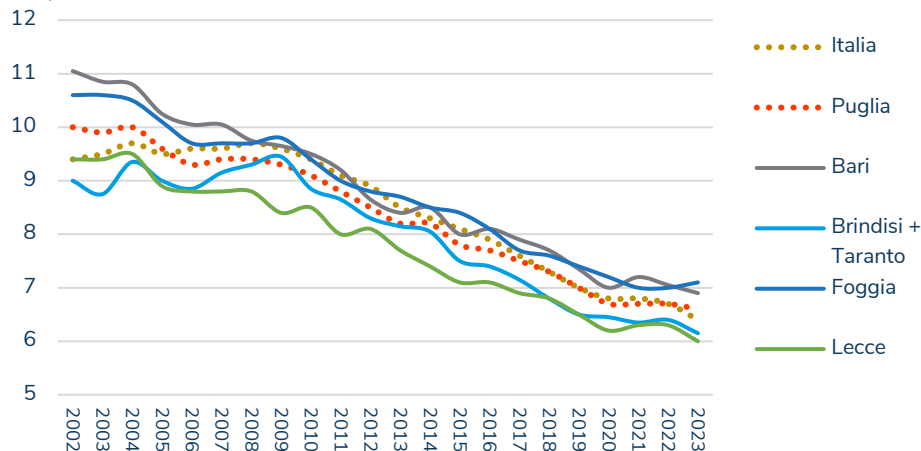


Istat
Indicatori
demografici

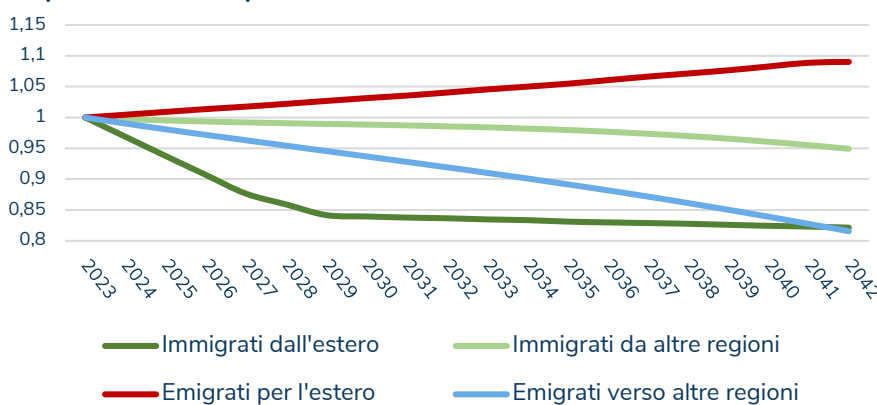


Istat – Statistiche
sperimentali sulle
previsioni
demografiche

► Quoziente di natalità per provincia: nati per 1000 abitanti



► Previsione immigrazione/emigrazione fino al 2042 in Puglia (base 2023=1)



I residenti stranieri

► Popolazione per provincia al 1° gennaio 2024

Puglia

Popolazione: 3.890.250
Under 35: 33,3%
Stranieri: 3,8%

► Popolazione straniera residente (prime cinque nazionalità)

Puglia

Romania 29.382
 Albania 20.343
 Marocco 11.212
 Georgia 6.633
 Cina 6.398

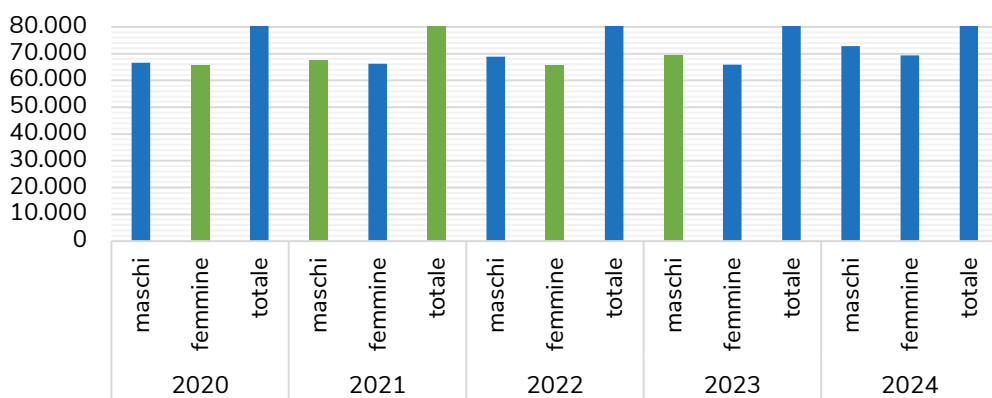


Indicatori demografici:
popolazione straniera

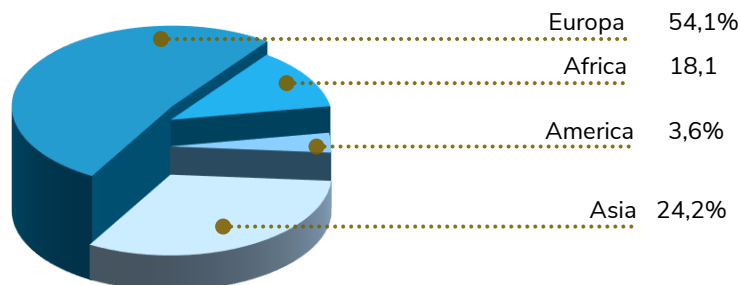
Scansiona il codice QR
per aprire il sito ISTAT

La tua idea imprenditoriale può essere influenzata anche dalle comunità straniere presenti nel tuo territorio, con le loro necessità e le loro usanze. Analizza le tendenze degli ultimi anni e le nazionalità più numerose.

► Popolazione straniera per genere | Anni 2020-2024 (*)



► Popolazione straniera per cittadinanza | Anno 2024 (*)



(*) dati al 1° gennaio



LE RISORSE UMANE PER FARE IMPRESA

Monitorare il mercato del lavoro consente di prendere decisioni informate su risorse umane, costi operativi, e opportunità di crescita dell'impresa.

Analizzare la disponibilità di manodopera qualificata è essenziale per capire se sarà facile disporre di personale con le competenze necessarie per l'impresa. Se il mercato è caratterizzato da una carenza di talenti in determinati settori, potresti dover investire di più in formazione o offrire salari più competitivi.

Conoscere l'andamento dei livelli retributivi medi nella tua area o settore consente di stabilire il budget per il personale. Aree con un mercato del lavoro molto competitivo potrebbero richiedere compensi più elevati, influenzando il costo operativo dell'impresa.

Importante anche monitorare le politiche governative e gli incentivi locali, come sgravi fiscali o agevolazioni per l'assunzione di determinate categorie di lavoratori (giovani, disoccupati di lunga durata, ecc.). Conoscere questi incentivi permette di pianificare il business in modo da beneficiare di queste opportunità.

Il sito dell'Istat rende inoltre disponibili i dati trimestrali sul costo del lavoro per settore economico, a livello nazionale.



Esplora anche la sezione Statistiche del sito della Banca d'Italia per informazioni sulle tematiche finanziarie ed economiche nazionali ed internazionali



Le risorse umane per fare impresa

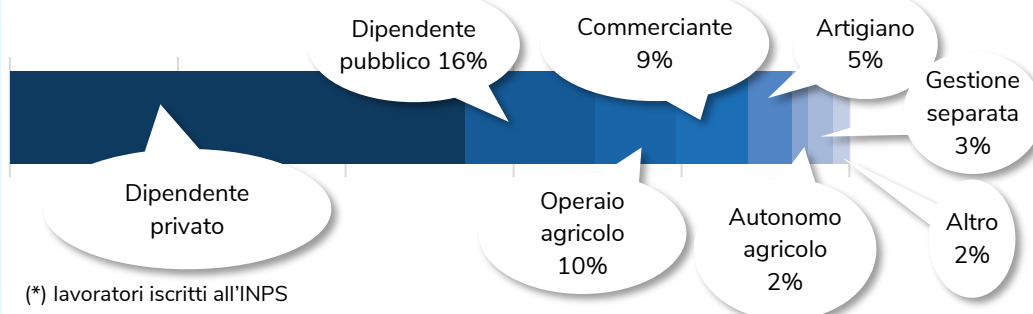
Composizione del lavoro

Dall'analisi sono esclusi i liberi professionisti iscritti ad Albi e casse private, che rappresentano circa il 6-7% del totale dei lavoratori.

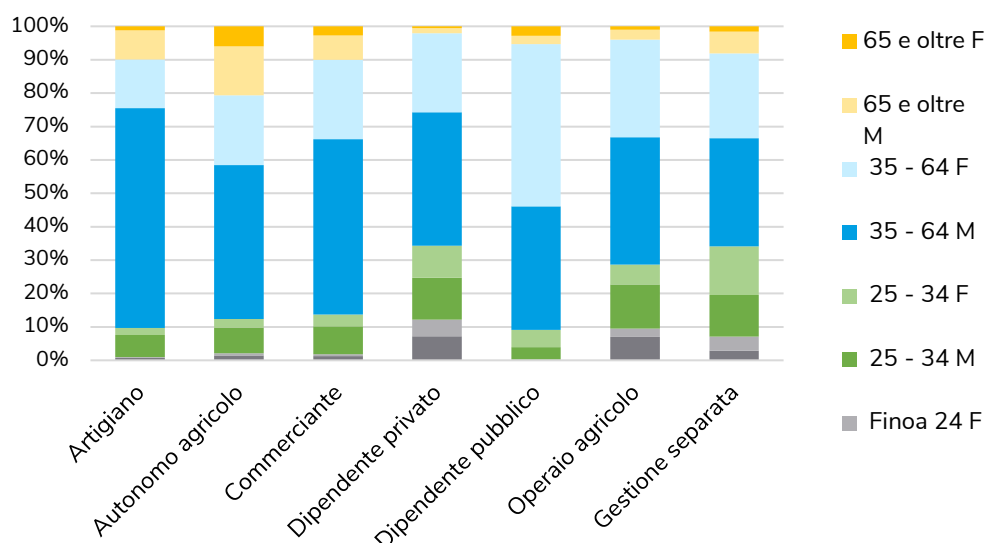
Il quadro della composizione del lavoro in Puglia indica una prevalenza di dipendenti privati che raggiungono il 54%.

La composizione per età mostra una netta prevalenza di giovani under 35 tra i dipendenti privati, gli operai agricoli e la gestione separata. Gli autonomi agricoli hanno la maggiore quota di lavoratori over65.

► La composizione del lavoro* in regione



► I lavoratori dipendenti e indipendenti iscritti all'INPS per età e genere in regione



È importante conoscere la composizione del mercato del lavoro del tuo territorio. Qui trovi i dati generali sulle percentuali di ciascuna componente ma puoi approfondire i dati che più ti interessano sugli Osservatori statistici dell'INPS



Osservatori statistici INPS

Scansiona il codice QR per aprire il sito INPS



Le risorse umane per fare impresa

Le libere professioni

Oltre ai lavoratori autonomi iscritti all'INPS esiste una quota rilevante di professionisti iscritti a casse ed albi privati. In questa pagina si propongono i principali dati regionali tratti dal Rapporto di Confprofessioni del 2024.

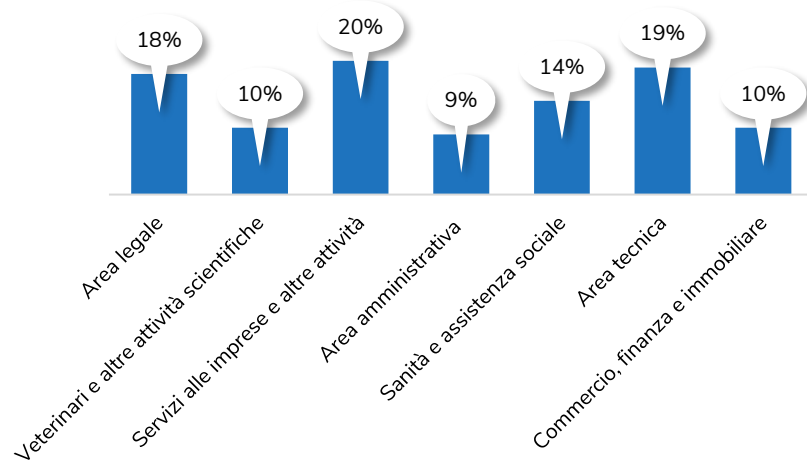


Rapporto sulle libere professioni in Puglia

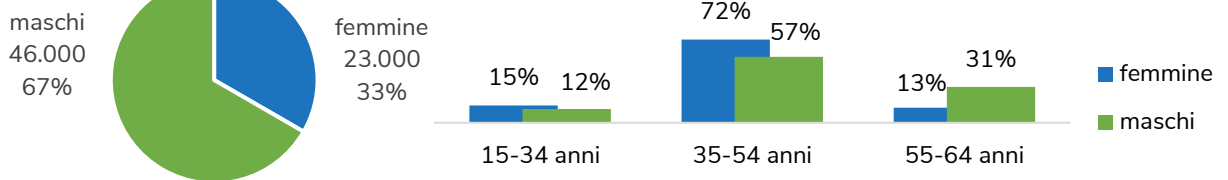


Scansiona il codice QR per aprire il sito di Confprofessioni

I liberi professionisti per settore economico | Puglia



I liberi professionisti per età e genere



I liberi professionisti italiani per cassa privata

	Iscritti 2023	Variazione 2020-2023
EPAP Attuari	112	-8,90%
ENPAM Medici e odontoiatri	215.226	13,80%
CNPADC Commercialisti	73.307	3,80%
CNPR Ragionieri e Periti commerciali	22.900	-18,80%
INARCASSA Ingegneri	82.484	2,90%
ENPPI Periti industriali	13.174	-1,90%
ENPACL Consulenti del lavoro	25.265	0,10%
CF Avvocati	236.946	-3,30%
EPAP Chimici e Fisici	1.933	-3,60%
CIPAG Geometri	75.393	-4,50%
EPAP Geologi	7.596	-2,70%
INARCASSA Architetti	92.835	4,60%
ENPAPI Infermieri	23.806	16,90%
EPAP Agronomi e forestali	9.684	2,20%
ENPAV Veterinari	27.341	-6,10%
ENPAIA Periti agrari	3.440	4,90%
ENPAB Biologi	18.138	12,10%
ENPAP Psicologi	81.761	20,20%
INPGI Giornalisti LP	20.420	-1,30%
ENPAIA Agrotecnici	2.491	14,40%
INPGI Giornalisti co.co.co.	5.698	-17,10%
Totale	1.039.950	3,40%

Le difficoltà delle imprese nel trovare personale

Difficoltà di reperimento



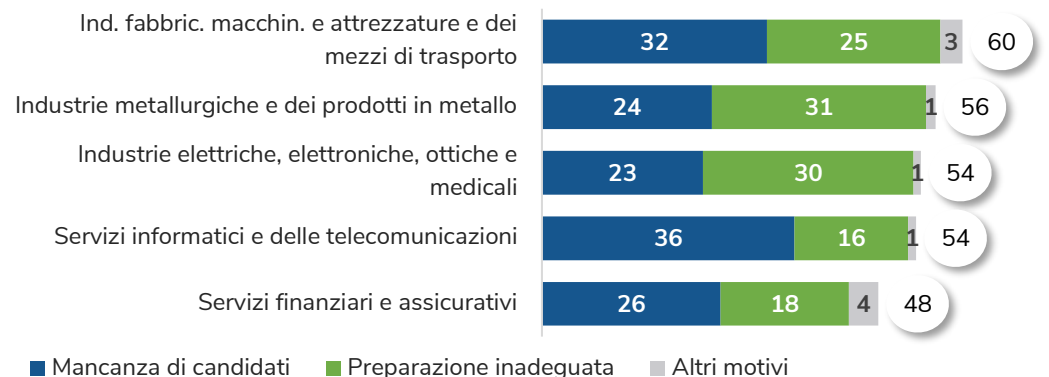
Le imprese di tutte le province pugliesi segnalano un'elevata difficoltà di reperimento: la media regionale è del 40,6%.

A fianco trovi degli esempi ma puoi approfondire i fabbisogni delle imprese della provincia sui bollettini e sui volumi statistici del **Sistema informativo Excelsior** oppure elaborando selezioni personalizzate interrogando la Banca Dati Excelsior.



Scansiona il codice QR per aprire la piattaforma Excelsior

La difficoltà di reperimento per settore economico



Le figure professionali più difficili da trovare in provincia

Specialisti e tecnici	Impiegati e professioni qualificate commercio/servizi	Operai e conduttori di impianti
Medici	Operatori della cura estetica	Operai macchinari produzione articoli in legno
Analisti e specialisti nella progettazione di applicazioni	Addetti di agenzie di pompe funebri	Fonditori, saldatori, lattonieri, montatori carpenteria metallica
Specialisti nelle scienze della vita	Addetti nelle attività di ristorazione	Meccanici artigianali, montatori, riparatori macchine
Tecnici delle attività finanziarie ed assicurative	Addetti sportelli e movimenti di denaro	Attrezzisti, operai e artigiani trattamento del legno
Tecnici informatici, telematici, telecomunicazioni	Prof. qualificate servizi di sicurezza e vigilanza	Operai specializzati rifiniture delle costruzioni

Se prevedi di assumere del personale, in fase di analisi e progettazione è utile anche valutare se le imprese del settore hanno dichiarato difficoltà nel reperire il personale. Il Sistema informativo Excelsior è un utile strumento per conoscere più da vicino i fabbisogni delle imprese attuali e quelli previsti per i prossimi anni.



LE IMPRESE E GLI IMPRENDITORI

L'analisi delle imprese già attive nel tuo territorio è un altro aspetto importante da monitorare. È utile analizzare sia le imprese con attività uguale o simile a quella che si intende avviare ma anche le imprese potenziali fornitrici di prodotti o servizi necessari alla tua attività ed eventuali imprese che si avvarrebbero dei tuoi prodotti o servizi.

In questa sezione trovi alcuni dati generali ma ti invitiamo ad approfondire le informazioni sui tuoi settori di interesse in autonomia o facendo una richiesta specifica, sui siti delle Camere di Commercio o del Registro Imprese.

Oltre ai siti dell'ambito camerale puoi rivolgerti alle associazioni di categoria (come Confcommercio, Confartigianato, Confindustria), ai portali regionali e provinciali (spesso hanno una sezione dedicata ai dati statistici territoriali), alla Banca d'Italia (offre report periodici su imprese, finanziamenti, occupazione e performance economiche), piattaforme private di analisi economica (a pagamento).



Un esempio:

Se hai già un'idea precisa dell'attività economica che vuoi aprire verifica in autonomia o con l'aiuto della Camera di Commercio, quali sono le aree dove c'è maggiore bisogno del tuo prodotto o del tuo servizio. Un panificio o una pizzeria d'asporto, ad esempio, potrebbero trovare la loro collocazione migliore nelle vicinanze degli istituti scolastici ma è utile verificare quanti sono i concorrenti già attivi in zona. Le aree con un'alta concentrazione commerciale può attirare più clienti

Le imprese e gli imprenditori

La dashboard di Movimprese

La dashboard di Movimprese consente di estrarre dati aggiornati sulle imprese (totali e artigiane) fino a livello provinciale per: forma giuridica, settore di attività economica (fino alla divisione ateco).

Presenta andamenti delle imprese in serie storica e visualizza cartine per il confronto grafico tra diversi territori regionali e provinciali.

La dashboard principale presenta i dati sulla nati-mortalità delle imprese, la successiva propone un focus sui settori economici.

Qui a fianco trovi due esempi di visualizzazione dei dati che puoi estrarre consultando la dashboard di Movimprese.



Movimprese

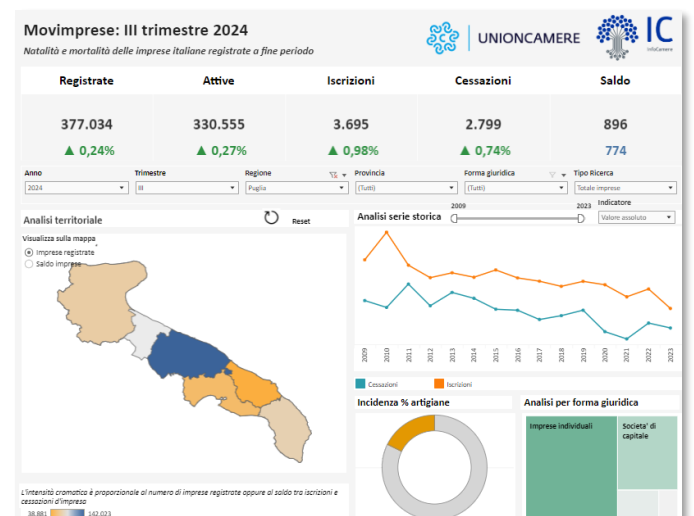
Scansiona il codice QR per accedere alla dashboard del Registro Imprese

Puoi approfondire anche nei canali proposti dalle Camere di Commercio e dalla Regione

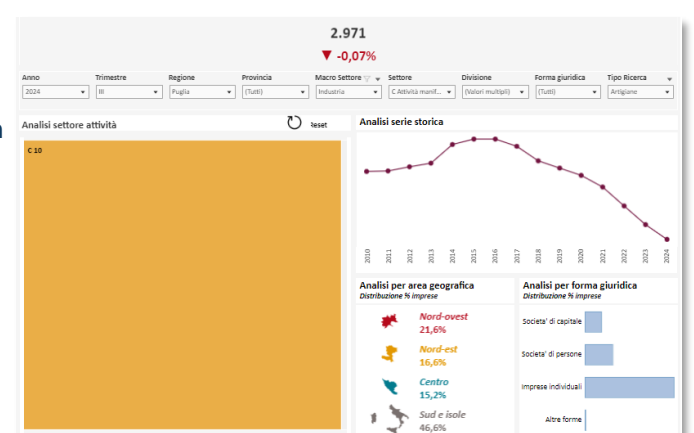
Opendata Puglia
Scansiona il codice QR per accedere ai dati



► Natalità e mortalità delle imprese della Puglia



► Le imprese artigiane dell'industria alimentare della Puglia



Le imprese e gli imprenditori

Settori economici

La regione si caratterizza per la sua vocazione turistica (in particolare, principalmente, con il 28% del Commercio e l'8% di Alloggio e ristorazione ai quali si aggiungono tutti i servizi dell'indotto) e agroalimentare (con il 23% dell'Agricoltura e pesca al quale si aggiunge l'importante quota dell'industria alimentare).



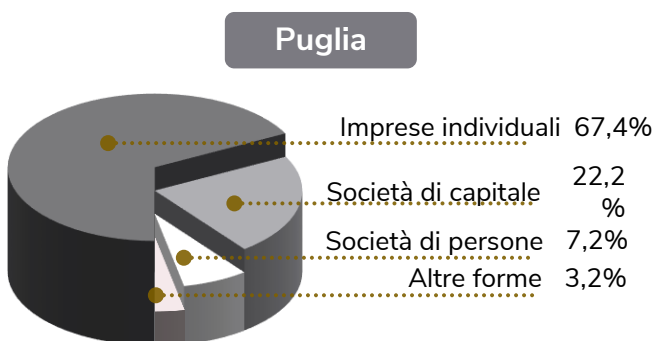
Le imprese attive per settore economico. Quote %



È importante conoscere la composizione del mercato del lavoro del tuo territorio: le imprese dell'ambito economico nel quale intendi operare per valutare concorrenza, fornitori, opportunità e molto altro. Se desideri approfondire ulteriormente puoi chiedere estrazioni statistiche specifiche alla Camera di Commercio

Forma giuridica

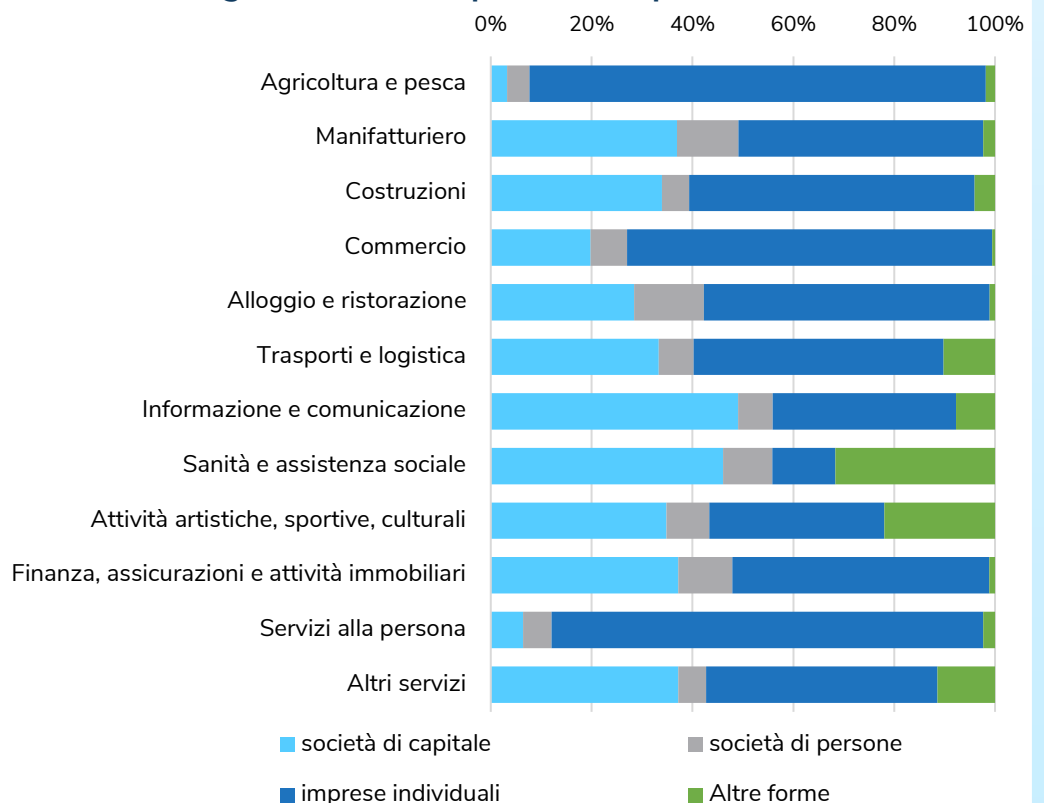
La forma giuridica delle imprese attive



Il grafico a fianco mostra come la forma giuridica varia nelle proporzioni a seconda del settore economico.

Si nota, ad esempio, che le imprese individuali prevalgono nell'Agricoltura e pesca e nei Servizi alla persona o che le altre forme (in particolare le cooperative) prevalgono nella Sanità e assistenza sociale.

La forma giuridica delle imprese attive per settore economico



Puoi approfondire i dati sulle forme giuridiche delle imprese del tuo territorio consultando la dashboard di Opendata Marche



Opendata Marche
(Registro Imprese)

Scansiona il codice QR per accedere alla dashboard



Le imprese e gli imprenditori

Gli imprenditori

In regione le persone di impresa sono quasi 400mila. Si registra un'evidente prevalenza del genere maschile rispetto a quello femminile, con il 75% di imprenditori a fronte del 25% dell'equivalente femminile.

I titolari di impresa raggiungono il 54% di tutti gli imprenditori.

La quasi totalità degli imprenditori della regione è di nazionalità italiana (94%), il 4% sono imprenditori extra-comunitari.

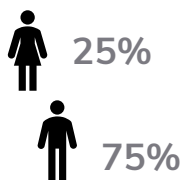
Le nazionalità più rappresentate sono Svizzera, Germania e Marocco.

Analizzare i dati statistici sugli imprenditori del tuo territorio può darti un vantaggio strategico importante. Ad esempio, per: comprendere la concorrenza, identificare le tendenze di mercato, valutare la clientela potenziale.

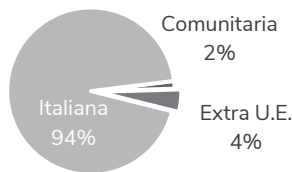
► Persone di impresa

Puglia
396.200

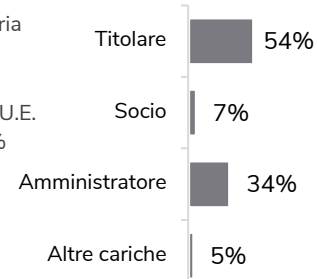
► Genere



► Nazionalità



► Cariche



► Prime 10 nazionalità delle Persone attive di imprese

Stato estero	M	F	Totale	% su totale stranieri
Svizzera	2.550	1.020	3.570	15%
Germania	2.000	860	2.860	12%
Marocco	1.670	280	1.950	8%
Senegal	1.590	350	1.940	8%
Cina	920	750	1.670	7%
Albania	1.080	330	1.410	6%
Pakistan	980	30	1.010	4%
Romania	470	500	970	4%
Nigeria	570	240	810	3%
Francia	470	250	720	3%

Unioncamere e le Camere di Commercio dedicano servizi ad hoc per l'imprenditoria femminile



Unioncamere

Scansiona il codice QR per accedere al portale dedicato all'imprenditoria femminile

Invitalia

Scansiona il codice QR per accedere alla sezione dedicata al Fondo impresa femminile



GLI INVESTIMENTI DIGITALI E GREEN DELLE IMPRESE

Il Sistema informativo Excelsior offre la possibilità di esplorare le tendenze di investimento delle imprese del territorio. In particolare, le domande dell'indagine Excelsior si concentrano su due aspetti caldi di questi ultimi anni: trasformazione digitale e green.

Per la trasformazione digitale sono state considerate tre aree di investimento:

- sviluppo di modelli di business
- aspetti organizzativi
- aspetti tecnologici

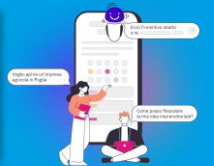
Per la trasformazione green sono analizzati i settori di attività economica.

Per il tuo progetto imprenditoriale è utile valutare come si stanno muovendo le imprese del tuo territorio in questi ambiti.



Nei volumi annuali di tavole statistiche provinciali e regionali del Sistema informativo Excelsior trovi una sezione dedicata agli investimenti digitali e green delle imprese

Portale incentivi.gov.it
<https://www.incentivi.gov.it/it>



Volumi statistici Excelsior

Scansiona il codice QR per accedere al sito Excelsior. Nella sezione «Bollettini», seleziona «Annuali», scegli sulla mappa il territorio di interesse e poi «Tavole statistiche»



Portale agevolazioni delle Camere di Commercio

Scansiona il codice QR e compila il form per conoscere le agevolazioni disponibili per la tua attività

Investimenti digitali

Investimenti in modelli di business, aspetti organizzativi e tecnologici

Il Sistema informativo Excelsior dedica un intero volume tematico al Digitale ed alcune pagine di sintesi nei volumi statistici territoriali dedicata agli investimenti delle imprese e alle competenze digitali.

In questa e nella prossima pagina, trovi una sintesi, degli investimenti delle imprese della regione in:

- Sviluppo di modelli di business
- Aspetti organizzativi
- Aspetti tecnologici

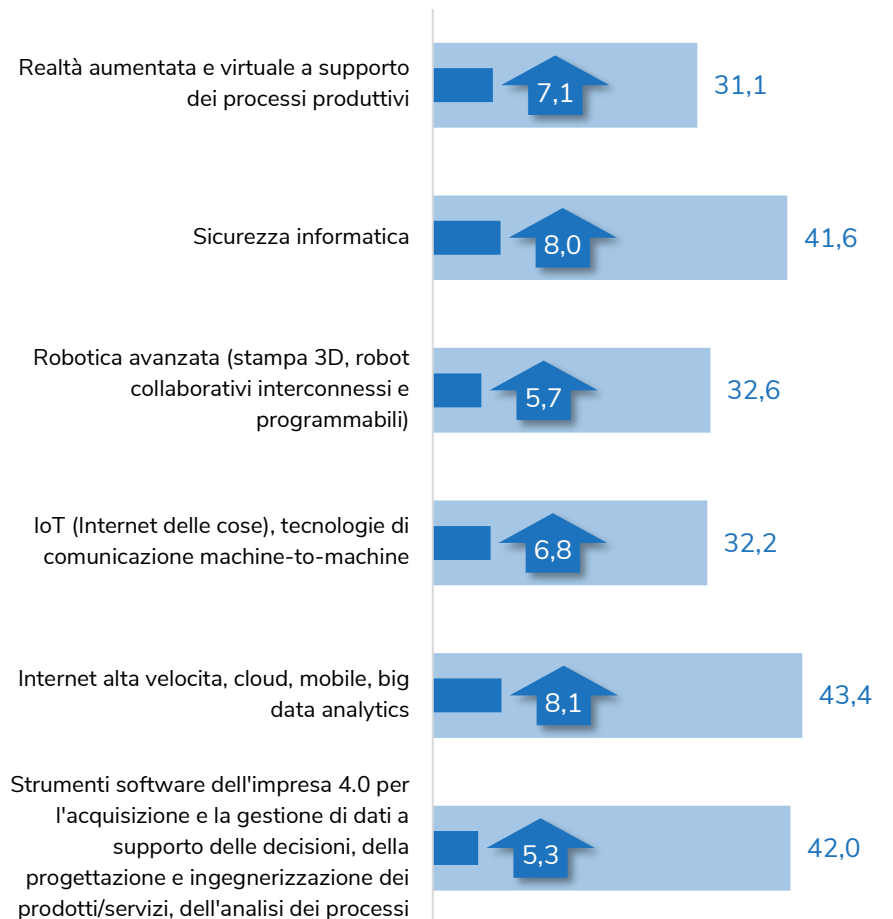
I grafici illustrano la percentuale di imprese che hanno considerato "molto" o "moltissimo" importante investire in diverse tecnologie della trasformazione digitale nel corso del 2023 (barra azzurro chiaro).

Le imprese hanno investito principalmente in Internet ad alta velocità, cloud, mobile, big data analytics, Sicurezza informatica, e in Strumenti software per l'impresa 4.0.

Gli investimenti che sono aumentati maggiormente rispetto agli anni precedenti (freccia e barra blu scuro) sono negli ambiti di Internet ad alta velocità cloud, mobile, big data analytics e Sicurezza informatica (entrambi +8%).

Gli investimenti digitali sono ormai diffusi nelle imprese di tutti i settori economici. In fase di stesura del progetto imprenditoriale è molto importante anche valutare quali sono le tendenze delle imprese del territorio

► Gli investimenti in modelli organizzativi aziendali



Variazione % 2023 vs. 2018-2022 delle imprese che hanno investito



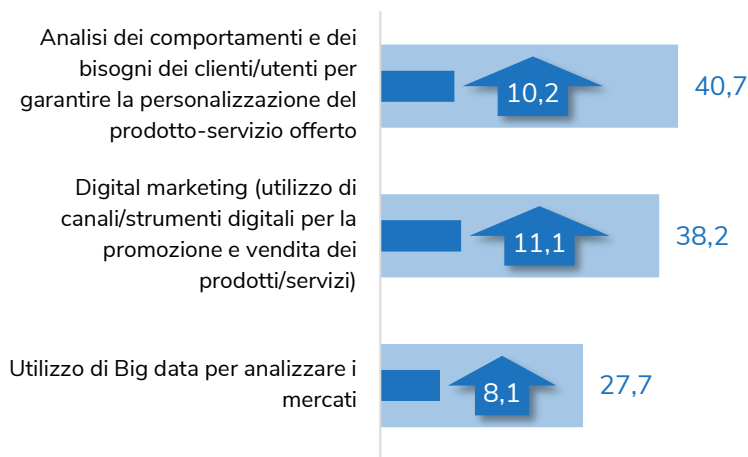
% imprese che hanno investito



Investimenti digitali

Investimenti in modelli di business, aspetti organizzativi e tecnologici

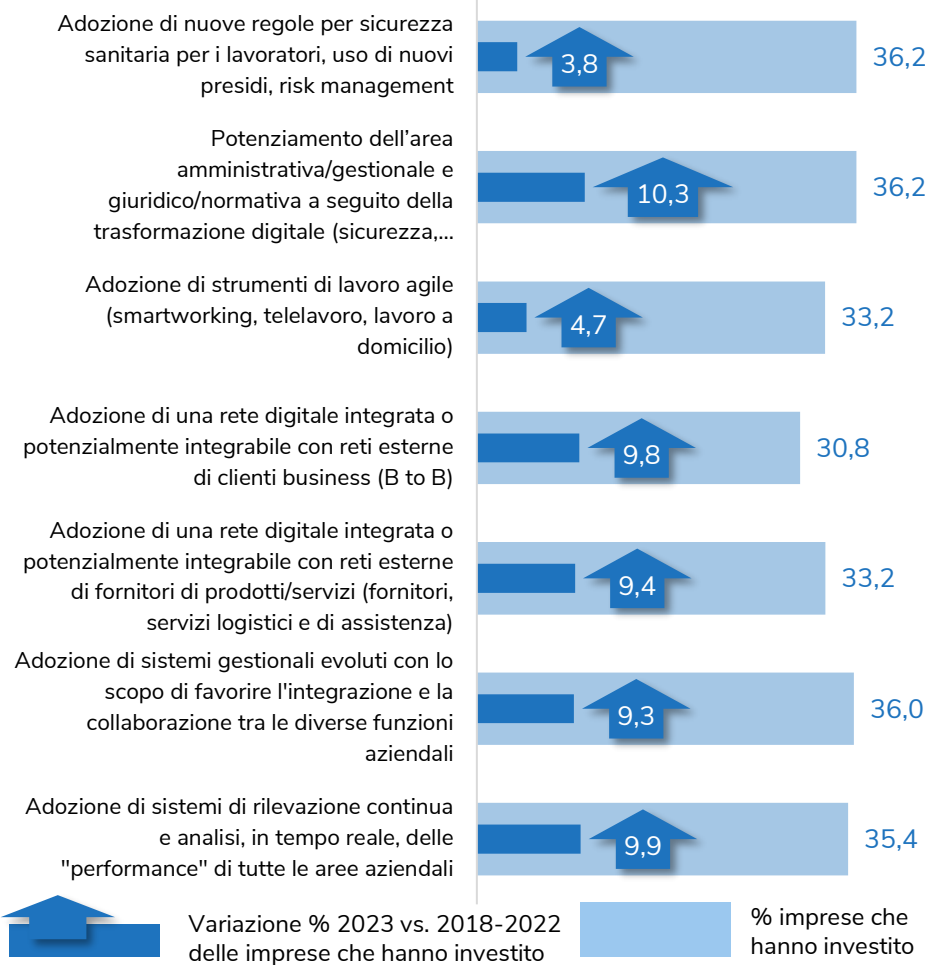
Aspetti tecnologici della trasformazione digitale



Unioncamere

Scansiona il codice QR per aprire il volume «Le competenze digitali»

Aspetti organizzativi della trasformazione digitale



Investimenti green

Il Sistema informativo Excelsior dedica un intero volume tematico al Green ed una pagina di sintesi nei volumi statistici territoriali dedicata agli investimenti green delle imprese.

Nel questionario dell'Indagine Excelsior viene infatti chiesto alle imprese se hanno investito in prodotti e tecnologie a maggior risparmio energetico e/o minor impatto ambientale.

Qui a fianco trovi una sintesi per la regione dei settori economici nei quali si è investito maggiormente.



Unioncamere

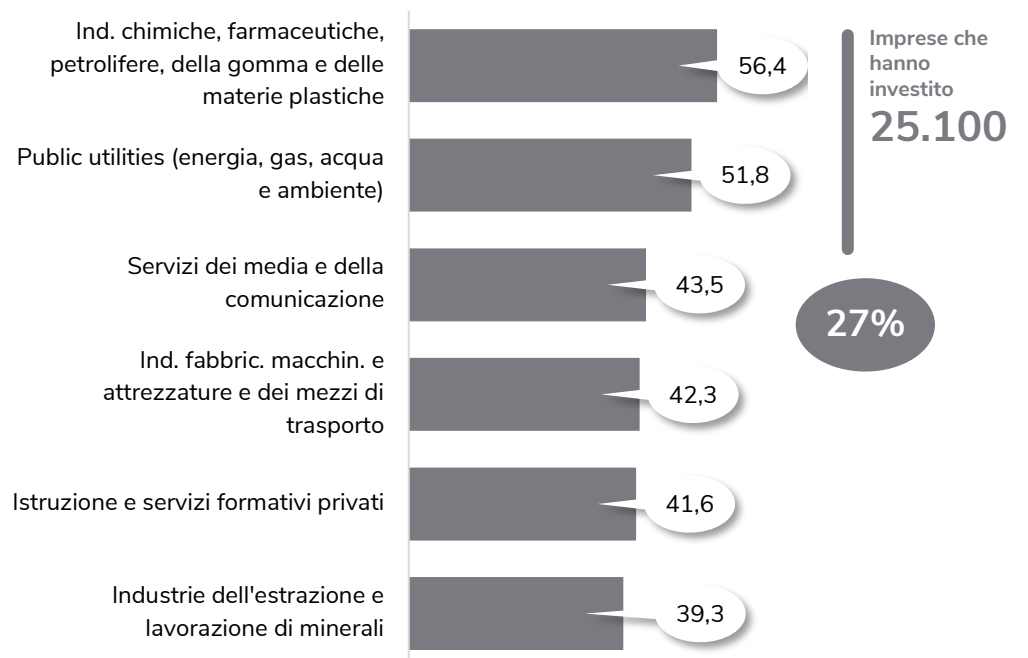
Scansiona il codice QR per aprire il volume «Le competenze green»

Italia Domani
Piano nazionale di Ripresa e Resilienza

Scansiona il codice QR per accedere alla sezione Bandi e Avvisi dei Soggetti Attuatori



Gli investimenti green delle imprese per settore economico



Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica (MASE)

Scansiona il codice QR per accedere all'elenco dei temi



LE NUOVE IMPRESE

Le nuove imprese rappresentano un importante segmento del tessuto imprenditoriale e la loro analisi consente di valutare come si sta modificando il sistema produttivo.

Unioncamere pubblica annualmente il report *Nuove imprese* con l'esito dell'indagine dedicata alle imprese di tutto il territorio italiano. I dati presentati nel report si basano su un'indagine specifica, progettata per offrire una panoramica delle nuove aziende a livello regionale, con un focus particolare sulle imprese guidate da titolari under 30.

Questo strumento può essere estremamente utile per comprendere l'ecosistema imprenditoriale del territorio e per identificare le dinamiche ed opportunità che caratterizzano il tessuto economico in cui si intende investire.



Consulta il report Nuove imprese disponibile nella piattaforma Excelsior. Il commento ai dati esito dell'indagine evidenzia aspetti interessanti come gli andamenti recenti della nati-mortalità delle imprese, le caratteristiche delle nuove imprese e dei nuovi imprenditori, i fabbisogni e la difficoltà di reperimento di personale.



Sistema informativo
Excelsior Unioncamere



Le nuove imprese

Settore e forma giuridica

Le nuove imprese attive | 2020-2023

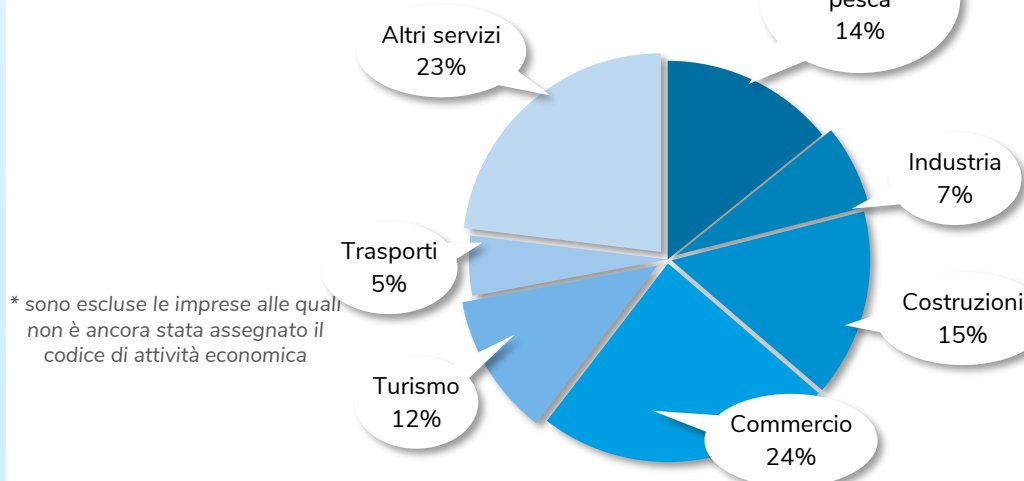
	2020	2021	2022	2023
Bari	5.320	6.190	6.130	5.080
Brindisi-Taranto	3.060	3.650	3.840	3.190
Foggia	2.730	3.060	3.030	2.680
Lecce	3.230	3.860	3.360	3.040
Puglia	14.340	16.760	16.360	13.990



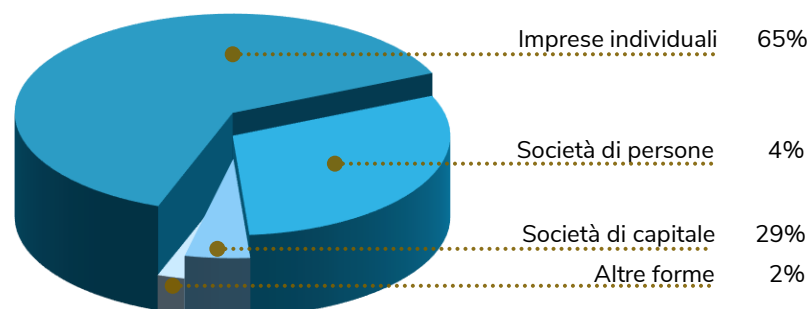
In Puglia, il settore del Commercio raccoglie la quota prevalente di nuove imprese (24%), seguito dagli Altri servizi (23%), dalle Costruzioni (15%) e dal Turismo, rappresentato dalle imprese dell'alloggio e della ristorazione e dalle agenzie di viaggio (12%).

Per quanto riguarda la forma giuridica delle nuove attivazioni, in regione hanno avviato una nuova impresa il 65% di imprese individuali e il 29% di società di capitale.

Le nuove imprese per settore economico*



Le nuove imprese per forma giuridica



Fonte: Registro imprese



Le nuove imprese

Imprenditrici e imprenditori

► Genere e età

Puglia

Maschi:	74,6%
Femmine:	25,4%
Under 30:	4,6%

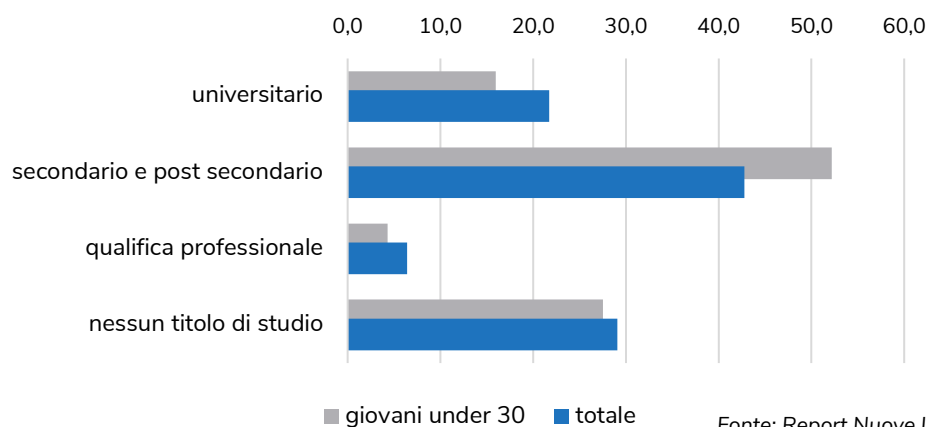
Se sei un giovane aspirante imprenditore qui puoi trovare qualche dato interessante sulle caratteristiche di chi ti ha preceduto: genere, titolo di studio, settore economico dove si concentrano maggiormente giovani imprenditori e imprenditrici

► Imprenditori under 30 nei settori economici più giovani della regione

	quota di giovani under30	giovani under30
Pubblicità e ricerche di mercato	10,7%	220
Noleggio e leasing operativo	9,3%	130
Servizi di ristorazione	7,0%	1.730
Alloggio	6,8%	410
Servizi per la persona	6,7%	1.000
Servizi per edifici e paesaggio	6,6%	330
Attività ausiliarie finanza e assicurazioni	5,8%	360
Commercio al dettaglio	5,7%	3.650
Produzione di software e consulenza informatica	5,6%	160
Commercio e riparazione di autoveicoli	5,5%	800

Fonte: Registro imprese

► I nuovi imprenditori per titolo di studio (Puglia)



Fonte: Report Nuove Imprese 2023

Le nuove imprese

Caratteristiche

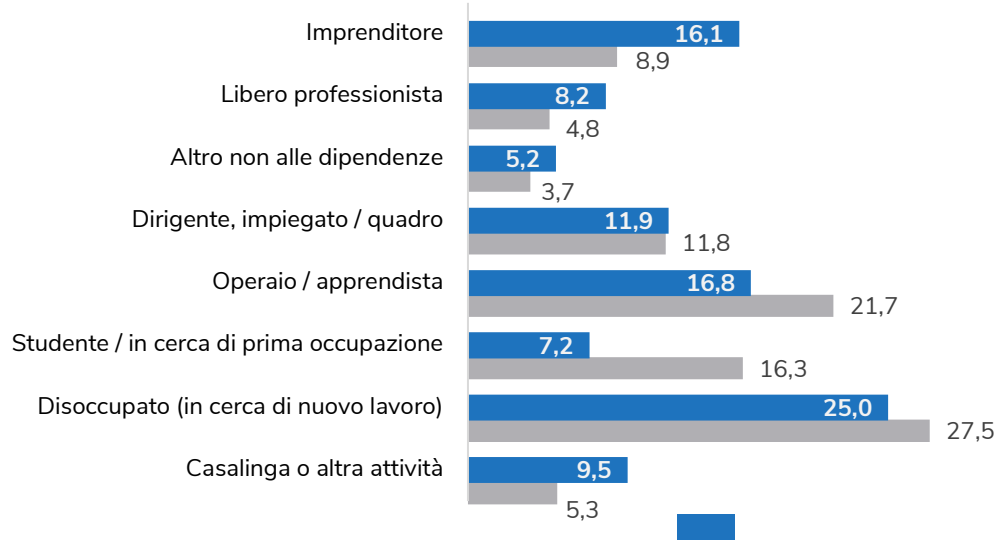
Le nuove imprese rappresentano un importante segmento del tessuto imprenditoriale, per questo motivo il questionario Excelsior prevede una sezione dedicata e un volume tematico annuale di presentazione dei risultati fino a livello regionale.

In Puglia, un quarto dei neo-imprenditori prima di avviare un'impresa era disoccupato, circa il 16% occupati come apprendisti/operai oppure avevano già avuto una precedente attività imprenditoriale.

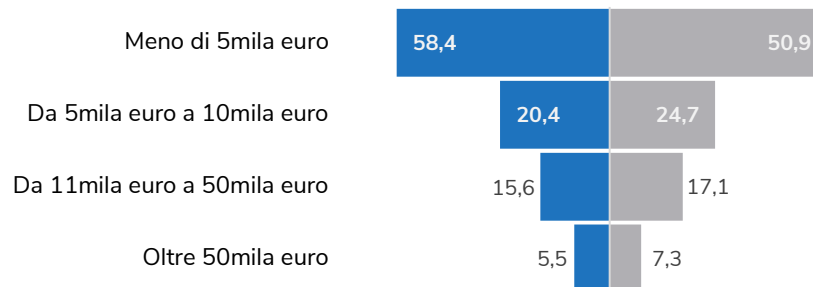
Come per il totale dei neo imprenditori, tra i giovani under 30 prevalgono le condizioni di disoccupazione e precedente occupazione come operaio/apprendista ma con quote notevolmente più elevate; segue la condizione di studente o in cerca di prima occupazione.

Se la tua idea imprenditoriale è di valore, non lasciarti frenare dal timore di non avere sufficienti risorse finanziarie. Oltre il 50% dei giovani imprenditori ha avviato un'attività con meno di 5mila euro! Inoltre esistono numerose forme di finanziamento!

► Ultima attività svolta dal neo-imprenditore (Puglia)



► L'investimento iniziale (Puglia)



Fonte: Report Nuove Imprese 2023



Le nuove imprese

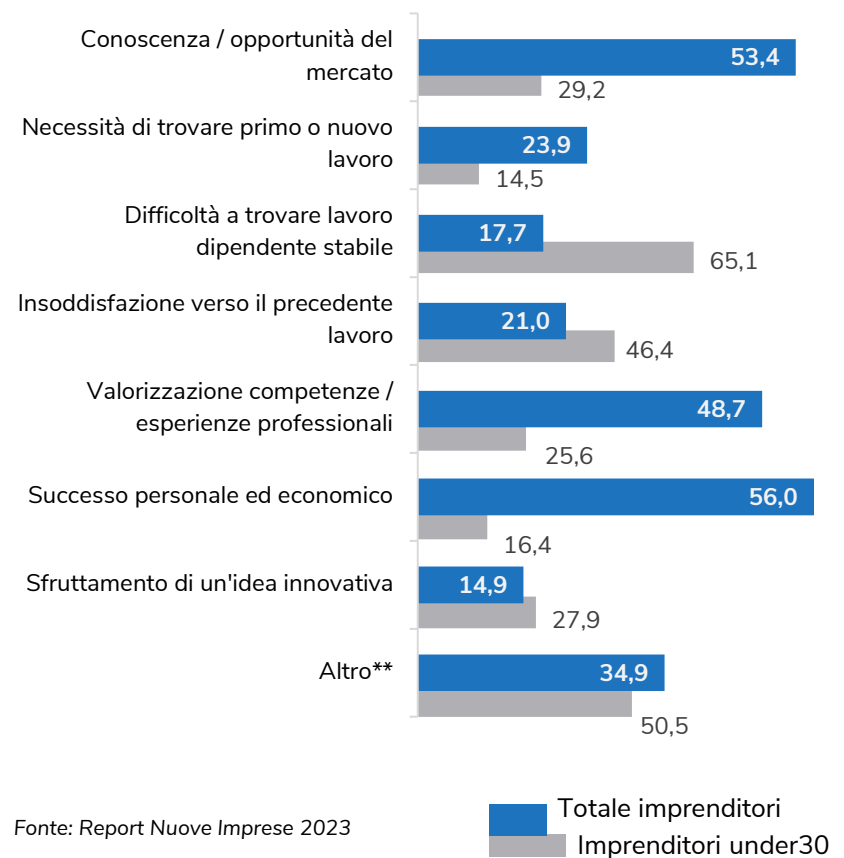
Caratteristiche

Le nuove imprese pugliesi nascono principalmente dal desiderio degli imprenditori di affermarsi sia a livello personale che economico, unito a una profonda conoscenza del mercato e delle opportunità che esso offre. Un ulteriore elemento di spinta è rappresentato dalla volontà di valorizzare le proprie competenze ed esperienze personali.

Per quanto riguarda i giovani neo-imprenditori, le motivazioni appaiono significativamente diverse rispetto alla media generale. La principale spinta è rappresentata dalla difficoltà nel trovare un lavoro dipendente stabile (65%), seguita dall'insoddisfazione nei confronti del precedente impiego (46%). Altre motivazioni rilevanti includono la possibilità di continuare a operare nell'azienda in cui erano precedentemente occupati, il subentro in un'impresa familiare e i vantaggi legati a incentivi fiscali, agevolazioni creditizie e contributi economici.

È importante sottolineare, inoltre, che un quarto dei giovani imprenditori individua tra le motivazioni anche lo sviluppo di un'idea innovativa e la valorizzazione delle proprie competenze ed esperienze

► Le motivazioni che hanno spinto il giovane ad aprire una nuova impresa (Puglia)



Quali sono le principali cause di chiusura delle nuove imprese?

Tra i principali motivi si evidenziano:

Scarsa pianificazione imprenditoriale

Molte imprese sono state avviate senza un'adeguata analisi del mercato, portando a scelte poco sostenibili in termini di offerta o localizzazione

Mancanza di competenze gestionali

Soprattutto tra le startup guidate da giovani o da persone alla prima esperienza imprenditoriale, la carenza di competenze specifiche in ambito economico e gestionale è stata un fattore determinante per le chiusure

Accesso ai finanziamenti

Nonostante la presenza di incentivi come il bando NIDI e Resto al Sud, alcune imprese hanno trovato difficoltà a soddisfare i criteri richiesti per accedere ai fondi o non sono riuscite a gestire adeguatamente i finanziamenti ricevuti

Costi di avvio e gestione

Le imprese innovative, spesso con piani tecnologici ambiziosi, hanno incontrato difficoltà nel sostenere i costi iniziali e quelli operativi nei primi mesi, nonostante agevolazioni come i contributi a fondo perduto

Concorrenza e dinamiche di mercato

Le nuove imprese spesso non riescono a competere con realtà consolidate, soprattutto nei settori più saturi come turismo, ristorazione e servizi locali

Questi fattori evidenziano l'importanza di combinare incentivi pubblici con formazione e consulenza per supportare le nuove imprese non solo nella fase di avvio ma anche nella gestione a lungo termine.



A large white rectangular area with horizontal blue lines, resembling a sheet of lined paper, intended for writing or drawing. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page.



