

Check list

Da valutare prima della costituzione

- Conosco le esigenze del mio gruppo target
- I miei prodotti offrono al cliente un vantaggio concorrenziale
- Conosco il numero dei miei concorrenti, le relative quote di mercato e il mio potenziale di mercato
- Conosco perfettamente i canali di distribuzione per raggiungere il mio gruppo target
- Ho elaborato un piano di marketing
- Ho elaborato un business plan
- Il mio piano finanziario include le spese per mezzi d'esercizio, attrezzature ed equipaggiamento commerciale
- Il finanziamento è assicurato e ho considerato anche eventuali perdite iniziali
- Ho scelto e registrato la forma giuridica dell'impresa nonché il nome della ditta e dei prodotti
- Ho valutato possibili scenari di uscita e pianificato le relative misure