



# #SheMeansBusiness: un'opportunità per l'imprenditoria femminile



Esistono per il mondo dell'imprenditoria femminile delle opportunità concrete di formazione gratuita, ma di qualità? Noi possiamo dire che qualcosa finalmente si muove davvero. Sabato 27 gennaio, infatti, [Heidi](#) e io abbiamo partecipato a Brescia a una mattina che aveva proprio questo scopo.

Grazie a [Fondazione Mondo Digitale](#) e Facebook, infatti, ben 140 donne hanno potuto assistere a una lezione di [Roberta Moretti](#) su come avviare la propria attività, sul come e perché fare personal branding, ma anche come utilizzare Facebook e Instagram per la loro attività.

# Come passare dall'idea al progetto?

Il primo problema nel quale si imbatte spesso il mondo dell'imprenditoria femminile è quello dell'insicurezza. Possiamo avere due lauree, anni di esperienza alle spalle eppure **noi donne abbiamo sempre questa insicurezza di fondo**. Probabilmente è un retaggio culturale, per alcune invece deriva dalla propria storia personale. Una cosa è certa: questa insicurezza va superata!

Ok, quindi **da dove si parte?** Dall'analisi di ciò che sei e hai, dagli obiettivi che vuoi raggiungere, ma anche dal capire quali azioni, quale budget e quanto tempo pensi di usare. Infine devi stabilire quali indicatori ti aiuteranno a capire se e quando raggiungerai gli obiettivi prefissati.

Sono **5 gli aspetti che devi imparare a gestire** per lanciare il tuo business:

- **progettuale:** gli obiettivi. Setta degli obiettivi ben precisi e realistici;
- **economico:** le risorse. Hai dei fondi? Sai dove cercare finanziamenti o bandi (sappi che fino al 09/02 potrai richiedere un [voucher per la digitalizzazione](#) della tua PMI)? Hai persone che possono aiutarti economicamente, ma anche fattivamente? Non dimenticare di conteggiare le tue ore lavoro spese nella tua attività;
- **temporale:** la pianificazione. È importante avere ben chiare **le tappe del percorso** che stai intraprendendo e fissarle;
- **leadership:** la relazione. Sfrutta tutti i contatti che hai avuto fino a oggi e **fa' networking**. Le opportunità spesso sono dietro l'angolo ad aspettarti. Soprattutto, sii sicura di te stessa e del tuo progetto;
- **equilibrio vita privata/vita lavorativa:** le emozioni. Questo per noi donne è sempre il punto dolente, purtroppo, specie se abbiamo una famiglia tutta nostra. È però importante far capire che **il nostro progetto è positivo non solo per noi stesse**, ma per tutta la famiglia. Non solo ci sarà – si spera – una nuova entrata economica, ma anche una tua soddisfazione personale che ti farà stare meglio e farà stare meglio, di conseguenza, tutti i tuoi cari.

Non dimenticarti l'aspetto più importante: il tuo progetto di imprenditoria femminile nasce per vendere e **non c'è vendita senza marketing e comunicazione**.



## Le domande che devi farti prima di tutto

È fondamentale, prima di buttarti nella tua nuova attività, farti delle domande ben precise. Ovviamente la prima non può che essere "Chi sono?". Non vuol essere una domanda filosofica: qui si tratta di capire **quali** sono le tue reali competenze. E cosa sono queste competenze?

- **Conoscenze:** ossia tutto ciò che sai e che hai appreso in un determinato ambito di studio o lavoro durante la tua vita fino a oggi.
- **Abilità:** cosa sai fare, sulla base di ciò che hai imparato. Possono essere abilità cognitive (come ascoltare o comunicare), abilità pratiche o strumentali.
- **Attitudini:** il tuo atteggiamento verso le persone, un tuo talento.



Fatti delle domande e datti delle risposte prima di tutto!

In seguito, chiediti **chi vuoi raggiungere**. Chi è il tuo target? Dove si trova, quanti anni ha, quali sono i suoi bisogni? Se non sai questo, rischi di proporre prodotti o servizi alle persone sbagliate!

## L'importanza del Personal branding nell'imprenditoria femminile

Una volta che hai risposto a tutte queste domande, è ora di lavorare sul tuo Personal branding. Prima di tutto, è un'azione che ti permetterà di chiarirti le idee su chi sei e sul tuo progetto, ma può fare molto di più.

Il Personal branding infatti può aiutarti a:

- **raccontare** il tuo business;
- **far crescere** il tuo business;
- **trovare nuovi clienti, soci e finanziatori**;
- **aumentare** la tua **audience online**;
- **diventare una influencer** nel settore e quindi aumentare la tua credibilità;
- crearti un **vantaggio sul competitor**.

Non è un'attività utile solo a imprenditori e professionisti, ma anche a lavoratori che vogliono cambiare lavoro, startupper, hobbisti, artisti e molti altri!

Anche in questo caso, **per un personal branding efficace** dovrai capire chi sei, cosa fai e come lo fai, quali sono i tuoi punti di forza (e quindi il tuo valore aggiunto rispetto ai tuoi competitor), quali sono i tuoi obiettivi e a chi ti rivolgi. Inoltre, avrai bisogno di determinati strumenti di comunicazione e marketing per farti conoscere e far circolare il tuo nome.

## Come comunicare la tua attività o il tuo Personal branding

Sono molti gli strumenti a tua disposizione per far conoscere la tua attività professionale e far crescere il tuo brand, che sia quello tuo personale o quello della tua impresa/azienda. La prima cosa basilare, però, è **avere un'immagine ben precisa e coordinata su tutti i media a tua disposizione, che siano online o offline**. Scegli quindi un logo o un'immagine che ti identifichi nel migliore dei modi e sia presente ovunque tu decida di apparire (sito, social, cartelloni, flyer, roll up...).



Per fare crescere il tuo progetto, online devi quindi:

- avere un'immagine/logo coordinata e coerente a te o alla tua azienda (per intenderci, se vendi occhiali, non avrai di certo un logo che ritrae un palloncino...);
- avere un **sito web** e magari anche un **blog**, dove scrivere **contenuti efficaci e interessanti** per il tuo target;
- aprire i tuoi profili aziendali sui **social network** (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Pinterest... bada bene però che ogni canale ha un'audience e un linguaggio diverso e non è detto che tutti i social vadano bene per la tua attività);
- usare dei **video**: sono i contenuti che al momento funzionano meglio online. Attenzione però che vanno fatti con determinati criteri. Se vuoi già avere una prima idea su come farli, ti consigliamo di leggere [il nostro articolo](#) al riguardo;
- usare dei **podcast**: in Italia non sono ancora utilizzati al massimo delle loro potenzialità, ma piano piano il loro uso sta crescendo.

E offline? Anche il marketing tradizionale e il networking hanno la loro importanza! Non dimenticare quindi di:

- fare i tuoi **biglietti da visita**, **flyer**, **brochure**, **roll up** e **merchandising** con la stessa immagine che hai scelto per la tua presenza online. Devi farti riconoscere senza dubbi ovunque tu appaia;
- tenere **workshop**, **speech** ed **eventi** utili al tuo target e che contribuiranno ad aumentare il tuo (personal) brand;
- **partecipare a eventi altrui** e fare **networking** per conoscere nuovi clienti, finanziatori, ma anche studiare i tuoi competitor.

## Quali finanziamenti per lanciarsi in un progetto di imprenditoria femminile?

Districarsi nella giungla dei finanziamenti non è mai molto facile, per cui durante la giornata sono stati dati alcuni punti di partenza:

- Bandi regionali, come ad esempio il [bando Intraprendo](#), [Dote Unica Lavoro – Autoimprenditorialità](#) entrambi della Regione Lombardia;
- Bandi Camerali/Comunali, da ricercare sui siti della Camera di Commercio o dei Comuni di appartenenza;
- Finanziamenti nazionali ed europei, come ad esempio il [Fondo di Garanzia](#), il microcredito e l'[Autoimpiego Invitalia](#).