

Sette consigli per capire dove localizzare la tua impresa

Nella fase di avvio di un'impresa, la scelta della localizzazione riveste un'importanza fondamentale, a pari del tipo di attività scelta e di altri fattori influenti.

Durante i corsi di formazione all'autoimpiego di [Yes I Start Up](#) (totalmente gratuiti, promossi e curati dall'Ente nazionale per il microcredito su tutto il territorio nazionale e rivolti ai Neet) i docenti guidano gli studenti nella considerazione di criteri generali personalizzando poi il lavoro a seconda del progetto di ogni ragazzo.

1. Prossimità alla clientela: quanto è lontana la tua attività?

“La distanza che la clientela deve percorrere per finalizzare l'attività di acquisto del prodotto o servizio deve essere quanto più possibile minimizzata” spiega Stefano Battaglia, docente Yis in Veneto. Esempi classici sono la cartoleria o libreria (prossimità ad istituti scolastici), la valigeria (vicinanza a stazioni e aeroporti), un chiosco di fiori (che spesso si trova accanto ai cimiteri), le pompe funebri (raggiungibili dagli ospedali), o i negozi di abbigliamento “marino” (sapientemente collocati attorno alle spiagge).

2. Caratteristiche del territorio

Alcuni territori presentano delle peculiarità dovute alle condizioni climatiche, alla distribuzione della popolazione, alla densità dei collegamenti, all'attrattiva turistica: tutto va considerato alla luce dell'attività che si vorrebbe avviare. “Un territorio vitale, con un tessuto economico dinamico è una condizione essenziale per la riuscita dell'impresa”, illustra Battaglia.

3. Ambiente concorrenziale: chi sono i tuoi competitor nell'area?

Una forte presenza di competitor può essere uno svantaggio in termini di pressione sulle vendite e i prezzi, ma anche un elemento positivo, perché attira una clientela incline al confronto e alla scelta. “È possibile che l'entrata in campo di un nuovo player scateni una “*escalation*” di offerte commerciali che può avere serie ripercussioni sulla situazione finanziaria”.

4. Economicità: quanto costa la tua scelta?

La scelta dei locali da adibire all'attività di impresa presuppone la valutazione di costi di locazione e gestione coerenti con la sostenibilità economico-finanziaria della stessa: "È importante prevedere l'eventuale costo da sostenere per servizi in comune se i locali si trovano dentro strutture condominiali, di co-working o centri commerciali. A volte il territorio offre la possibilità di usufruire di incubatori di impresa a costi ridotti o addirittura a costo zero per un periodo iniziale, tipicamente un anno. In alcuni settori, come per esempio la ristorazione, si può presentare la scelta tra operare da un locale fisso oppure mobile (food truck): tutto va visto in base al business plan che si è preparato".

5. Fruibilità di servizi

"A seconda dell'attività scelta, la disponibilità di servizi (come mezzi di trasporto pubblici efficienti, parcheggi adeguati, ma anche la banda larga o la presenza di un servizio di guardia medica) può essere decisiva per il successo di una startup. Spesso un servizio efficiente fa da moltiplicatore ad altri elementi, mentre l'inadeguatezza di un servizio influenza a cascata l'operatività di altri, perciò è importante considerare i fattori in gioco in un'ottica complessiva".

Allo stesso modo, occorre prevedere anche eventuali disservizi come eventuali limitazioni all'accesso delle macchine (es. in zone urbane inibite ai veicoli inquinanti, specie nel periodo invernale) o negato (per la presenza di lavori pubblici in corso). "Determinati fattori legati al clima possono influire negativamente sull'agibilità o raggiungibilità dei locali (alluvioni frequenti, carenze idriche dovute a siccità stagionale, fenomeni eolici come la bora o trombe d'aria, gelate e tormentate di neve). Anche variabili di carattere sociopolitico hanno un loro peso: pensiamo alla presenza frequente di cortei e manifestazioni (per es. nella Capitale), alla vicinanza a stadi sportivi (con annessi episodi di violenza e vandalismo) o alla presenza invadente della criminalità organizzata".

6. Ottimizzazione della scelta: prenditi il tuo tempo per valutare pro e contro

Come valutare al meglio quindi dove localizzare la propria startup? "La scelta può essere ottimizzata se fatta in un arco di tempo sufficientemente lungo tale da consentire un'attenta ponderazione di tutti i pro e contro. Si possono contattare un certo numero di agenzie immobiliari per avere una rosa di preventivi gratuiti oppure

valutare proposte presenti *online*. In alternativa, una ricognizione fisica di una determinata area è sempre utile per scoprire eventuali offerte pubblicizzate con cartelli o segnalate col passaparola. Prima di approdare a una scelta definitiva è fondamentale confrontarsi con il massimo numero di persone: il vicinato, le associazioni di categoria, professionisti, parenti e amici”.

7. Case history: considera le caratteristiche della tua attività

Alcuni casi emblematici possono aiutare a capire la complessità della scelta di localizzazione dell'impresa: “ad esempio l'apertura di un negozio di parrucche, se pensata tenuto conto del cliente (tipicamente un paziente oncologico), andrebbe teoricamente fatta, al pari di un negozio ortopedico, nelle vicinanze di strutture sanitarie come ospedali o cliniche. Tuttavia, la realtà ha dimostrato che il cliente è disposto a percorrere una grande distanza per acquistare una parrucca da un venditore dotato di discrezione e empatia, per cui il passaparola qui conta più della prossimità. Un altro caso può essere quello di un ristorante etnico localizzato in una piccola città di provincia. Qui la clientela target non è tanto l'esigua comunità straniera residente in città, né la coppia di italiani curiosi di provare sapori esotici, bensì la più vasta platea di avventori stranieri dispersi su un'area molto vasta, anche extraregionale, che si riunisce a tavola per occasioni speciali come un matrimonio. Durante questi eventi, che costituiscono un momento di aggregazione sociale, non si bada a spese e la distanza non gioca nessun ruolo”.