

# Da Idea a Startup: come aprire la tua prima impresa

di **Mauro Tartamelli** – Esperto di finanza, Risk Manager e Imprenditore

---

## 1. Introduzione

### Benvenuto nella guida!

Se sei qui, probabilmente hai un'idea imprenditoriale e vuoi trasformarla in un'attività vera e propria.

Magari sogni di aprire una startup, un e-commerce, un brand di moda o un'agenzia digitale, ma... c'è un ostacolo che frena molti giovani: **la burocrazia**.

Aprire un'impresa in Italia significa affrontare pratiche, documenti, decisioni legali e scelte fiscali. Spesso ci si perde tra termini complessi, uffici diversi e costi che non erano stati messi in conto.

### Perché puoi fidarti di questa guida

Mi chiamo **Mauro Tartamelli**, sono **esperto di finanza da oltre 20 anni, Risk Manager e imprenditore**. Ho alle spalle anni di esperienza sul campo, sia nella gestione della **liquidità aziendale** (ambito in cui sono considerato uno dei massimi esperti in Italia), sia come **fondatore e gestore di imprese reali**.

So bene cosa significa avviare un'attività: l'entusiasmo delle idee, ma anche le difficoltà pratiche, le incognite burocratiche e soprattutto i rischi finanziari che, se non gestiti, possono bloccare o far fallire un progetto.

E io lo so bene, perché alle spalle ho anche un fallimento.

Ed è qui che entro in gioco:

- **Aiuto giovani startupper** ad avviare la loro azienda **in modo corretto e sicuro**.
- Ho un **occhio molto esperto sui business plan**, per capire se un'idea "sta in piedi" prima ancora di investire tempo e denaro.
- Supporto in tutte le **fasi iniziali dell'azienda**, dalla scelta della forma giuridica fino ai primi passi sul mercato.
- Negli anni mi sono circondato di **professionisti** – ognuno in uno specifico settore – **che possono davvero fare la differenza**, e spesso lo fanno ad un prezzo corretto.

Pertanto, quando ti parlo di team al tuo supporto, includo anche e soprattutto loro!

## **Cosa troverai in questa guida**

Questa guida nasce per darti un percorso chiaro e pratico.

Infatti, all'interno troverai:

- Passaggi step-by-step per aprire la tua società.
- Spiegazioni semplici su forme giuridiche, marchi e conti bancari.
- Consigli da imprenditore a imprenditore, per evitare errori che vedo ogni giorno nei giovani che iniziano.

Non teoria complicata, ma strumenti concreti per passare dall'idea all'impresa.

Questa guida è la tua **roadmap di partenza**: ti aiuterà a muovere i primi passi con più consapevolezza e meno rischi.

Naturalmente non può sostituire un **piano operativo personalizzato**: ogni impresa ha la sua storia, le sue sfide e i suoi obiettivi.

Per questo, se vorrai, potremo lavorare insieme su una **consulenza dedicata**, costruita sulla tua realtà specifica.

Un supporto concreto che ti farà risparmiare tempo, errori e soprattutto denaro — molto più di quanto spenderesti tentando di fare tutto da solo.

Cominciamo!

## 2. Dal sogno all'idea di business

Tutti partono con un'idea, ma non tutte le idee diventano imprese. Il primo passo è capire se la tua idea **può stare in piedi**.

### Domande da farti subito

- Quale problema risolve la mia idea?
- Perché qualcuno dovrebbe pagarmi per questa soluzione?
- Ho concorrenti? Come posso distinguermi da loro?
- Qual è il modello di guadagno (vendita, abbonamento, provvigioni...)?

### Mini Business Plan "light"

Non serve un documento da 50 pagine, ma almeno:

1. **Chi è il cliente** (target).
2. **Cosa vendo** (prodotto/servizio).
3. **Quanto costa** avviare l'attività.
4. **Come guadagno** (prezzi, margini).
5. **Obiettivi dei primi 12 mesi**.

---

### Il consiglio di Mauro

Molti ragazzi aprono la società senza nemmeno sapere quanti clienti servono per coprire i costi fissi. Un business plan non è burocrazia, è il tuo "paracadute". Con la mia esperienza da Risk Manager, posso aiutarti a testare la solidità della tua idea prima che diventi un problema.

---

### 3. Scelta della forma giuridica

In Italia non esiste una forma unica: dipende da quanto vuoi crescere e quanto vuoi rischiare.

#### Vediamo le opzioni principali:

- **Partita IVA (ditta individuale)** → veloce, costi bassi, ma rischi con il tuo patrimonio personale.
- **SRLS (Società a responsabilità limitata semplificata)** → ideale per giovani, costi ridotti, responsabilità limitata.
- **SRL ordinaria** → più flessibile, utile se hai soci e vuoi crescere, ma costi più alti. Da valutare anche in una fase più matura del tuo business.

---

#### Il consiglio di Mauro

Spesso vedo ragazzi buttarsi su una Partita IVA "perché è più semplice", e poi si trovano nei guai con tasse e responsabilità.

Non guardare solo il costo iniziale: valuta bene l'impatto sul medio-lungo termine. E soprattutto valuta i costi che potrebbero servire per un eventuale trasformazione del tuo business e soprattutto i tempi e impatti che ciò potrebbe avere.

Il commercialista è fondamentale per questa decisione, ma ricorda: il commercialista nel 90% dei casi non comprende fino in fondo il tuo business. Solo tu lo conosci bene.

---

## 4. Step burocratici per costituire una società

Di seguito una trovi una **Checklist di base**:

- Distribuzione quote e Cap table (vedi approfondimento al punto 5)
- Redazione atto costitutivo e statuto (notaio o modello standard).
- Iscrizione al Registro delle Imprese (Camera di Commercio).
- Apertura partita IVA e posizione INPS.
- SCIA (se richiesta, in base al settore).

---

### Il consiglio di Mauro

Non pensare che “ci pensa il commercialista”.

Molti errori nascono perché il giovane imprenditore non capisce cosa sta firmando.

Meglio avere una guida che ti spiega le conseguenze di ogni scelta.

---

## 5. Divisione quote e patti tra soci

Qui nascono i problemi peggiori tra startup e amici.

### Regole pratiche

- Mai dividere 50/50: qualcuno deve avere la leadership.
- Scrivere un **patto parasociale** anche tra amici.
- Stabilire come gestire entrata/uscita di nuovi soci.
- Assegnazione quote a collaboratori in work for equity

---

### Il consiglio di Mauro

Ho visto startup fallire non per mancanza di clienti, ma per litigi tra soci.  
Mettere tutto nero su bianco all'inizio ti salva da tanti guai.

Anche perché un amico oggi, può diventare un nemico domani. Ma anche uno sconosciuto oggi potrebbe diventare il tuo migliore amico e socio in futuro.

---

## 6. Registrazione del marchio e tutela dell'idea

Fondamentali sono questi passi:

- Scegli un nome verificando che non sia già registrato.
- Registrazione marchio → UIBM in Italia, EUIPO in Europa.
- Proteggi anche domini e social.

Non è un aspetto da trascurare la scelta del nome o del logo. Potrebbe portarti tanto valore aggiunto, anche a livello personale...

---

### Il consiglio di Mauro

Un nome non protetto può essere copiato e farti perdere credibilità.

Non aspettare di diventare grande per tutelare il tuo brand.

Le potenzialità del marchio sono infinite. Non tutti le conoscono, neanche i commercialisti.

---

## 7. Apertura conto bancario e gestione finanziaria

Il mondo finanziario ormai offre tantissimi tipi di conto corrente, dalle banche tradizionali a quelle digitali, per arrivare alle *fintech*.

Gli step da seguire sempre sono:

- Apri un conto **separato** da quello personale.
- Scegli banche digitali se vuoi costi bassi o banche classiche se vuoi garanzie
- Tieni traccia di entrate/uscite dal giorno 1.

Non andare troppo al risparmio e analizza tutte le opzioni e i pacchetti offerti, ragionando sempre su quella che potrebbe essere la tua operatività.

---

### Il consiglio di Mauro

Sono uno dei massimi esperti in Italia di gestione della liquidità: ti assicuro che il problema non è solo "fare soldi", ma **gestire bene il flusso di cassa**.

Un'azienda può avere fatturato, ma se non ha liquidità muore.

---

## 8. Marketing First: perché partire dal mercato è fondamentale

Molti giovani imprenditori commettono lo stesso errore: si innamorano della propria idea, la sviluppano nei dettagli... e solo dopo si chiedono se esiste un mercato pronto ad accoglierla.

Ma la verità è che **nessuna impresa sopravvive senza clienti**.

Per questo il principio fondamentale è **marketing first**: prima di investire energie nella costruzione del prodotto o nell'apertura dell'azienda, bisogna verificare che ci sia una domanda reale e che il mercato sia pronto a ricevere la tua proposta.

### Perché “marketing first” è la strada giusta

- **Riduci i rischi**: eviti di spendere tempo e denaro in un'idea che non interessa a nessuno.
- **Trovi il giusto posizionamento**: capisci come differenziarti dai concorrenti e quale valore unico puoi offrire.
- **Costruisci un brand solido**: sai esattamente come comunicare la tua identità e come farti ricordare dai clienti.
- **Definisci meglio il prodotto**: adattandolo alle vere esigenze del mercato, non solo a quelle che immagini tu.

### I 4 pilastri del marketing first

1. **Analisi del target** – Chi sono i tuoi potenziali clienti? Quali problemi hanno e cosa desiderano davvero?
2. **Studio della concorrenza** – Chi offre già soluzioni simili? Cosa puoi fare meglio, di diverso o di più accessibile?
3. **Posizionamento e brand** – Come vuoi essere percepito? Premium, low cost, innovativo, affidabile?
4. **Strategia di go-to-market** – Con quali canali raggiungerai i tuoi clienti? Online, offline, partnership, eventi?

---

### Il consiglio di Mauro

In qualità di **Risk Manager e imprenditore**, ho visto decine di startup fallire perché non hanno fatto questo passaggio.

Un **business plan senza un'analisi di marketing reale è solo carta**.

Prima di lanciarti, chiediti: *“Chi comprerà davvero il mio prodotto e perché?”*

Se non hai una risposta chiara, non è il momento di partire.

---

## 9.a Errori comuni da evitare

- Aprire la società senza business plan.
- Non pensare alla divisione tra soci.
- Usare il conto personale per spese aziendali.
- Non tenere traccia delle tasse future.
- **Non affidarti a noi:** con una sola informazione, potrò garantirti un'enorme entrata a livello personale.

## 9.b Risorse (a volte) utili

- **Bandi e finanziamenti per giovani imprenditori** (Invitalia, bandi regionali).
- **Incubatori e acceleratori** (H-Farm, PoliHub, Luiss EnLabs).
- **Community startup** (StartupItalia, LinkedIn, gruppi Facebook).

## 10. Conclusione

Avviare un'impresa non è facile, ma con il giusto supporto può diventare un percorso entusiasmante.

Non farti fermare dalla burocrazia o dalla paura di sbagliare: ogni grande impresa è iniziata con un piccolo passo.

Io sono **Mauro Tartamelli** e posso accompagnarti nei primi, delicati passi della tua avventura:

- Valutazione del business plan.
- Scelta della forma societaria più adatta.
- Gestione corretta delle fasi iniziali.
- Informazioni da tenere sempre bene a mente

Con la mia consulenza sarai in grado di avviare la tua impresa in maniera serena, step by step, nel modo corretto, mettendo le fondamenta per un potenziale successo. Stresserò anche la tua idea, per capire insieme a te le potenzialità.

E tra tutti i consigli che ti darò, ce ne sarà uno che da solo potrà portarti un'enorme entrata a livello personale...

Se vuoi trasformare la tua idea in un'impresa solida, **prenota una consulenza gratuita con me.**

Contattami ora scrivendomi una mail con tutte le informazioni a [info@aprirestartup.it](mailto:info@aprirestartup.it)