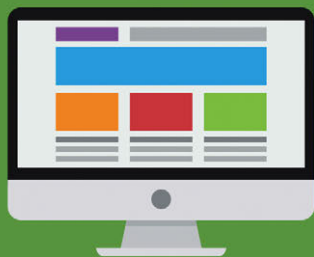


PROFESSIONE FACILE

ANDREA BENEDET

# COME CREARE UNA STARTUP IN PROPRIO CON MENO DI 1000 EURO

*Dalla passione al lavoro dei tuoi sogni*



 GIUNTI

# STARTUP

ANDREA BENEDET

**COME CREARE UNA  
STARTUP  
IN PROPRIO CON MENO  
DI 1000 EURO**

*Dalla passione al lavoro dei tuoi sogni*

 GIUNTI

Progetto grafico interni: Rebecca Frascoli / studio pym, Milano  
Redazione e impaginazione: studio pym, Milano

Immagine di copertina: elaborazione grafica da © Shutterstock

[www.giunti.it](http://www.giunti.it)

© 2018, 2019 Giunti Editore S.p.A.  
Via Bolognese 165 - 50139 Firenze - Italia  
Piazza Virgilio 4 - 20123 Milano - Italia

ISBN: 9788809894259

Prima edizione digitale: settembre 2019



**PRO.DIGI** **GIUNTI**  
FESTINA LENTE

Alla “anziana” madre,  
dal suo ragazzone.  
Vinceremo sempre noi.

## SOMMARIO

<b>Presentazione</b>	12
<b>Introduzione • Ma che cos'è questo frugal business?</b>	14
<b>CAPITOLO 1 • Datemi un'idea, la trasformerò in una startup</b>	23
1. La stoffa del frugale	25
2. Il segreto del tuo successo	26
3. Re di un'isoletta	28
4. Se l'idea è nuova di zecca	31
5. Idee pronte per l'uso	35
6. Davide – Golia 1-0: gli handicap competitivi	36
<b>CAPITOLO 2 • Buoni propositi nero su bianco: il business plan</b>	41
1. La struttura	43
2. A chi chiedere una mano	47
3. A chi chiedere un assegno	48
<b>CAPITOLO 3 • Si parte: le cose da fare subito</b>	53
1. Autonomo o imprenditore: una scelta di campo	54
2. Partire come autonomo	56
3. Partire come piccolo imprenditore	59
4. Quanto costa partire	60
5. Commercialista: sì, no, virtuale	60

- 6. Per risparmiare: il commercialista online 61
- 7. Dove trovare un aiuto gratis (o almeno a poco prezzo) 62

**CAPITOLO 4 • Questioni fiscali: mettere ko la burocrazia** 65

- 1. La flat Tax e il regime forfettario 67
- 2. I principali requisiti 68
- 3. Quanto si paga (e come pagare meno) 68
- 4. Le semplificazioni del forfettario 70
- 5. I contributi previdenziali 72
- 6. Quando si paga, come si paga 74
- 7. Tenere in ordine i conti 77
- 8. Gli altri regimi fiscali frugali per gli autonomi 78
- 9. La cessione di diritti d'autore e proventi da opere d'ingegno 78
- 10. Il lavoro autonomo occasionale 82

**CAPITOLO 5 • Fare spazio agli affari: il tuo ufficio domestico** 85

- 1. La camera dedicata, per i più fortunati 87
- 2. Come allestire uno spazio promiscuo 89
- 3. Sfruttare lo spazio verticale 90
- 4. Come farsi un ufficio in un armadio 91
- 5. Altre soluzioni salvaspazio 93
- 6. L'importanza della luce 94

**CAPITOLO 6 • In ufficio senza avere un ufficio: le alternative alla casa** 97

- 1. Hotelling: un ufficio in prestito 99
- 2. Tutti insieme indipendentemente: il coworking 100
- 3. Metti la startup nell'incubatore 102
- 4. Il business centre: un ufficio a ore 103
- 5. La segretaria virtuale 104

<b>CAPITOLO 7 • I ferri del mestiere: pensare in grande, comprare in piccolo</b>	107
1. Comprare un computer per due soldi	109
2. Quando (non) comprare un pc portatile	111
3. Un tablet (ma anche no)	112
4. Il pieno di programmi senza spendere un euro	113
5. La stampante multifunzione	114
6. Lo smartphone: scegliere l'ufficio tascabile	115
7. Attivare o cambiare la linea fissa	117
8. Se l'Adsl non c'è	118
9. Risparmiare sul telefono mobile	119
10. Utenze: strategie di taglio	119
11. Automobile on demand	120
12. Come (non) aprire un conto corrente	121
<b>CAPITOLO 8 • Casa-lavoro in 15 secondi: un altro stile di vita</b>	123
1. Combattere la sindrome della pantofola	125
2. I bambini: come neutralizzarli	127
<b>CAPITOLO 9 • Farsi un'immagine</b>	133
1. L'immagine coordinata	134
2. Il naming: la tua attività a battesimo	135
3. La tagline	138
4. Scegliere il lettering ufficiale	139
5. Scegliere i colori aziendali	140
6. Farsi un logo	140
7. Realizzare una brochure spendendo una miseria	141
<b>CAPITOLO 10 • Farsi conoscere: pubbliche relazioni frugali</b>	145
1. Il biglietto da visita, un'arma di comunicazione di massa	147



2. Infiammare i contatti caldi	150
3. Intiepidire i contatti freddi	151
4. A regime: tenere al caldo i contatti	154
5. "E questo chi è?"	155
6. Trovare clienti con le piattaforme di intermediazione	156
7. A caccia di opportunità con il crowdsourcing	158
8. Pubbliche relazioni in fiera	159
9. Conferenze, seminari, corsi di aggiornamento	160
10. L'evento sei tu!	161
11. Trasformare le competenze in eventi acchiappa-clienti	163
12. Fare network con i social network	165

## **CAPITOLO 11 • Farsi pubblicità: l'anima del commercio** 171

1. Il direct mailing	172
2. Farsi pubblicità a mezzo stampa	180
3. Come creare uno spot radio	185
4. Coda nel traffico? Trasformala in pubblicità	187

## **CAPITOLO 12 • Comunicare e vendere con un sito (quasi) gratis** 189

1. La base: il sito- vetrina	191
2. L'evoluzione: il sito informativo	192
3. Un sito completo senza spendere un centesimo	195
4. Comprare un dominio	196
5. Trasformare un sito in una macchina da vendite	198
6. Il sito di e-commerce	200
7. E-commerce senza un sito di e-commerce	202

## **CAPITOLO 13 • Clienti nella rete: fare affari con internet** 205

1. Al top in 6 mosse	207
2. Farsi una reputazione sul web	211

3. Farsi conoscere con facebook	213
4. Pagare google per farsi vedere	214
5. Promuoversi con il social shopping	216
6. Farsi pubblicità con un banner	217
7. Il marketing via email (dem)	219
8. Sedurre con una newsletter	223
9. Email marketing in automatico	225

**CAPITOLO 14 • Il marketing no cost:  
i trucchi per vendere di più** 227

1. Le tecniche di condizionamento	229
2. L'inversione del rischio	230
3. Il reframing	230
4. La falsa scelta	231
5. Il dono	232
6. L'offerta riservata	232
7. La scarsità e la paura della perdita	233
8. La prova di coerenza	234
9. Le tecniche tradizionali	234
10. Il member get member	235
11. Ricavare il profilo del cliente	235
12. Cross selling e up selling	236
13. Il co-marketing	237
14. L'affiliate marketing	238

**CAPITOLO 15 • Quando il lavoro scarseggia:  
superare i momenti no** 241

1. Rastrellare lavoro: il piano d'attacco	245
2. Come riscuotere i crediti a costo zero	247

**CAPITOLO 16 • Quando il gioco si fa duro:  
gestire il tempo lavorativo** 251

1. Come fare più cose in meno tempo	252
-------------------------------------	-----

2. Diventare un mostro di efficienza	257
3. L'arte di delegare	259
4. Il fulfillment: come lasciare la fatica ad altri	262
5. Richiamo all'ordine	263
6. Digitalizzare il digitalizzabile	264
7. Strumenti accessibili per lavorare smart	265
<b>CAPITOLO 17 • In proprio con 10mila euro o più</b>	271
1. Il regime fiscale... non frugale	272
2. Come pagare meno tasse	274
3. Oltre la ditta individuale	276
4. L'impresa coniugale e l'impresa familiare	277
5. La S.r.l. semplificata: "società a un euro"	278
6. La S.n.c.: una società in formato light	279
7. La società in accomandita semplice	279
8. La cooperativa: perfetta per il sociale	281
<b>CAPITOLO 18 • Piccoli business crescono</b>	283
1. Un passaporto per crescere: il business plan avanzato	285
2. Finanziamenti: riapre la caccia	290
3. Ancora agevolazioni	292
4. Gli acceleratori di impresa	292
<b>Conclusione • Oltre la startup</b>	299
<b>Appendice A • Gli indirizzi completi</b>	303
<b>Appendice B • 10 risorse utili</b>	317

## **PRESENTAZIONE**

Un'informe idea di business ha preso a seguirti da qualche giorno? O invece le idee le hai già chiare e sei determinato a imprimere una virata alla tua vita professionale (e non solo) lungo una rotta precisa? Quel che conta è che questo manuale, fino a un momento fa impilato fra cento altri libri, adesso è nelle tue mani. Il primo passo è fatto! Questo significa che sei pronto a fare il secondo: entrare nel club dei 500mila. Sono quelli che, in barba alla crisi, a uno Stato a volte nemico, ai conoscenti che ti dicono di lasciar perdere, quest'anno sceglieranno di aprire un'attività in proprio. Benvenuto!

Tecnicamente, nel “popolo delle partite Iva” sta un po' di tutto, dalle grandi imprese ai cripto-dipendenti costretti dal datore ad aprire posizioni fittizie; ma letti nel dettaglio, i numeri dell'Istat degli ultimi anni rivelano qualche sorpresa.

Ormai oltre tre quarti delle nuove attività sono registrate come persone fisiche, vale a dire professionisti e microditte individuali; risalta la quota degli under 35 che si mettono in proprio (il 43% nel 2018, dice il ministero dell'Economia); molti di loro sono ragazze e spesso abitano al Sud.

Che tu abbia in tasca mille euro o qualcosa di più poco importa. Ci si può mettere in proprio anche con i risparmi del salvadanaio, o quanto meno la liquidità del conto corrente personale. Con il suo sottotitolo “In proprio con meno di 1000 euro”, questo manuale è scritto pensando innanzitutto a chi parte

con un capitale minimo. Nelle prossime pagine, fra le altre cose, innescheremo una caccia senza quartiere alle strategie taglia-costi, nell'assunto che oggi si può fare molto di più con meno se ci si muove in modo "smart", spiluccando il meglio che la tecnologia e le opportunità più recenti offrono. Anch'io, naturalmente, ho un microbusiness. E in queste pagine, insieme ai miei due mestieri di giornalista e di coach, ho cercato di riversare la mia esperienza di "imprenditore frugale". Dalla lotta alla burocrazia ai ferri del mestiere, dalla pubblicità "no-cost" ai trucchi per rimanere produttivi lavorando da casa, confido che le cose che ho imparato – e gli errori che ho commesso – possano fruttare qualche risposta utile ad accompagnarti nella nuova avventura. Se vorrai aggiungere un suggerimento, un'osservazione o semplicemente vorrai dirmi come è andata, scrivimi! Leggo con piacere tutti i messaggi, anche se non riesco sempre a rispondere. Molti degli spunti ricevuti sono confluiti in questa edizione aggiornata, dopo che le precedenti hanno riscosso un lusinghiero apprezzamento. Anche da parte di qualche copione: in libreria è comparso nel frattempo un manuale che ha saccheggiato interi miei capitoli!

Ai copioni, bacioni. A quelli come te, che alle copie preferiscono l'originale, ai divani le maniche rimboccate, ai sussidi le soddisfazioni, un enorme grazie. E un ancor più grande in bocca al lupo. Comunque andrà, hai già vinto.

Andrea Benedet  
andreapress@gmail.com

Nota: nelle pagine finali sono elencati gli indirizzi Internet dei servizi sottolineati nel testo.

## **INTRODUZIONE**

### **MA CHE COS'È QUESTO FRUGAL BUSINESS?**

Un “frugal business” è un’attività in proprio che puoi avviare senza possedere grandi mezzi, una possibilità che non avresti avuto se fossi nato una ventina di anni prima. Invece no, bingo! Sei capitato nell’epoca giusta: ti trovi nel pieno della rivoluzione digitale, le cose stanno cambiando a gran velocità. In questi tempi (lo facciamo anche noi) si parla tanto di startup. Preferibilmente di startup innovative. Ti immagini quindi un innovatore: preferibilmente giovane, visionario, un mezzo hacker che nella penombra di un garage lavora a un’idea milionaria per Internet. Non c’è bisogno di essere tutto questo per aprire la tua startup. Puoi essere un giovane rampante o un pensionato, una professionista part time oppure una casalinga con un hobby, o magari un ex lavoratore che ha deciso di reinventarsi nel pieno della crisi. Sai quale era uno dei significati di *krisis* al tempo dei Greci (quelli antichi, intendo)? Indicava semplicemente l’atto del separare. Cioè di decidere: di qua o di là. Da una parte il vecchio sistema: il posto fisso, le ferie, le professioni regolamentate, gli imprenditori con i capitali delle banche. Dall’altra parte tu, con nient’altro che la tua idea, la tua creatività e il tuo entusiasmo. È poco? No, è tantissimo. Perché oggi puoi sottoporre tutto questo a una dirompente forza moltiplicatrice. Quella di una serie di opportunità che i tuoi genitori non avrebbero nemmeno sognato; una forza in grado di trasformare quel “poco”

in un lavoro remunerativo tutto tuo. E chissà, magari perfino nella vita che sognavi.

## **IL FUTURO, COM'ERA UNA VOLTA**

Questo è un manuale operativo. Contiene soluzioni, non divagazioni. È con questa premessa che voglio raccontarti dell'azienda che i miei genitori diedero alla luce, un anno prima di farmi nascere. In quegli anni sbiaditi – era il 1972 – mio padre, un architetto immigrato dal Veneto, sbarcava il lunario a Milano fra occasionali incarichi di progettazione e qualche supplenza di educazione tecnica in una scuola dell'hinterland. Mia madre era segretaria nella redazione di una rivista professionale di moda costantemente sull'orlo della chiusura. Fu proprio lei, quando le pubblicazioni alla fine cessarono e si ritrovò sulla scrivania la lettera di licenziamento, ad avere l'idea: importare in Italia riviste professionali di moda – all'estero un settore in ascesa. A quel tempo i miei vivevano in un monolocale di periferia e per convincere il primo fornitore, un editore tedesco, escogitarono uno stratagemma: presero a prestito la sede dell'azienda di una coppia di amici e la agghindarono per qualche ora con le insegne del business ancora in nuce, disegnate in fretta e furia al tecnigrafo da mio padre. Funzionò. Ma il relativo benessere che negli anni la nostra famiglia avrebbe conquistato ha avuto un prezzo. È costato ai miei quantità incalcolabili di notti e domeniche in ufficio, casse di riviste caricate e scaricate, chilometri macinati sulle autostrade d'Europa a bordo dell'Alfetta marrone di mio padre, bile versata per una burocrazia ottusa e spesso astiosa. Una vita consacrata alla missione di produrre, come le vite di

gran parte delle famiglie di imprenditori e di lavoratori. Forse non la vita che tutti sogniamo, neppure in questi tempi in cui il lavoro è un miraggio.

### **IL REVIVAL DELLA ZAMPA DI ELEFANTE**

Che cosa sarebbe stata la startup dei miei genitori se fosse nata questa mattina, anziché negli anni in cui la gente girava in basettoni e pantaloni a zampa di elefante? Per cominciare, le farraginose operazioni di sdoganamento delle riviste, con formulari da compilare, dazi da pagare, svogliati funzionari da supplicare per un timbro, semplicemente non ci sarebbero: l'Europa, oggi, è un'Unione e ha perfino una valuta sola.

Le odissee autostradali con l'Alfetta per incontrare i fornitori a Colonia o a Parigi sarebbero sostituite da veloci tratte low cost su un volo EasyJet. A ben guardare, gran parte degli spostamenti non sarebbe nemmeno necessaria, visto che si può organizzare una conference call e parlarsi a quattr'occhi a migliaia di chilometri con una connessione a Internet e il software adatto.

Quando premo distrattamente il tasto Invio del programma di email, ogni tanto penso all'epica procedura seguita da mia madre per recapitare a un fornitore un messaggio scritto urgente: con il testo appuntato a mano su un bigliettino usciva dall'ufficio e raggiungeva le Poste a un paio di isolati; lì, dopo aver compilato un modulo, affittava per qualche minuto un possente macchinario in grado di recapitare messaggi di testo in tempo reale: il telex. Ricordo anche lo schedario che tro-neggiava su una scrivania dell'ufficio; a intervalli regolari i miei dedicavano qualche ora ad assortire i cartoncini per aggior-



nare la posizione di ciascun cliente, segnando i pagamenti e le scadenze degli abbonamenti: un'operazione che oggi costa qualche frazione di secondo al più scalcinato dei software gestionali.

Le attività di comunicazione e pubblicità poggiavano su rudimentali “mailing” confezionati con un ciclostile e, più tardi, con una fotocopiatrice. Il grosso del “new business” era in realtà procacciato caricando le riviste sull'Alfetta per raggiungere le fiere di settore qua e là per l'Italia. Una strategia forse valida anche oggi, ma con un buon sito Internet, una solida azione di Seo (ottimizzazione sui motori di ricerca) e un modesto investimento in campagne di AdWords, la schiena della mia mamma, consumata dalle casse di riviste scaricate fra uno stand e l'altro, oggi sarebbe in condizioni migliori. Per spedire le riviste fortunatamente c'era un magazziniere, ma tutte queste attività oggi si potrebbero probabilmente subappaltare a un servizio esterno di fulfillment o delegare a buon mercato a una compagnia di servizi postali tipo Mail Boxes Etc.

In realtà, oggi forse non ci sarebbero nemmeno prodotti da spedire: l'impaginato delle riviste potrebbe essere confezionato in versione digitale per un tablet o un eReader. A quel punto, nemmeno un ufficio sarebbe strettamente necessario. Certo, una segretaria per ricevere i visitatori e uno showroom spazioso in un bel quartiere di Milano come quello allestito a un certo punto da mio padre impressionerebbe ancora i clienti e sarebbe prezioso per organizzare le riunioni, ma a ben guardare una più modesta attività gestita da casa avrebbe ampiamente compensato in tempo, libertà e tranquillità familiare – risorse che ai miei genitori sono mancate per tutta la loro vita lavorativa – ciò che avrebbe tolto in introiti aggiuntivi.

## **I PICCOLI SARANNO I PRIMI (MA ANCHE TERZI O QUARTI VA BENE)**

Molti dei “frugal workers” che ho intervistato per realizzare questo manuale hanno iniziato così: da un’insoddisfazione, un licenziamento, un’ennesima porta sbattuta in faccia. Senza essere necessariamente professionisti iperqualificati, artisti geniali o privilegiati dalle spalle coperte, un giorno hanno pensato a un modo per trasformare lo sconforto in azione e si sono rimboccati le maniche, magari solo con l’iniziale proposito di “arrotondare un po’”. Altri erano animati da un pressante desiderio di *downshifting*: scalare la marcia, riprendersi il proprio tempo, magari per dedicare più energie alla famiglia e ai figli, dopo essersi interrogati sul significato delle idee di “ricchezza” e “successo”. Tutti erano appassionati alla propria idea.

Non ci vuole molto di più: in un frugal business si parte con lo stretto indispensabile, possibilmente il capitale che si ha già in tasca.

Quando si marcia alla velocità più bassa consentita non c’è il rischio di sovracapitalizzare, ossia di partire in quarta con investimenti difficili da recuperare. Avere poco è uno stimolo a ingegnare la creatività per trarre il massimo dai mezzi di cui si dispone, mettendo a frutto le proprie capacità senza alibi, magari scoprendone di nuove, perché nel frugal business bisogna fare un po’ tutto, e bisogna farlo da soli. Si usa come ufficio la casa dove si vive, anche se, complici un pc portatile e una connessione wireless, l’ufficio può all’occorrenza essere la sala di lettura di una biblioteca, una panchina in mezzo al parco o, perché no, un caffè parigino con vista su Place des Vosges. L’indirizzo stesso diventa una convenzione

mutevole, da cambiare per spostarsi, magari, dove gli affitti costano un terzo che nella metropoli e lo sguardo che si leva dal monitor incrocia quello di un capriolo.

## **CHI FA DA SÉ FA PER UNDICI**

Mettersi in proprio e avviare una piccola startup con mille euro è una ricetta per molti. Non per tutti. Lasciare un lavoro, ancorché precario o sottopagato, per fare un salto nel vuoto diventa un lusso quando i soldi bastano a stento per la spesa e l'affitto. Altre volte a frenare è la prospettiva di vivere in una condizione di perenne incertezza, privi del tran tran rassicurante della vita da ufficio. Sono remore altrettanto legittime e degne di rispetto, perché ognuno di noi ha attitudini e aspettative differenti.

Un altro timore diffuso, ho scoperto, è l'idea di doversi occupare di più mansioni. Di solito il dipendente di un'azienda fa il compito per cui è stato assunto e basta. Può capitare di sentirlo lamentarsi per gli straordinari inflitti senza pietà, oppure perché "questo non rientra nelle mie mansioni", ma in genere incarichi e orari hanno contorni abbastanza netti. In un'attività in proprio i contorni non esistono. È un problema? Per alcuni è solo una sfida a immaginare una vita differente. A organizzarsi, studiare strategie di lavoro "smart", formarsi, a sfruttare gli strumenti tecnologici per rendere produttive le giornate e ridurre i costi. Può essere assai divertente. E anche remunerativo, perché tutto ciò che riesci a fare da te si tradurrà in un extra di denaro che ti rimarrà in tasca.

## COME LAVORARE SEMPRE ED ESSERE FELICI

Ciò che molti non considerano è che quando il lavoro diventa l'espressione della tua indole più autentica, l'idea stessa di lavoro cambia. È lavoro dedicarsi otto ore al giorno alla propria passione? E poi, stai lavorando quando lasci la scrivania per farti un giro in una fiera di settore? Configurare la rete wireless dell'ufficio domestico vale più come lavoro di scegliere i raccoglitori all'Ikea? Intervenire a un aperitivo al quale sai che parteciperà il caporedattore della rivista in cui punti a comparire va catalogato fra i doveri o i piaceri?

Anche il guadagno ne esce con un'altra faccia. Chi avvia un frugal business di solito non ha come primo pensiero quello di farsi una bella macchina e la casa al mare; può capitare, e io spero sinceramente che la tua startup ti trasformi in un paperone<sup>1</sup>, se è quello che desideri. Ma può anche capitare di provare a rallentare il ritmo, limitarsi all'indispensabile e cercare di vivere decorosamente con poco. Per diventare ricchi di tempo, di affetti, di bellezza.

È la strada che ho osato imboccare io. Non vivo in un appartamento di prestigio e non sono noto per l'eleganza dei miei abiti. I miei lussi si limitano a qualche breve vacanza low cost, alla frequenza di una palestra di medio livello e certi cambi di telefonino più frequenti di quanto sarebbe necessario (ho una vera compulsione per i gadget tecnologici). La maggior parte dei miei colleghi che lavorano per un'azienda se la passano

<sup>1</sup> O in una paperona. Non volermene se userò sempre la persona maschile. Me ne rammarico, anche perché ho l'impressione che siano proprio le signore la parte maggioritaria degli aspiranti startupper. Ma lo sappiamo, l'italiano è una lingua sessista.

meglio di me e hanno probabilmente un conto in banca più cospicuo. Ma a differenza di tutti loro, anche in questo bel pomeriggio di settembre in cui sto scrivendo, io ho una possibilità. Posso abbandonare la scrivania, inforcare la mia bici, pedalare attraverso il parco Sempione, entrare al Castello Sforzesco e sedermi di fronte alla *Pietà* di Michelangelo. A godermi la straripante ricchezza generata dal mio frugal business.

E tu, che cosa vuoi fare da grande?