



il gossip / «Io il padre di Harry?»

Solo la scomoda verità»

Queste parole messe in bocca all'amante di Diana, James Hewitt, in uno show teatrale bastano a riaccendere il gossip sulla

**[MYBUSINESS / NEWS] Mamma e imprenditrice: perché****no?** Ormai è un fenomeno noto e stranoto quello delle mompreneurs. Ma ora in Uk si dice che sono loro a rilanciare l'economia. Ci proviamo anche noi?

15 giorni fa | di Redazione MyBusiness



Il **Sunday Times** qualche tempo fa diceva che le **Mompreneurs** hanno dato una scossa al business in UK.

E in Italia come siamo messi? Le **imprese femminili** sono **1 milione e 424mila** e nell'ultimo anno ne sono nate altre 10mila.

Ora non so se parlarne in termini entusiastici: è ben fondato il timore che il self employment sia una conseguenza della mancanza di lavoro o comunque della difficoltà che le donne, e le mamme in modo particolare, incontrano nella ricerca di un posto.

Resta il fatto che le storie delle Mompreneurs all'italiana sono belle, motivanti, positive e quindi ve ne raccontiamo un po' nella gallery fotografica.

E intanto per chi di voi volesse imitarle, ecco 10 consigli per cominciare un **MomBusiness**. Sono di **Patrizia Eremita**, che, con **Francesca Amé**, ha scritto l'ebook **Mamma e lavoro oggi - Le Mompreneurs (Per una migliore conciliazione famiglia-lavoro)**. Costa 0,99 € e lo trovate su Amazon.



804



47



6

«Parto con un prerequisito, che è anche una domanda», dice Patrizia. «Avete un progetto tutto vostro da sviluppare? Un sogno nel cassetto pronto da far decollare... Se la risposta è sì, ecco i miei consigli:

1. Fatevi subito una domanda: il mio progetto è realizzabile? Sono una mamma, riuscirò a conciliare i tempi di vita con questo nuovo lavoro, anche in fase di start up quando richiede il massimo impegno?
2. Cercate di capire se esiste già una concorrenza al vostro business e “studiatela” a fondo. Come vi differenzierete?
3. Definite il profilo del vostro cliente tipo.
4. Non dimenticate di stendere il piano d’impresa, o business plan. Sul web si trovano anche dei tutorial che vi accompagnano nella redazione.
5. Fatevi consigliare da un professionista in merito alla forma societaria da adottare.
6. Pensate a come vendere il vostro prodotto. Quali canali? Considerate sempre anche il web.
7. Non è sufficiente saper produrre, ma occorre anche saper vendere quanto viene prodotto e curare i rapporti con i propri clienti.
8. Considerate sempre dei tempi fisiologici per far decollare la vostra attività. Avete risorse sufficienti per arrivare al break even point (quando cioè comincerete a guadagnare)?
9. Se vi mancano queste risorse, pensate subito di trovare un finanziatore. Per esempio un business angel **IBAN**.
10. Fatevi una bella “cultura” sui social networks. Sono i primi alleati nella diffusione e promozione della vostra attività



804



47



6



804



47



6





[MYBUSINESS / NEWS] Mamma e imprenditrice: perché no?



2-10 Sabina Maffei Plozner, Uovosodo e Zigzagmom.com

«Mammabloggerfoodie, tutto attaccato perché per me è tutt'uno. Sono una che ogni tanto ha bisogno di cambiare strada. Divento mamma e Bum! mi si spalanca un mondo che mi diverte da morire. Prima metto a frutto i miei dieci anni di lavoro nel mondo del vino e del food aprendo nel 2009 Uovosodo, scuola di cucina per piccoli chef, che oggi prosegue con i miei corsi da Eataly. Poi nel settembre 2013 nasce Zigzagmom, un blog ironico e leggero. Qualcosa da leggere mentre spingi il carrello della spesa. Che ti faccia ridere e ti dia un sacco di dritte e idee, a zigzag tra il DoItYourself stiloso, lo shopping curioso, i viaggi, i libri, la tecnologia... Dalle mie esperienze di viaggio con nano al seguito nasce anche Zigzagmom a Parigi, una app che trasforma il viaggio con i bambini in qualcosa di facile e divertente. E non ho ancora finito...».

Foto: giacominomagico