MANUALE PRATICO

ARTIGIANO SMART

Manuale pratico per avviare, organizzare e far crescere un'attività artigiana

Con le schede da compilare e il gestionale del kit

Kit del Mestiere

ARTIGIANO SMART · Manuale pratico per avviare, organizzare e far crescere un'attività artigiana

Collana Kit del Mestiere · kitdelmestiere.spozzati4.workers.dev

Testi realizzati con l'ausilio dell'intelligenza artificiale su ideazione, traccia e indicazioni dell'autore del progetto. Illustrazioni e impaginazione realizzate con l'intelligenza artificiale.

Manuale a scopo informativo: non è una consulenza legale, fiscale, previdenziale o del lavoro e non sostituisce le verifiche presso gli enti competenti né il parere dei professionisti. Le norme cambiano nel tempo e vanno verificate con il consulente o gli uffici competenti. Le imprese, le persone e le situazioni degli esempi sono inventate; le cifre sono simulazioni, non promesse di guadagno.

Testo in Georgia; etichette e tabelle in Arial.

Prima edizione · novembre 2026 · Norme e collegamenti controllati il 3 novembre 2026

© 2026 Kit del Mestiere · Tutti i diritti riservati. Le schede da compilare si possono fotocopiare per uso interno dell'attività.

Presentazione

Artigiano Smart non insegna un mestiere. Insegna a costruire un'attività intorno al mestiere che sai fare.

Una buona mano, l'attenzione ai dettagli e la soddisfazione del cliente restano il cuore dell'artigianato. Ma un'attività non prospera soltanto perché chi la conduce lavora bene. Servono appuntamenti organizzati, prezzi che coprono i costi veri, preventivi comprensibili, acquisti controllati, incassi puntuali e un archivio in cui ritrovare ogni lavoro. Molti artigiani bravissimi faticano non per mancanza di clienti, ma perché il tempo e il denaro si disperdono in mille piccoli passaggi.

Il libro è pensato per chi vuole aprire un'attività artigiana e per chi lavora già in proprio ma vuole organizzarsi meglio: idraulici, elettricisti, falegnami, imbianchini, manutentori, giardinieri, installatori e tutti i mestieri che lavorano presso i clienti o in un piccolo laboratorio. Accompagna dalla scelta del mestiere alle pratiche di apertura, dal calcolo del costo orario al preventivo, dalla ricerca dei clienti alla reputazione, fino al controllo dei margini e alla crescita.

È diviso in sei parti. Le prime cinque seguono il percorso di un'attività, dalla decisione di partire alla gestione di un'impresa

solida. L'ultima presenta Artigiano Smart, il gestionale compreso nel libro, che trasforma le buone abitudini dei capitoli precedenti in pochi minuti di lavoro al giorno: clienti, preventivi, agenda, lavori con tempi, materiali e foto, pagamenti e copie di sicurezza.

Ogni capitolo parte da un problema concreto e arriva a qualche strumento pratico: un calcolo, un esempio, un elenco di errori da evitare, una scheda di controllo. In fondo al libro ci sono le schede da compilare a mano, il glossario e i collegamenti utili.

Il mestiere lo porti tu. Questo libro ti aiuta a farlo rendere.

Avvertenza

Questo manuale fa parte della collana Kit del Mestiere. I testi sono stati scritti con l'ausilio dell'intelligenza artificiale, a partire dall'ideazione, dalla traccia e dalle indicazioni dell'autore del progetto; con l'intelligenza artificiale sono stati realizzati anche le illustrazioni e l'impaginazione.

Il libro ha uno scopo informativo e pratico. Non è un parere legale né una consulenza fiscale, previdenziale, assicurativa o del lavoro, e non sostituisce le verifiche presso Camera di commercio, SUAP, INPS, INAIL, Agenzia delle Entrate e gli altri enti competenti. Le norme su avvio d'impresa, requisiti professionali, sicurezza, fisco, contratti, rifiuti e protezione dei dati cambiano nel tempo e possono variare da un territorio all'altro: prima di ogni decisione vanno verificate le regole in vigore con il commercialista, il consulente del lavoro o l'associazione di categoria. I riferimenti normativi sono stati controllati nel novembre 2026.

Le imprese, le persone e le situazioni degli esempi sono inventate. Le cifre sono simulazioni pensate per insegnare a fare i conti: non sono tariffe di riferimento, prezzi di mercato né promesse di guadagno.

Il gestionale compreso nel kit è uno strumento di organizzazione: non emette fatture né sostituisce i documenti fiscali. Va provato con dati inventati prima di affidargli il lavoro, e i suoi dati vanno protetti con copie di sicurezza regolari, conservate anche fuori dal computer.

Sommario

	Presentazione	3
	Avvertenza	5
	Come usare questo libro	9
	Il kit del lettore	11
	PARTE I · SCEGLIERE IL PROPRIO MESTIERE	13
1	Che cosa significa essere artigiani oggi	15
2	Capire se il lavoro artigiano fa per te	20
3	Scegliere il mestiere e la specializzazione	24
4	Imparare il mestiere: formazione, tirocinio ed esperienza	29
5	Studiare il territorio e la domanda reale	35
6	Dall'idea al primo piano di attività	40
	PARTE II · APRIRE L'ATTIVITÀ	46
7	Dall'idea alla decisione di aprire	48
8	Le forme giuridiche dell'attività	53
9	Requisiti professionali e attività regolamentate	58
10	Partita IVA, Registro imprese e Albo artigiani	63
11	SUAP, SCIA, locali e autorizzazioni	68
12	Fisco, fatturazione e gestione dei documenti	73
13	INPS, INAIL, assicurazioni e sicurezza	78
14	Il capitale iniziale e i primi novanta giorni	83
	PARTE III · ORGANIZZARE IL LAVORO E GUADAGNARE	88
15	Organizzare una giornata produttiva	90
16	Dalla richiesta all'ordine di lavoro	96
17	Preventivi chiari e professionali	102
18	Stabilire il prezzo giusto	107
19	Conoscere e controllare i costi	113

20 Acconti, pagamenti e crediti 118
21 Misurare la redditività di ogni lavoro 123
22 Costruire un'organizzazione che funziona 128
PARTE IV · TROVARE CLIENTI E FARSI UNA REPUTAZIONE 133
23 Individuare i clienti giusti 135
24 Farsi trovare nel territorio 140
25 Presentarsi con professionalità 145
26 Preventivi che aiutano a scegliere 150
27 Reputazione, recensioni e passaparola 155
28 Collaborare con imprese, agenzie e professionisti 160
29 Fidelizzare e trasformare i lavori in relazioni 165
30 Misurare i risultati e costruire un piano commerciale 170
PARTE V · GESTIRE UN'IMPRESA SOLIDA 175
31 Qualità del lavoro e controllo del risultato 177
32 Produttività, margini e indicatori semplici 182
33 Gestione dei rischi, infortuni e imprevisti 187
34 Documenti, privacy e archiviazione digitale 192
35 Crescere senza perdere il controllo 197
36 Casi pratici: cinque mestieri, cinque modelli economici 202
PARTE VI · IL GESTIONALE E IL KIT 207
37 Artigiano Smart: installare e impostare il gestionale 209
38 Clienti, agenzie, preventivi e agenda 215
39 Lavori, ore, materiali e fotografie 220
40 Economia, copie di sicurezza e metodo quotidiano 225
41 Il kit del lettore 230
Le schede da compilare 234
Glossario 256
Collegamenti utili 264
Prima di chiudere il libro 266
Gli altri kit 268

Come usare questo libro

I capitoli sono brevi e si possono leggere in sequenza oppure consultare quando serve. Ognuno parte da un problema concreto dell'attività artigiana e arriva a qualche strumento pratico: un calcolo, un caso, una lista di controllo.

Le sei parti

- **Parte I · Scegliere il proprio mestiere:** essere artigiani oggi, capire se il lavoro in proprio fa per te, scegliere mestiere e specializzazione, formarsi, studiare il territorio, scrivere il primo piano.
- **Parte II · Aprire l'attività:** la decisione di partire, forme giuridiche, requisiti professionali, partita IVA e Albo artigiani, SUAP e locali, fisco e fatture, INPS, INAIL e sicurezza, il capitale dei primi mesi.
- **Parte III · Organizzare il lavoro e guadagnare:** la giornata produttiva, dalla richiesta all'ordine, preventivi, prezzi, costi, acconti e incassi, redditività, organizzazione.
- **Parte IV · Trovare clienti e farsi una reputazione:** i clienti giusti, farsi trovare, presentarsi, preventivi che aiutano a scegliere, recensioni, collaborazioni, fidelizzazione, piano commerciale.

- **Parte V · Gestire un'impresa solida:** qualità, produttività e margini, rischi, documenti e privacy, crescita, cinque casi pratici.
- **Parte VI · Il gestionale e il kit:** Artigiano Smart passo per passo e il codice per scaricarlo.

Come sono fatti i capitoli

Quasi tutti i capitoli hanno la stessa struttura: la spiegazione, un caso concreto con i numeri, gli errori da evitare, un esercizio e una scheda di controllo con le caselle da spuntare. Gli esempi sono inventati ma realistici; le cifre servono a mostrare il ragionamento e vanno sempre sostituite con i propri dati.

Le schede

In fondo al libro ci sono le schede da fotocopiare e compilare a mano: progetto, ricerca di mercato, formazione, costi, costo orario, preventivo, ordine di lavoro, fine lavoro, contatti, incassi, collaboratori, continuità, copie di sicurezza, piano dei primi novanta giorni e cruscotto mensile.

Il gestionale

Le abitudini descritte nel libro diventano più semplici con Artigiano Smart, il gestionale del kit. I capitoli 37-40 spiegano come si usa; il capitolo 41 come si scarica, con il codice riservato a chi ha il libro. Non è necessario usarlo per seguire il libro: le schede di carta funzionano anche da sole.

IN DOTAZIONE CON IL LIBRO

Il kit del lettore

Il libro comprende il gestionale «Artigiano Smart», per Windows e Mac: un programma che gira sul tuo computer, si usa dal browser e conserva i dati solo lì, senza abbonamenti. Si scarica dall'area del kit sul sito Kit del Mestiere, con il QR qui sotto e con il codice che trovi in fondo al capitolo 41.

INQUADRA E APRI IL KIT

kitdelmestiere.spozzati4.workers.dev/artigiano

Il gestionale per Windows e Mac.
Il codice del kit è in fondo al capitolo 41.
Assistenza: spozzati4@gmail.com

Che cosa fa il gestionale

- clienti privati, aziende, condomini e agenzie, con il collegamento fra cliente finale, committente e chi paga;
- preventivi da stampare o salvare in PDF, che diventano lavori con un clic;

- l’agenda mensile degli appuntamenti, con il tecnico assegnato;
- i lavori con cronometro, materiali impiegati, fotografie prima, durante e dopo, riepilogo e rapportino;
- ordini ricevuti dalle agenzie, tariffari concordati e rendiconto mensile per committente;
- collaboratori e ore lavorate, con il riepilogo del mese;
- entrate e uscite collegate ai lavori, con l’elenco dei saldi ancora da ricevere;
- manutenzioni periodiche, scadenzario e messaggi WhatsApp già scritti;
- copie di sicurezza automatiche, archivio completo da portare altrove e ripristino guidato.

I capitoli 37-40 spiegano come si usa, passo per passo; il capitolo 41 come si scarica e si installa. Gli aggiornamenti del gestionale sono compresi nel kit e si scaricano dalla stessa area, con lo stesso codice.



PARTE I

Scegliere il proprio mestiere

Che cosa significa essere artigiani oggi, se il lavoro in proprio fa per te, quale mestiere e quale specializzazione scegliere, come imparare, studiare il territorio e scrivere il primo piano.

1 · Che cosa significa essere artigiani oggi
2 · Capire se il lavoro artigiano fa per te
3 · Scegliere il mestiere e la specializzazione
4 · Imparare il mestiere: formazione, tirocinio ed esperienza
5 · Studiare il territorio e la domanda reale
6 · Dall’idea al primo piano di attività

CAPITOLO 1

Che cosa significa essere artigiani oggi



La competenza che diventa servizio

Un artigiano produce, installa, ripara, conserva, trasforma oppure presta un servizio grazie a capacità tecniche e lavoro personale. In Italia la qualifica di impresa artigiana non si attribuisce soltanto perché un'attività viene svolta con le mani: esistono condizioni giuridiche, caratteristiche dell'impresa e limiti che vanno verificati.

Per il cliente il valore non è soltanto l'oggetto o la riparazione. È anche la puntualità, la capacità di ascolto, la chiarezza delle spiegazioni e la tranquillità di sapere che chi interviene risponde del proprio lavoro. Un elettricista che documenta bene un intervento, un falegname che illustra i materiali e un manutentore che richiama il cliente al momento giusto costruiscono fiducia oltre al servizio.

Chi avvia oggi un'attività incontra clienti informati, talvolta impazienti, che confrontano prezzi e recensioni. La risposta non consiste nel diventare il più economico: consiste nel rendere visibile il valore del lavoro attraverso preventivi precisi, fotografie autorizzate, tempi realistici e accordi scritti.

Scegliere tra generalista e specialista

Chi si presenta come persona capace di fare tutto può ricevere più richieste iniziali, ma rischia spostamenti, attrezzature e tempi difficili da preventivare. Una specializzazione ben scelta può invece rendere più facile l'acquisto dei materiali, aumentare la qualità e far riconoscere il proprio nome.

Esempio: due manutentori operano nello stesso quartiere. Il primo accetta ogni richiesta, con servizi molto diversi. Il secondo si specializza nella manutenzione programmata degli immobili per amministratori condominiali. Il primo può ottenere lavori occasionali più vari; il secondo può costruire rapporti ricorrenti, ma dipende maggiormente da pochi committenti. La scelta corretta non è uguale per tutti: dipende dal territorio, dalle competenze e dal rischio che si è disposti a sostenere.

Il triangolo della sostenibilità

Competenza. Il lavoro deve essere eseguito bene e, per le attività regolamentate, da soggetti con i requisiti richiesti.

Domanda. Serve un numero sufficiente di persone o imprese disposte a pagare per quel servizio.

Conti. Il prezzo deve coprire non solo materiali e ore sul posto, ma anche viaggi, preventivi, amministrazione, strumenti, assicurazioni, imposte e contributi.

Se uno di questi tre elementi manca, l'attività può apparire occupata senza produrre un reddito adeguato. Il primo obiettivo non è avere il calendario pieno: è capire quali lavori contribuiscono alla sostenibilità dell'impresa.

Un mestiere che il territorio cerca

In molte zone d'Italia trovare un idraulico, un elettricista o un falegname disponibile in tempi ragionevoli è diventato difficile. Molti artigiani vanno in pensione senza un successore, mentre la domanda di manutenzione, efficienza energetica e riparazione cresce. Per chi entra oggi nel mestiere con preparazione e metodo questo significa spazio: clienti che aspettano, amministratori che cercano persone affidabili, imprese che hanno bisogno di collaboratori.

Lo spazio però non si riempie da solo. Chi lo occupa è l'artigiano che risponde al telefono, arriva quando ha detto, scrive un preventivo comprensibile e lascia il lavoro in ordine. Le qualità tec-

niche sono la base; quelle organizzative fanno la differenza tra un'attività che sopravvive e una che cresce.

Il mestiere che cambia

Anche i mestieri più tradizionali cambiano: impianti con componenti elettronici, pompe di calore, domotica, materiali nuovi, norme più attente alla sicurezza e all'ambiente. Il cliente si informa in rete prima di chiamare e si aspetta risposte rapide, foto dei lavori e pagamenti con la carta. Considerare l'aggiornamento come parte del lavoro, e non come un fastidio, è una delle scelte che più proteggono il futuro dell'attività.

Esercizio: descrivi la tua promessa al cliente

Completa queste quattro frasi su un quaderno: «Aiuto …»; «A risolvere …»; «Nel territorio di …»; «Con un servizio caratterizzato da …». Evita espressioni generiche come «qualità e professionalità» se non sai indicare come dimostrarle.

Errori da evitare

- Confondere il numero di richieste con il guadagno effettivo.
- Accettare lavori per i quali mancano competenze o abilitazioni.
- Garantire tempi non compatibili con il carico di lavoro.
- Acquistare attrezzature costose prima di aver verificato la domanda.

Scheda di controllo

- ☐ So descrivere il servizio che offro in una frase?
- ☐ Conosco i clienti che potrebbero richiederlo?
- ☐ So quali competenze e requisiti servono?
- ☐ Ho individuato almeno tre costi non visibili al cliente?

CAPITOLO 2

Capire se il lavoro artigiano fa per te



Dall’abilità tecnica alla responsabilità d’impresa

Essere bravi in un mestiere è un punto di partenza, non una prova che si sarà soddisfatti lavorando in proprio. Il titolare deve anche ascoltare il cliente, negoziare condizioni, organizzare la giornata, verificare incassi e scadenze, trovare fornitori affidabili e decidere come reagire agli imprevisti.

Un modo prudente di valutare la scelta consiste nel separare tre domande: so svolgere il lavoro? Esiste una domanda pagante? Sono pronto ad amministrare un'attività, anche quando non sto lavorando direttamente per un cliente?

Chi è all'inizio può fare esperienza attraverso percorsi formativi, apprendistato o lavoro alle dipendenze di imprese già attive, secondo le regole applicabili. Per i mestieri soggetti ad abilitazioni specifiche non basta osservare o imitare il lavoro: occorre verificare come maturano i requisiti professionali.

Il test delle cinque risorse

Tempo. Quante ore settimanali sono realmente disponibili, comprese attività amministrative e spostamenti?

Capacità. Quali interventi puoi eseguire in autonomia, con quali limiti e certificazioni?

Denaro. Quale somma puoi impiegare senza mettere a rischio le spese familiari essenziali?

Relazioni. Hai contatti con fornitori, altri professionisti e potenziali clienti?

Resistenza. Come reagisci a ritardi di pagamento, stagionalità, reclami e giornate imprevedibili?

L'obiettivo non è ottenere un punteggio, ma riconoscere le carenze da colmare prima dell'apertura. Se mancano tre delle cinque risorse, conviene progettare un percorso graduale di formazione e verifica del mercato, anziché investire subito.

Una simulazione del primo mese

Immagina dieci richieste di preventivo, sei lavori confermati, due appuntamenti spostati e un pagamento arrivato in ritardo. Non calcolare solo il ricavo dei sei interventi. Scrivi anche quante ore hai dedicato ai sopralluoghi non accettati, alla ricerca dei materiali, ai trasporti e alla contabilità. Questa prova rende visibile il lavoro che non appare nella fattura.

Quando è meglio rinviare l'apertura

È prudente rinviare se i requisiti professionali non sono chiari, non è stato calcolato il costo minimo mensile, il capitale disponibile non copre l'attrezzatura indispensabile oppure non sono stati valutati i vincoli del lavoro precedente. Rimandare può essere una scelta imprenditoriale razionale, non una rinuncia.

Parlarne in famiglia

Aprire un'attività coinvolge chi vive con te. Le prime settimane possono portare orari irregolari, telefonate la sera, incassi variabili, un garage occupato da materiali. Parlarne prima, con numeri e tempi realistici, evita tensioni e trasforma la famiglia in un sostegno invece che in una fonte di preoccupazione.

Concordate insieme alcuni punti: quanto denaro di famiglia può essere investito, quale reddito minimo serve ogni mese, quali orari restano liberi, per quanto tempo si prova prima di fare un bilancio. Sono decisioni d'impresa a tutti gli effetti.

Qui finisce l'anteprima.

ARTIGIANO SMART

Il libro intero è di 268 pagine e si scarica in PDF dalla pagina del kit, con un contributo di 10 euro.

I 10 euro comprendono il libro e il gestionale del kit del lettore, con i suoi aggiornamenti: sono un riconoscimento del lavoro e un aiuto alle spese degli strumenti digitali.

kitdelmestiere.spozzati4.workers.dev