

# Aprire una libreria

I recenti snellimenti in fatto di legislazioni hanno reso molto più semplice, almeno dal punto di vista burocratico, l'operazione di apertura di una libreria.

Poi però ci sono da fare i conti col mercato. I fatti sono noti a tutti. In Italia il consumo di carta stampata è in netta diminuzione e, al di fuori di pochi filoni, il mercato dell'editoria non sembra dare cenni di ripresa.

In Italia vengono pubblicati centinaia di migliaia di titoli ogni anno; il problema non è nella produzione quanto nella cultura, che schiva sempre di più i contenuti su carta stampata.

Il bacino d'utenza potrà quindi anche essere vasto, ma poco sensibile al prodotto. Per aprire una libreria occorre quindi fare molta attenzione a partire con il piede giusto ma soprattutto mirando al target corretto e offrendo anche molti servizi in parallelo alla vendita di libri.

Dal punto di vista delle incombenze basta una partita IVA, la dichiarazione di inizio attività ed il nulla osta per l'agibilità.

Bisogna però conoscere molto bene il mestiere e l'ambiente. Esistono dei corsi organizzati dalle associazioni di settore e da enti privati ma, ovviamente, non possono sostituire in alcun modo l'esperienza diretta "sul campo".

Innanzitutto comunque occorre fare una scelta: se aprire in franchising con uno dei grandi gruppi, oppure da indipendenti.

Nel caso del franchising tutte le informazioni possono essere fornite dal franchiser di riferimento.

Nel caso invece si volesse partire con un esercizio indipendente invece occorre, come detto sopra, fare bene i propri conti.

Per prima cosa il target: misto, professionale, culturale, tecnico... qualunque sia il settore cui ci si volesse dedicare serve conoscerlo bene. Via quindi alle ricerche di mercato, al reperimento dei dati statistici presso le camere di commercio, in una parola: informazione.

Quindi il business plan. Occorre capire quale sia la quantità di titoli che si vuole tenere a disposizione del pubblico. Ovviamente l'investimento iniziale, oltre agli arredi, sarà tanto maggiore quanto più grande sarà il parco titoli che si desidera presentare.

Qualunque sia il target prescelto, ci vorrà un buon fiuto per scegliere quei titoli che avranno maggior probabilità di essere venduti.

Una parola particolare merita il discorso delle grosse case editrici, che cercano di fare (e spesso ci riescono) il bello ed il cattivo tempo, imponendo la scelta di titoli a fianco di altri.

Il mestiere del libraio è davvero difficile, basta provare a parlare con qualcuno di loro per rendersene conto.

Soprattutto non è un mestiere destinato a far diventare ricchi. I margini sono piuttosto ridotti, le spese alquanto alte, e stare dietro al mercato diventa spesso un'attività molto pesante.

Per assicurarsi qualcosa di più in termini di pubblico è consigliabile affiancare all'offerta principale anche servizi complementari o comunque accattivanti, come nel caso dei negozi food and book, una formula che affianca a quella dei libri anche un'offerta in termini alimentari con snack, piccola pasticceria e caffetteria.

Ovviamente, in questo caso le autorizzazioni necessarie saranno quelle relative al tipo di servizio supplementare offerto.

Aprire una libreria quindi, per quanto sia un'idea commerciale e romantica, deve essere un'iniziativa da valutare con grande attenzione e serietà.

Consultate per iniziare un'attività è il **SUAP** [sportello unico attività produttive](#) del vostro Comune.

*Tratto dal sito <http://www.ilcommerciale.com>*