Project "Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" - SELF-EMP
2016-1-ES01-KA204-025278

Percorso di supporto alla auto-imprenditorialità per immigrati e rifugiati con problemi di alfabetizzazione

Il progetto SELF-EMP e questo itinerario sono stati finanziati con il sostegno della Commissione europea. Questa pubblicazione riflette solo le opinioni dell'autore e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute.

Sommario

Introduzione 5

1. Metodologie Suggerite 7

1.1 Modulo 1 – Capacità imprenditoriale 8

1.1.1. Imprenditorialità nell'Unione Europea – Metodologia 8

1.1.2. Imprenditorialità nell'Unione Europea – Materiali 10

Il profilo dell'Imprenditore 10

Pro e contro dell'essere un Imprenditore 12

"20 Punti da considerare" 13

1.2 Modulo 2 – Cultura Imprenditoriale nell'Unione Europea 16

1.2.1. Imprenditorialità nell'Unione Europea – Metodologia 16

1.2.2 Imprenditorialità nell'Unione Europea – Materiali 17

Perché l'imprenditorialità è importante? 17

Atteggiamento nei confronti dell'imprenditorialità 17

Atteggiamento imprenditoriale 17

Differenze demografiche, di genere e di età 18

Situazione economica nell'Unione Europea 20

Le PMI come spina dorsale dell'Economia Europea 21

1.2.3 La politica dell'UE sulle PMI - Metodologia 24

1.2.4 La politica dell'UE sulle PMI - Materiali 26

Cosa fa l'Unione europea per sostenere le piccole imprese: 26

1.3 Modulo 3 - Ambiente legale, fiscale e finanziario 35

1.3.1. Ambiente legale, fiscale e finanziario – Metodologia 36

1.3.2 Come far partire la propria attività – Esempio italiano – Materiali 37

Struttura Aziendale 37

Tipo di business 37

Registrazione dell'impresa 37

Requisiti legali 37

Finanza esterna 38

PEST analysis 39

Fattori politici 39

Fattori economici 40

Fattori sociali 40

Fattori tecnologici 41

1.3.3. "PEST analysis – per settore e attività" – Metodologia 43

Modello PEST analysis 45

1.4 Modulo 4 - Business Plan 46

Creazione di un'idea Business 46

1.4.1 Breve introduzione 46

1.4.2 Idea Café - Metodologia 47

2.4.3 Creazione di idee aziendali con Lego® Serious Play® - Metodologia 50
2.4.4 Valutazione 54
Pianificazione aziendale 55
1.4.5 Breve introduzione 55
1.4.6 Metodologie di pianificazione aziendale 55
Piani aziendali standard 56
La struttura del piano aziendale 58
Business Canvassing with Lego® Serious Play® 61
Allegato 1. Simulazione di reddito e spese delle persone 66
Allegato 2: Simulazione di entrate e uscite di un negozio di frutta e verdure 68
Allegato 3: Simulazione di reddito e spese aziendali – IVA 70
Allegato 4: Simulatzione di reddito e spese aziendali – Flusso di cassa 72
Allegato 5: Simulazione di reddito e di spese di una ditta di pulizie- Flusso di cassa 75
Annex 6: Esercizio finale 80

Tutoraggio 82

Metodologie suggerite 82

"Il mio logo": attività rompighiaccio 82
“Classifica i tuoi 5 migliori obiettivi" - Esercizio individuale e discussione di gruppo 83
“Profilo dell'imprenditore "- Esercizi individuali e collaborazione di gruppo 84
“Creatività e imprenditorialità" - Esercizio di gruppo 85
“Generare idee imprenditoriali" – Esercizi di gruppo 86
“Progetto di carriera" - Esercizi individuali 87
“Imprenditorialità per coloro che hanno una buona idea imprenditoriale che desiderano maggiori informazioni sulla creazione di un gruppo" – Presentazione e esercizi pratici 88
“Storie di successo”- Video e discussione 89
Allegato 1. Foglio di lavoro dell'esercizio "Classifica i tuoi 5 migliori obiettivi" 90
Allegato 2. Dispensa del "Profilo dell'imprenditore” 91

Links e risorse di supporto 92
Risorse generali relative all’Unione Europea 92
Risorse utili - Danimarca 93
Risorse utili - Italia 94
Risorse utili - Portogallo 96
Risorse utili - UK 97
Risorse utili - Spagna 98
Risorse utili - Grecia 100
Altre risorse utili 100

Introduzione

"Self-employment for migrants and refugees with low literacy skills" è un progetto coordinato da FOREM (ES) in collaborazione con 5 partner di diversi Paesi Europei: APSHSTDC (PT), DIMITRA (GR), ed-consult (DK), GALILEO (IT), UATAE (ES) e Kairos Europe Ltd. (UK) - http://www.self-emp.eu/.

L'obiettivo generale di questo progetto è fornire, a migranti e rifugiati con conoscenze di base della lingua del paese che li ospita e con alfabetizzazione ridotta, un itinerario di supporto all'imprenditorialità adeguato alle loro necessità: utilizzando un linguaggio semplice supportato da immagini, in modo chiaro, preciso e pratico.

Obiettivo specifici:

- Fornire ai partecipanti al programma gli strumenti e le conoscenze di base necessarie per trasformare un'idea di business in un progetto imprenditoriale e creare la capacità di realizzare il proprio piano aziendale.
- Garantire che I partecipanti siano in grado di scegliere il tipo di attività e comprendere anche gli aspetti legali, finanziari, di gestione e di marketing.
- Migliorare l'occupabilità di migranti e rifugiati.

***

Lo scopo di questo documento è presentare una serie di metodologie che potrebbero essere usate da formatori e tutor durante i workshop di gruppo del progetto SELF-EMP, in cui i tutor supporteranno l'imprenditorialità adeguandola ai bisogni dei partecipanti (migranti e rifugiati).

Nella **Sezione 1** di questo documento i partner del progetto suggeriscono metodologie per 25 ore di formazione divise in quattro moduli:

- Modulo 1 – Introduzione generale all'imprenditorialità – 5 ore di training.
- Modulo 2 – Cultura imprenditoriale in Europa – 5 ore di training.
- Modulo 3 – Ambiente legale, fiscal e finanziario – analisi PEST – 5 ore di training.
- Modulo 4 – Creazione di un piano aziendale – 10 ore di training.

Modulo 1 è dedicato all'introduzione al concetto generale di imprenditorialità e tratta argomenti correlati con il profilo dell'imprenditore: caratteristiche personali, competenze, pro e contro dell'essere imprenditore, rischi, svantaggi, vantaggi e benefici. Il modulo è stato sviluppato dal partner Portoghese APSHSTDC.

Nel **Modulo 2**, viene presentata una serie di metodologie suggerite per aiutare i partecipanti a comprendere la cultura imprenditoriale in Europa, l'odierna situazione economica a livello Europeo e la politica dell'Unione nei confronti delle piccole e medie imprese. Inoltre, ai partecipanti saranno presentate le misure di sostegno dell'UE per le PMI, i portali di supporto e i principali fondi UE per il sostegno ed il finanziamento delle PMI. Il modulo è stato sviluppato dal partner Britannico Kairos Europe.

Il **Modulo 3** propone una metodologia per aiutare i partecipanti a capire l'analisi PEST ed utilizzarla per il proprio business. Particolare attenzione sarà data al conteso legale, fiscale e finanziario per l'avvio di un'impresa nel paese che li ospita.

Lo scopo del **Modulo 4** è presentare una serie di metodologie che potrebbero essere usate da formatori e tutor durante i workshop del gruppo SELF-EMP, in cui i tutor aiuteranno i partecipanti (rifugiati ed immigrati) a trasformare un'idea di business in un progetto imprenditoriale e ad avere la capacità di creare il proprio piano aziendale. La prima parte di questo modulo è dedicata alla creazione dell'idea di Business. Il capitolo propone metodologie co-creative e collaborative che possono essere usate per aiutare gli studenti in questa fase. La seconda parte del Modulo 4 è il Business Planning. Diversi metodi di sviluppo e creazione di un piano aziendale sono descritti in questo documento. Questo modulo è stato scritto dal partner Danese Ed-consult.

Gli allegati di questo modulo sono un gruppo di esercizi che hanno lo scopo di illustrare la differenza tra la gestione finanziaria come persona e come azienda, per linee generali, e di introdurre i concetti di cassa, flusso di cassa, tassazione e mutui. Questi allegati sono stati sviluppati dal partner Italiano Galileo.it

L'obiettivo dalla **Sezione 2** è presentare una serie di metodologie che potrebbero essere utilizzate da formatori e tutor durante i workshop del gruppo SELF-EMP, in cui i tutor aiuteranno i partecipanti (rifugiati ed immigrati) ad identificare punti di forza, debolezza, opportunità e pericoli del proprio piano aziendale e li aiuteranno a diventare autonomi attraverso sessioni di consulenza anche individuale. Viene presentato un insieme di metodologie che sono state implementate con successo da DIMITRA, partner Greco, nelle procedure di formazione di gruppi svantaggiati con scarsa alfabetizzazione (inclusi rifugiati e migranti).

Infine, l'ultima **Sezione 3** di questo documento sarà dedicata ai **links e risorse di supporto** che sono condivise da tutti i partner per aiutare i formati a proseguire la ricerca.

1. Metodologie Suggerite

1.1 Modulo 1 – Capacità imprenditoriale

1.1.1. Imprenditorialità nell'Unione Europea – Metodologia

Presentazione con l'esercizio e la discussione di gruppo

Durata: *2.5 ore*

Descrizione generale

Introduzione – se l'allenatore incontra i partecipanti per la prima volta

- **Rompi-ghiaccio**: Ogni partecipante ha il compito di parlare con la persona accanto a lui / lei, scoprire il nome, il tipo di attività a cui è interessato e cosa ha fatto fino ad ora, e presentare questa persona agli altri (verbalmente o con un poster).
- **Aspettative**: verbale o scritto (dipende dalle loro preferenze) - Questo poster rimarrà sul muro durante l'allenamento. Il formatore deve usare quanti più segni o disegni possibili.
- **Ruoli di gruppo**: questo poster rimarrà sul muro durante l'intero allenamento. Cerca di usare quanti più simboli e immagini possibili.

Workshop

1. **Discussione:** Cosa pensi / conosci del clima per l'imprenditorialità nell'Unione europea? - 10 minuti
2. **Breve presentazione:** Imprenditorialità nell'Unione europea e attitudine all'imprenditorialità - 15 minuti (PPT)
3. **Discussione:** Situazione economica nell'Unione europea? - Discussione di 10 minuti a coppie e poi discussione di gruppo di 10 minuti. - 20 minuti in totale
4. **Breve presentazione:** 4. Situazione economica nell'Unione europea - 15 minuti (PPT)
5. **Discussione:** Perché le PMI sono importanti per l'economia dell'UE? (metti le risposte su una lavagna a fogli mobili) - 10 minuti
6. **Breve presentazione:** Le PMI come spina dorsale dell'economia europea? - 10 minuti. (PPT**)**
7. **Discussione:** Che tipo di misure aiuterebbero gli imprenditori a iniziare la propria attività? - 10 minuti
8. **Breve presentazione:** Misure che l'Unione europea cerca di attuare per aiutare gli imprenditori a iniziare gli affari - 10 minuti. (PPT)
9. **Riepilogo e chiarimenti** – 20 minuti
10. **Valutazione del giorno- (**un breve questionario: cosa è buono, cosa cambierebbe, suggerimenti per il prossimo workshop) - 10 minuti

Obiettivi

- Comprendere l'approccio dell'UE nei confronti dell'imprenditorialità
- Per familiarizzare con la situazione economica nell'Unione europea
- Sviluppare la comprensione del ruolo delle PMI all'interno dell'economia dell'Unione

europea

Contenuti

- Imprenditorialità nell'Unione europea
- Atteggiamento nei confronti dell'imprenditorialità
- Situazione economica nell'UE
- Le PMI come spina dorsale dell'economia dell'Unione europea

Materiale

Stanza, con sedie e tavoli, proiettore, connessione wireless, computer, lavagna a fogli mobili per poster, virata blu o qualcosa per incollare poster sul muro, pennarelli, esercizi di tutoraggio 2 e 3.

1.1.2. Imprenditorialità nell’Unione Europea – Materiali

Il profilo dell’Imprenditore

L’imprenditorialità va oltre il semplice fatto di aprire nuove imprese, come si evince dal concetto di Imprenditorialità proposto dalla Commissione Europea nel Libro Verde sull’Imprenditorialità del 2003:

"L’imprenditorialità è soprattutto un atteggiamento mentale che comprende la motivazione e la capacità di un individuo, isolato o all’interno di un’organizzazione, di identificare un’opportunità e realizzarla al fine di produrre un determinato valore economico o risultato".

L’imprenditorialità deve essere vista come un processo dinamico che è inerente alla concezione, alla percezione e alla realizzazione di un’opportunità di business che implica il coinvolgimento di persone e processi che insieme portano alla trasformazione delle idee in opportunità.
Ciò presuppone la coesistenza di due fattori: creatività e innovazione.

1. **Motivazione per il successo**

Secondo McClelland (Teoria di motivazione per il Successo) gli individui molto motivati per il successo tendono a sminuire la ricompensa ricevuta a scapito del successo e della propria performance. Rimanere motivati è la chiave per lo sviluppo di iniziative che generano piani d’azione.
Ciò che muove l’imprenditore è la motivazione, è avere una volontà attiva costante per raggiungere livelli di eccellenza.

2. **Attenzione all’Organizzazione e alla Qualità per l’implementazione, lo svolgimento e il controllo di attività chiare ed ordinate**.

L’organizzazione e la qualità dei servizi e/o dei prodotti è un fattore di successo per ogni azienda. Non è sufficiente prendere le migliori risorse, ma bisogna integrarle in maniera logica, in modo che il risultato sia maggiore della semplice somma delle parti.

3. **Spirito di iniziativa, abilità nel prendere decisioni, migliorare i risultati o creare opportunità**.

Essere un imprenditore è avere iniziativa e far accadere le cose. Le persone con atteggiamento imprenditoriale hanno capacità di iniziativa, sentono il bisogno di agire ed adottano un comportamento proattivo per risolvere situazioni o approfittare di una situazione favorevole.

4. **Ricerca di informazioni, Curiosità e desiderio di acquisire informazioni.**

L’informazione è fondamentale per eccellere sul mercato. L’aggiornamento delle informazioni e la costante ricerca delle ultime tendenze di mercato sono fattori critici per chiunque abbia intenzione di avviare e gestire un’attività.

5. **Capacità di lavorare apprezzando il lavoro e mantenendo questa caratteristica nel tempo.**

Il lavoro dovrebbe essere una fonte di soddisfazione e reddito, ma anche il tramite per raggiungere il successo professionale. "La Creatività è all’uno per cento ispirazione e al novantanove per cento traspirazione." (Thomas A. Edison).

6. **Capacità di prendere decisioni appropriate di fronte a situazioni diverse.**

Ci sono alcune decisioni che richiedono coraggio e determinazione per raggiungere i risultati attesi. L’imprenditore deve prendere costantemente decisioni, che magari possono cambiare la linea di condotta e che richiedono capacità analitica e ragionamento riguardo a persone ed attività presenti e future. Spesso tale capacità porta a definire priorità compromettenti, scelte, valutazioni di idee e decisioni che considerano criteri fra i più vari. Questa è la gestione: prendere decisioni ed attuarle.

7. **Capacità di dirigere** trasmettendo agli altri ciò che deve essere fatto in modo che funzioni tutto al meglio, nello spirito migliore per l’organizzazione nel lungo periodo.

8. **Lavoro di squadra e Cooperazione**.

9. **Lo sviluppo e le capacità** per intraprendere azioni efficaci, al fine di migliorare le competenze trasversali.

10. **Strategia e Abilità** di osservare e prevedere.

11. **Visione del Futuro.**

Naturale capacità di identificare un’opportunità, approfittarne, creare un’azienda e indirizzarla verso il successo.
L’identificazione è critica per l’imprenditore.

12. **Autocontrollo e capacità di mantenerlo in situazioni che generano emozioni o stress.**

Anche sotto stress o qualsiasi altro tipo di pressione bisogna mantenere la capacità di ragionare e risolvere saggiamente le varie situazioni da affrontare mantenendo le emozioni sotto controllo.

13. **Fiducia in se stessi** e capacità di scegliere le soluzioni più adatte a svolgere un compito, specialmente in situazioni difficili.

14. **Capacità di adattamento** a lavorare efficacemente in diverse situazioni, con persone diverse e gruppi diversi: clienti, fornitori e altri.

15. **Persistenza** e capacità di continuare nonostante gli ostacoli da affrontare.

Ogni imprenditore deve essere perseverante e rimanere fedele alla propria visione delle cose.

16. **Ragionamento analitico per comprendere le situazioni e risolvere i problemi, scomporli e valutarli in modo logico e sistematico**.

E’ essenziale che un imprenditore sappia come valutare, pianificare e controllare il proprio lavoro e quello degli altri, stabilendo priorità e iter di esecuzione, scoprendo propri modelli mentali, valutando se sono adatti a considerare nuove prospettive, incorporando modi di pensare ed agire più efficaci e consapevoli.

17. **Competenze tecniche** per utilizzare e sviluppare le proprie conoscenze e condividerle con altre persone.

18. **Creatività / Innovazione** per creare soluzioni alternative, innovative e superare le aspettative del mercato.

L’imprenditore ha come caratteristica di base lo spirito creativo e innovativo, attraverso il quale mantiene costante la ricerca di nuovi modi e di nuove soluzioni.

19. **Impatto e influenza** in un modo che persuade, influenza e impressiona.

20. **Stabilire relazioni interpersonali** e capacità di costruire e stabilire contatti con persone che contribuiranno al raggiungimento del proprio obiettivo.

L’imprenditore potrebbe non avere tutte queste caratteristiche, ma certamente dovrà informarsi, formarsi ed acquisire nuovi modi di fare proprie e migliorare queste capacità.

Dovrai essere consapevole del fatto che, anche se possiedi queste abilità, sarai sempre soggetto a battute d’arresto e ad avversità del mercato che richiederanno costanza per essere superate.

Pro e contro dell’essere un Imprenditore

Prima di decidere se creare una società, è necessario prendere in seria considerazione i rischi ed i vantaggi che ciò comporta.

Hai bisogno di guardare i vantaggi e gli svantaggi di lavorare per te stesso.

Rischi e svantaggi

1. Rischio di reddito e patrimonio familiare.
   Il lavoro autonomo presuppone, in molti casi, di dimettersi da un lavoro dipendente e di rinunciare ad uno stipendio mensile. Questo è ciò che gli economisti chiamano il costo delle opportunità, cioè ciò che non si può più ottenere dall’opzione di lavoro dipendente per ottenere l’opzione del lavoro autonomo.

2. Non c’è sicurezza nel reddito derivante dall’autoimpiego. Se hai uno stipendio sai quanto guadagnerai ogni mese. Come imprenditore, il tuo reddito dipenderà dalla redditività degli affari che può essere variabile e incerta.

3. Non hai un orario fisso e di solito lavorerai di più e più intensamente.

4. La tua vita sociale e familiare potrebbe essere compromessa per questi motivi.

Vantaggi e aspetti positivi

1. I benefici per la singola persona o per i soci sono teoricamente illimitati. Se apri un'attività e gli affari vanno bene, puoi aprirne un'altra e così via. Non devi essere fisicamente in tutte le sedi. Lo stesso business può crescere senza limiti. Puoi creare nuovi posti di lavoro nella tua azienda. Come imprenditore, sei responsabile delle risorse (umane, fisiche e finanziarie) dell'azienda.

2. Sei il capo di te stesso. Stabilisci gli obiettivi dell'azienda, le norme operative, l'orario di lavoro, come presentarsi sul mercato e come soddisfare le richieste del cliente.

3. Gratificazione personale. Essere il creatore di un'idea imprenditoriale e realizzarla con successo offre una grande soddisfazione personale. Secondo molti, addirittura superiore alla soddisfazione materiale.

4. Contribuire al miglioramento ed allo sviluppo della zona circostante. Offrire posti di lavoro alle persone, creare ricchezza, generare un valore aggiunto, avere un ruolo attivo nello sviluppo della zona è un fattore motivante molto importante per tante persone.

"20 Punti da considerare"

Diventare imprenditore, creare la propria attività, dipende da te, non è soltanto lavorare per vivere, ma significa apprendere una serie di abilità e superare difficoltà e rischi che devi conoscere per cercare di controllarli, minimizzarli o eliminarli.

Questa decisione deve essere responsabile e bisogna sapere che per diventare imprenditore non è sufficiente avere una buona idea, ma bisogna lavorare attivamente per realizzare l'idea di partenza con le migliori garanzie di successo, non è importante se diventiamo imprenditori perché abbiamo visto un'opportunità o per necessità. Ciò che è realmente importante è pianificare le attività e analizzare correttamente le circostanze interne ed esterne del settore di pertinenza in cui intendiamo essere un concorrente efficiente e di successo.

Senza dubbio ci si assume dei rischi, ma questi dovrebbero essere misurati il più possibile e non rappresentare un carico che ci impedisce di andare avanti. In ogni caso l'impresa è un'attività alla portata di tutti. Imprenditori non si nasce ma si diventa con la somma delle esperienze, anche quelle fallimentari, che spesso sono decisive per il successo.

Questo documento ha l'obiettivo di fornire esperienze di casi precedenti di cui si sono studiate le cause del fallimento, perché il successo e il fallimento sono facce della stessa medaglia e, analizzando gli elementi del fallimento, li definiamo e li teniamo sotto controllo aumentando le nostre possibilità di successo.

Nessuno può garantire il successo di un'attività di lavoro autonomo. L'imprenditorialità è correre un rischio, ma possiamo fare tutto il possibile per pianificare le nostre attività nella migliore maniera possibile, essendo consapevoli delle nostre capacità e anche delle nostre debolezze all'interno del settore di interesse per costruire il nostro progetto.

1. Cerca di sviluppare un'attività che ti piace. Pensa a cosa faresti se avessi una vita realizzata dal punto di vista economico.

2. La motivazione è essenziale. La cosa importante non è la ragione per cui inizi ma la motivazione. Durante lo sviluppo del progetto ci saranno momenti difficili, la tua dedizione sarà totale e sarà necessario affrontarli con una forte motivazione, con il desiderio di riuscire nonostante le difficoltà.

3. E’ importante che tu abbia formazione, esperienza ed abilità personale nel settore in cui intendi iniziare. Questi tre pilastri sono fondamentali ed intimamente correlati. L’esperienza si basa sulla formazione e le abilità personali sono, generalmente, frutto di esperienza. Oggi non è solo importante essere in grado di fare qualcosa, ma lo è anche saperlo fare, in modo efficace ed efficiente, in modo creativo, saperlo comunicare, negoziarlo, venderlo e, se possibile, realizzarlo meglio dei concorrenti e in modo più economico.

4. Un’idea non è un’azienda. Tutti possiamo avere una buona idea, ma la cosa importante è la capacità di svilupparla, trasformarla in un’attività, di renderla praticabile.

5. Pianifica la tua attività. Realizza un piano aziendale e confrontalo con professionisti esperti del settore. Stai attento all’eccessiva sicurezza. La passione, il desiderio, l’entusiasmo per la tua attività possono farti sopravvalutare i rendimenti e sottovalutare le spese. E’ importante essere realistici, nel bene e nel male, contemplando diversi scenari.

6. Se hai intenzione di aprire un’attività con dei partner è fondamentale chiarire alcune cose dall’inizio. Uno dei maggiori motivi di insuccesso riguarda le abilità sociali del team promotore. Quindi, per quanto possibile, dobbiamo stabilire le competenze di ciascuno, le capacità, gli sforzi, la dedizione e le attese. Le persone hanno modi diversi di vedere le proprie cose e aspettative. Ciò che in principio è armonia, può cambiare e creare equivoci, sia in caso di successo che di fallimento.

7. Determina la liquidità necessaria, soprattutto all’inizio. E’ necessario avere un’adeguata visione dei fondi che garantiscano il mantenimento dell’attività per almeno quattro mesi. Ipotizza che potresti non avere incassi per lo stesso periodo. D’altra parte non bisogna aprire un’impresa con debiti e pagamenti che ci soffocano sin dall’inizio.

8. Conoscere il mercato in cui andremo a posizionare la nostra attività, sapere come definire i nostri potenziali clienti, dove cercarli, sapere come differenziarci è fondamentale per essere competitivi.

9. Bisogna essere consapevoli della gestione economica e contabile della nostra attività. Non delegare, quindi, assolutamente la gestione. Il controllo delle entrate e delle spese è vitale.

10. Differenzia il nostro prodotto o servizio. La capacità di differenziare non solo deve essere reale, ma anche il nostro cliente deve notarla ed apprezzarla.

11. Prendi in considerazione le opinioni di fornitori e clienti per migliorare il rapporto commerciale ed acquisire competitività.

12. Fai una buona pubblicizzazione dei prodotti o servizi. Il marketing è essenziale affinché un’attività possa funzionare. Possiamo avere un buon prodotto, ma se non siamo in grado di trasmettere la sua qualità e la capacità di soddisfare le esigenze dei clienti, difficilmente possiamo creare un rapporto commerciale.

13. Sii consapevole dei limiti e delle opportunità dell’azienda. L’importante è soddisfare adeguatamente la nostra domanda, quindi è fondamentale sapere fino a dove possiamo arrivare. Cercare di occuparci di tutto può farci sembrare degli incapaci e generare costi indesiderati. Pertanto non dovremo allargarci più di quanto possiamo. In questo senso, la collaborazione con altri è importante in un ambiente globalizzato per evitare di perdere clienti a causa della mancanza di capacità.

14. Cerca di avere spirito critico con la tua società. Essere consapevoli di un errore o di una debolezza è il primo passo per essere in grado di risolverlo. E’ possibile che non concentriamo tutte le forze nelle diverse azioni di cui la nostra attività ha bisogno. L’importante è essere consapevoli che puoi acquisire le qualità e le capacità necessarie o appoggiarti ad altri se le hanno.

15. La cosa importante è lavorare affinché la nostra idea, la nostra attività, il nostro business, la nostra speranza, la nostra azienda siano fattibili, vale a dire che il nostro reddito non sia inferiore alle spese per un periodo continuo. E’ quindi essenziale determinare il nostro punto di equilibrio, quello cioè in cui i ricavi sono uguali alle spese.

16. Lavora per assicurarti che il tuo vantaggio competitivo duri nel tempo. E’ importante innovare, avere la capacità di cambiare. Ricorda che l’innovazione non è solo la creazione di nuovi prodotti. Puoi innovare nei processi, nell’attenzione, nel modo di fare le cose.

17. Dai priorità ad un buon servizio post-vendita. Un cliente soddisfatto è la tua migliore garanzia per il futuro e può essere un potenziale commerciale per espandere i tuoi clienti. Inoltre le soluzioni ai problemi devono essere veloci e devono trasmettere tranquillità al cliente: si troverà velocemente una soluzione anche al minimo inconveniente. D’altra parte, il servizio post-vendita deve essere utilizzato per rilevare possibili errori, difetti o debolezze del prodotto o servizio e quindi adottare le opportune azioni correttive.

18. Fai attenzione e monitora i rapporti personali a tutti i livelli (partner, client, fornitori, contatti). E’ essenziale avere buone relazioni ma dove la priorità è la capacità professionale, stai attento a rivolgerti agli amici, potresti avere problemi personali e professionali.

19. Investi sempre in te stesso, nella tua formazione e conoscenza, è il miglior investimento. Hai sempre tempo per imparare e la tua conoscenza è la migliore scommessa per la tua attività. Investire in te stesso è la migliore strada per evitare di perdere. Investi ed impara ciò di cui hai bisogno, a fare le cose bene e ad avere il maggior successo possibile.

20. Non aver paura del fallimento. Se ciò dovesse accadere sarà un’esperienza che ti aiuterà ad iniziare un nuovo progetto.

In breve, questi sono i fattori su cui devi pensare ed agire, e ricorda che la cosa fondamentale, se stai pensando di creare una tua attività e lavorare da solo, è una buona pianificazione iniziale, perché attraverso di essa puoi valutare la fattibilità della tua idea o progetto, conoscere i rischi ed evitarli, valutare le risorse necessarie ed i potenziali benefici.

E durante la tua attività devi essere sempre disposto a migliorare, correggere gli errori, innovare, osservare ed imparare per mantenere ed espandere le tue aspettative.

1.2 Modulo 2 – Cultura Imprenditoriale nell'Unione Europea

1.2.1. Imprenditorialità nell'Unione Europea – Metodologia

Presentazione con esercizi di gruppo e discussione

Durata: *2.5 ore*

Descrizione Generale

Workshop

1. **Discussione:** Cosa pensi/conosci delle possibilità di avviare un'attività in proprio nell'Unione Europea? – 10 minuti;
2. **Breve descrizione:** Imprenditorialità nell'Unione Europea e attitudine all'imprenditorialità – 15 minuti (PPT);
3. **Discussione:** Cosa sappiamo dell'Unione Europea? – 10 minuti di discussione in coppia e 10 minuti di discussione di gruppo. – 20 minuti in totale;
4. **Breve presentazione:** L'Unione Europea – 15 minuti (PPT);
5. **Discussione:** Perché le PMI sono importanti per l'economia dell'Unione Europea? (metti le risposte su di una lavagna a fogli mobili) – 10 minuti;
6. **Breve presentazione:** Le PMI come spina dorsale dell'economia Europea? - 10 minuti (PPT);
7. **Discussione:** Che tipo di misure potrebbero aiutare gli imprenditori a iniziare la propria attività? – 10 minuti;
8. **Breve presentazione:** Misure che l'Unione Europea cerca di attuare per aiutare gli imprenditori a iniziare gli affari – 10 minuti (PPT);
9. **Riepilogo e chiarimenti** – 20 minuti;
10. **Valutazione del giorno** (un breve questionario: cosa va bene, cosa cambieresti, suggerimenti per il prossimo workshop) – 10 minuti.

Obiettivi

- Comprendere l'approccio UE nei confronti dell'imprenditorialità;
- Conoscere la situazione economica della Comunità Europea;
- Sviluppare la comprensione del ruolo delle PMI all'interno dell'economia della UE.

Contenuti

- Imprenditorialità nella Comunità Europea;
- Attitudine all'imprenditorialità;
- Situazione economica nella UE;
- PMI come spina dorsale dell'economia dell'Unione Europea.

Materiali

Stanza, con sedie e tavoli, proiettore, connessione wireless, computer, lavagna a fogli mobili, scotch o qualcosa per poter attaccare i fogli sul muro, pennarelli.

Commento: il materiale proposto è solo una struttura per il formatore. La qualità delle informazioni e la metodologia devono essere adattate al particolare gruppo di partecipanti.

1.2.2 Imprenditorialità nell’Unione Europea – Materiali

Perché l’imprenditorialità è importante?

Soprattutto negli ultimi anni, l'imprenditorialità è stata strettamente legata allo sviluppo economico. In sostanza, creare nuove imprese significa creare nuovi posti di lavoro, che direttamente estrae l'arricchimento generale della comunità interessata e, in seguito, delle attività economiche connesse. Stimolare la creazione di nuove imprese è visto come uno strumento per stimolare l'occupazione e la produzione, specialmente delle regioni che vivono situazioni economiche depresse. Questo è il motivo per cui l'imprenditorialità è spesso legata ai programmi di sviluppo regionale ed è vista come la sua soluzione.

Inoltre, l'imprenditorialità può essere molto più di una spinta economica. Può rappresentare uno strumento di inclusione sociale, in altre parole, un elemento chiave di strategie volte a facilitare la partecipazione di determinati gruppi target, come donne o minoranze, nell'economia.

Tuttavia, l'imprenditorialità non può essere effettivamente attratta da un singolo concetto e, in base alla posizione geografica, può essere considerata con diverse accettazioni. Mentre le start-up e la nozione più fondamentale di imprenditorialità si sono sviluppate per diventare una parte essenziale dell'identità di molti paesi (come per gli Stati Uniti), per molte persone in tutto il mondo l'imprenditorialità ha radici più profonde - spesso con il lavoro autonomo un mezzo primario di sopravvivenza.

Pertanto, se prendiamo in considerazione una classifica mondiale per il paese con il maggior numero (rispetto alla sua popolazione) di imprenditori, le conclusioni non sarebbero come previsto. Secondo le statistiche pubblicate nel 2015, il 4,3% della popolazione adulta negli Stati Uniti sono imprenditori. L'Uganda, d'altro canto, ha più di un quarto della popolazione che svolge questo ruolo imprenditoriale - attestandosi al 28,1%. Dando uno sguardo al rapporto completo del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), troviamo che le nazioni sviluppate nel complesso non si rompono nemmeno le prime 25 posizioni - con l'Australia che si posiziona al più alto al numero 26. Thailandia, Brasile, Camerun e Vietnam si posizionano tra i primi cinque posti nel report di GEM.

Atteggiamento nei confronti dell’imprenditorialità

Atteggiamento imprenditoriale

In tutto il mondo le persone (e i governi) concordano ampiamente sul fatto che gli imprenditori sono creatori di posti di lavoro e che sviluppano nuovi prodotti e servizi a beneficio dell'intero.

Nell'insieme dell'Europa, l'immagine degli imprenditori non sempre riflette un'immagine fiduciosa e positiva, ed è diminuita negli ultimi anni. Ad esempio, secondo i sondaggi condotti dalla Commissione europea nel 2010, il 54% di tutti gli europei credeva che gli imprenditori pensassero solo al proprio portafoglio e il 49% credeva che gli imprenditori

sfruttassero il lavoro altrui. Rispetto ad altri sondaggi del 2007 (45% e 42%) i valori erano chiaramente cresciuti, spiegando una crescente sfiducia nei confronti dell'imprenditorialità[1].

Tuttavia, lo status degli imprenditori varia notevolmente tra i diversi paesi. Nei paesi scandinavi, in realtà è molto positivo (per esempio l'83% dei danesi e il 78% dei finlandesi ha un'opinione favorevole sugli imprenditori) mentre nell'Europa orientale la reputazione degli imprenditori è generalmente inferiore (solo il 26% degli ungheresi e il 33% dei polacchi avere un'opinione favorevole su di loro). Eppure, rispetto ad altre professioni, gli imprenditori sono considerati in modo piuttosto positivo. Il 49% di tutti gli europei dichiara di avere una buona opinione sugli imprenditori. Solo le professioni liberali (avvocati, dottori, architetti ecc.) godevano di maggiore stima (58%). Significativamente inferiore è la considerazione per i dipendenti pubblici (35%), i top manager (28%), i banchieri (25%) o i politici (12%)[2].

Tuttavia, anche se l'imprenditorialità potrebbe ancora essere considerata una buona compagnia, intraprendere il suo percorso non è considerata facile come potrebbe sembrare. Uno dei principali ostacoli è la mancanza di fondi per avviare una nuova attività autonoma. Solo il 28,1% di tutti gli europei ritiene possibile avviare un'impresa nei prossimi cinque anni (nel 2007 il dato era ancora al 31,4%, rispetto agli Stati Uniti è abbastanza allarmante, considerando che nel Nord America è addirittura aumentato dal 43,5% al 48,7%). La mancanza di finanziamenti è stata tradizionalmente la ragione più importante dichiarata per questa situazione (il 24% di quelli scettici su una start-up l'ha menzionato). Eppure, anche nel caso in cui le persone si troverebbero con un cospicuo ammontare di finanziamenti, come un'improvvisa eredità, non farebbero avviare un'impresa attraente per molti europei. Alla domanda su cosa avrebbero fatto con una quantità di denaro inaspettata e significativa, solo il 14% degli europei avrebbe iniziato un'attività e il 16% lo avrebbe speso per cose belle che desiderava sempre avere; Il 30% vorrebbe solo salvarlo e il 31% comprerebbe una casa (o rimborserà un mutuo).

Differenze demografiche, di genere e di età

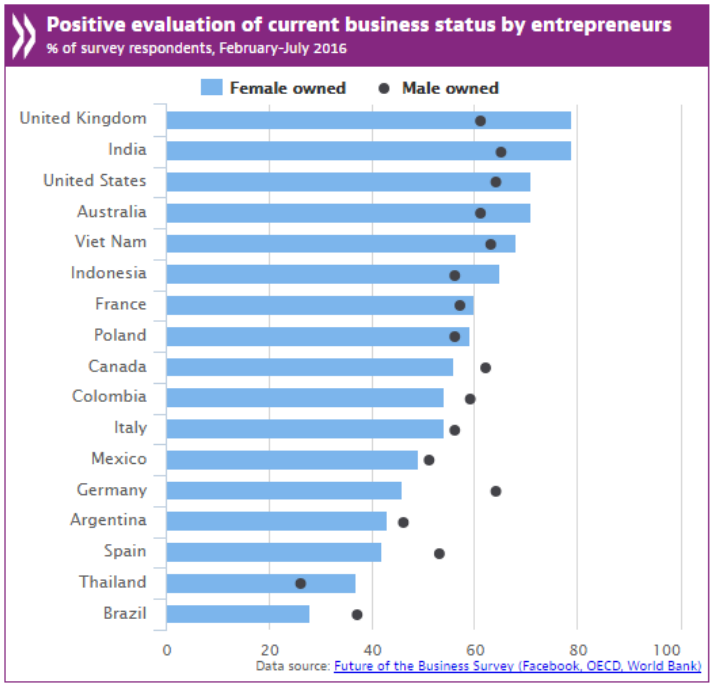
Se studiamo la composizione della popolazione di imprenditori in Europa (e in tutto il mondo), vedremo differenze sostanziali date dalla proporzione demografica, di genere, di età, culturale ed educativa.

[1] European Commission, 2010, "*European Attitudes towards Entrepreneurship*", dal sito http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en.
[2] European Commission, 2010, "*European Attitudes towards Entrepreneurship*", dal sito http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en.

Genere

Di fatto, gli uomini esprimono in generale una preferenza più forte per il lavoro autonomo (51%) rispetto alle donne (39%)[3]. Il genere di solito ha un impatto sulla valutazione della competenza imprenditoriale, in particolare su alcuni aspetti dell'atteggiamento e delle abilità. Le lavoratrici apprezzano le loro caratteristiche, abilità e conoscenze imprenditoriali mediamente meno degli uomini e sono meno inclini a diventare imprenditori.

La figura seguente mostra la differenza tra la percentuale di aziende possedute da donne e uomini in tutto il mondo nel 2016[4].



Età

I giovani sono più inclini a iniziare un'impresa rispetto ai cittadini più anziani. Il 52% di quelli di età compresa tra 15 e 24 anni preferisce il lavoro autonomo rispetto al 47% di quelli tra il 25 e il 39 e il 46% di quelli di età compresa tra 40 e 54 anni. La valutazione personale mostra cambiamenti con l'età. La valutazione del livello di propensione al rischio, la necessità di conseguire risultati e la capacità di fare rete, ad esempio, diminuisce con l'età, mentre aumenta l'autoefficacia, il comportamento strutturale e il livello delle capacità creative.

[3] European Commission, 2010, "*European Attitudes towards Entrepreneurship*", dal sito http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en.
[4] OECD, 2016, "*Entrepreneurship at a Glance 2016*", dal sito http://www.oecd.org/std/business-stats/entrepreneurship-at-a-glance-22266941.htm.

Educazione

Una buona educazione promuove il desiderio di lavoro autonomo. Anche vivere in un'area urbana aumenta l'inclinazione per il lavoro autonomo.

L'occupazione dei genitori è un forte indicatore delle preferenze professionali dei bambini. Di quelli i cui genitori erano lavoratori autonomi, il 56% vorrebbe essere anch'essi lavoratori autonomi. Se almeno un genitore era un lavoratore autonomo, il rapporto è del 50%. Se entrambi i genitori erano dipendenti, solo il 42% dei bambini dichiara di preferire il lavoro autonomo.

Quasi un terzo degli imprenditori si è laureato in gestione / amministrazione aziendale, circa un quinto in economia e quasi un quarto in servizi di ingegneria.

Gruppi di minoranza

L'appartenenza a una minoranza etnica è nella maggior parte dei casi positivamente associata alle diverse ragioni per la scelta del lavoro autonomo. Le minoranze etniche sono particolarmente probabili, una parità di altre condizioni, un dichiarare l'indipendenza come una ragione (effetto marginale: nove punti percentuali). Altre importanti ragioni sono "imprese familiari" e "senza lavoro". Questi sono i punti di vista in base al punto di vista del sistema di lavoro e di scelta del lavoro autonomo dal mercato del lavoro formale e preferire creare iniziative imprenditoriali all'interno delle proprie comunità, dove le competenze formali, in particolare le competenze linguistiche del paese ospitante, sono meno necessario.

Situazione economica nell’Unione Europea5

Paesi nell'UE e nel SEE

L'Unione europea (UE) è un'unione economica e politica di 28 paesi. Gestisce un mercato interno (o singolo) che consente la libera circolazione di beni, capitali, servizi e persone tra gli stati membri.

[5] Europe in 12 lessons European Commission Directorate-General for Communication Citizens’ Information 1049 Brussels BELGIUM, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017

I paesi dell'UE sono:
Austria, Belgio, Bulgaria, Croazia, Repubblica di Cipro, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Olanda, Polonia, Portogallo, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia e UK.

Lo **Spazio economico europeo** (SEE) è l'area in cui l'accordo sul SEE prevede la libera circolazione di persone, merci, servizi e capitali all'interno del mercato unico europeo, compresa la libertà di scegliere la residenza in qualsiasi paese all'interno di quest'area. L'AEA comprende paesi dell'UE e anche Islanda, Liechtenstein e Norvegia. Permette loro di far parte del mercato unico dell'UE.

La Svizzera non è né membro dell'UE né del SEE, ma fa parte del mercato unico - questo significa che i cittadini svizzeri hanno gli stessi diritti di vivere e lavorare nel Regno Unito come altri cittadini SEE.

Mercato unico
Il più grande successo dell'Unione Europea è il mercato unico. La base del mercato unico è la libera circolazione di persone, beni, servizi e capitali. Tuttavia, il mercato unico continua a non significare un'unica economia, dal momento che alcuni settori (in particolare i servizi di interesse generale) sono ancora soggetti alle leggi nazionali.

L'area EURO
La valuta dell'Unione Europea è EURO. L'euro entra in gioco per le transazioni non in contanti nel 1999 e tutti i pagamenti nel 2002. Anche se l'idea è che tutti i paesi dell'UE aderiscano all'area dell'euro, al momento solo 19 Stati membri su 28 utilizzano l'euro come moneta unica. Per adottare i paesi dell'euro, è necessario soddisfare determinati criteri.
Vantaggi dell'euro per i consumatori in Europa:
• I viaggiatori non devono cambiare valuta.
• Gli acquirenti possono confrontare direttamente i prezzi in diversi paesi.
• La Banca centrale europea garantisce la stabilità dei prezzi.
• l'euro è diventato una delle principali valute di riserva, accanto al dollaro USA.
• Durante la recente crisi finanziaria, avere una moneta comune ha protetto i paesi dell'euro dalla svalutazione competitiva e dagli attacchi degli speculatori.

Le PMI come spina dorsale dell'Economia Europea

"La categoria delle microimprese, piccole e medie imprese (PMI) è costituita da imprese che impiegano meno di 250 persone e che hanno un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro e / o un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni di euro Euro.[6]

I fattori principali che determinano se un’impresa è una PMI sono:
1. Numero di dipendenti;
2. Fatturato o totale di bilancio.

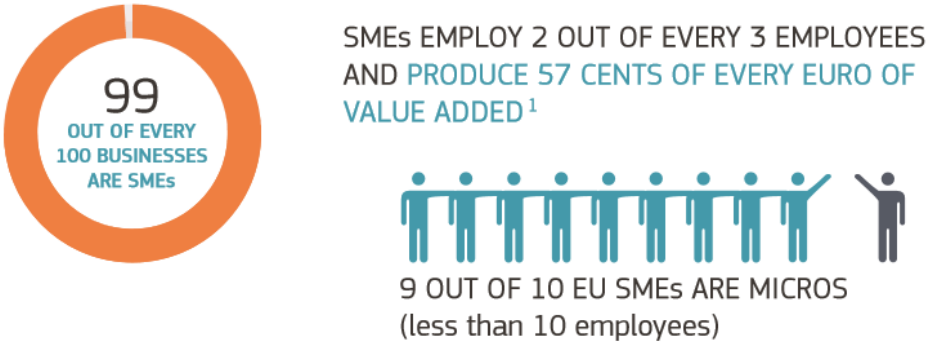
[6] Extract of Article 2 of the Annex of Recommendation 2003/361/EC

Company category	Number of employees	Turnover	or	Balance sheet total[7]
Medium-sized	< 250	≤ € 50 m		≤ € 43 m
Small	< 50	≤ € 10 m		≤ € 10 m
Micro	< 10	≤ € 2 m		≤ € 2 m

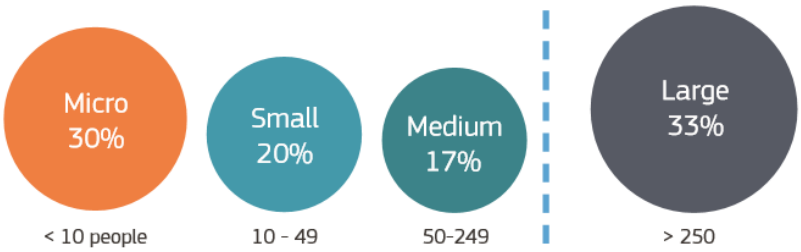
La definizione di PMI è importante per l'accesso ai programmi di sostegno e ai finanziamenti dell'UE destinati specificamente a queste imprese.

Le PMI hanno un ruolo centrale nell'economia europea. 23 milioni di piccole e medie imprese (PMI) rappresentano il 99,8% di tutte le aziende europee, forniscono il 67% dei posti di lavoro e creano l'85% di tutti i nuovi posti di lavoro.

Nel 2015 hanno rappresentato due terzi dell'occupazione nell'UE28 e poco meno dei tre quinti del valore aggiunto UE 28 nel settore delle attività non finanziarie.



La maggior parte delle PMI sono microimprese con meno di dieci dipendenti e rappresentano il 93% di tutte le imprese nel settore delle attività non finanziarie.

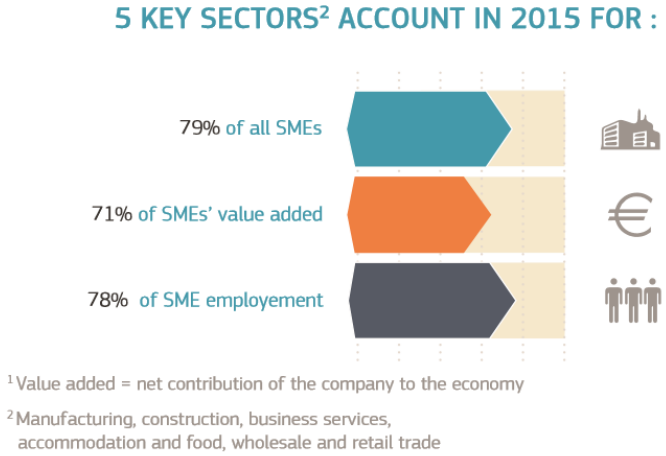


I 5 principali settori dell'UE nel 2015 sono stati:

- Produzione;
- Costruzione;
- Servizi per gli affair;

[7] Il bilancio finanziario è un'istantanea in un unico punto nel tempo dei conti della società – che copre le sue attività, passività e patrimonio netto. Lo scopo del bilancio è quello di dare agli utenti un'idea della posizione finanziaria della società insieme alla visualizzazione di ciò che l'azienda possiede o ha a debito.

- Alloggio e cibo;
- Commercio all'ingrosso e al dettaglio.



La popolazione delle PMI, in particolare delle micro-PMI, cambia costantemente, con molte nuove imprese che iniziano ogni anno, ma molte di esse si fermano a operare.

Le giovani e le piccole imprese mostrano in particolare alti tassi di mortalità. Inoltre, hanno barriere per riavviare un'impresa. Tuttavia, l'UE lavora su politiche che supportano un maggiore dinamismo di startup attraverso una seconda possibilità, e questo si spera possa portare a migliorare l'ambiente per le start-up.

I paesi dell'Unione europea hanno stabilito l'obiettivo di facilitare le piccole imprese a finanziare le loro attività e renderlo più attraente per gli investimenti in Europa.

I cittadini dell'UE hanno diritto a[8]:

- - avviare la propria attività (anche come ditta individuale) in qualsiasi paese dell'UE (o Islanda, Norvegia o Liechtenstein)
- - istituire un ramo sussidiario di un'impresa esistente con sede nell'UE già registrata in un paese dell'UE.
- - I requisiti variano in base al paese, ma l'UE incoraggia i suoi paesi membri a raggiungere determinati obiettivi:
- Creazione possibile in non più di 3 working days con un costo non superiore a €100
- Completare tutte le procedure attraverso un **unico organo amministrativo**
- Completare tutte le formalità di registrazione online
- Registrazione online di una società in un altro paese dell'UE (through the national contact points).

Questo studio del 2015[9] mostra i recenti progressi compiuti da ciascun paese dell'UE nella riduzione dei tempi e dei costi della documentazione necessaria per avviare un'impresa, ma permane una grande differenza tra i paesi per quanto riguarda ogni singolo criterio.

[8] http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_en.htm
[9] http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8293&lang=en

1.2.3 La politica dell'UE sulle PMI - Metodologia

Presentazione con lavoro di gruppo

Durata: *2.5 ore*

Descrizione generale
Poster con un termometro sul quale gli studenti indicheranno come si sentono all'inizio della giornata. Questa sarà una base per la valutazione del giorno.

Presentazione: PMI in Europa e cosa fa l'Unione europea per sostenere le piccole imprese.

Esercizio 1: Dopo la spiegazione i partecipanti saranno divisi in 5 gruppi e ogni gruppo avrà il compito di presentare visivamente un portale attraverso un poster. Ciò aiuterà i partecipanti a familiarizzare con i principali portali dell'UE di aiuto per le PMI in breve tempo. Tempo massimo: 30 minuti

Continuazione della presentazione - finanze.

Esercizio 2: Esplora con i partecipanti Accedi alla piattaforma di finanziamento. Mostrali sul tuo computer e lascia loro il tempo di esplorare da soli. È importante per loro sapere dove e come trovare informazioni sui fondi finanziari disponibili. Tempo massimo: 20 minuti

Continuazione della presentazione - fondi finanziari.

Esercizio 3: Un'esplorazione più approfondita del sito La tua Europa e ricerche di gruppo su politiche comuni riguardanti alcuni dei temi più importanti relativi alle PMI: tassazione, salute e sicurezza, sicurezza sociale, norme, ecc.

In primo luogo, guarderanno brevi video promozionali per il tuo portale Europa. Il video è disponibile in inglese, italiano e francese. Questa parte è facoltativa: http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm Dividere i partecipanti in 5 gruppi (minimo 3 partecipanti per gruppo). Every group will receive a research task using YOUR EUROPE website (http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm). Devono trovare informazioni generali sull'argomento, preparare un poster (usando parole, numeri, simboli, grafici e immagini) e presentare un poster alla fine (tempo massimo di presentazione da 3 a 5 minuti). Compiti:
- Come avviare un'impresa - Condizioni dell'UE e condizioni in un determinato paese
- Fiscalità - Regolamentazione e aliquote IVA - Situazione e condizioni dell'UE in un determinato paese
- Requisiti del prodotto: standard nell'UE
- Personale - salute e sicurezza - Situazione e condizioni dell'UE in un determinato paese.
- Sicurezza sociale: situazione e condizione dell'UE nel paese specifico.

L'obiettivo principale è aiutare i partecipanti a capire che l'UE ha un quadro comune per quanto riguarda le PMI, ma è importante cercare le informazioni dal paese in cui vorrebbero avviare un'impresa.

Tempo totale: 45 min

Valutazione del giorno: Alla fine della giornata sullo stesso poster con termometro i partecipanti indicheranno come si sentono alla fine della giornata.

Obiettivi

- Comprendere il meccanismo dell'UE per sostenere le piccole e medie imprese.
- Esplorare i portali dell'UE dedicati al supporto delle piccole e medie imprese.
- Per informazioni sul sostegno finanziario disponibile per le PMI dell'UE.
- Migliorare la comprensione del quadro comune dell'UE per le PMI

Contenuti

• Supporto dell'Unione europea alle piccole imprese.
• Portali dell'UE per il supporto delle PMI
• assistenza finanziaria dell'UE per le PMI
• Quadro comune dell'UE per le PMI

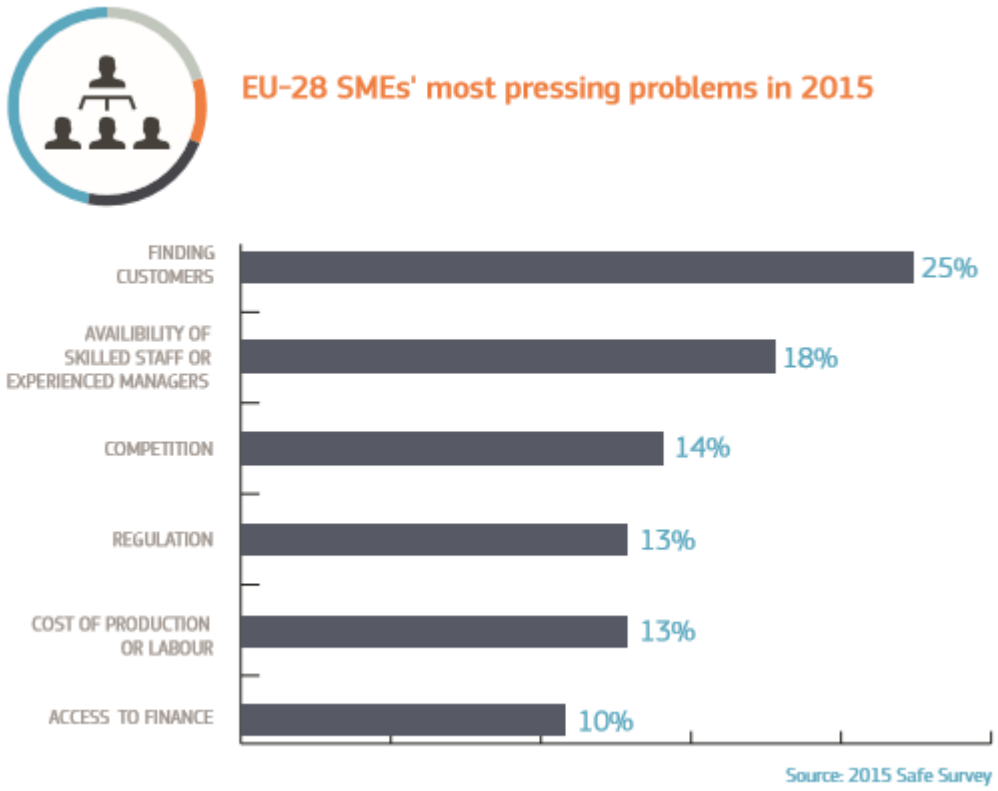
Materiale

Proiettore, connessione wireless stabile, PPT, altoparlanti, minimo 6 laptop (uno per trainer e 5 per lavori di gruppo), lavagna a fogli mobili, lavagna a fogli mobili, diversi giornali per foto, 5 confezioni di colle, 5 forbici, 5 scatole di pennarelli, cerchio adesivi (minimo 30 in 2 colori), sierotipo di carta, ecc.

Commento: Questo workshop è suggerito per partecipanti che hanno già conoscenze di base ICT che trarranno beneficio dalle informazioni presentate. Nel caso in cui il docente ritiene che non sia adeguato al gruppo, suggeriamo di dedicare più tempo allo sviluppo del piano aziendale.

1.2.4 La politica dell'UE sulle PMI - Materiali

Le piccole e medie imprese rappresentano una chiave per la crescita economica, l'innovazione, la creazione di posti di lavoro e l'integrazione sociale per l'Unione europea. Uno dei principali obiettivi dell'UE è creare un ambiente amichevole per le PMI. Per questo motivo, la Commissione europea collabora strettamente con tutti gli Stati membri per sviluppare politiche a favore delle PMI, monitorando i progressi nella loro attuazione e condividendo le migliori pratiche.



[10]

Cosa fa l'Unione europea per sostenere le piccole imprese11:

1. **Crea un ambiente favorevole alle imprese**

Al centro dell'azione della Commissione vi è lo Small Business Act for Europe (SBA) che fornisce una politica globale a favore delle PMI per i paesi dell'UE e dell'UE. L'SBA promuove il principio[12] "Pensare anzitutto in piccolo" e promuove lo spirito imprenditoriale tra i cittadini europei.

2. **Promuove l'imprenditorialità**

[10] Annual Report on European SMEs 2015 / 2016, This report was prepared in 2016 for the European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs; Directorate H: COSME Programme; Unit H1: COSME Programme, SME Envoys and Relations with EASME

[11] http://ec.europa.eu/growth/smes_en

[12] L'applicazione del principio "pensare anzitutto in piccolo" punta a garantire che le voci delle PMI siano ascoltate, che I loro interessi siano presi in carico dai responsabili politici e che il contesto imprenditoriale sia favorevole allo sviluppo delle PMI.

La Commissione promuove l'imprenditorialità attraverso il piano d'azione sull'imprenditorialità, sostiene l'educazione all'imprenditorialità e fornisce strumenti di sostegno agli aspiranti imprenditori.

3. Migliora l'accesso a nuovi mercati e l'internazionalizzazione

La priorità della Commissione è garantire che le imprese possano fare affidamento su un ambiente favorevole alle imprese e sfruttare al massimo le attività transfrontaliere, sia all'interno del mercato unico dell'UE che al di fuori dell'UE.

4. Sostiene la competitività e l'innovazione delle PMI

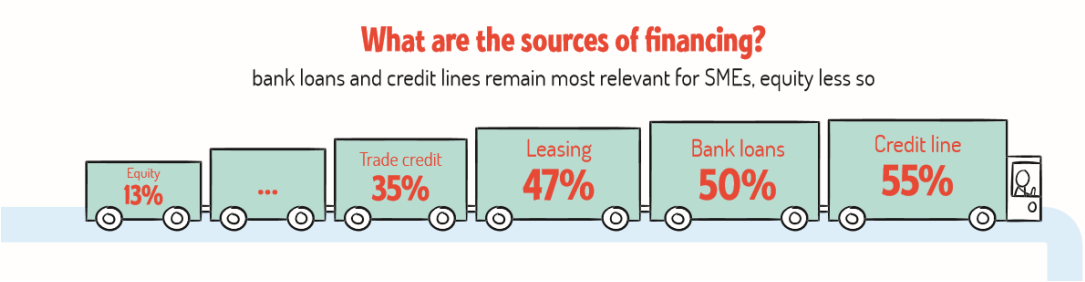
Promuovere la competitività e l'innovazione sono aspetti chiave della politica dell'UE in relazione all'industria e alle imprese, in particolare per le PMI.

5. Fornisce reti di supporto chiave e informazioni per le PMI

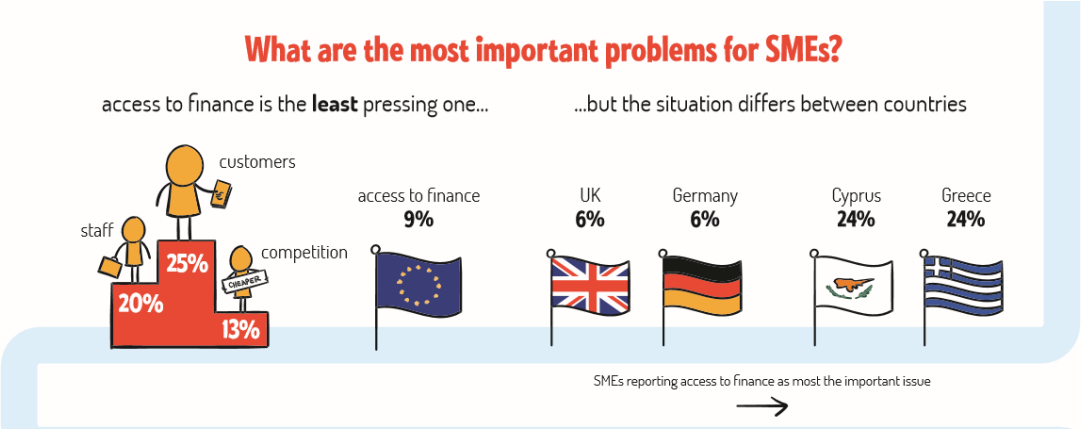
- il portale Your Europe Business è una guida pratica per fare affari in Europa. Fornisce agli imprenditori servizi d'informazione e interattivi che li aiutano a espandere i loro affari all'estero. (http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)[13]
- l' Enterprise Europe Network aiuta le PMI e gli imprenditori ad accedere alle informazioni di mercato, superare gli ostacoli giuridici e trovare potenziali partner commerciali in tutta Europa.
- SME Internationalisation support (pagina di supporto per l'internazionalizzazione delle PMI) fornisce informazioni sui mercati esteri e aiuta le imprese europee a internazionalizzare le loro attività.
- portal on Access to Finance (il portale unico sull'accesso ai finanziamenti) aiuta le PMI a trovare finanziamenti sostenuti dall'UE.
- o Portale per le piccole e medie imprese - Questo portale raccoglie tutte le informazioni fornite dall'UE su e per le PMI, che vanno dalla consulenza pratica alle questioni politiche -
- http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm

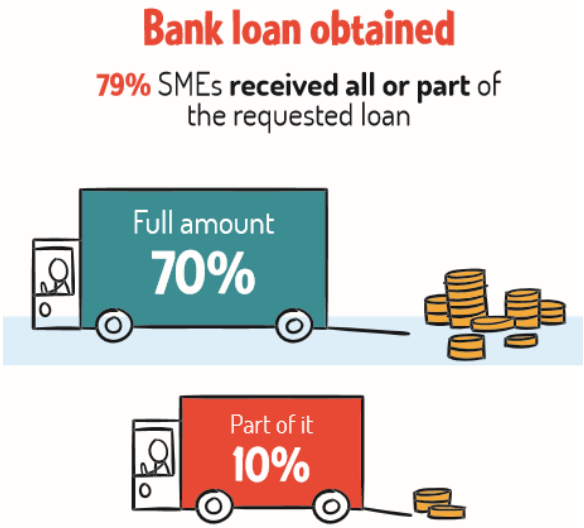
6. Facilita l'accesso ai finanziamenti

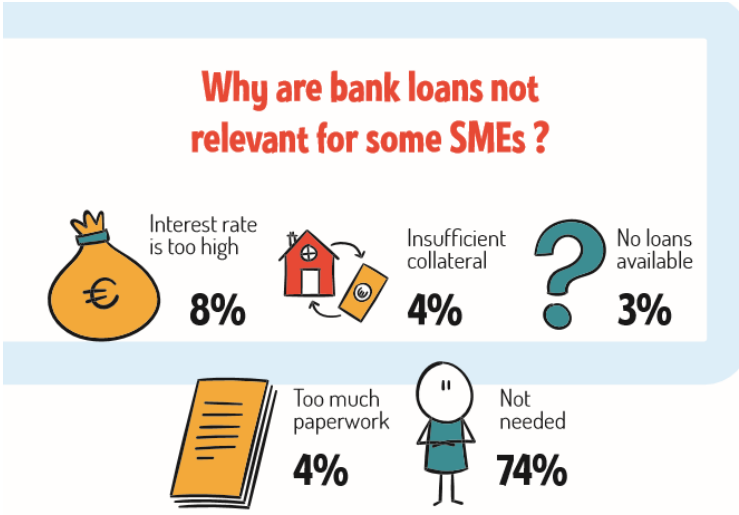
L'accesso ai finanziamenti è la questione più urgente per molte piccole imprese. La Commissione lavora per migliorare il contesto finanziario per le PMI e fornisce informazioni sui finanziamenti.

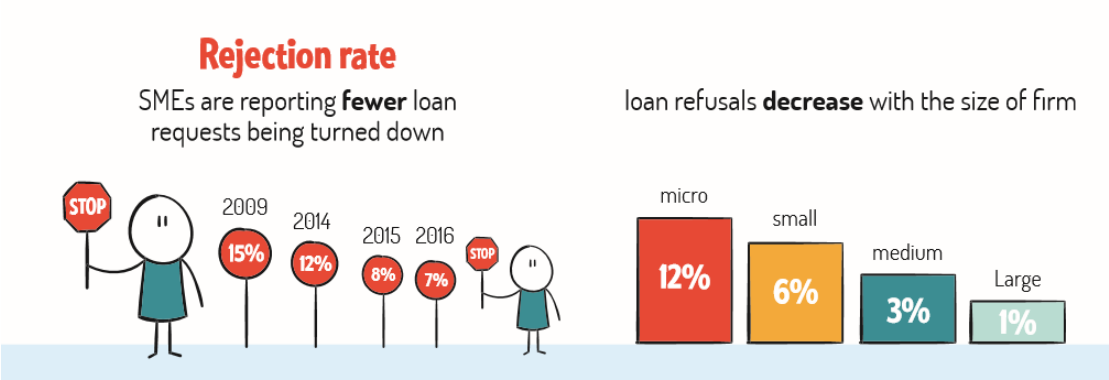


[13]Disponibile in tutte le lingue


What are the most important problems for SMEs?
access to finance is the least pressing one...
...but the situation differs between countries
customers
staff
competition
25%
20%
13%
CHEAPER
access to finance
9%
UK
6%
Germany
6%
Cyprus
24%
Greece
24%
SMEs reporting access to finance as most the important issue

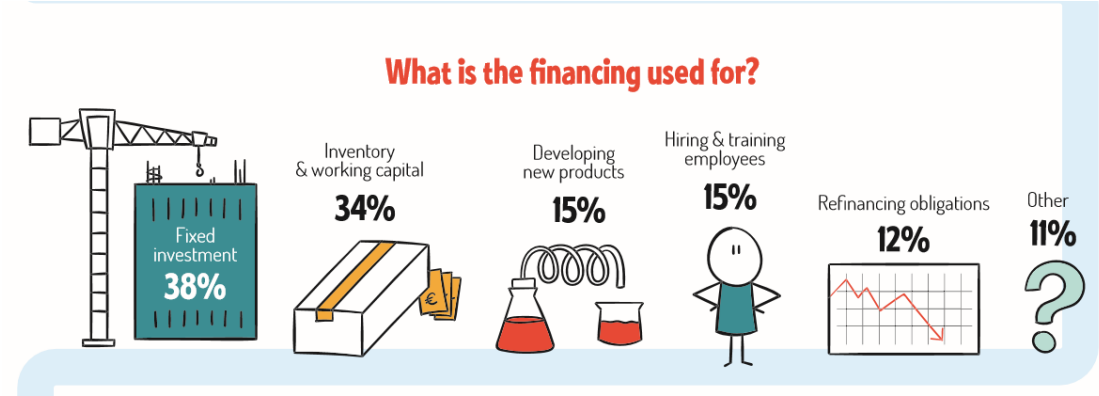

Bank loan obtained
79% SMEs received all or part of the requested loan
Full amount
70%
Part of it
10%


Why are bank loans not relevant for some SMEs ?
Interest rate is too high
8%
Insufficient collateral
4%
No loans available
3%
Too much paperwork
4%
Not needed
74%

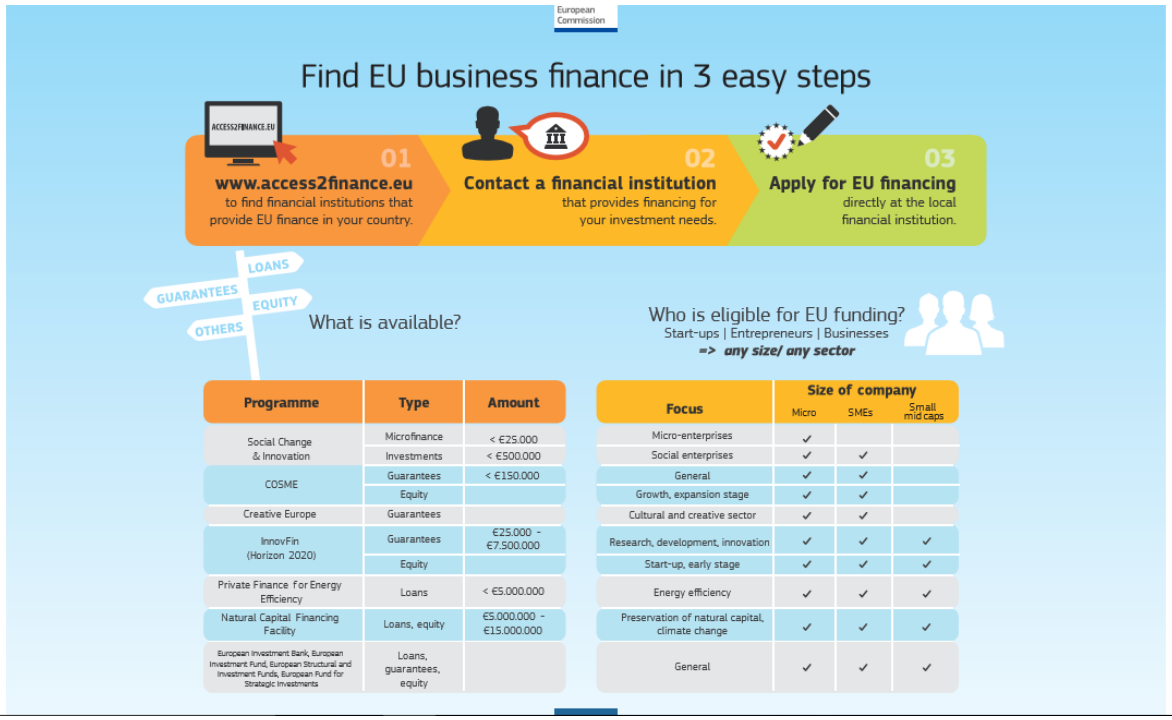


Tasso di rifiuti per paese

Q7ba. Bank loan (excluding overdraft and credit lines) - If you applied and tried to negotiate for this type of financing over the past six months, what was the outcome?
Source: SAFE, 2016; edited by Panteia.
** Grey coloured countries indicate that the unweighted number of observations was low and therefore results are not presented.*



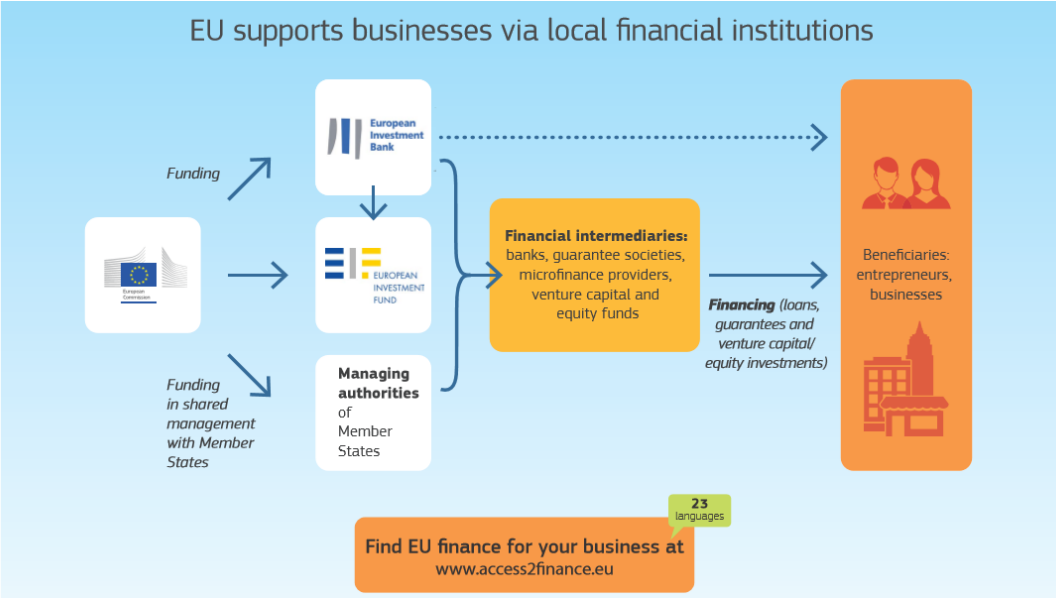
Finanziamento delle imprese dell'UE in 3 semplici passi[14]



Programme	Type	Amount
Social Change & Innovation	Microfinance	< €25.000
	Investments	< €500.000
COSME	Guarantees	< €150.000
	Equity	
Creative Europe	Guarantees	
InnovFin (Horizon 2020)	Guarantees	€25.000 - €7.500.000
	Equity	
Private Finance for Energy Efficiency	Loans	< €5.000.000
Natural Capital Financing Facility	Loans, equity	€5.000.000 - €15.000.000
European Investment Bank, European Investment Fund, European Structural and Investment Funds, European Fund for Strategic Investments	Loans, guarantees, equity	

Focus	Size of company: Micro	SMEs	Small mid caps
Micro-enterprises	✓		
Social enterprises	✓	✓	
General	✓	✓	
Growth, expansion stage	✓	✓	
Cultural and creative sector	✓	✓	
Research, development, innovation	✓	✓	✓
Start-up, early stage	✓	✓	✓
Energy efficiency	✓	✓	✓
Preservation of natural capital, climate change	✓	✓	✓
General	✓	✓	✓

[14] EU finanziamento aziendale in 3 facili step – iconographic (Inglese, spagnolo, italiano e rumeno)



Accesso ai finanziamenti

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/

COSME Programme[15]

http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/

COSME è il programma dell'UE per la competitività delle imprese e delle piccole e medie imprese che va dal 2014 al 2020 con un bilancio previsto di 2,3 miliardi di euro.

COSME is managed by the Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises (EASME) – (https://ec.europa.eu/easme/en) on behalf of the European Commission. Expressions of interest related to COSME can be found on the EASME website. Applications to open calls are made through the Participant Portal (http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/cosme/index.html#c,calls=hasForthcomingTopics/t/true/1/1/0/default-group&hasOpenTopics/t/true/1/1/0/default-group&allClosedTopics/t/true/0/1/0/default-group&+PublicationDateLong/asc) .

Financial intermediaries can find more information on the calls for expression of interest on the COSME financial instruments page (https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en).

- Garanzie alle piccole e medie imprese per prestiti principalmente fino a 150000

[15]http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/

EUR. Patrimonio netto (fase di crescita ed espansione).
COSME si propone di aiutare in:

- Accesso ai finanziamenti - aiuta le piccole e medie imprese (PMI) ad accedere ai finanziamenti attraverso gli "strumenti finanziari" dell'UE che vengono convogliati attraverso istituzioni finanziarie locali nei paesi dell'UE. Per trovare un istituto finanziario nel tuo paese, visita il portale Access to Finance. - http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm
- - Apertura dei mercati - COSME finanzia la rete Enterprise Europe che aiuta le PMI a trovare partner commerciali e tecnologici e comprende la legislazione dell'UE; il portale Your Europe Business che fornisce informazioni pratiche su come fare affari in Europa. Finanzia inoltre un numero di Helpdesk PMI (diritti di proprietà intellettuale)[16].
- Supportare gli imprenditori - rafforzando l'educazione all'imprenditorialità, il tutoraggio, l'orientamento e altri servizi di supporto. Soprattutto i gruppi che potrebbero incontrare difficoltà a raggiungere il loro pieno potenziale, come i giovani, le donne e gli imprenditori senior, nonché aiutare le imprese ad accedere alle opportunità offerte dalle tecnologie digitali.
- Migliorare le condizioni commerciali - COSME mira a ridurre l'onere amministrativo e normativo per le PMI creando un ambiente favorevole alle imprese.

InnovFin Programme **(Horizon 2020)**[17]

http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm

"InnovFin – EU Finance for Innovators" is a joint initiative launched by the European Investment Bank Group (EIB and EIF) in cooperation with the European Commission under Horizon 2020.

InnovFin ha l'obiettivo di aiutare l'accesso ai finanziamenti per le imprese innovative e altre entità innovative in Europa.

InnovFin consiste in una serie di strumenti di finanziamento integrati e complementari e servizi di consulenza offerti dal Gruppo BEI, che coprono l'intera catena del valore della ricerca e dell'innovazione (R & I) al fine di sostenere gli investimenti dalla più piccola alla più grande impresa.

The SME instrument **(Horizon 2020)**

https://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument

Lo strumento per le PMI offre finanziamenti e supporto al coaching per le PMI innovative.

[16] Video promozionale (in inglese, francese e italiano) -http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm
[17] http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm

Creative Europe

https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/financial-guarantee-facility-culture-creative
Prestiti a piccole e medie imprese nei settori culturale e creative

Programme for Employment and Social Innovation **(EaSI)**

http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&langId=en

- Microprestiti fino a 25 000 EUR a microimprese e a persone vulnerabili che desiderano costituire o sviluppare una microimpresa.
- Investimenti fino a 500 000 EUR per le imprese sociali.

Asse di microfinanza e imprenditoria sociale di EaSI

L'asse Microfinance and Social Entrepreneurship (MF / SE) sostiene azioni in due sezioni tematiche:

- microcredito e microprestiti per gruppi vulnerabili e microimprese; imprenditoria sociale.

Objectives

- Aumentare l'accesso e la disponibilità di microfinanza per i gruppi vulnerabili che desiderano creare o sviluppare la propria attività e le microimprese.
- Sviluppare la capacità istituzionale dei fornitori di microcredito.
- Sostenere lo sviluppo delle imprese sociali, in particolare facilitando l'accesso ai finanziamenti.

European Structural and Investment Funds **(ESI funds)**[18]

http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/

- Prestiti, garanzie, finanziamento azionario o contributi aziendali.

Il sostegno è fornito dai programmi pluriennali cofinanziati dall'UE.

I fondi SIE sono una famiglia di cinque strumenti di finanziamento dell'UE che forniscono finanziamenti strutturali e di investimento in tutta l'UE. Il bilancio prevede 454 miliardi di EUR nel periodo 2014-2020.While the five funds address different stakeholders and sectors they share two important commonalities

- • I fondi sono destinati a sostenere la crescita e la creazione di posti di lavoro e sono in linea con la strategia Europa 2020 e la priorità della Commissione per l'occupazione, la crescita e gli investimenti; Tutti e 5 i fondi sono erogati nell'ambito della gestione concorrente, gestita dalla Commissione in collaborazione con le autorità pubbliche nazionali e regionali degli Stati membri.
- Per ulteriori informazioni sui fondi SIE e sui singoli fondi:
- European Structural and Investments Funds (legal acts)
- Cohesion Fund
- European Agricultural Fund for Rural Development - EAFRD
- European Maritime & Fisheries Fund - EMFF
- European Regional Development Fund - ERDF
- European Social Fund - ESF

[18] http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/

Questa piattaforma copre anche l'Iniziativa per l'occupazione giovanile (YEI), che è una risorsa di finanziamento specifica ai sensi del regolamento FSE dedicato alla lotta contro la disoccupazione giovanile.

European Investment Bank[19] **and** European Investment Fund[20]

http://www.eib.org/products/index.htm

- Prestiti commerciali, microfinanza, garanzie e capitale di rischio.
- La BEI è la banca dell'Unione europea. La banca dell'UE migliora la vita delle persone fornendo finanziamenti e competenze per progetti a sostegno dell'innovazione, delle PMI, delle infrastrutture e dell'azione per il clima. Funzioni principali:Lending – borrowing funds at good rates.
- Fusione: strumenti che aiutano i clienti a fondere le finanze.
- Consulenza - competenze finanziarie e tecniche attraverso l'Hub europeo di consulenza per gli investimenti.

Come posso chiedere sovvenzioni per creare un'impresa?

https://ec.europa.eu/info/funding-tenders

L'UE fornisce anche sovvenzioni destinate a obiettivi politici specifici come la ricerca o l'istruzione. Alcuni di questi possono essere rilevanti per le aziende. È possibile richiedere sovvenzioni UE mediante inviti a presentare proposte.

[19]http://www.eib.org/
[20]http://www.eif.org/

1.3 Modulo 3 - Ambiente legale, fiscale e finanziario

1.3.1. Ambiente legale, fiscale e finanziario – Metodologia

"introduzione alla PEST analysis" – Presentazione ed esercizi di gruppo
Durata: 2.5 ore

Descrizione Generale
Descrizione generale dei fattori PEST (Politici, Economici, Sociali e Tecnologici) che influenzano l'imprenditorialità nel proprio paese, con particolare attenzione agli aspetti legali, fiscali e finanziari.

PEST analysis del paese

***Presentazione 1*:** Come iniziare la propria attività – problemi legali, fiscali e finanziari. La presentazione sarà combinata con la ricerca on-line di risorse e, se necessario, sarà seguita da una discussione.

***Presentazione 2**:* che cos'è la PEST analysis?

Esercizio: PEST analysis nel paese.
Con i partecipanti, passo passo, si analizzeranno tutti i componenti in un caso generale trattato nel paese coinvolto. Dopo ogni parte, provate a scoprire con i partecipanti cosa potrebbe influenzare le scelte di chi vuole avviare un'azienda e scrivete tutto sulla lavagna a fogli mobili.
Alla fine dell'attività, il formatore, per facilitare lo svolgimento, creerà 4 fogli, uno per ogni componente dell'analisi.
Discutere con i partecipanti delle minacce e delle opportunità presenti in ogni parte dell'analisi.

Valutazione del giorno: (un piccolo questionario: cosa consideri buono, cosa vorresti cambiare, suggerimenti per il prossimo workshop) – 10 minuti.
Alla fine del workshop, il formatore deve avere informazioni riguardo le aziende che i partecipanti vorrebbero avviare in modo da poter preparare i materiali per il prossimo workshop.

Obiettivi
- Comprendere le principali questioni legali, fiscali e finanziarie da affrontare nel processo di avvio di un'impresa.
- Comprendere il concetto di PEST analysis.
- Facilitare la realizzazione della PEST analysis in Italia.
- Delineare minacce ed opportunità per qualcuno che intende avviare un business in Italia.

Contenuti
- Aspetti legali, fiscali e finanziari in Italia
- Concetto di PEST analysis
- PEST analysis dell'Italia

Materiali
Presentazione Power Point, proiettore, lavagna a fogli mobili, carta e pennarelli.

1.3.2 Come far partire la propria attività – Esempio italiano – Materiali

Struttura Aziendale

Ogni paese ha preparato materiali relative alla condizione nel proprio paese

Tipo di business

Il primo passo quando qualcuno decide di avviare il proprio business è pensare a quale tipo di struttura legale scegliere. E' importante scegliere attentamente la struttura che meglio si adatta al proprio business poiché questa influenzerà:

- Quali autorità l'imprenditore deve informare che vorrebbe avviare un'impresa;
- Le imposte che l'azienda deve pagare;
- I registri e i conti che l'azienda deve conservare;
- Responsabilità finanziaria se l'azienda si trova in difficoltà;
- I modi in cui l'azienda può raccogliere denaro;
- Il modo in cui le decisioni di gestione aziendale possono essere prese

Registrazione dell'impresa

Ogni paese ha preparato dei materiali relativi a quest'argomento nel proprio paese

Requisiti legali

I requisiti legali per avviare un'impresa dipendono da:

1. Il tipo di attività (Impresa individuale, società a responsabilità limitata o società di persone);
2. Cosa fa l'azienda (Licenze e permessi, salute, sicurezza e assicurazione);
3. Regole che l'azienda deve seguire se:
   - Vende beni on-line,
   - Compra beni all'estero o vende beni all'estero,
   - Memorizza o utilizza informazioni personali;
4. Dove l'azienda svolge la propria attività:
   - A casa,
   - In uno spazio aziendale;
   - In uno spazio in affitto;
5. Che tipo di supporto utilizza l'azienda: assumere personale, utilizzare liberi professionisti o il personale di un'agenzia?

Requisiti legali di base

Regole e regolamenti relative ai nomi delle società
Scegliere il nome di un'azienda implica una serie di regole da tenere a mente, e l'avvocato può aiutare in questo processo.

Marchi, diritti d'autore e brevetti
Un marchio identifica specificamente un prodotto agli occhi del pubblico e, una volta registrato, è protetto dalla legge, dando il diritto di intervenire se qualcuno lo sta

usando impropriamente. Stesse regole si applicano al copyright ed ai vari brevetti che esistono per proteggere i prodotti del lavoro di qualcuno dall'uso da parti di attività concorrenti o di altri che lo usano senza permesso. E' bene trattare quest'argomento con un avvocato.

Assicurazioni
L'assicurazione deve essere vista come una necessità. Alcune sono obbligatorie, altre ci proteggono dai rischi.

Salute e sicurezza
I proprietari di azienda hanno il dovere di prendersi cura di chiunque possa venire a contatto con la propria attività. Ciò potrebbe includere clienti (sia all'interno che all'esterno dei locali aziendali), dipendenti e visitatori. Una valutazione del rischio deve essere condotta per aiutare ad identificare i rischi a cui sono esposte queste persone in un'attività commerciale e produttiva.

Comprendere le passività fiscali
Mantenere i propri registri accurati è molto importante dal momento che è necessario avere una panoramica delle spese aziendali e detrarle dal profitto lordo per ridurre l'importo delle imposte. E' consigliabile, a tal proposito, rivolgersi ad un professionista.

Finanza esterna

Al fine di promuovere e sostenere la crescita delle economie e delle imprese locali, le varie organizzazioni offrono una vasta gamma di aiuti. Questi sono una grande forma di finanziamento per le start-up e le imprese in crescita.

A volte le condizioni sembrano molto impegnative, lunghe e complicate. Tuttavia, le condizioni sono diverse a seconda del luogo, del tipo di convenzione e dell'organizzazione. Anche se un imprenditore deve trascorrere del tempo a riempire dei moduli e a raccogliere la documentazione necessaria, la struttura della domanda di sovvenzione, a volte, può aiutare a ripensare all'idea imprenditoriale e ad identificare i punti deboli del business.

A volte le attività commerciali non sono valide se valutate in base alla posizione e può essere utile vagliare gli accordi stipulati fra Governo e Autorità Locali per stimolare lo sviluppo di nuove attività in una determinata area.

Il Governo ha lo scopo di aiutare le PMI attraverso le fasi di start-up e crescita fornendo una gamma di finanziamenti per le piccole imprese. Ogni paese deve fornire informazioni sulle proprie regole di finanziamento specifiche.

Altre fonti

Fondi EU[21] - Nel precedente modulo abbiamo menzionato i fondi UE dedicati allo sviluppo delle PMI. La piattaforma Finding Tenders è uno strumento utile per trovare opportunità di finanziamento - https://ec.europa.eu/info/funding-tenders

[21] http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_en.htm

Anche le **Banche** forniscono informazioni e consigli sulle possibilità. Alcune società di consulenza gestionale possono valutare l'idoneità delle imprese e concedere sovvenzioni specifiche aiutando le aziende.

PEST analysis

La PEST analysis è un'analisi utilizzata per valutare quattro fattori esterni riguardanti la situazione aziendale: Politici, Economici, Sociali e Tecnologici. Oltre alle risorse interne e ai fattori industriali, questi fattori microeconomici influenzano il successo di un'azienda. La PEST analysis è particolarmente utile quando l'azienda inizia il suo percorso, prima di lanciare un nuovo prodotto ecc… Tutti i fattori devono essere attentamente analizzati per determinare in che modo influenzeranno le prestazioni e le attività dell'azienda nel lungo periodo. Tutti i componenti della PEST analysis coprono determinate aree del contesto aziendale.

Fattori politici

La componente politica analizza il modo in cui i regolamenti governativi e le questioni legali influiscono sul successo di un'impresa. I fattori politici che potrebbero avere impatto su di un'azienda hanno spesso molta importanza. Tutte le società devono attenersi alla legge e i manager devono monitorare in che modo le modifiche delle legislazioni possono influire sulle loro attività. Ad esempio le modifiche alle imposte possono avere un impatto diretto sulle imprese, il che significa che il proprietario deve essere aggiornato su questo tipo di fattori politici. Anche politiche governative a livello locale e federale possono influire, quindi le aziende dovrebbero essere pronte a gestire i risultati politici locali ed internazionali.

I cambiamenti nella politica del governo influenzano i fattori politici. Il cambiamento può essere economico, legale o sociale, ma anche una combinazione di questi fattori. Alcuni fattori sono connessi a decisioni politiche, ad esempio, possono influenzare l'ambiente economico, l'accettazione di nuove tecnologie o l'ambiente socio-culturale.

I fattori politici sono probabilmente i meno prevedibili in un ambiente aziendale. Tuttavia il sistema politico differisce in tutto il mondo. Mentre in alcuni paesi la popolazione elegge democraticamente il sistema governativo, in altri, questo potere è appannaggio di un gruppo selezionato. La corruzione, in alcuni paesi,
rappresenta un'enorme barriera quindi, in quel territorio, le aziende sopravvivono solo grazie alla corruzione.

Alcuni dei più importanti fattori che influenzano il business sono:

- Burocrazia;
- Livello di corruzione;
- Libertà di stampa;
- Tariffe;
- Politiche commerciali;
- Leggi Anti-trust;
- Leggi sull'istruzione;
- Diritto dei lavoratori;
- Leggi sulla protezione dei dati;

- Leggi sulla discriminazione;
- Leggi sull'ambiente;
- Leggi sulla salute e sulla sicurezza;
- Regolamentazione e deregolamentazione;
- Regolamentazione sulla concorrenza;
- Future legislazioni;
- Legislazioni internazionali;
- Organi e processi regolatori;
- Stabilità di Governo e relativi cambiamenti;
- Politica fiscale (aliquote fiscali e incentivi);
- Coinvolgimento del Governo accordi e regolazione di imprese;
- Diritto della proprietà intellettuale (Copyright, brevetti)
- Restrizioni all'importazione su qualità e quantità del prodotto;
- Leggi che regolano l'inquinamento ambientale;
- Protezione dei consumatori ed e-commerce
- Sovvenzioni ed iniziative di finanziamento;
- Gruppi di pressione e lobby nel mercato interno;
- Guerre e conflitti.

Fattori economici

Questa componente esamina le questioni economiche che hanno un impatto sull'azienda.

Esempi di fattori economici che influenzano il business:
- Situazione dell'economia interna;
- Tendenze dell'economia interna;
- Economie e tendenze dei paesi esteri;
- Questioni fiscali generali;
- Tassazione specifica per prodotti e servizi;
- Problemi stagionali e metereologici;
- Mercato e cicli commerciali;
- Fattori specifici del settore;
- Percorsi di mercato e tendenze di distribuzione;
- Clienti ed utenti finali;
- Interessi e tassi di cambio;
- Commercio internazionale e questioni monetarie;
- Inflazione;
- Recessione;
- Domanda e offerta.

Fattori sociali

I fattori sociali sono legati agli aspetti culturali e demografici che influenzano il successo commerciale sul mercato. Attraverso questa componente, un'azienda può comprendere meglio le esigenze dei consumatori e ciò che li motiva all'acquisto.

La ricerca di mercato è fondamentale in questo passaggio poiché è importante capire le tendenze e i modelli della società. I cambiamenti sociali e culturali nell'ambiente

aziendale devono essere messi bene a fuoco. Una buona analisi può indicare la debolezza strategica del marketing aziendale, ma anche aiutare a sviluppare nuove idee.

Questi sono alcuni dei fattori che possono influenzare le esigenze dei clienti e le dimensioni degli affari:
- Tendenze di stili di vita;
- Abitudini d’acquisto;
- Livello scolastico;
- Attenzione alla sicurezza;
- Distribuzione dei sessi;
- Religioni e credenze;
- Attenzione alla salute;
- Dimensioni e strutture delle famiglie;
- Livello medio di reddito disponibile;
- Classi sociali;
- Minoranze;
- Atteggiamento nei confronti di prodotti green o ecologici;
- Atteggiamento riguardo al risparmio e all’investimento;
- Atteggiamento riguardo alle energie rinnovabili;
- Tasso di emigrazione e di immigrazione;
- Tasso di crescita della popolazione;
- Età media e aspettative di vita;
- Atteggiamento riguardo al lavoro, la carriera, tempo libero e pensione;
- Atteggiamento riguardo prodotti e servizi importanti;
- Atteggiamento riguardo al servizio clienti e alla qualità del prodotto;
- Atteggiamento dei Media;
- Cambio delle leggi che influenzano i fattori sociali;
- Marchio, società, immagine tecnologica;
- Moda e modelli di ruolo;
- Grandi eventi ed tendenze;
- Acquisti e tendenze;
- Fattori etnici e religiosi;
- Pubblicità;
- Problemi etici.

Fattori tecnologici

I fattori tecnologici si concentrano sull’influenza della tecnologia sull’introduzione di un prodotto o di un servizio in un mercato. Sono legati all’esistenza, alla disponibilità ed allo sviluppo della tecnologia.

La tecnologia influenza enormemente il modo in cui molte cose sono fatte, nel mondo degli affari e anche oltre. Questo potrebbe includere dalla potenza computazionale all’efficienza di un motore. Quasi ogni azienda è influenzata da alcune tecnologie, come i siti web che utilizziamo per le aziende, i social media per il Marketing, i carburanti utilizzati per alimentare le auto, alcune macchine per la produzione, ecc…

I principali esempi di fattori tecnologici che influenzano le aziende sono:
- Connettività Internet;
- Connessione Wireless;
- Efficienza dei motori;

- Automazione;
- Competenza nello sviluppo tecnologico;
- Finanziamento della ricerca;
- Tecnologie associate/dipendenti;
- Tecnologie e soluzioni sostitutive;
- Capacità della tecnologia;
- Durata e capacità della produzione;
- ICT;
- Meccanismi e tecnologie di acquisto usate dai consumatori;
- Legislazione sulla tecnologia;
- Potenziale di innovazione;
- Accesso alla tecnologia, licenze e brevetti;
- Problemi di proprietà intellettuale;
- Comunicazione globale.

P – E – S – T ANALYSIS	
Politica	**Sociale**
- Burocrazia; - Livello di corruzione; - Libertà di stampa; - Tariffe; - Politiche commerciali; - Leggi Anti-trust; - Leggi sull'istruzione; - Leggi sull'impiego; - Leggi sulla protezione dei dati; - Leggi sulla discriminazione; - Leggi ambientali; - Leggi sulla salute e sicurezza; - Regolamentazione e deregolamentazione; - Regolamentazione della concorrenza; - Legislazione future; - Legislazione internazionale; - Organi e processi regolatori; - Stabilità di governo e relativi cambiamenti; - Politica fiscale (aliquote fiscali e incentivi) - Coinvolgimento del Governo accordi e regolazioni di imprese; - Leggi sulla proprietà intellettuale (Copyright, brevetti) - Restrizioni sull'importazione sulla qualità e quantità dei prodotti; - Leggi che regolano l'inquinamento ambientale; - Protezione del consumatore ed e-commerce; - Sovvenzioni ed iniziative di finanziamento; - Lobby e gruppi di pressione nel mercato interno; - Guerre e conflitti.	- Tendenze di stili di vita; - Abitudini d'acquisto; - Livello scolastico; - Attenzione alla sicurezza; - Distribuzione dei sessi; - Religione e credenze; - Attenzione alla salute; - Dimensioni e strutture delle famiglie; - Livello medio di reddito disponibile; - Classi sociali; - Minoranze; - Atteggiamento nei confronti di prodotti green o ecologici; - Atteggiamento riguardo al risparmio e all'investimento; - Atteggiamento riguardo alle energie rinnovabili; - Tasso di emigrazione e di immigrazione; - Tasso di crescita della popolazione; - Età media e aspettative di vita; - Atteggiamento riguardo al lavoro, alla carriera, tempo libero e pensione; - Atteggiamento riguardo prodotti e servizi importanti; - Atteggiamento riguardo al servizio clienti e alla qualità del prodotto; - Atteggiamento dei Media; - Cambio delle leggi che influenzano i fattori sociali; - Marchio, società, immagine tecnologica; - Moda e modelli di ruolo; - Grandi eventi ed tendenze; - Acquisti e tendenze; - Fattori etnici e religiosi; - Pubblicità; - Problemi etici.

P – E – S – T ANALYSIS	
Economica	**Tecnologica**
- Situazione dell'economia interna; - Tendenze dell'economia interna; - Economie e tendenze dei paesi esteri; - Questioni fiscali generali; - Tassazione specifica per prodotti e servizi; - Problemi stagionali e metereologici; - Mercato e cicli commerciali; - Fattori specifici del settore; - Percorsi di mercato e tendenze di distribuzione; - Clienti ed utenti finali; - Interessi e tassi di cambio; - Commercio internazionale e questioni monetarie; - Inflazione; - Recessione; - Domanda e offerta.	- Connettività Internet; - Connessione Wireless; - Efficienza dei motori; - Automazione; - Competenza nello sviluppo tecnologico; - Finanziamento della ricerca; - Tecnologie associate/dipendenti; - Tecnologie e soluzioni sostitutive; - Capacità della tecnologia; - Durata e capacità della produzione; - ICT; - Meccanismi e tecnologie di acquisto usate dai consumatori; - Legislazione sulla tecnologia; - Potenziale di innovazione; - Accesso alla tecnologia, licenze e brevetti; - Problemi di proprietà intellettuale; - Comunicazione globale.

1.3.3. "PEST analysis – per settore e attività" – Metodologia

Durata: 2.5 ore

Descrizione generale

Settori della PEST analysis – lavoro di gruppo

Dividere i partecipanti in un gruppo per settore (minimo 3 partecipanti per gruppo) e affidare loro il compito di preparare il poster della PEST analysis per il rispettivo settore nei seguenti passaggi:

1. Raccogliere / Scegliere fra le opzioni offerte i dati rilevanti (il formatore deve fare una lista delle caratteristiche usando I risultati del workshop precedente – una caratteristica per ogni foglio), mescolarle e inserirle in una busta preparata per ogni gruppo. I partecipanti possono usare i pc per cercare informazioni.
2. Scegliere le caratteristiche rilevanti per il rispettivo settore e inserirle in alcune categorie PEST.

Se il gruppo è più avanzato, il trainer può rendere più impegnativo l'esercizio aggiungendo I seguenti compiti:

3. Identificare opportunità e minacce per il proprio settore;
4. Valutare l'impatto sul loro settore;
5. Classificare in ordine di importanza.

Quando i partecipanti prepareranno i propri poster, ogni gruppo dovrà presentare i propri risultati. Il trainer e gli altri partecipanti avranno il compito di commentare e aggiungere qualcosa in caso di necessità.

PEST analysis per aziende individuali – se c’è abbastanza tempo – lavoro individuale

Sulla base di tutti i risultati del primo e del secondo workshop relativi alla PEST analysis, i partecipanti dovranno preparare individualmente la PEST analysis per la propria attività. Se non la si finisce lo stesso giorno, questo sarà il loro compito a casa e la prima parte del loro portfolio di formazione.

Valutazione del giorno (un breve questionario: cosa ti è piaciuto, cosa cambieresti, suggerimenti per I prossimi workshop, tenendo conto che questa è una valutazione del modulo)

Obiettivi
- Facilitare la progettazione della PEST analysis per le industrie italiane;
- Supportare i partecipanti nello sviluppo della PEST analysis per la propria attività.

Contenuto
- PEST analysis per settore
- PEST analysis per attività particolari

Materiali
Presentazione Power Point, proiettore, Lavagna a fogli mobili, pennarelli, buste, fogli A4, forbici, post-it, nastro adesivo, (dipende dal livello di alfabetizzazione dei partecipanti) è possibile utilizzare il pc per questo workshop, ecc...

Modello PEST analysis

Fattore	Andamento	Valutazione (minaccia / opportunità)	Impatto 1 = basso / 5 = alto	Classifica in termini di importanza
Politico				
Economico				
Sociale				
Tecnologico				

1.4 Modulo 4 - Business Plan

Creazione di un'idea Business

1.4.1 Breve introduzione

Business Planning e Pitching del Business Plan dovrebbero essere il passo finale del corso di formazione all'imprenditorialità per rifugiati e migranti, dopo un attento screening, una giornata di sviluppo di idee imprenditoriali e dopo aver appreso le competenze di base per diventare un imprenditore nei paesi partecipanti e in Europa
I partecipanti al corso dovrebbero avere in mente che un business plan è sempre una bozza e dovrà essere continuamente adattato durante il processo di start-up aziendale e in seguito. Ma perché è importante avere un business plan? Il business plan delinea la strategia aziendale e cosa è necessario fare per raggiungere gli obiettivi. Una volta che l'idea è a posto, il piano aziendale aiuta a convalidare l'idea imprenditoriale. Le visioni e le missioni sono espresse in parole, in modo che i clienti e forse le banche e gli investitori li capiscano.
Gli studenti cercheranno chi sono i clienti e quali sono i benefici dei loro prodotti e servizi per i loro clienti. Guarderanno da vicino dove si trova il tuo mercato e chi sono i tuoi concorrenti. Riflettono sui modi e le strategie su come raggiungere i clienti. E poi elaboreranno un budget per iniziare, per il primo anno e per i prossimi anni a venire. Dovranno anche pensare se avviarsi da soli o se avranno bisogno di partner, di una rete o di parti interessate. Valuteranno i punti di forza, i punti deboli, le opportunità e le minacce (analisi SWOT) e alla fine stabiliranno una tabella di marcia e un calendario per raggiungere i loro obiettivi e obiettivi
Di seguito sono descritti diversi metodi su come sviluppare o redigere un business plan. L'esercizio dovrebbe essere completato con un breve pitch di tre minuti che evidenzi le idee principali per convincere i possibili investitori.
Link e contatti sono forniti alla fine per trovare l'accesso a servizi di consulenza e servizi gratuiti per avviare la propria attività. Il tuo mentore può aiutarti con i primi passi per trasformare la tua idea e il tuo piano aziendale in un'attività sostenibile.

1.4.2 Idea Café - Metodologia

Il concetto di Idea Café è simile al concetto del World Café, solo che viene utilizzato per gruppi più piccoli e per la creazione di un'idea individuale con il mentoring tra pari[22].

Durata: 6-8 ore

Obiettivi
Sviluppare e convalidare idee per la creazione di imprese in gruppi e individualmente

Materiali/Preparazione

Passaporto delle abilità preparato dallo studente
Per preparare la sessione ogni studente dovrebbe completare un passaporto delle competenze, basato su EUROPASS, ma semplicemente più semplice.
Questo dovrebbe includere alcune informazioni personali con una foto, alcune informazioni sull'educazione, precedenti lavori e sulle loro abilità. Le informazioni possono essere continuamente aggiornate durante il corso. Gli studenti dovrebbero inoltre essere incoraggiati a completare il CV EUROPASS e il passaporto alla fine del corso.[23]

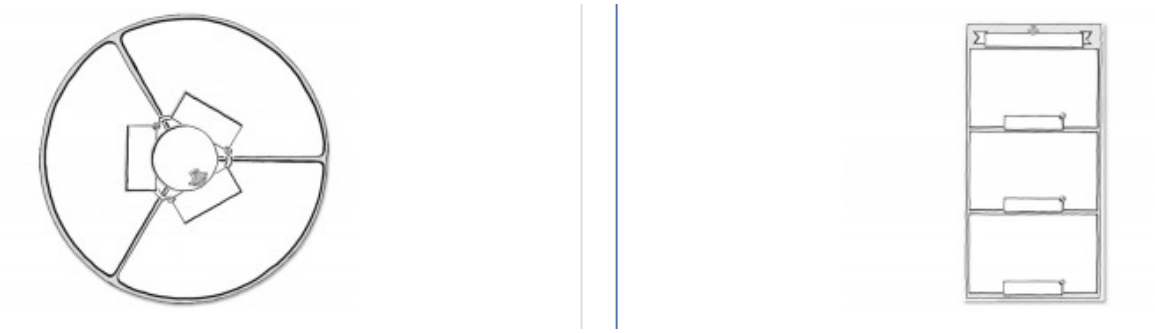
Una stanza creativa
L'ideale sarebbe una stanza accogliente e confortevole con molta luce, se possibile con tavole rotonde da tre a quattro studenti e un facilitatore per tavola. Il facilitatore supporta lo sviluppo dell'idea e fornisce stimoli.

[22] Per maggiori informazioni su World Café guarda: http://www.theworldcafe.com/wp-content/uploads/2015/07/Cafe-To-Go-Revised.pdf
[23] vedi europass.cedefop.europa.eu/documents

Esempio di un tavolo Idea Caffè

Se possibile, dovrebbero essere disponibili tavole rotonde per gruppi di quattro studenti più un facilitatore per tavola.

Le schede possono essere coperte con semplice carta marrone. In alternativa ci può essere carta a fogli mobili che copre il tavolo o l'equipaggiamento speciale.



Penne colorate, note adesive per sviluppare idee dovrebbero essere su ogni scrivania.

Ci dovrebbero essere bevande e snack disponibili.

Caffé Workshop

Ogni studente ha circa due ore per sviluppare l'idea di business insieme ai sostenitori tra pari, cioè gli altri due studenti e il facilitatore. Il tempo rimanente è per presentare le idee nel plenum e ottenere feedback e pause o talk-the-talk. Uno studente inizia a parlare delle sue capacità e dei suoi sogni. Con le domande di guida critiche e costruttive e il feedback del facilitatore e degli altri studenti vengono scoperte molte più abilità, hobby e sogni.

Durante i dialoghi esplorativi tutti gli studenti prendono appunti, scarabocchiano, fanno brainstorming, fanno mindmaps, disegnano fino a quando non viene trovata un'idea di business. L'idea di business viene quindi convalidata attraverso domande critiche da parte del facilitatore e degli altri studenti attraverso una semplice analisi SWOT, esplorando i punti di forza, i punti deboli, le opportunità e le minacce dell'idea imprenditoriale. Quindi il prossimo studente percorre lo stesso cerchio esplorativo.

Il ruolo del facilitatore è:

- per impostare il contesto
- creare uno spazio ed un’atmosfera accoglienti e ospitali
- fornire feedback e stimolare per aiutare a esplorare le questioni che contano
- incoraggiare tutti a contribuire
- per aiutare a collegare le prospettive
- ascoltare e trovare schemi e intuizioni
- aiutare a sviluppare la storia dei sogni aziendali attorno alla lavagna da condividere con gli altri
- per documentare il processo e i risultati con foto e atti.

Ci dovrebbero essere pause come necessario, anche possibilità di uscire e avere il tempo di pensare e riflettere.

Nell'ultima ora, gli studenti "lanciano" la loro idea di business in circa tre minuti e gli altri studenti e facilitatori fanno domande e danno feedback.

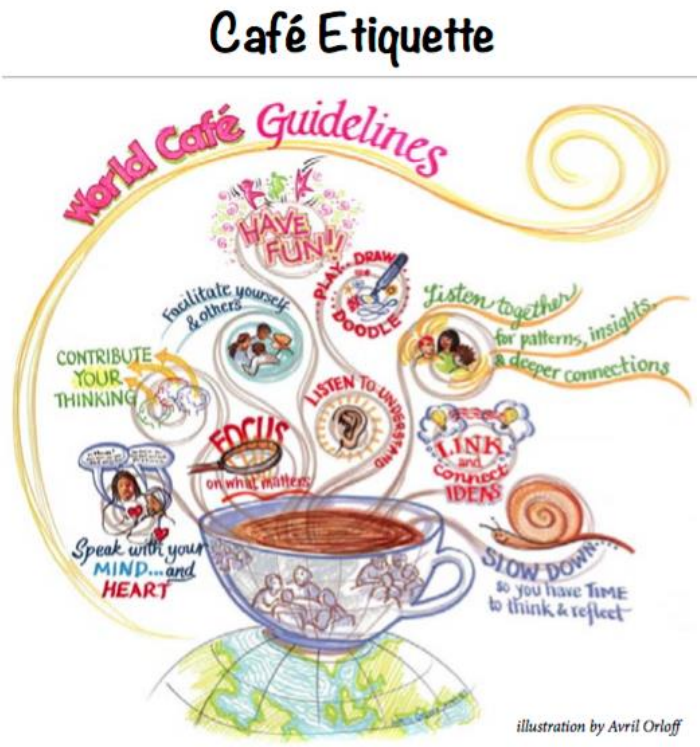
Il facilitatore può scattare una foto delle idee imprenditoriali sviluppate da ogni studente alla lavagna e mostrare il risultato con un proiettore, mentre i tiri degli studenti. In alternativa, i risultati di ogni tavola possono essere messi su un muro come ispirazione durante i tiri.

Il facilitatore documenta l'intero processo con le foto da utilizzare per l'assistenza futura. Una buona idea è quella di documentare i risultati nei procedimenti come un manuale.

Dopo l'officina Idea Café:
Gli studenti sviluppano ulteriormente il loro Passaporto delle abilità Self EMP con le nuove conoscenze che hanno sviluppato.

Gli studenti elaborano ulteriormente le loro idee imprenditoriali per il workshop sulla pianificazione aziendale.

Esiste un'etichetta del World Café: [24]



2.4.3 Creazione di idee aziendali con Lego® Serious Play® - Metodologia

Un modo più efficace e più veloce per aiutare il nostro gruppo target a sviluppare le loro idee di business è l'uso della metodologia Lego® Serious Play®.

Durata: 6-8 ore

Obiettivi
Sviluppare e convalidare idee per la creazione di imprese in gruppi e individualmente

Preparazione
Lo stesso che per l'Idea Café.
Il passaporto delle competenze personali è compilato da ogni studente prima del workshop. Una stanza luminosa e creativa, se possibile con le tavole rotonde, è una necessità.
Sono necessarie schede per quattro persone con carta marrone o carta bianca per lavagna a fogli mobili, penne colorate, adesivi, ecc.
Inoltre, è necessario un grande tavolo lungo o rotondo per i mattoni, in piedi libero in modo che gli studenti possano andare in giro.

Sono necessari mattoni speciali Lego® Serious Play®:

[24] da http://www.theworldcafe.com/wp-content/uploads/2015/07/Cafe-To-Go-Revised.pdf

- Una borsa con un set speciale di mattoni per mettere in pratica le abilità di base per creare metafore e costruire e creare storie di business.

• Un set speciale di mattoni con elementi metaforici speciali, che possono essere utilizzati per un gruppo di 15 - 20 persone, il Kit Lego® Serious Play® Identity and Landscape

Sono necessari un Facilitatore Lego®Serious Play® certificato e un assistente facilitatore per un gruppo di 10-15 partecipanti.
Informazioni di base sulla potenza della metodologia Lego® Serious® Play possono essere trovate nel rapporto danese State-of-the-Art di Auto-EMP.

Ecco i vantaggi di LSP in breve:[25]

- Gli studenti ricevono una serie di parti interconnesse: le connessioni arrivano facilmente e talvolta in modi imprevisti..
- Un mezzo per la padronanza: il sistema può essere utilizzato per creare costruzioni molto semplici e molto complesse.
- La capacità di creare qualcosa dove prima non c'era nulla: l'immaginazione unita alla mancanza di necessità di preparazione e pianificazione: come si dice in Lego® Serious Play® "Se inizi a costruire, arriverà".
- Un sistema aperto con infinite possibilità: può crescere in tutte le direzioni e le parti possono essere combinate in modi illimitati.

[25]Guarda http://davidgauntlett.com/wp-content/uploads/2014/03/Gauntlett-LEGO-tool-for-thinking-chapter.pdf

- Una credenza nel potenziale di bambini e adulti - tutte le generazioni, tutti i gruppi etnici, tutte le nazionalità e la loro immaginazione naturale: chiunque può fare ed esprimere qualsiasi cosa vogliano, attraverso il sistema.
- Una credenza nel valore del gioco creativo: il rispetto per il gioco come un potente veicolo per l'apprendimento e l'esplorazione.

Un ambiente favorevole: idee diverse possono essere provate e sperimentate, senza conseguenze negative. Al contrario, è comune che una buona idea conduca a un'altra.

Il laboratorio di creazione di idee aziendali LSP
Fase 1: breve introduzione sulle esigenze aziendali nella regione e le migliori pratiche
Passo 2: breve presentazione su cosa è Lego® Serious® Play
Fase 3: gli studenti costruiscono un ponte il più lungo e bello possibile usando i mattoni "Finestra".
Poi raccontano la storia del loro ponte.
L'obiettivo è che gli studenti acquisiscano le abilità per collegare i mattoni e raccontare la storia di quel ponte.

È sorprendente come le persone di tutte le generazioni, i generi e le nazionalità sviluppino molto rapidamente le abilità di costruzione e diventino potenti nella costruzione di metafore e nella costruzione di storie, che li aiutino a scoprire la propria identità, abilità e sogni dove vogliono andare.

Step 4: Costruisci le tue abilità
Basato sul passaporto delle abilità Self EMP, gli studenti visualizzano le loro abilità.
È incredibile quante più abilità di solito tutti gli studenti scoprano in se stesse piuttosto che semplicemente scriverle.
Gli studenti raccontano le loro abilità e scrivono le loro abilità principali su un adesivo o sulla carta alla lavagna.

Step 5: crea la tua idea di business
Gli studenti ora iniziano a costruire la propria idea di business business e presentano le loro costruzioni agli altri studenti intorno alla lavagna. Gli altri studenti forniscono feedback.

Step 6: convalida la tua idea di business
Nel piccolo team di 3 - 4 studenti le idee di business vengono convalidate esaminando punti di forza, punti deboli, opportunità e minacce e definendo KPI - Key Perfomance Indicators. Le note adesive sono usate per scrivere le parole chiave e metterle a parte la costruzione.

Step 7: Connetti le imprese (facoltativo)
Gli studenti scoprono di quali competenze hanno e di cui hanno bisogno e trovano i modi possibili per collaborare con gli altri studenti costruendo connessioni da una struttura aziendale ad altre. I punti chiave sono annotati sulle note.

Step 7: Le schede pubblicano le loro creazioni aziendali per gli altri studenti.

2.4.4 Valutazione

Brevi questionari dovrebbero essere distribuiti alla fine del workshop su carta o il facilitatore potrebbe utilizzare e Ipad o altri tablet per raccogliere feedback elettronicamente. Le domande di feedback dovrebbero essere semplici, ad es.

1. Quanto sei soddisfatto del workshop?
2. Quanto sei stato attivo?
3. Quanto sono stati utili i workshop?
4. Servizio attorno al corso?
5. Cosa non è andato così bene?
6. Cosa è andato veramente bene?
7. Hai trovato il tuo sogno commerciale

Pianificazione aziendale

1.4.5 Breve introduzione

Business Planning e Pitching del Business Plan dovrebbero essere il passo finale del corso di formazione all'imprenditorialità per rifugiati e migranti, dopo un attento screening, una giornata di sviluppo di idee imprenditoriali e dopo aver appreso le competenze di base per diventare un imprenditore nei paesi partecipanti e in Europa .
I partecipanti al corso dovrebbero avere in mente che un business plan è sempre una bozza e dovrà essere continuamente adattato durante il processo di start-up aziendale e in seguito. Ma perché è importante avere un business plan? Il business plan delinea la strategia aziendale e cosa è necessario fare per raggiungere gli obiettivi. Una volta che l'idea è a posto, il piano aziendale aiuta a convalidare l'idea imprenditoriale. Le visioni e le missioni sono espresse in parole, in modo che i clienti e forse le banche e gli investitori li capiscano. Gli studenti cercheranno chi sono i clienti e quali sono i benefici dei loro prodotti e servizi per i loro clienti. Guarderanno da vicino dove si trova il tuo mercato e chi sono i tuoi concorrenti. Riflettono sui modi e le strategie su come raggiungere i clienti. E poi elaboreranno un budget per iniziare, per il primo anno e per i prossimi anni a venire. Dovranno anche pensare se avviarsi da soli o se avranno bisogno di partner, di una rete o di parti interessate. Valuteranno i punti di forza, i punti deboli, le opportunità e le minacce (analisi SWOT) e alla fine stabiliranno una tabella di marcia e un calendario per raggiungere i loro obiettivi e obiettivi.
Di seguito sono descritti diversi metodi su come sviluppare o redigere un business plan. L'esercizio dovrebbe essere completato con un breve pitch di tre minuti che evidenzi le idee principali per convincere i possibili investitori.
Link e contatti sono forniti alla fine per trovare l'accesso a servizi di consulenza e servizi gratuiti per avviare la propria attività. Il tuo mentore può aiutarti con i primi passi per trasformare la tua idea e il tuo piano aziendale in un'attività sostenibile.

1.4.6 Metodologie di pianificazione aziendale

Durata: 7 - 8 ore

Obiettivi

Ogni studente o gruppo di studenti sviluppa il proprio piano aziendale per la propria pianificazione e si sottopone a banche e / o servizi di consulenza aziendali o privati per ottenere ulteriori consigli.

Ogni studente o gruppo di studenti organizza la propria attività.

Soddisfare

Elaborazione di un piano aziendale utilizzando un modello semplice o una tela del piano aziendale. Per i temi, vedi sotto.

Metodologie

Di seguito verranno presentate tre metodologie per lo sviluppo di un business plan.

Il primo metodo è semplice e piuttosto tradizionale e può essere piuttosto efficace. Il formatore

/ facilitatore passa attraverso un modello di business plan con gli studenti durante un workshop di scrittura di 8 ore, riflettendo insieme su ciascuna intestazione e quindi gli studenti scrivono la sezione per la sezione del loro piano.

Il secondo metodo utilizza il modello di business canvas. Ci sono numerosi siti Web da cui è possibile scaricare il modello. Durante il seminario di 8 ore, gli studenti riflettono in team su ciascuna voce e sviluppano la propria area di business. Esistono anche strumenti online, in modo che gli studenti possano essere online e sviluppare la tela. Ci sono anche siti di social media con strumenti di propaganda aziendale, dove persone da tutto il mondo possono essere invitate a fornire feedback.

Il terzo metodo utilizza il modello di canvas aziendale insieme alla metodologia Lego® Serious Play®. La preparazione è più complessa e sono necessari un facilitatore e materiali speciali, ma il metodo coinvolge tutti gli studenti, specialmente in un gruppo target, in cui non tutti gli studenti hanno le stesse competenze linguistiche e il medesimo background educativo. Lasciare che gli studenti siano guidati dalle loro mani per sviluppare la tela del business porta solitamente a risultati sorprendenti.

Piani aziendali standard

Il primo metodo è il modo più semplice per guidare i tuoi studenti a sviluppare un piano aziendale. La metodologia è una buona opzione quando non ci sono molte risorse disponibili, come internet e computer per tutti i partecipanti, facilitatori per il lavoro di gruppo, materiali di facilitazione. Il metodo può essere molto efficace. L'insegnante ha il ruolo di allenatore, guida gli studenti attraverso un modello standard di business plan e fornisce stimoli e consigli.

Si consiglia di utilizzare un modello di piano aziendale standard, spesso distribuito tramite i servizi aziendali dei comuni, delle regioni o dello stato. In Danimarca trovi molte risorse, incluso un modello di business plan sul sito ivaekst.dk/vaerktojer/ivaekst-vaerktojer, nel Regno Unito il sito startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/writing- un business plan è abbastanza utile con modelli e altre risorse.

Altri paesi dovrebbero avere siti simili.

L'insegnante dovrebbe presentare i titoli del piano aziendale con spiegazioni, stimoli, esempi tramite presentazioni (Prezi, Powerpoint, Keynote). Dopo ogni intestazione, gli studenti scrivono la loro sezione, in modo che dopo sette ore gli studenti abbiano una bozza di piano aziendale, che "pongono" in tre minuti in classe.

Un business plan tipico dovrebbe includere i seguenti titoli:

- Un riepilogo dell'esecutivo, un curriculum o una breve descrizione dello scopo del piano
- Il contenuto del piano aziendale
- L'azienda, i prodotti e / o i servizi
- Il mercato e la concorrenza
- Marketing e vendite
- Gestione e personale
- Forma societaria, operazioni
- Analisi SWOT
- Tavoli finanziari
- CV (s)

- Qualsiasi altro riferimento, dati di ricerche di mercato
- Campioni, foto di prodotti, servizi

Tutti i capitoli dovrebbero essere brevi e facili da capire. Il formatore dovrebbe fornire un coaching individuale.

Il sommario o il curriculum - massimo dieci righe - dovrebbe suscitare l'interesse di banche, organizzazioni che forniscono microfinanza, partner di cooperazione, consulenti pubblici o privati, ecc. Il problema o la necessità e il modo in cui la società risolverà dovrebbero essere descritti brevemente, affermando ciò che rende il prodotto o il servizio unico. I clienti e come raggiungerli e possibili concorrenti dovrebbero essere delineati. Il team o il proprietario dovrebbero essere presentati in poche parole. Un piano a breve termine e le finanze necessarie dovrebbe essere fornito.

Il sommario esecutivo è seguito da un elenco di contenuti (vedi sopra).

Il concetto di business, i prodotti e / o i servizi devono essere descritti in modo conciso. Saranno importati e venduti o saranno prodotti. Esiste un prototipo o un modello finito? Oppure la ricerca e gli investimenti necessari per produrre un prototipo. Qual è il valore per i clienti e ciò che è unico. Qual è il prezzo e quanto hai bisogno di vendere per guadagnarti da vivere. Ci sono diritti d'autore da rispettare. C'è un potenziale di crescita.

Gli studenti possono anche usare fotografie o grafici per descrivere i prodotti.

Il mercato e la concorrenza: i principali gruppi target dovrebbero essere descritti - dove sono geograficamente basati, stili di vita, età, reddito. Il mercato sarà influenzato dalla crisi economica, è stagionale? Lo studente dovrebbe guardare la filiale nel paese. Chi sono i concorrenti per prodotti e servizi identici o simili. Il mercato è abbastanza grande per un altro giocatore?

Marketing e vendite: come commercializzerete il vostro prodotto? Avrai bisogno di uno spazio fisico in una città, in una città, in un villaggio - ad esempio un ristorante, un bar, un negozio, un centro servizi? Oppure puoi vendere esclusivamente online e magari viaggiare per i tuoi clienti. Le possibilità e le opportunità delle strategie di marketing digitale dovrebbero riflettersi, sfruttando i Social Media.

Gestione e personale: le competenze del proprietario e, se pianificato e conosciuto, il partner o il team dovrebbero essere descritti. Le competenze necessarie per il personale futuro possono essere delineate.

Forma societaria, operazioni: quale forma societaria sarà scelta: una società individuale / autonoma, una società di persone, una società a responsabilità limitata, un'impresa sociale. Il formatore dovrebbe fornire consigli su ciò che è utile iniziare e su come iniziare e stabilire.

Analisi SWOT: qui gli studenti dovrebbero riflettere e annotare da tre a quattro Punti di forza e debolezze interne e qualsiasi Occasione e Minaccia esterna attese.

Tavole finanziarie: i servizi di consulenza pubblici locali e regionali di solito forniscono fogli Excel per le tabelle finanziarie. Ma gli studenti dovrebbero mantenerlo semplice qui e riflettere su quanto denaro hanno bisogno per iniziare, quanti soldi hanno bisogno per mantenere il business in corso nel primo anno su base mensile e quanto reddito si aspettano al mese. Se l'idea di business è più avanzata, gli studenti possono fare un piano triennale. È inoltre possibile assegnare ore di tutorato per gli studenti per questo esercizio.

CV: Si consiglia di utilizzare il modello di CV Europass su

https://europass.cedefop.europa.eu/editors/da/cv/compose e inoltre incoraggiare gli studenti a riflettere su tutto il loro non formale, informale, e competenze formali e continua a sviluppare il CV.

Qualsiasi altro **riferimento, dati di ricerche di mercato**: gli studenti possono aggiungere qualsiasi altra informazione qui, riferimenti su statistiche, dati di ricerche di mercato, ricerche che hanno fatto.

Esempi foto di prodotti, servizi: se disponibili, gli studenti possono aggiungere esempi di ciò che vogliono vendere o prototipi di ciò che vogliono sviluppare o foto.

L'intero esercizio con brevi presentazioni da parte del formatore e esercizi di scrittura con il coaching da parte del formatore dovrebbe durare da sei a sette ore, comprese brevi pause. L'ultima ora dovrebbe essere utilizzata per presentare il piano in tre minuti.

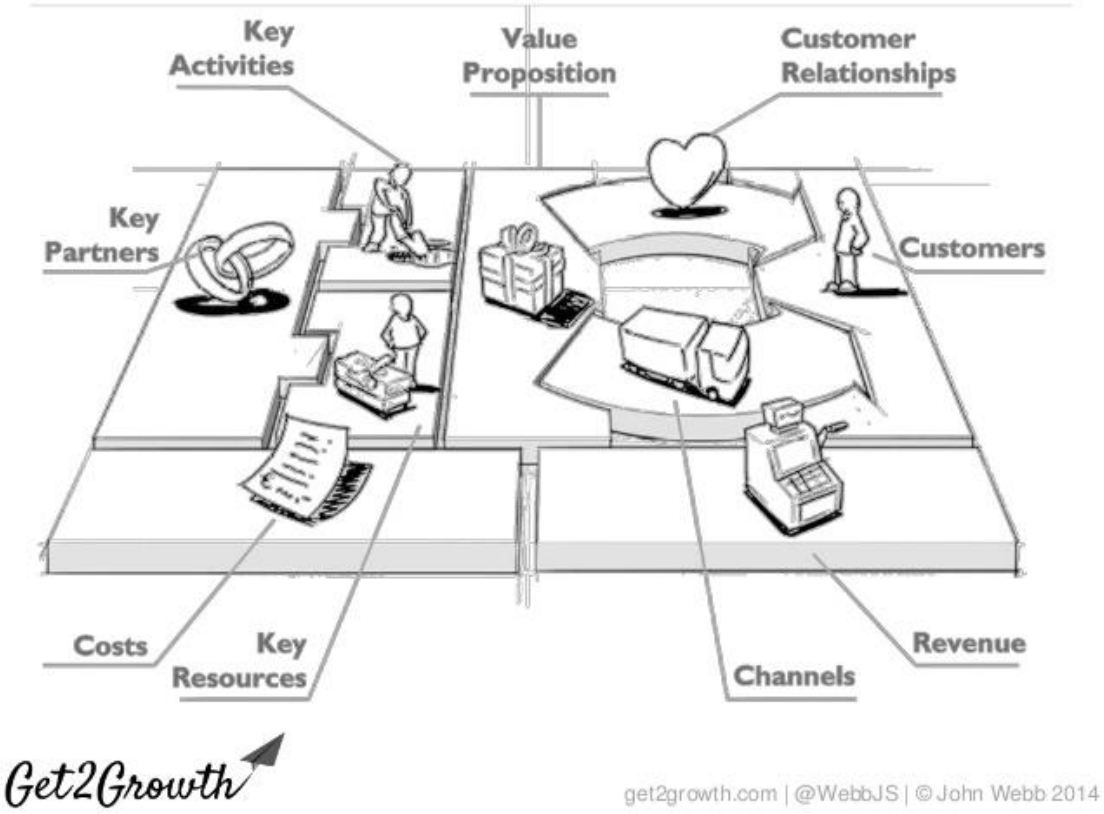
Il piano è una bozza di modello e dovrebbe essere utilizzato nella fase di tutoraggio per aiutare gli studenti a registrare e avviare la propria azienda e / o per cercare ulteriori consulenze solitamente offerte da tre dei servizi municipali delle imprese e dai forum di crescita regionali. Qui possono anche diventare parte di una rete locale con altre aziende, possono ottenere ulteriori consigli gratuiti e ottenere aiuto per trovare finanziamenti, ad es. sotto forma di microfinanza, sovvenzioni, crowdfunding. Il mentore dovrebbe aiutare a stabilire le reti.

La struttura del piano aziendale

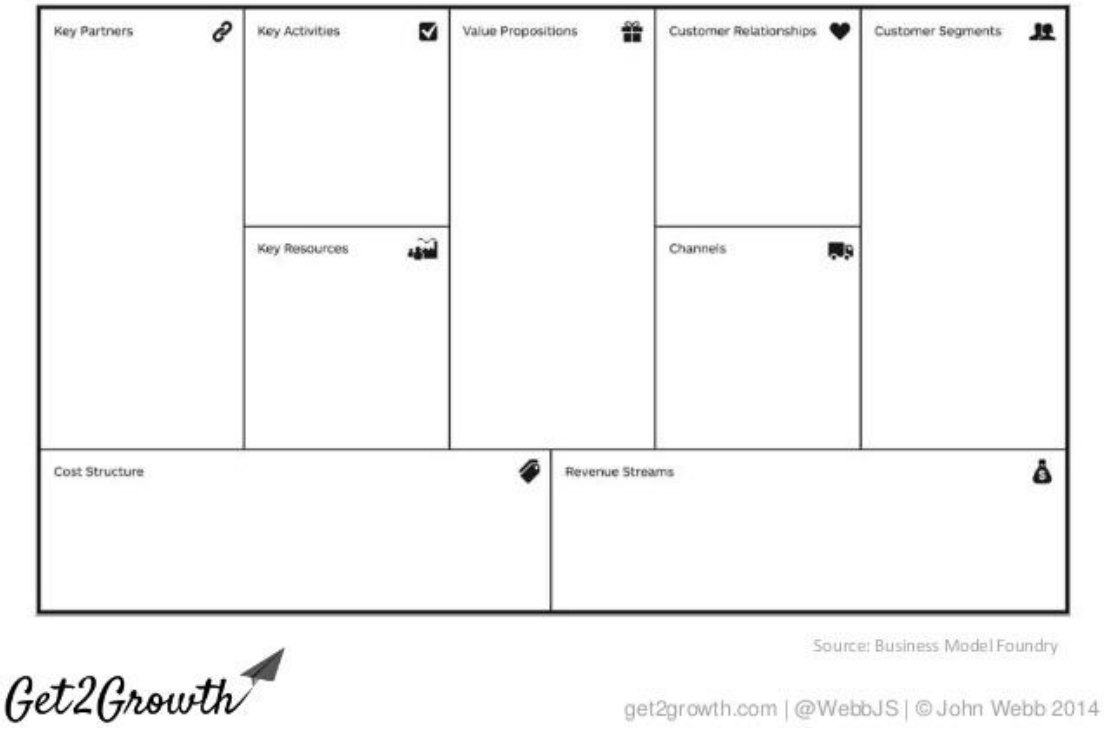
Il Business Plan Canvas (BMC) è un valido strumento per aiutare le start-up a progettare visivamente la propria attività. Il BMC è stato originariamente sviluppato da Alex Osterwalder e Yves Pigneur e presentato nel loro libro "Business Model Generation" (2010) come un quadro visivo per ideare, sviluppare e testare i modelli di business di un'organizzazione. Molte start-up non si preoccupano di sedersi e scrivere un piano, che spesso deve essere cambiato molto spesso, quando l'azienda va avanti. Il concetto di BMC era di fornire uno strumento semplice, intuitivo e flessibile che potesse essere sviluppato rapidamente e applicato continuamente per iterare e aggiornare la strategia aziendale. In una visualizzazione a singola pagina, BMC fornisce una panoramica del business: i prodotti, l'infrastruttura, il mercato e le finanze[26]. Il grande vantaggio è che gli studenti vedono come ognuna delle aree è collegata l'una all'altra.

Diverse versioni di Business Canvas possono essere scaricate gratuitamente da molti siti. Ecco una versione con la proposta di valore nel centro[27].

[26] vedi https://strategyzer.com, here you can sign up and download the canvas and copy it for each student.
[27] http://get2growth.com/business-model-canvas/



Gli studenti riflettono su quali benefici e valore offrono al cliente, quale dei loro problemi aiutano a risolvere, che ha bisogno di essere soddisfacenti e quali prodotti e servizi offriranno a ciascuno dei segmenti di clienti. Sotto Canali puoi riflettere su come raggiungere al meglio i tuoi clienti. Rifletti su ciò che i tuoi clienti sono disposti a pagare e su come vorrebbero pagare: il flusso delle entrate. Quindi rifletti sulle risorse chiave necessarie per sviluppare i tuoi prodotti e servizi. Rifletti sulle attività chiave che devi svolgere per produrre e consegnare i tuoi prodotti e servizi. Avete bisogno di partner chiave - fornitori, co-creatori, partner logistici per consegnare i vostri prodotti, reti e quali sono i vostri costi per produrre e consegnare i vostri servizi?



Gli studenti possono fare questo esercizio in gruppi e sviluppare la tela con l'input e il supporto del gruppo. Un tavolo con 4-5 studenti e un allenatore sarebbe l'ideale. Dopo sette ore gli studenti hanno finito con il loro modello e hanno lanciato il modello.

La tela è anche disponibile come poster da stampare o può essere mostrata con un proiettore e l'insegnante spiega ogni intestazione e gli studenti progettano da soli, in coppia o in piccoli gruppi.

Molte forme di tele aziendali sono disponibili per la stampa.

Se i computer sono disponibili gli studenti possono fare il business canvas online, usando lo strumento su:

canvanizer.com/new/business-model-canvas

Un altro ottimo sito di social media è Babele.co.
È una piattaforma di crowdsourcing per l'innovazione del modello di business. Vengono forniti strumenti per sviluppare il tuo modello di business canvas e puoi invitare persone interessate da tutto il mondo a supportarti con idee o anche a fornire risorse o finanziamenti.

Ecco un altro modello utilizzato per le imprese sociali[28]:

[28] http://www.socialbusinessmodelcanvas.com

Social Business Model Canvas

Key Resources	Key Activities	Type of Intervention	Segments	Value Proposition
What resources will you need to run your activities? People, finance, access?		*What is the format of your intervention? Is it a workshop? A service? A product?*	Beneficiary Customer	Social Value Proposition Impact Measures *How will you show that you are creating social impact?* Customer Value Proposition
Partners + Key Stakeholders		**Channels**		
Who are the essential groups you will need to involve to deliver your progamme? Do you need special access or permissions?	*What programme and non-programme activities will your organisation be carrying out?*	*How are you reaching your beneficiaries and customers?*	*Who are the people or organisations who will pay to address this issue?*	*What do your customers want to get out of this initiative?*
Cost Structure		**Surplus**	**Revenue**	
What are your biggest expenditure areas? How do they change as you scale up?		*Where do you plan to invest your profits?*	*Break down your revenue sources by %*	

Inspired by The Business Model Canvas

Business Canvassing with Lego® Serious Play®

Per il gruppo target speciale rifugiati e migranti con bisogni speciali, ad es. difficoltà nella comunicazione nella lingua del paese di accoglienza, trauma, mancanza di risorse, la metodologia Lego® Serious Play® è un'altra possibilità per promuovere la creatività e l'innovazione e per supportare la pianificazione aziendale e la propaganda, guidati dalle tue mani e dalla tua intuizione.

Perché è interessante?

Il progetto Self-EMP è rivolto in particolare ai rifugiati e ai migranti con difficoltà nell'esprimersi nella lingua del paese ospitante. A causa di esperienze traumatiche, ci possono essere altre difficoltà di apprendimento e problemi nella comprensione interculturale.

I mattoncini LEGO rendono facile per i partecipanti mettere insieme modelli soddisfacenti che rappresentano qualcosa che desiderano comunicare. Non hanno bisogno di competenze tecniche significative. Il sistema LEGO è familiare a molti, e anche se non hanno mai usato il metodo, molte persone trovano abbastanza facile costruire costruzioni significative. I mattoncini LEGO sono disponibili in molte forme e colori e spesso possono fornire ispirazione per metafore e narrazione. Possono essere costruiti in forme semplici o complesse, come si addice alla personalità del costruttore, e la ricerca ha dimostrato che persone di ogni ceto sociale e di tutte le culture di tutto il mondo si sentono a loro agio associando diversi significati metaforici ai mattoncini LEGO.

LSP è un processo pratico ed esperienziale progettato per migliorare l'innovazione e le prestazioni aziendali, utilizzando i mattoncini Lego per costruire modelli di business e di marca, identità, strategie, scenari futuri. La metodologia incoraggia il pensiero creativo, la collaborazione e la comunicazione e aiuta i team a guardare le sfide da una nuova prospettiva, spesso offrendo nuove soluzioni. LSP è l'ideale per scatenare l'immaginazione dei partecipanti e aiutare a costruire un business o un progetto migliore più velocemente.

La metodologia si basa su diverse teorie scientifiche, vale a dire il costruttivismo di Jean Piaget e la teoria del costruzionismo di Seymour Papert e la teoria della cognizione incorporata[29], vedendo l'importanza dell'interazione tra parti del corpo e del cervello. Soprattutto la teoria della connessione hands-brain, "dai al tuo cervello una mano" e "le tue mani sanno più del tuo cervello" è essenziale per la metodologia LSP[30].

Inoltre, il potere del gioco per lo sviluppo sociale, lo sviluppo motorio, l'autoregolamentazione e la fiducia in se stessi è importante per la metodologia LSP. Il gioco è:

- una parte intrinseca e vitale delle nostre vite
- un mezzo di comunicazione
- un modo per esprimere idee ed emozioni, per esprimere speranze, paure, bisogni, emozioni
- un'opportunità per esplorare soluzioni per conflitti e problemi e
- per rilasciare impulsi che potrebbero essere inaccettabili in altre situazioni
- un modo per risolvere i problemi e sperimentare le possibili soluzioni
- cruciale per un sano sviluppo intellettuale, emotivo e sociale
- scoperta, ragionamento e pensiero
- puoi rompere le barriere e le regole in gioco

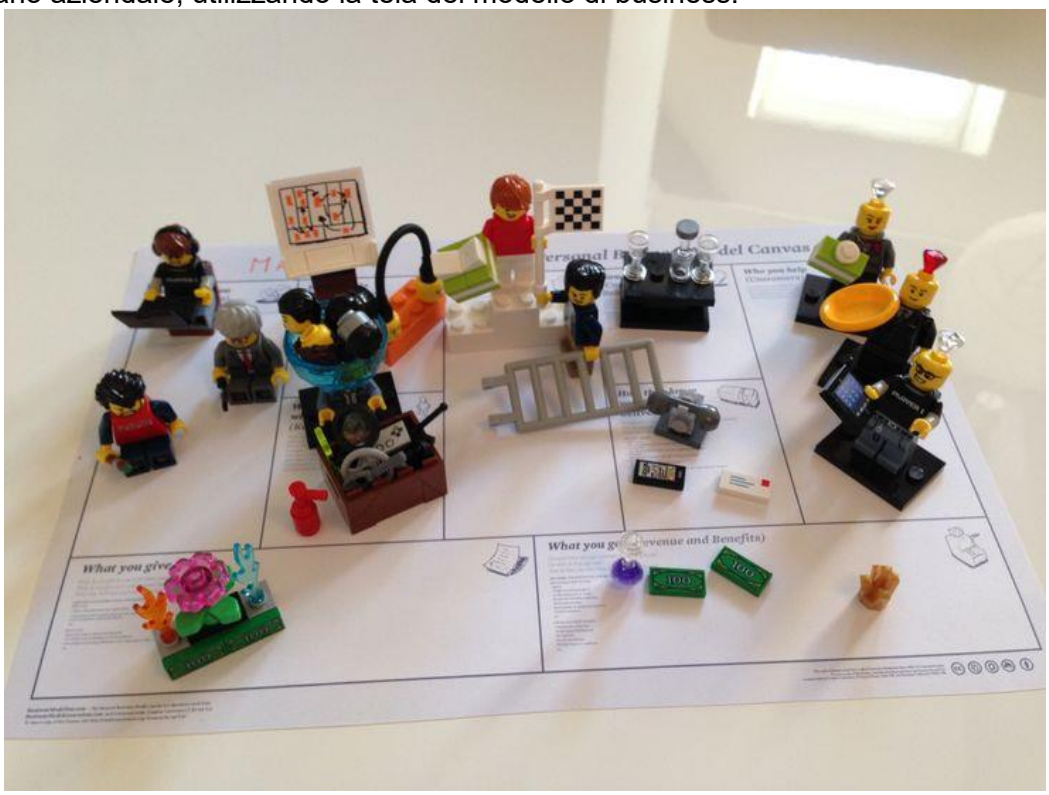
[29] Maggiori informazioni su https://plato.stanford.edu/entries/embodied-cognition/

[30] Vedi di più su
http://static1.1.sqspcdn.com/static/f/807542/17019947/1331222149273/The+Science+Behind+the+LEGO+SERIOUS+PLAY+Method.pdf?token=I02kkca%2F7yuyJ2IpmP7KRllez9E%3D

- gioco di ruolo, imitazione del comportamento sociale
- essenziale per il benessere e la salute
- scatena la creatività e l'immaginazione

LSP è stato utilizzato con successo in tutto il mondo per sviluppare idee imprenditoriali, sviluppare piani aziendali basati sulla tela del modello di business e testare le idee[31].

La metodologia Lego® Serious Play® può essere facilmente adattata al processo di sviluppo del piano aziendale, utilizzando la tela del modello di business.



Perché LSP è la soluzione perfetta per BMC?
Aiuta gli studenti a immaginare soluzioni alternative. Lasciare le mani - collegate al cervello - fa il lavoro, rende molto più facile lo sviluppo di soluzioni uniche, creative e innovative per ogni area problematica sulla tela del modello di business. Persone di ogni ceto sociale, qualsiasi età, ogni etnia diventano molto rapidamente abili a modellare le opzioni del modello di business con i mattoni.

È uno strumento iterativo. Con la costruzione di prototipi tutte le soluzioni sono rese visibili nel paesaggio, i partecipanti possono facilmente vedere come sono collegati i diversi concetti e identificare le aree problematiche. I modelli possono essere facilmente modificati sul paesaggio, collegati e raggruppati l'uno con l'altro.

Permette agli studenti di costruire, decostruire e ricostruire e vedere le cose in modo diverso e da nuove prospettive.

[31] Vedi di più su Per Kristiansen, Exploring the Business Model canvas with LSP, https://youtu.be/lr5u_0iw_vs

È un gioco strategico: durante il processo i partecipanti immaginano quali segmenti di clienti potrebbero potenzialmente servire, quali prodotti, esperienze o proposte di valore potrebbero offrire e quanto costerebbero ciascuno. Visualizzano in che modo concorrenti, clienti e fornitori risponderebbero. Il processo di LSP prepara i partecipanti a prendere decisioni migliori, che allineano i loro obiettivi, mettono in discussione i piani stabiliti e creano nuovi apprendimenti. L'uso di metafore crea impegno e aiuta a collaborare e comunicare con gli altri studenti, arricchendo le idee.

La costruzione di storie e la narrazione sono importanti in tutte le culture del mondo ed essenziali in LSP. Pensare attraverso metafore consente uno spostamento di prospettiva e genera nuovi modi di comprendere le cose. Cose nuove o complesse in relazione a cose che già conosciamo sono più facilmente comprensibili. LSP usa le metafore come parte del suo Storytelling, una forma di pensiero e linguaggio attraverso il quale comprendiamo o sperimentiamo una cosa in termini di un'altra, che consente a un oggetto di prendere in prestito le qualità da un altro oggetto.

Sta pensando: la strategia è qualcosa che vivi, non qualcosa che è memorizzato in un documento. LSP e design si basano sul pensare facendo, sulla costruzione della conoscenza costruendo cose, qualcosa di fisico e concreto che è esterno a noi, usando la mano come il bordo principale della mente.

È perfetto per l'immaginazione strategica: uno degli obiettivi di LSP è sostenere l'immaginazione strategica, che combina:
Immaginazione descrittiva:

- descrivere qualcosa esistente, dare un senso alle cose e a ciò che sta accadendo, ad es. riorganizzando dati e informazioni, identificando i modelli
- Immaginazione creativa: creare qualcosa di nuovo, vedere ciò che non c'è ed evocare nuove possibilità dalla combinazione, ricombinazione o trasformazione di cose o concetti, ad es. visione, brainstorming, pensare fuori dagli schemi
- Immaginazione stimolante: sfidare qualcosa esistente, smantellare quello che c'è, ricominciare da capo e assumere nulla.

In tutte le sessioni di LSP è sorprendente come ogni singolo partecipante impari le abilità per creare e raccontare rapidamente le storie attraverso metafore. Tutti sono ugualmente coinvolti. Ed è sempre sorprendente come persino gli studenti più timidi, spesso donne, che non hanno mai detto una parola, improvvisamente esprimono i loro sogni e li trasformano in una strategia di business.

Il set-up della classe è lo stesso della sessione su Business Idea Creation. È ideale avere schede con tre o quattro studenti e un co-facilitatore.

Stampe su tela aziendali sono distribuite a ogni studente.

Circa 30 minuti sono usati con semplici esercizi per sviluppare le abilità di costruire metafore.

Quindi il facilitatore passa attraverso ogni elemento della tela aziendale e ogni studente inizia a costruire. Alla fine di ogni fase di costruzione presentano le loro metafore ai compagni di corso.
La Value Proposition: crea il tuo prodotto / servizio e il valore per i clienti.
I segmenti del cliente: crea i segmenti di clienti, collegali ai prodotti / servizi. Quali esigenze soddisfano i tuoi prodotti / servizi?

I canali: come puoi raggiungere i clienti?

Le entrate: cosa pagano i tuoi clienti? Sono felici di pagare per questo?

Risorse chiave: quali risorse sono necessarie per creare prodotti e valori.

Attività chiave: cosa deve essere fatto?

Partner chiave: da chi dipendete?

Quindi gli studenti interconnettono tutte le aree, che dipendono l'una dall'altra per visualizzare le connessioni.
Infine, gli studenti identificano tutti i punti di forza interni, i punti deboli e le opportunità e le minacce esterne e discutono le soluzioni, come superarle.
Il co-facilitatore documenta i processi con una telecamera e prendendo appunti. Il principale facilitatore imposta le domande e il tempo.
Il processo può essere eseguito in ca. 7 ore comprese piccole pause. L'ultima ora dovrebbe essere usata per le piazzole.
Un compito potrebbe essere quello di trasferire la storia su un sistema di business canvas online, come Babele.co per raccontare la storia a un pubblico più ampio e invitare feedback.

Allegato 1. Simulazione di reddito e spese delle persone

1	Simulazione di reddito e spese delle persone
Tempo:	45 minuti
Scopo:	Introdurre i partecipanti al concetto base di tassazione, flusso di cassa e mutuo.
Materiale:	Si ha bisogno di: blocco di fogli, penne e documento stampato di “1.0 simulazione di reddito e di spese in PDF”
I partecipanti avranno bisogno:	Penne e fogli
Altro materiale:	1.0 Simulazione di reddito e di spese in PDF
Procedura:	PARTE 1: L'istruttore dividerà la classe in coppie che lavoreranno insieme e spiegherà gli obiettivi dell'esercizio e distribuirà “1.0 simulazione di reddito e di spese in PDF” stampato. PARTE 2: L'istruttore chiederà ad ogni coppia di compilare nella prima pagina il sommario dei costi e del reddito.
Suggerimenti:	Spiegare che alla fine del mese ci sarà un risparmio di denaro, un saldo e nessun debito.

SIMULAZIONE DI REDDITO E SPESE DELLE PERSONE

GUADAGNI PERSONALI		SPESE PERSONALI MENSILI	
- Stipendio netto Mensile	1500 €	- Affitto	_____ €
- _____	_____ €	- Tessera trasporti	_____ €
- _____	_____ €	- Benzina	_____ €
- _____	_____ €	- Rata auto	_____ €
- _____	_____ €	- Supermercato/cibo	_____ €
- _____	_____ €	- Ricarica telefonica	_____ €
- _____	_____ €	- _____	_____ €
- _____	_____ €	- _____	_____ €
		- _____	_____ €
		- _____	_____ €
		- _____	_____ €
		- _____	_____ €
		- _____	_____ €
TOTALE _____ €		TOTALE _____ €	
RISPARMIO MENSILE:			
NOTE: Chiedere al docente come inserire i flussi d cassa e la tassazione personale.			

Allegato 2: Simulazione di entrate e uscite di un negozio di frutta e verdure

2	Simulazione delle entrate e delle spese di un negozio di frutta e verdura
Tempo:	30 minuti
Scopo:	Introdurre I partecipanti al concetto base di tassazione, flusso di cassa e mutuo in aziende.
Materiale:	Si ha bisogno di: blocco di fogli, penne, documento stampato di “2.0 simulazione di reddito e di spese aziendali in PDF”.
I partecipanti avranno bisogno di:	Penne e fogli
Altro materile:	2.0 simulazione di reddito e di spese aziendali in PDF
Procedura:	PARTE 1: L'istruttore dividerà la classe in coppie che lavoreranno insieme e spiegherà gli obiettivi degli esercizi e distribuirà il documento stampato di “2.0 simulazione di reddito e spese aziendali in PDF”. PARTE 2: L'istruttore chiederà ad ogni coppia di compilare nella seconda pagina il sommario dei costi e del reddito del negozio di frutta e verdura.
Suggerimenti:	Spiegare che alla fine del mese ci sarà un guadagno in denaro.

Simulazione delle entrate e delle spese di un negozio di frutta e verdura

INCOME	EXPENSES
- Incasso giornaliero medio x 26 giorni di apertura mensili 1100 € - Incasso mensile _____ €	- Acquisto di frutta e verdura: mediamente 660 € al giorno, pagamento con fattura a fine mese; - Acqua e luce 1000 € a bimestre - Oneri sociali per 2 persone (15 del mese successivo) 2000€ - Stipendio per 2 persone (a fine mese) 3000 € - Affitto (a inizio mese) 3000 € COSTI GIORNALIERI _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € COSTI MENSILI _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ €
TOTALE _____ €	TOTALE _____ €
Guadagno lordo mensile:	
NOTE: Chiedere al docente come inserire i flussi d cassa e la tassazione personale.	

Allegato 3: Simulazione di reddito e spese aziendali – IVA

3	Simulazione di reddito e spese aziendali- IVA
Tempo:	1 ora
Scopo:	Introdurre I partecipanti al concetto base di tassazione, flusso di cassa e mutuo (IVA).
Materiale:	Si ha bisogno di: blocco di fogli, penne, documento stampato di "2.0 simulazione di reddito e spese aziendali in PDF".
I partecipanti avranno bisogno di:	Penne e fogli
Altro materiale:	2.1 simulazione di reddito e spese aziendali I.V.A. PDF
Procedura:	PARTE 1: L'istruttore dividerà la classe in coppie che lavoreranno insieme e spiegherà gli obiettivi degli esercizi e userà "2.0 simulazione di reddito e di spese aziendali in PDF" già compilato. PARTE 2: L'istruttore chiederà ad ogni coppia di compilare nella seconda pagina il sommario dei costi e del reddito del negozio di frutta e verdura e calcolare I costi senza I.V.A. e il bilancio di I.V.A.
Suggerimenti:	Spiegare che alla fine del mese ci sarà un risparmio di denaro.

I.V.A. CALCOLO DEL NEGOZIO DI FRUTTA E VERDURA

INCASSO TOTALE MENSILE INCLUSA IVA AD ALIQUOTA 10% _____ di cui IMPONIBILE _____ IVA _____	SPESE TOTALI MENSILI _____ SPESE SENZA IVA: _____ _____ **TOTALE** _____	TOTALE IVA INCASSI (VENDITE): _____ TOTALE IVA PAGATA (ACQUISTI): _____ IVA DA VERSARE ALLO STATO: _____
	SPESE CON IVA 10%: _____ _____ **TOTALE** _____ di cui **IMPONIBILE** _____ **IVA** _____	INCASSO – SPESE – IVA = GUADAGNO LORDO* _____
	SPESE CON IVA 22%: _____ _____ **TOTALE** _____ di cui **IMPONIBILE** _____ **IVA** _____	
	TOTALE IVA SPESE _____	
*Su questo importo vanno periodicamente pagate le imposte societarie		

Allegato 4: Simulatzione di reddito e spese aziendali – Flusso di cassa

4	Simulazione di reddito e spese aziendali- Flusso di cassa
Tempo:	90 minuti
Scopo:	Introdurre I partecipanti al concetto base di tassazione, flusso di cassa e di mutuo.
Materiale:	Si avrà bisogno di: blocco di fogli, penne, e documento stampato di Simulazione di reddito e di spese – flusso di cassa in PDF
I partecipanti avranno bisogno di:	Penne e fogli
Altro materiale:	Simulazione di reddito e di spese – flusso di cassa in PDF
Procedura:	PARTE 1: L'istruttore dividerà la classe in coppie che lavoreranno insieme e spiegherà gli obiettivi dell'esercizio e distribuirà il documento stampato di “Simulazione di reddito e di spese – flusso di cassa in PDF” Parte 2: l'istruttore chiederà ad ogni coppia di compilare la seconda pagina e farà un riepilogo dei costi e delle entrate di un negozio di frutta e verdura e calcolerà i flussi di cassa supponendo di pagare frutta e verdura alla fine del mese e di ricevere tutti i soldi in contanti ogni giorno.
Suggerimenti:	Spiegare l'importanza di un piano di flusso di cassa

SIMULAZIONE DI REDDITO E DI SPESE DEL NEGOZIO DI FRUTTA E VERDURA- FLUSSO DI CASSA

REDDITO	SPESE	BILANCIO IN CASH
- Reddito medio giornaliero Per 26 giorni di giorni lavorativi al mese 1100 €	- Spese di frutta e verdura: media di 660 € al giorno, pagato con una fattura alla fine del mese; - Bollette dell'acqua e luce 1000 € ogni due mesi; - Salario per 2 lavoratori (alla fine del mese) 3000 €; - Previdenza sociale e tasse per il personale (15 di ogni mese successivo) 2000 € - Prestito (all'inizio del mese) 3000 €.	
Primo mese - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26es imo giorno _____€ **Secondo mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **Terzo mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26es imo giorno _____€	**Primo mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26es imo giorno _____€ **Secondo mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26es imo giorno _____€ **Terzo mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€	**Primo mese** 1 settimana _____ 2 settimana _____ 3 settimana_____ 4 settimana_____ 25 e 26 giorno_____ **Secondo mese** 1 settimana _____ 2 settimana _____ 3 settimana_____ 4 settimana_____ 25 e 26 giorno_____ **Terzo mese** 1 settimana _____ 2 settimana _____ 3 settimana_____ 4 settimana_____ 25 e 26 giorno_____

Quarto mese - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€	- Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26es imo giorno _____€ **Quarto mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€	**Quarto mese** 1 settimana _____ 2 settimana _____ 3 settimana_____ 4 settimana_____ 25 e 26 giorno_____
Soldi alla fine del IV mese: _____	Punti critici: _____	
NOTES: Alla fine del test l'insegnante spiegherà che si deve considerare il costo di apertura chesi deve ipotecare (costituzione dell'azienda, spese per l'acquisto di scaffali, ecc.) E che si deve considerare il costo periodico del ragioniere e consigliere di lavoro, la tassazione sugli utili locali e le tasse.		

Allegato 5: Simulazione di reddito e di spese di una ditta di pulizie- Flusso di cassa

5	Simulazione di reddito e di spese di una ditta di pulizie- FLUSSO DI CASSA
Tempo:	90 minuti
Scopo:	Introdurre I partecipanti al concetto base di tassazione, flusso di cassa e mutuo.
Materiale:	Si ha bisogno di: blocco di fogli, penne, documento stampato di “Simulazione di reddito e spese di una compagnia di pulizie in PDF”, “Simulazione di redddito e spese di una ditta di pulizie IVA in PDF”, “Simulazione di reddito e di spese di una ditta di pulizie il flusso di cassa in PDF”.
I partecipanti avranno bisogno di:	Penne e fogli
Altro materiale:	Simulazione di reddito e spese di una ditta di pulizie PDF Simulazione di reddito e di spese di una ditta di pulizie IVA PDF Simulazione di reddito e spese di una ditta di pulizie del flusso di cassa in PDF
Procedura:	PARTE 1: L'istruttore dividerà la classe in coppie che lavoreranno insieme e spiegherà gli obiettivi degli esercizi e distribuirà tutto il materiale. PARTE 2: l'istruttore chiederà ad ogni coppia di compilare nella seconda pagina il sommario dei costi di reddito della ditta di pulizie e di calcolare il flusso di cassa supponendo di pagare le forniture alla fine del mese e di ricevere tutte le entrate alla fine del secondo mese dopo il lavoro, prestando attenzione al piano di flusso di cassa.
Suggerimenti:	Spiegare l'importanza del piano del flusso di cassa.

SIMULAZIONE DI REDDITO E DI SPESE DI UNA DITTA DI PULIZIE

REDDITO	SPESE
- Reddito mensile (arriva alla fine del mese successivo al termine del lavoro) 20.000 € + IVA 22% TOTALE 24.400 €	- Costi salariali e sociali per 8 lavoratori (alla fine del mese) 16.000 € - Altre spese (pagate alla fine del mese) 20.000 € COSTI MENSILI _____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ €
TOTALE _____ €	TOTALE _____ €
Risparmio mensile:	
NOTE:	

CALCOLO IVA DI UNA DITTA DI PULIZIE

GUADAGNO MEDIO GIORNALIERO IVA INCLUSA 22% Composto da: IMPONIBILE IVA	SPESE TOTALI MENSILI SPESE SENZA IVA: _____ _____ _____ _____ TOTALE: _____ SPESE CON IVA 22%: _____ _____ _____ TOTALE: _____ Composto da IMPONIBILE _____ IVA _____ TOTALE SPESE IVA _____	TOTALE IVA DI GUADAGNO (VENDITA): _____ TOTALE IVA PAGATA (ACQUISTO): _____ IVA DA PAGARE ALLO STATO: _____ GUADAGNO – SPESE – IVA= _____ GUADAGNO LORDO* _____
* Su questo importo vengono periodicamente pagate le tasse aziendali		

SIMULAZIONE DI REDDITO E DI SPESE DI UNA DITTA DI PULIZIE – FLUSSO DI CASSA

REDDITO	SPESE	BILANCIO IN CASH
- Reddito mensile (arriva alla fine del mese successivo al termine del lavoro) 20.000 € + IVA 22% TOTALE 24.000 € **1 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **2 mese** - Totale prima settimana € - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno_____€ **3 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **4 mese**	- Costi salariali e sociali per 8 lavoratori (alla fine del mese) 16.000 €; - Altre spese (pagate alla fine del mese) 2.000 €. **1 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **2 mese** - Totale prima settimana € - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno **3 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **4 mese**	**1 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **2 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€ **3 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€

- Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana € - Totale 25esimo e 26esimo giorno €	- Totale prima settimana € - Totale seconda settimana € - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€	**4 mese** - Totale prima settimana _____€ - Totale seconda settimana _____€ - Totale terza settimana _____€ - Totale quarta settimana _____€ - Totale 25esimo e 26esimo giorno _____€
Soldi alla fine del IV mese: _____	Punti critici: _____	
NOTE: Alla fine del test l'insegnante spiegherà che si deve considerare il costo di apertura che bisogna ipotecare (costituzione dell'azienda, spese per l'acquisto di scaffali, ecc.) E che si deve considerare il costo periodico del ragioniere e consigliere di lavoro, la tassazione sugli utili locali e le tasse.		

Annex 6: Esercizio finale

6	Esercizio finale
Tempo:	90 minuti
Scopo:	Introdurre I partecipanti al concetto base di tassazione, flusso di cassa e mutuo.
Materiale:	Si avrà bisogno di: blocco di fogli, penne, documento stampato di "Simulazione delle entrate e delle spese della ditta di pulizie PDF", "Simulazione delle entrate e delle spese della ditta di pulizie IVA PDF", "Simulazione delle entrate e delle spese della ditta flusso di cassa PDF"
I partecipanti avranno bisogno di:	Penne e fogli
Altro materiale:	Simulazione delle entrate e delle spese della ditta di pulizie PDF Simulazione delle entrate e delle spese della ditta di pulizie IVA PDF Simulazione delle entrate e delle spese della ditta flusso di cassa PDF
Procedura:	PARTE 1: l'istruttore dividerà l'aula in coppie che lavoreranno insieme e spiegherà lo scopo dell'esercizio e distribuirà tutti gli allegati. Parte 2: l'istruttore chiederà ad ogni coppia di compilare la seconda pagina e farà un riepilogo dei costi e delle entrate di un'impresa di pulizie e calcolerà i flussi di cassa supponendo di pagare i mobili alla fine del mese e di ricevere tutte le entrate alla fine del secondo mese dopo il lavoro, prestando attenzione al piano di flusso di cassa.
Suggerimenti:	Spiegare l'importanza del piano di flusso di cassa.

ESERCIZIO FINALE

Qual è il capitale necessario per aprire un negozio di frutta e verdura e quale capitale è necessario per avviare un'attività di pulizia?	
Spiega le risposte:	

Tutoraggio

Metodologie suggerite

"Il mio logo": attività rompighiaccio

Durata: 0,5 ore

Obiettivi
Questa attività rompighiaccio è per facilitare la conversazione tra i partecipanti, farli sentire a proprio agio l'uno con l'altro e con il formatore, per far sì che i tirocinanti siano coinvolti nel processo per iniziare a lavorare in cooperazione e in modo flessibile come parte di una squadra per contribuire in modo più efficace verso un risultato positivo.

Contenuti

- Ogni studente sviluppa il proprio logo personale, assicurando che le altre persone del gruppo non abbiano visto il logo che ha sviluppato.
- L'allenatore raccoglie tutti i loghi e li attacca al muro o sulla lavagna.
- Alle persone del gruppo viene chiesto di indovinare la persona a cui ogni logo appartiene e giustificare il motivo per cui sono venute fuori con questa conclusione.
- Successivamente, il proprietario del logo spiega cosa presenta il logo e perché il logo specifico corrisponde alla sua personalità.

Materiale

- Penna (una per ogni partecipante)
- Foglio A5 (uno per ogni partecipante)
- Nastro adesivo

“Classifica i tuoi 5 migliori obiettivi" - Esercizio individuale e discussione di gruppo

Durata: *1 ora*

Descrizione generale
Questo è un esercizio per rifugiati e immigrati per facilitare il pensiero sugli obiettivi professionali.

Obiettivi
Questo esercizio si propone di fare / aiutare i partecipanti a pensare, identificare e dare priorità ai loro obiettivi professionali e, tuttavia, dare un primo passo per la discussione verso la loro attività futura.

Contenuti

- *L'istruttore fa una breve introduzione in un linguaggio semplice su quale può essere un obiettivo professionale e come può differire tra persone diverse o la stessa persona in diversi periodi della loro vita, ad esempio:*
- *Obiettivi finanziari (come guadagnare reddito corrente o costruire un bene per la vendita futura)*
- *Obiettivi familiari (come la creazione di opportunità di business per i familiari)*
- *Obiettivi di stile di vita (come lavorare part-time o in un settore specifico)*
- *Obiettivi professionali (come portare un'idea alla realtà o lavorare in un particolare settore)*
- *Obiettivi sociali (come la realizzazione di ricerche per curare una malattia o fornire un servizio a un gruppo sottoservito)*
- *Altro…..*

    - Quindi l'istruttore può seguire i seguenti passaggi:
    - Distribuire ai partecipanti il foglio di lavoro dell'esercizio e chiedere loro di riempirlo.
    - Dare loro 15 minuti per terminare la scrittura o per facilitarli a scrivere i loro obiettivi.
    - Per permettere ai partecipanti di presentare le loro risposte per ogni obiettivo.
    - L'istruttore può scrivere sulla lavagna a fogli mobili le principali questioni da trattare / discutere
    - Discussione di gruppo

Materiali

- Usa il foglio di lavoro per classificare i tuoi 5 migliori obiettivi.
- Una lavagna a fogli mobili
- Segnapunti

“Profilo dell'imprenditore "- Esercizi individuali e collaborazione di gruppo

Durata: *1 ora*

Descrizione generale: Per i partecipanti valutare se stessi come potenziali imprenditori.

Obiettivi

- Per fare / aiutare i partecipanti a esplorare e autovalutare aspetti della loro personalità in relazione ai tratti essenziali di un imprenditore di successo.
- Riconoscere le capacità personali dei partecipanti e consentire loro di ricostruire la propria autostima e la propria sicurezza personale.

Contenuti

- L'istruttore distribuisce ai partecipanti il volantino "Profilo dell'imprenditore" e chiede loro di riempirlo contrassegnando con una X nell'apposita casella la risposta che si ritiene più adatta alla propria personalità.
- L'istruttore dà loro 15 minuti per terminare la scrittura e supportarli se non riescono a capire il significato delle parole / frasi
- Chiedi ai partecipanti di calcolare il loro punteggio totale:
- Ogni risposta SÌ equivale a 3 punti, FORSE 2 punti, NO 1 punto.
- Se i voti dei partecipanti sono compresi tra 60 e 75, possono avere le competenze di base di un imprenditore.
- Se i voti dei partecipanti sono compresi tra 48-59, possono essere degli imprenditore, ma potrebbe essere necessario sviluppare le proprie abilità migliorando i propri punti deboli.
- Se i voti dei partecipanti sono compresi tra 37 e 47, potrebbero non essere in grado di avviare un'impresa senza migliorare le loro capacità.
- Se i voti sono inferiori a 37, l'imprenditorialità potrebbe non essere adatta a loro.
- L'istruttore può scrivere sulla lavagna a fogli mobili le principali questioni da discutere.

Materiali

- Ogni dispensa per partecipante
- Blocco di fogli
- Segnapunti

"Creatività e imprenditorialità" - Esercizio di gruppo

Durata: *1 ora*

Descrizione generale
Questo esercizio può essere condotto in coppia

Obiettivi

- Per rendere / aiutare i partecipanti a pensare in modo più creativo e fuori dalla norma

Contenuti

- L'istruttore divide i partecipanti in coppie e dà una foto (o li lascia scegliere) a ciascuna coppia di partecipanti
- Ogni coppia cercherà di scoprire (guardando le foto) aspetti innovativi in ogni foto e di creare una piccola storia legata al concetto di creatività, innovazione e imprenditorialità.
- Dopo 15 minuti, ogni coppia di partecipanti fa una breve presentazione (5 minuti per ogni coppia).
- Gli altri partecipanti aggiungono i propri commenti su qualsiasi foto.

Materiali

- Foto casuali da riviste o stampate da fonti internet
- Carta-fogli
- Penne / matite

“Generare idee imprenditoriali" – Esercizi di gruppo

Durata: *1 ora*

Descrizione generale
Questo esercizio può essere utilizzato per un gruppo di rifugiati / immigrati per un brainstorming di idee imprenditoriali. I partecipanti sono guidati su come utilizzare le proprie capacità, conoscenze e idee creative, per generare diverse opzioni di business.

Obiettivi
Questa formazione è per coloro che vogliono rispondere alle domande principali:
Come faccio a trovare un'idea imprenditoriale?
Dove cerco idee?

Contenuti
Raggruppati per un brainstorming per nuove idee di business
Generalmente 5-6 partecipanti per gruppo
Preparati al brainstorming guardando nelle riviste, porta campioni, ecc.
Le idee sono posate su grandi fogli di carta (Usa marcatori colorati)

Una "riunione di Brainstorming" (5-6 persone)
- 15 minuti
- Utilizzare fogli di carta di grandi dimensioni con pennarelli di colore diversi

Regole di Brainstorming
- Un membro del gruppo viene eletto per presiedere al loro brainstorming
- Un membro del gruppo annota tutte le idee
- Un membro del gruppo è nominato per garantire che nessuna idea venga criticata

Dopo 15 minuti, incoraggia i partecipanti a creare una seconda lista pensando ad altre possibili idee di hobby e campi di interesse dei partecipanti che potrebbero creare opportunità per idee che generano reddito. In primo luogo, nel gruppo, stabilire un elenco di hobby e aree di interesse che i partecipanti hanno; quindi fare un brainstorming sulle possibili idee di business che potrebbero derivare da quegli hobbies e aree di interesse.
Come ultima fase dell'esercizio, identificare all'interno del gruppo un numero di idee di business dai due elenchi che i partecipanti sarebbero interessati a considerare come possibili iniziative imprenditoriali.

Feedback
Per valutare l'esercizio: si possono porre le seguenti domande:
Come aiuta il partecipante?
Le informazioni erano nuove?
Ci sono nuove idee?
C'erano differenze nelle idee dei diversi gruppi?

Materiali

- Lavagna a fogli mobili e indicatori
- Notebooks o carta dello scrittore per annotare idee
- Appunti su post-it
- Penne / matite

“Progetto di carriera" - Esercizi individuali

Durata: *3 ore*

Descrizione generale
Questa attività includerà la riflessione sulla pianificazione di un progetto teorico personale e professionale e la pianificazione di azioni strumentali al raggiungimento del progetto scelto. La sessione di allenamento è divisa in tre parti. Ogni parte è preparatoria alla parte successiva:

- Identificare, definire e valutare un progetto personale e professionale da una rosa di almeno tre opportunità;
- Organizzare il progetto scelto;
- Definire un piano d'azione.

Obiettivi
Attraverso le attività i partecipanti saranno in grado di pianificare il loro progetto personale e professionale dividendolo in azioni incluse in un piano di sviluppo.
Obiettivi specifici:
- Sviluppare gli strumenti teorici da utilizzare nella scelta, definizione e implementazione di un progetto personale e professionale ben sviluppato;
- Sviluppare competenze per l'organizzazione tecnica del progetto, identificando ogni fase, azioni, compiti (preparazione, implementazione e valutazione);
- Trasferire il concetto di organizzazione, pianificazione e gestione del tempo rispetto a un obiettivo di progettazione (determinare cosa fare e inserirlo in un preciso calendario per l'azione).

Contenuti
Il formatore faciliterà gli studenti nell'identificazione di almeno tre progetti professionali e personali, attraverso lo svolgimento di attività di follow-up che consentano di:
- Descrivi ciascun progetto in relazione a:
1. Tipo di settore
2. Le principali attività / competenze richieste per questa impresa
3. Qualsiasi abilità / abilità / conoscenza per migliorare e sviluppare, e con quali mezzi e strumenti.
- Valutare i singoli progetti rispetto al "lavoro", le prestazioni del mercato del lavoro, la domanda di determinati profili e l'attrattiva di specifici settori produttivi trasferendo gli studenti in un processo di confronto con la realtà che aiuterà a identificare ciò che è fattibile e realizzabile;
- Organizzare le azioni da eseguire;
- Pianificare un programma di singole azioni.

“Imprenditorialità per coloro che hanno una buona idea imprenditoriale che desiderano maggiori informazioni sulla creazione di un gruppo" – Presentazione e esercizi pratici

Durata: *1 ora (presentazione) & 2 ore (esercizi pratici)*

Descrizione generale

Questo strumento può essere utilizzato per un gruppo di rifugiati e immigrati che stanno pensando di avviare la propria azienda. All'interno di questa sessione, i partecipanti apprenderanno problemi, associati alla creazione di un business come le questioni relative all'ambiente aziendale (caratteristiche, componenti e strategie), in un ambiente teorico.

- I concetti imprenditoriali, le competenze e le abilità degli imprenditori di successo,
- Piano aziendale (definizione, ruolo, caratteristiche e relative necessità, tipi e contenuto di un piano aziendale, risorse necessarie per svolgere un'impresa)
- Fondi europei, fonte di finanziamento per progetti che riguardano gli atteggiamenti imprenditoriali

Obiettivi

Per sviluppare la conoscenza:

- nelle principali componenti, caratteristiche e strategie di monitoraggio dell'ambiente aziendale
- nelle principali qualità e competenze che definiscono un imprenditore di successo
- del significato del termine "business plan" e comprensione dell'importanza di sviluppare un piano aziendale adeguato
- dei principali tipi di risorse e le modalità di base per raggiungere le risorse finanziarie
- delle regole e delle principali fasi di accesso e utilizzo dei fondi dell'UE

Contenuti

Presentazione generale sulla cultura dell'imprenditorialità

Definizione, concetti e teorie, nonché abilità, ostacoli e ostacoli per diventare imprenditore. Ambiente imprenditoriale, concetto dell'imprenditore, capacità e abilità degli imprenditori di successo, business plan, ruolo della cultura imprenditoriale nell'economia, come diventare imprenditore, come elaborare un Business Plan, come ottenere fondi europei.

Esercizio pratico

Ogni partecipante deve pensare e presentare possibili idee di business e discusso sui metodi di finanziamento per provare a creare un'impresa.

Valutazione

Materiali

- Supporto per il corso - Presentazione di PowerPoint
- Videoproiettore e laptop
- Blocco fogli

“Storie di successo”- Video e discussione

Durata: *1 ora (presentazione)*

Descrizione generale
Vengono presentati due video di immigrati che diventano imprenditori nel paese ospitante. Durante questa sessione, i partecipanti guarderanno storie di successo e penseranno alla propria attività.

Obiettivi
Per identificare le comunanze tra i personaggi dei video e se stessi.

Contenuti
L'insegnante mostra i seguenti video:

- Ieri un rifugiato, oggi un imprenditore

https://www.youtube.com/watch?v=t19deWKqPZ0

- Due storie di successo

https://youtu.be/2t_pw1ZynXY

Le discussioni sulle storie di successo dei video si svolgeranno in base alle seguenti domande:
Queste storie sono esempi di successo in base all'opinione dei partecipanti?
Quale storia riflettono gli obiettivi di business dei partecipanti?
In quale posizione / azienda, piacerebbe ad ogni partecipante stare?

Materiali:

- Connessione Internet
- Accesso a Youtube

Allegato 1. Foglio di lavoro dell'esercizio "Classifica i tuoi 5 migliori obiettivi"

FOGLIO DI LAVORO PER CLASSIFICARE I 5 OBIETTIVI TOP
Si prega di elencare i tuoi obiettivi professionali:

Rank	Obiettivi
1	•
2	•
3	•
4	•
5	•

Allegato 2. Dispensa del "Profilo dell'imprenditore”

SCOPRI IL PROFILO DELL'IMPRENDITORE

Caratteristiche del profilo		Si	Forse	No
Autocoscienza Scopri chi sei, in cosa sei bravo e cosa ti piace fare	Guardo i miei errori e imparo da loro			
	Mi piace l'auto controllo			
	Sono una persona positiva			
	È piacevole lavorare da soli			
Auto motivazione Supera le tue paure e preoccupazioni e considera gli ostacoli come sfide	Il successo è un forte bisogno personale			
	Considero il problema come una sfida			
	Posso superare eventuali ostacoli emotivi			
	Quando voglio qualcosa cerco di pensare al risultato finale			
L'assunzione di rischi Mostra la volontà di rischiare di prendere o rivendicare risorse che pensi possano aiutarti a raggiungere	Mi assumo dei rischi			
	Sono disposto a correre rischi quando ho una buona idea			
Fiducia in se stessi Comportati come hai già fatto in quello che fai e dimostra ai clienti e ai partner che puoi farlo.	Ho buona confidenza con me stesso			
Pazienza Sii paziente con i tuoi clienti o i tuoi partner anche se ritieni che le loro opinioni o le loro affermazioni siano false o irrealistiche.	Sono una persona che si adatta			
Determinazione Quando devi prendere una decisione, non rimandarla a lungo (anche se non sei sicuro di tutti i dati).	Sono una persona intuitiva			
	Mi attengo alle mie decisioni			
Esperienza aziendale Se ritieni di non avere sufficiente esperienza commerciale, trova dei modi per migliorarlo	Per imparare qualcosa di nuovo, guardo ciò che non sapevo fino ad oggi.			
	Mi piace sperimentare nuovi modi per ottenere alcune cose			
	Di solito mi piace fare le cose a modo mio.			

Links e risorse di supporto

Risorse generali relative all'Unione Europea

- **Annual Report on European SMEs 2015 / 2016** - https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf
- **Business Europe** - https://www.businesseurope.eu/
- **Europe in 12 lessons**, European Commission Directorate-General for Communication Citizens' Information 1049 Brussels BELGIUM, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017**-** https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/20691fde-ea17-4c58-bb7a-6aeb23024a84
- **European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship"** - http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en
- **European Investment Bank** - http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm
- **European Investment Fund** - http://www.eif.org/
- **European Small Business Portal** - http://ec.europa.eu/smallbusiness/index_en.htm
- **GROWTH** - http://ec.europa.eu/growth/smes_en
- **OECD, 2016, "Entrepreneurship at a Glance 2016"** - http://www.oecd.org/std/business-stats/entrepreneurship-at-a-glance-22266941.htm
- **Regional Policy** - http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/
- **SBA and SBA Review** - http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm
- **SME Performance Review** - https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016_en
- **Thinking Big for Small Businesses** - https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6953e0ce-9e7f-4255-90f3-ec3e45ee52bb
- **Your Europe** - http://europa.eu/youreurope/business/
- **European Agenda on Migration – Factsheets -** https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information_en

Risorse utili - Danimarca

- **VIRK**, a portal where you can register a company online – www.virk.dk
- **IVAEKST**, a portal with many tools, including a business plan template, tools to make budget, courses and counselling for start-up – www.ivaekst.dk
- **Dansk Iværksætter Forening**, a networking site for start-ups in Denmark and many tools and news – www.ivaerksaetteren.dk
- **Work in Denmark** - Site with a detailed description how to start up a company in Denmark – www.workindenmark.dk/Working-in-DK/Start-your-own-business
- **Start Ups Var**, site to start-up your business - www.startupsvar.dk/startup-guide-uk
- **SKAT**, the official tax revenue site with information to start your business – www.skat.dk/SKAT.aspx?oId=2244378
- **VIRK Start-Up**, the official site with useful information and tools and access to addresses in all municipalities and regions to find free of charge counselling for start-up – www.startvaekst.virk.dk
- **Dinero**, a tool to make your bookkeeping and annual tax accounts online and access to tax consultants, who can help you against a fee – www.dinero.dk

Risorse utili - Italia

- **The Development Agency,** National agency for the attraction of investments and enterprises development **-** http://www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero.html

- **The Development Agency** – self-employment – http://www.autoimpiego.invitalia.it/default.asp

- **The Development Agency** – small enterprises – http://www.autoimpiego.invitalia.it/microimp_destinatari.asp

- **The Development Agency** FQA – http://www.autoimpiego.invitalia.it/faq_lavaut.asp

- **Lazio innovates, microcredits –** http://www.lazioinnova.it/inclusione/microcredito/

- **Italian Chamber of Commerce** - http://asbl.unioncamere.net/index.php?option=com_content&view=article&id=569:la-microfinanza&catid=99:accesso-al-credito&Itemid=93

- **Intesa SanPaolo Bank**, **microcredits** https://www.intesasanpaolo.com/it/business/bisogni/Sviluppare-il-mio-business/finanziamento-microcredito-imprenditoriale-crescita-impresa.html

- **Institution BNL** is an Italian bank which set up Mestiereimprese, a programme aimed at supporting small entrepreneurs - https://mestiereimpresa.bnl.it/roller/MI/entry/agevolazioni_per_la_microimpresa_a

- **UniCredit Bank**, small enterprises, financing and benefit - https://www.unicredit.it/it/piccole-imprese/finanziamenti/tutti-i-finanziamenti/finanziamenti-agevolati.html

- **Artigiancassa bank**, microcredits - http://www.artigiancassa.it/finanziamenti/Pagine/PrestitoArtigiancassaMicrocredito.aspx

- **PMI is an internet portal website** that delivers ICT and Business information aimed at small and medium enterprises - http://www.pmi.it/tag/microimpresa
- **Italia Grants –** Support to micro enterprises https://www.italiacontributi.it/micro-imprese.html

- **CTR stands for Communication, Territory and Relations** IT, document about financing of micro enterprises http://ww.ctr.it/back_end/file_documentazione/5.8%20Microimpresa%20-%20Finanziamenti.pdf

- **Cucina Nostra, the home enterprises funding –** http://www.cucinanostra.eu/impresa-domestica/fonti-di-finanziamento/144-microimpresa-domestica-alimentare-finanziamenti-e-start-up.html?jjj=1519070528899

- **NIDI, a new fund set up by the Apulia region aimed at supporting new enterprises** http://www.nidi.regione.puglia.it/

- **Your Europe in Italian,** provides entrepreneurs with information and interactive services that help them expand their business abroad. - https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_it.htm

- **Facile, the website that showcases the best offer for insurances** https://www.facile.it/prestiti/guida/come-attivare-un-prestito-d-onore.html

- **Region Grants,** funding for Molise - http://www.contributiregione.it/sovvenzioni_molise.php

- **Region Grants,** Announcements for Molise - http://www.contributiregione.it/categoria-bando/molise/

- **The Regional Development Agency of the Molise Region** – grants to enterprises http://www.sviluppoitaliamolise.com/agevolazioniattivitaimprenditoriali1.aspx

- **Molise region grants** - http://www.molisecontributi.it/

- **Non-repayable funding- funding, announcements, non-repayable grants for Molise** http://www.finanziamenti-a-fondo-perduto.it/finanziamenti/bandi-contributi-fondo-perduto-molise/

- **European grants** - http://www.contributieuropa.com/v3/store/veditutti.asp

- **Regional Fund for the development of Molise** - http://www.finmolise.it/mi-fido-di-te.html

Risorse utili - Portogallo

- **Promotion of interculturality and integration**
  http://www.acm.gov.pt/documents/10181/41781/manual_net+%282%29_claii.pdf/a4e41597-2701-41ab-b321-9647823cdb40

- **High Commissioner for Immigration of Portugal**
  http://www.acm.gov.pt/acm?p_p_id=3&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_3_advancedSearch=false&_3_keywords=&_3_assetCategoryIds=128143&_3_delta=20&_3_resetCur=false&_3_struts_action=%2Fsearch%2Fsearch&_3_andOperator=true&_3_cur=22

- **Map of good practice welcoming and integrating immigrants in Portugal**
  http://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/296070/mapa+de+boas+praticas.pdf/85a701a1-d02d-420e-853a-10f5aa0d9b72

- **Migration and refugee flows to the integration**
  https://www.sg.mai.gov.pt/FundosComunitarios/QFP20142020/Documents/Sess%C3%A3o%20Migra%C3%A7%C3%A3o%20e%20Integra%C3%A7%C3%A3o_Introdu%C3%A7%C3%A3o%20SGMAI.pdf

- **The inclusion of migrants and refugees: the role of cultural organizations**
  file:///C:/Users/VictorS/Downloads/Acesso-Cultura-migrantes-refugiados.pdf

- **Processes of admission and integration of highly skilled immigrants in PORTUGAL and their relationship with CIRCULAR migration**
  https://www.iconline.ipleiria.pt/bitstream/10400.8/1029/1/ESTUDO%2054.pdf

- **Social Entrepreneurship Handbook A Systemic approach**
  http://www.igfse.pt/upload/docs/2015/ManualEmpreendedorismoSocial.pdf

- **Entrepreneur's Practical Guide**
  https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-

- **Entrepreneurship**
  http://www.anje.pt/system/files/items/73/original/Empreendedorismo-v10-final.pdf

- **Entrepreneurship: Concepts and definitions -**
  file:///C:/Users/VictorS/Downloads/612-2762-2-PB.pdf

- **Economic culture of the ethnic Enterprise: ways of immigration to entrepreneurship -** http://www.scielo.br/pdf/rae/v47n1/v47n1a11

- **Self-employment creation**
  http://www.cidadevirtual.pt/cpr/integra/guia_bp_emp_4.html

Risorse utili - UK

- **UK Government** - https://www.gov.uk/browse/business
- **HM Revenue and Customs** - https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs
- **Department for Business, Energy & Industrial Strategy** – https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-energy-and-industrial-strategy
- **Business Finance Support Finder** - https://www.gov.uk/business-finance-support
- **Start Up Loans** - https://www.startuploans.co.uk/
- **UK Export Finance** - https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance
- **Local enterprise partnerships (LEPs)** - http://www.lepnetwork.org.uk
- **Business Information Points** - https://www.westminster.gov.uk/business-information-points
- **Startups**, the UK's leading independent, online resource for anyone starting and growing a business - https://startups.co.uk
- **StartUp Britain**, a national campaign by entrepreneurs for entrepreneurs, harnessing the expertise and passion of Britain's leading businesspeople to unleash entrepreneurship across the UK - http://startupbritain.org
- **StartUp Donut** website is aimed at helping businesses to succeed by providing reliable information and resources - https://www.startupdonut.co.uk/about

Risorse utili - Spagna

- **Autonomous, Social Economy and Social Responsibility of Companies** - http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/index.htm
- **SEPE - Incentives and grants** - https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/prestaciones_ayudas/prestaciones_ayudas.html
- **Junta de Andalucia** - http://www.juntadeandalucia.es/temas/trabajar/autoempleo.html
- https://inaem.aragon.es/servicio-de-apoyo-la-creacion-de-empresas
- http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce/temas/creacion_de_empresas_y_autoempleo
- http://www.ceatcantabria.es/
- http://www.cantabriaemprendedora.es/
- https://empresas.jcyl.es/web/jcyl/Empresas/es/Plantilla100/1284248590033/_/_/_
- http://redei.es/
- http://adelante-empresas.castillalamancha.es/adelante
- https://web.gencat.cat/es/tramits/que-cal-fer-si/vull-fer-me-autonom/
- http://www.emprendelo.es/cs/Satellite?language=es&pagename=PortalEmprendedores/Page/EMPW_home
- http://www.emprendedores.gva.es/
- http://extremaduratrabaja.gobex.es/empresas/ayudas/tipos-de-ayudas/autoempleo
- https://extremaduraempresarial.juntaex.es/
- http://www.igape.es/es/crear-unha-empresa/
- http://www.caeb.com.es/tag/autonomos/
- http://www.ader.es/servicios/emprendedores/

- https://www.navarra.es/home_es/Temas/Empleo+y+Economia/Trabajo/Autonomo/
- http://www.navarraemprende.com/autonomos
- http://www.lanbide.euskadi.eus/empleo/-/informacion/como-crear-una-empresa/
- http://www.sefcarm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=40948&IDTIPO=100&RASTRO=c$m29982
- http://www.uatae.org/
- https://www.ser+autonomo.net/
- https://infoautonomos.eleconomista.es/
- http://www.ventanillaempresarial.org/
- http://www.autonomosdeccoo.es/ccooautonomos/

Risorse utili - Grecia

- **Start Up Greece** - http://startupgreece.gov.gr/

- http://koinsep.org/%CF%84%CE%B9-%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CE%BF%CE%B9-%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD-%CF%83-%CE%B5%CF%80/

- http://www.ypakp.gr/

Altre risorse utili

- **New Start Project** - http://www.newstart-project.eu/

- **EPALE, Overview Refugees and Adult Education** - https://ec.europa.eu/epale/en/content/overview-refugees-and-adult-education-europe

- **Your Europe, Start-ups** - http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_en.htm

- **Business Model Canvas** - http://business.tutsplus.com/articles/how-to-put-the-business-model-canvas-to-good-use--fsw-40622