

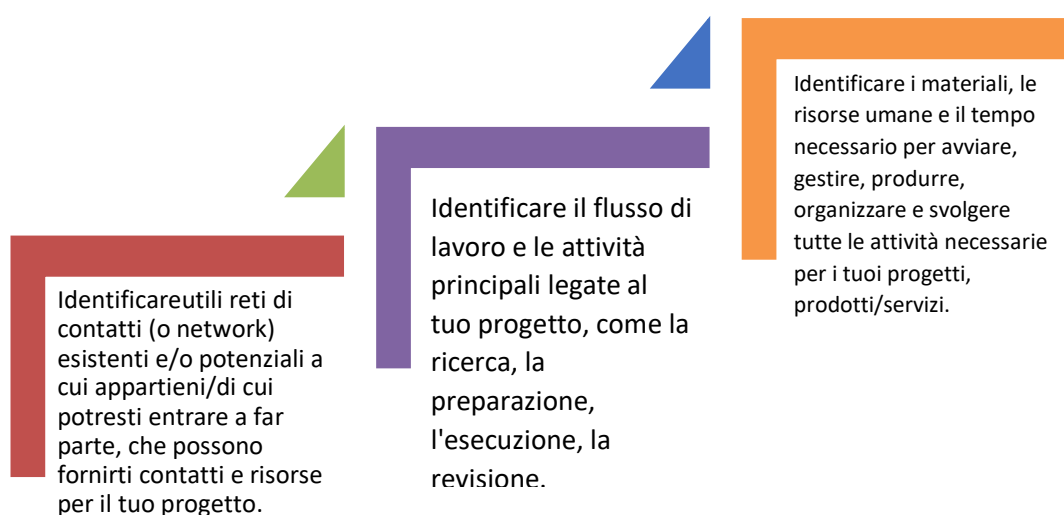
ELYME Pre-startup livello 2

SESSIONE 2: La parte pratica del mio progetto

Chi ti aiuterà, come e di cosa avrai bisogno?

Benvenuti alla seconda sessione di livello 2 Pre-Startup del Laboratorio Imprenditoriale orientato ai Migranti

I passaggi principali che intraprenderemo durante questa sessione sono:



Indice

Esplorare le proprie RETI DI CONTATTI	2
<i>Attività extra</i>	Errore. Il segnalibro non è definito.
Il FLUSSO DI LAVORO del tuo progetto	5
RISORSE per il tuo progetto	8
<i>Attività extra</i>	Errore. Il segnalibro non è definito.



ELYME
Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by
the European Union

Esplorare le proprie RETI DI CONTATTI

APPARTENERE A RETI DI CONTATTI



-Come possono le tue reti di contatti esistenti o potenziali offrire supporto per il tuo progetto?

Istruzione?

Preparazione?

Dandoti l'opportunità di viaggiare?

Creando, producendo e condividendo?

Coordinandone tutti gli aspetti?

Dando valutazioni e testimonianze?

Aiutandoti a recuperare le energie prima del prossimo progetto?

Appartenere a reti di contatti: questo tema ti aiuterà ad esplorare e ad identificare le reti utili di cui fai parte attualmente o a cui potresti unirti, che potrebbero fornirti contatti e risorse per creare, sviluppare, mettere in pratica e promuovere il tuo progetto.

Spunti di riflessione

- **Sviluppa reti di contatti nella tua zona**, facendo conoscere te e il tuo prodotto/servizio. Costruisci la tua rete locale includendovi piccole e medie imprese e associazioni (e contribuisci ai loro progetti).
- **Trova imprenditori migranti emergenti e sostenetevi a vicenda** e condividete strategie su come raggiungere i vostri clienti.
- **Parla con nuove persone, esplora altri mondi professionali** facendo volontariato o parlando con le persone, perché tutto questo ti aiuterà a non scendere nei cliché, ad esaminare come gli altri vedono il mondo e a costruire una tua consapevolezza riguardo i valori e i punti di connessione che danno un senso di appartenenza ad una comunità professionale e culturale diversificata.
- **Sviluppa un sito web individuale o collettivo** (solo per gli imprenditori migranti o come punto d'incontro tra gli imprenditori migranti e i consumatori) **con il supporto dei social media e delle piattaforme social** per creare un profilo dei tuoi clienti di riferimento, discutere e promuovere progetti passati, attuali e futuri. Questo ti aiuterà a trovare persone che siano genuinamente interessate a te, al tuo lavoro e alle tue idee. Queste persone possono anche darti l'opportunità di ottenere dei feedback riguardo le tue idee durante le prime fasi del tuo progetto e persino acquistare il tuo prodotto/servizio.
- **I viaggi internazionali sono una grande fonte di apprendimento**, ed offrono l'opportunità di sviluppare una più ampia gamma di contatti. I viaggi rappresentano anche un'esperienza multisensoriale su cui riflettere e danno la possibilità di "rinfrescare" i propri approcci e il proprio lavoro.



ELYME

Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by
the European Union

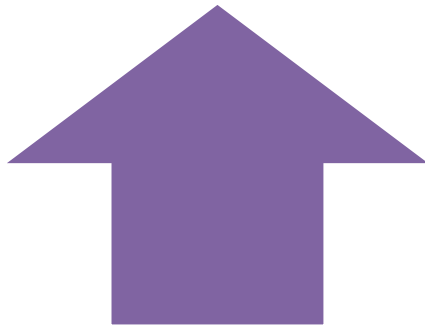
DOMANDE DEL CREATIVE PROJECT CANVAS	LE TUE RISPOSTE <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
<p>Come possono le tue reti di contatti esistenti o potenziali offrire supporto per il tuo progetto?</p> <p>Attraverso i processi di...</p> <ul style="list-style-type: none">• Istruzione?• Preparazione?• Dandoti l'opportunità di viaggiare?• Creando, producendo e condividendo?• Coordinandone tutti gli aspetti?• Dando valutazioni e testimonianze?• Aiutandoti a recuperare le energie prima del prossimo progetto?	

DOMANDE GUIDA	LE TUE RISPOSTE <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Puoi/come puoi sviluppare/consolidare i tuoi contatti facendo conoscere te stesso e il tuo progetto?	
Ci sono partner e membri della tua rete che possono aiutarti a realizzare questo progetto?	
Cosa apporteranno al progetto?	

Attività extra

Introduzione

Il modo più comune per descrivere le reti è quello di dividerle in reti informali e formali.



Per **reti formali** si intendono varie associazioni d'impresa. Inoltre, le reti formali possono essere suddivise in due sottocategorie: settore dei servizi e settore industriale. La rete del settore dei servizi comprende le istituzioni pubbliche e private, che assistono l'imprenditore in questioni finanziarie o fornendo risorse. Per reti del settore industriale si intendono vari attori della catena del valore, come fornitori, distributori ed esportatori.



Le **reti informali** sono essenziali per un imprenditore. Consistono principalmente nelle relazioni dell'imprenditore: gli amici, i familiari, i conoscenti, e forniscono importanti fonti di informazioni e conoscenze, e contatti, che possono essere utili per altri aspetti dello sviluppo di un'attività. Le reti informali si distinguono dalle reti formali, poiché non sono ufficialmente gestite dalle organizzazioni, quindi i vantaggi reciproci possono essere anche di natura personale, sociale o legati al lavoro.

Alcune regole d'oro per le proprie reti:

- Identifica i gruppi e le connessioni che sono rilevanti per i tuoi obiettivi e le tue capacità.

La rilevanza può dipendere, ad esempio, da diversi fattori:


- Geografia
 - Settore
 - Raggruppamento sociale (ad es.: etnia, sesso, età, anzianità, ecc.)
 - Raggruppamento politico o religioso
 - Raggruppamento accademico o tecnico
 - Networking specifico/gruppi di riferimento
 - Altri interessi comuni (ad es.: impresa sociale, ambiente, commercio equo e solidale, ecc.)
- Sii consapevole delle esigenze del gruppo, delle aspettative, delle regole (ufficiali e non ufficiali) e della composizione del gruppo - (formale o del tutto casuale), e adatta il tuo stile e i tuoi metodi di conseguenza.
 - Una vera e propria rete aziendale è un sistema di persone collegate tra loro tramite relazioni, all'interno del quale le referenze e le opportunità passano attraverso diverse relazioni (o connessioni sociali), o vengono diffuse tra tutti i membri della rete. Il networking non si riduce quindi a molti incontri individuali casuali.
 - Cerca di trovare reti che funzionino già bene o che abbiano il potenziale per funzionare bene; considera e decidi quale tipologia di gruppi e di contatti sarà più utile per il raggiungimento dei tuoi obiettivi e per il miglioramento delle tue capacità - ricordati che devi essere in grado di aiutare i tuoi contatti/i tuoi gruppi, così come loro dovrebbero essere in grado di aiutare te.

- Nella maggior parte dei network, le persone tendono ad avere poche relazioni, strette e fidate. Prediligi questo tipo di relazioni, e scegli i tuoi collaboratori più fidati e più stretti con molta attenzione. La reputazione si costruisce in base ai contatti scelti, e in base a come ti comporti con essi. Quindi, concentra i tuoi sforzi sui gruppi e sulle connessioni che si basano sull'integrità, oltre che sulla rilevanza.

Prova a completare la tabella sottostante per iniziare ad identificare le tue reti di contatti

	gruppo 1	gruppo 2	gruppo 3
Qual è il mio obiettivo?			
Connessioni ideali (persone) - descrizione			
Nome del gruppo e tipologia			
Profilo del gruppo/settore/interessi (rilevanza per me)			
Appunti di gruppo sulle tattiche/suggerimenti - cosa funziona bene?			
Come presenterei il mio progetto (per questo gruppo)			
Cosa posso fare per queste persone?			
Cosa voglio da queste persone?			

Il FLUSSO DI LAVORO del tuo progetto

ATTIVITA' E LAVORO 

-Quali attività sono necessarie?
 -Chi le svolge?
 -Potrebbero svolgerle altri?
 -Cosa permetterebbe loro di svolgerle?
 -Quale impatto avrebbero sul tuo progetto, sulla tua famiglia e sugli altri?

Attività e lavoro: questo tema ti aiuterà a riflettere sul flusso di lavoro del tuo progetto e sulle principali attività, ad es.: la ricerca, la preparazione, l'esecuzione, la revisione.

Spunti di riflessione

Lavoro e attività interessate:

A) Persone: formazione di se stessi, dei partner e del personale; essere pronti a sacrificare il proprio tempo e alcuni aspetti della propria vita; trovare persone adatte a ricoprire determinati ruoli; tracciare un profilo dei clienti/degli utenti; trovare volontari; costruire il proprio team; trovare curatori, fornitori, organizzazioni di accoglienza, partner; sviluppare contatti; creare una rete; trovare clienti.

B) Pianificazione: identificare tutte le attività e le priorità/gli ordini rilevanti, tramite un processo di sviluppo strutturato, legato al tempo fisico e cronologico piuttosto che al tempo logico; concentrarsi su quanto tempo serve per ogni attività/articolo; fare una lista di ciò che deve essere svolto e indicare chi svolgerà queste attività per ogni fase del processo di sviluppo; identificare le proprie preoccupazioni e le proprie sicurezze; fare una lista di cose da fare.

Spunti di riflessione

C) Finanze e investimenti: pianificazione del budget e finanziamento del progetto; investimenti, questioni finanziarie, progetto a lungo termine; sponsorizzazione; raccolta di fondi.

D) Aspetti legali: diritti di proprietà intellettuale, se applicabili; consulenza legale e clausole di riservatezza; lavoro degli utenti, come ad es.: la produzione di video; contratti per dipendenti e subappaltatori.

E) Ricerca: ricerca di progetti simili.

F) Comunicazione: marketing, branding, sito web, pensare agli obiettivi.

G) Altre operazioni e logistica: internazionalizzazione delle vendite; vendita al dettaglio online; delegare la logistica.

H) Impatto: monitoraggio; misurazione dell'impatto per la diffusione; valutazione continua del progetto; fase di follow-up.

DOMANDE DEL CREATIVE PROJECT CANVAS	LE TUE RISPOSTE <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Quali attività sono necessarie?	
Chi le svolge?	
Potrebbero svolgerle altri?	
Cosa permetterebbe loro di svolgerle?	
Quale impatto avrebbero sul progetto?	
Quale impatto avrebbero su di te?	
Quale impatto avrebbero sulla tua famiglia?	
Quale impatto avrebbero sugli altri?	



ELYME

Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by
the European Union

DOMANDE GUIDA	LE TUE RISPOSTE <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Quali sono le attività più importanti per la realizzazione di questo progetto?	
Chi le svolgerà?	
Avrai bisogno di sviluppare nuove competenze o capacità per questo progetto?	
O pensi che altre organizzazioni/aziende/professionisti potrebbero svolgerle?	




ELYME
Entrepreneurial Labs for Young Migrants

RISORSE per il tuo progetto



Co-funded by
the European Union

ATTREZZATURE, MATERIALI E TEMPI



- Quali attrezzature e materiali sono necessari?
- Chi li fornisce?
- Chi altro li può fornire?
- Che cosa consentirebbe ad altri di fornirli?
- Quanto tempo sarebbe necessario?
- Riprendersi e ricaricarsi prima del prossimo progetto?

Attrezzature, materiali e risorse: questo tema ti aiuterà a capire di quali attrezzature avrai bisogno, ad esaminare quali materiali utilizzerai (che potrebbero essere materiali recuperati da progetti precedenti) e a stimare il tempo necessario per ogni processo.

Spunti di riflessione

Attrezzature e materiali

- A volte è più facile ottenere le risorse necessarie da diverse fonti piuttosto che reperire i fondi necessari a pagare tali risorse.
- Prendi in considerazione i materiali riciclati/offerti.
- All'inizio potresti non aver bisogno di molte attrezzature, ma di denaro (se il denaro è parte integrante di questo progetto).
- Prendi in prestito dei materiali, in tal modo chi ti ha prestato tali materiali sarà coinvolto nel tuo progetto: ciò potrebbe essere importante per il successo del tuo progetto.
- Prendi in considerazione di effettuare il trasporto di materiali, attrezzature ecc. con la tua auto o con un'auto a noleggio o di farti aiutare da qualcuno.
- "Riprendersi e ricaricarsi prima del prossimo progetto": lavorare su di un progetto aziendale è coinvolgente e intenso e richiede un grande impegno prima della consegna finale. Il tempo e lo sforzo non saranno distribuiti in modo uniforme e quindi avrai bisogno di un po' di tempo per riflettere e per riposarti prima di intraprendere il tuo prossimo progetto. Questo tempo deve essere quantificato in termini di supporto finanziario o di fatturazione, insieme ai costi iniziali di ricerca e di approfondimento.

Spunti di riflessione

Tempo

- Il tempo può essere un problema per le persone che cercano di bilanciare la propria vita lavorativa e la vita privata.
- Lo sviluppo di concetti può richiedere piuttosto tempo e può essere interamente finanziato dall'imprenditore.
- Il tempo è una risorsa, anche per il cliente.
- Il tempo può essere un grosso problema se se ne ha troppo, o troppo poco, a disposizione.

Spazio

- Oltre alla sede, dovresti considerare se c'è bisogno di un magazzino.

Aspetti legali

- Considera la registrazione di eventuali *Proprietà Intellettuali*, o l'utilizzo di *Proprietà Intellettuali* in tuo possesso o depositate, e assicurati di non infrangere i *Diritti di Proprietà Intellettuali* altrui

DOMANDE DEL CREATIVE PROJECT CANVAS

LE TUE RISPOSTE

(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)

Quali attrezzature e materiali sono necessari?



ELYME

Entrepreneurial Labs For Young Managers



Co-funded by
the European Union

Chi li fornisce?	
Chi altro li può fornire?	
Che cosa consentirebbe ad altri di fornirli?	
Quanto tempo sarebbe necessario?	

Scrivi 3 risorse per colonna, per aiutarti a comprendere meglio le principali tipologie di risorse.

RISORSE TANGIBILI <i>Esempi: Attrezzature, uffici, risorse finanziarie</i>	RISORSE INTANGIBILI <i>Esempi: Marchio, conoscenze specifiche, forte rete commerciale</i>	RISORSE UMANE <i>Esempi: Competenze di gestione progettuale, competenze operative, amministrazione e logistica</i>
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.



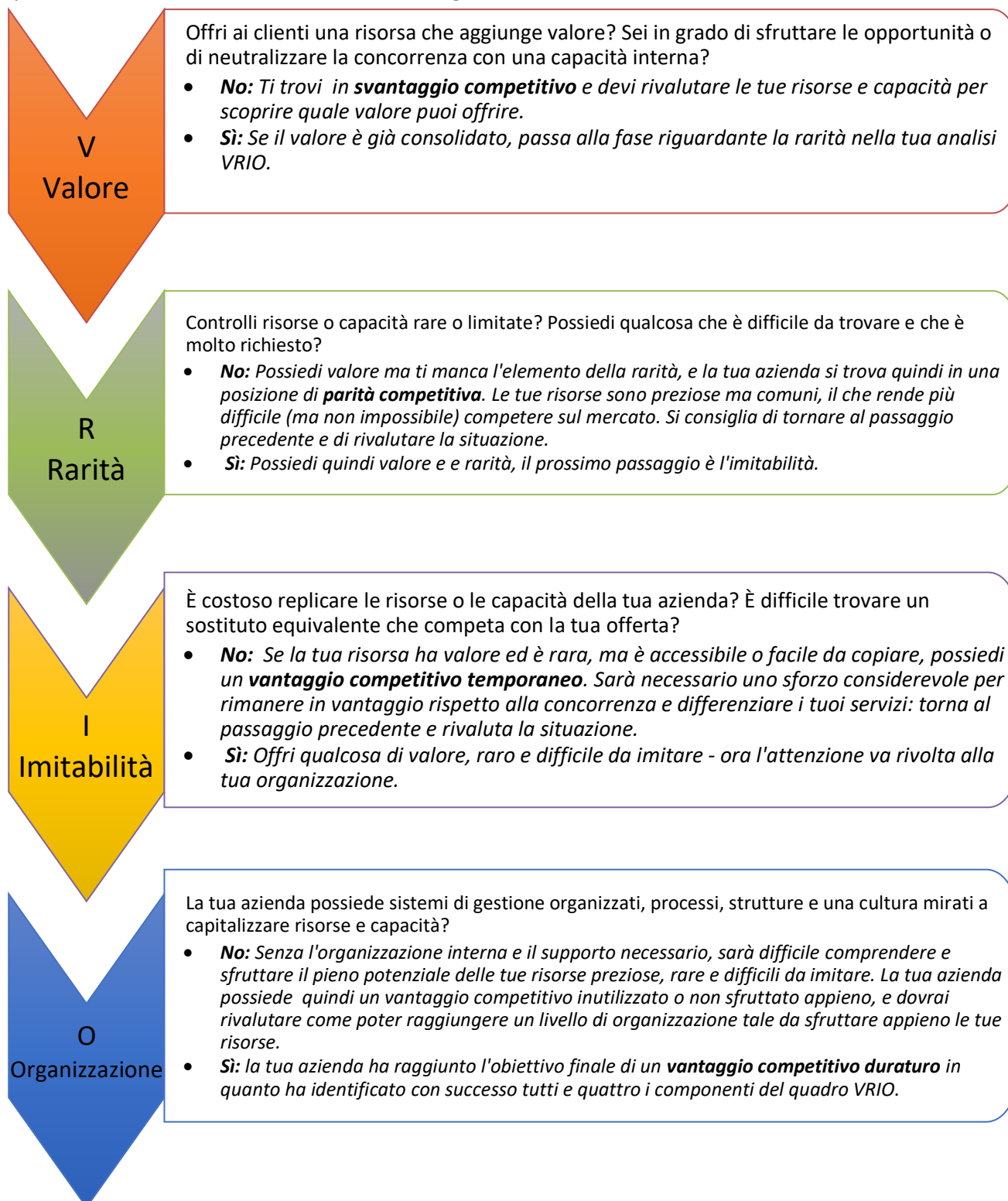
ELYME
Entrepreneurial Labs for Young Migrants

Attività extra



Co-funded by
the European Union

Un'analisi semplice ma efficace per identificare i reali punti di forza e i punti deboli delle tue risorse e il loro vantaggio competitivo sostenibile è la cosiddetta **analisi VRIO**, che è l'acronimo di un quadro composto da quattro elementi: **Valore, Rarità, Imitabilità e Organizzazione**.



Le tue risorse sono.....	Se non lo sono...
Di valore? La tua risorsa ti aiuta a creare o ad aumentare il valore per i tuoi clienti?	Svantaggio competitivo
Rare? Possiedi risorse e capacità che non sono facilmente disponibili per altri settori o aziende?	Parità competitiva
Difficili da imitare? La tua risorsa può essere replicata o sostituita dalla concorrenza?	Vantaggio competitivo temporaneo
Organizzate per acquisire valore? Le risorse non creano alcun vantaggio competitivo per un'azienda se non vengono organizzate e gestite in modo adeguato.	Vantaggio competitivo duraturo

Esempio di analisi VRIO di Google.

- **Valore:** Utilizzare i dati di gestione del capitale umano per assumere e mantenere dipendenti che rimangano produttivi e che sappiano portare all'innovazione. Questi dipendenti creano costantemente alcuni dei prodotti di consumo e dei servizi più popolari al mondo.
- **Rarietà:** Nessun'altra azienda utilizza una gestione dei dipendenti basata sui dati così estensivamente.
- **Imitabilità:** La gestione del capitale umano basata sui dati è costosa e difficile da imitare, almeno per quanto riguarda il prossimo futuro. Le aziende devono creare dei software appositi e investire nella formazione del personale che si occupa delle risorse umane sulla nuova tecnologia e sulla nuova strategia.
- **Organizzazione:** Google è un'azienda organizzata in modo tale da acquisire il valore di questa capacità. Il reparto che si occupa di TI ha le competenze per raccogliere e conservare i dati, mentre le risorse umane e i team leader sanno come utilizzare i dati per assumere, promuovere, gestire e migliorare le prestazioni dei dipendenti.

La presenza di un quadro VRIO ha permesso a Google di adottare un approccio completamente diverso rispetto alla gestione del capitale umano e di prendere decisioni utilizzando enormi quantità di dati oggettivi.

Ad esempio, il team People Operations di Google si è posto l'obiettivo di identificare quali caratteristiche fanno di qualcuno un grande manager. I dati utilizzati per determinare ciò comprendevano sondaggi, valutazioni delle prestazioni e candidature di grandi manager. Google ha anche condotto colloqui in doppio cieco con i manager di livello più alto e più basso dell'azienda. Determinando ciò che definisce un grande manager, Google ha migliorato il suo team interno e ha rafforzato le fondamenta del suo continuo vantaggio competitivo.

(Fonte: [Strategic Management Insight, "VRIO Framework."](#))

Effettua la tua analisi VRIO

Sulla base delle risorse che hai elencato nella tabella qui sopra, scrivi 6 elementi che apporterebbero alla tua attività un vantaggio competitivo temporaneo e duraturo.

Risorse	Di valore	Rare	Inimitabili	Organizzate	Vantaggio competitivo?