

---

## ELYME Pre-startup livello 2

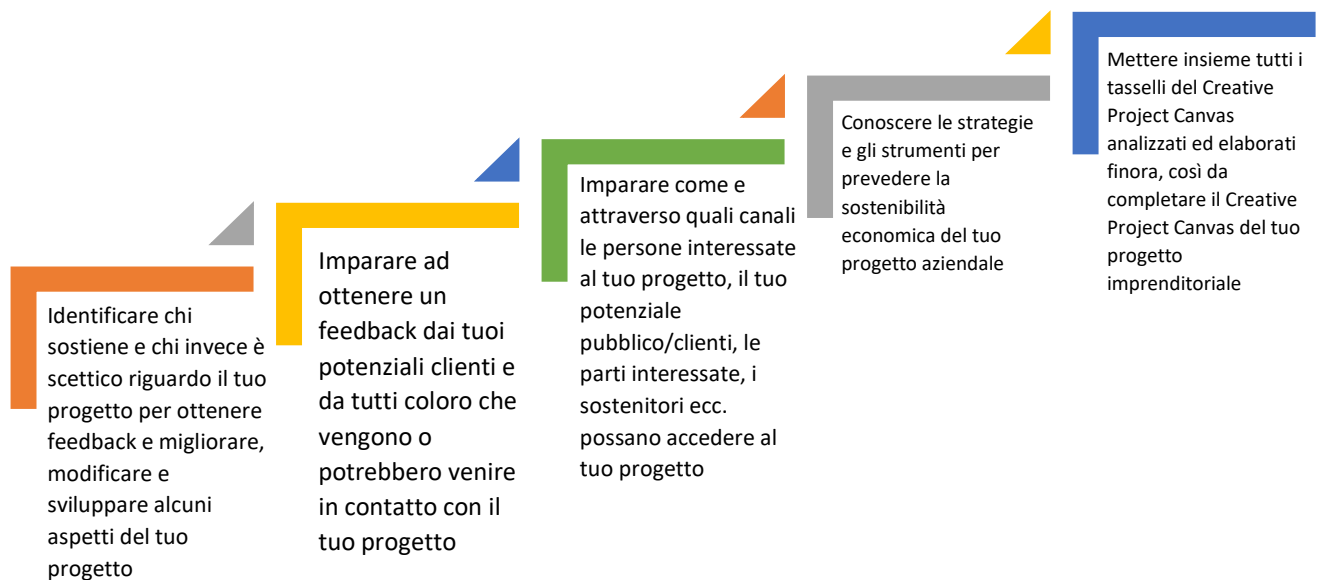
### SESSIONE 1: La percezione esterna del mio progetto

*Come interagirai e come raggiungerai il tuo pubblico?*

---


### **Benvenuti alla terza e ultima sessione di livello 2 Pre-Startup del Laboratorio Imprenditoriale orientato ai Migranti**

I passaggi principali che intraprenderemo durante questa sessione sono:



Confermare e migliorare il VALORE del tuo progetto	2
<i>Attività extra</i>	4
Ottenere FEEDBACK dai POTENZIALI CLIENTI	5
<i>Attività extra</i>	6
Facilita l'ACCESSO al tuo progetto	9
Metti insieme tutti i tasselli per costruire il tuo Creative Project Canvas	11
Ultimo passaggio: la sostenibilità economica del tuo progetto imprenditoriale	15

## Confermare e migliorare il VALORE del tuo progetto

**SOSTENITORI E CRITICI** 

-Chi sostiene i tuoi processi creativi?

-Quale impatto hanno i tuoi sostenitori sul tuo progetto, sulla tua famiglia e sugli altri?

-Chi critica e scoraggia i tuoi processi creativi?

-Quale impatto hanno i tuoi critici sul tuo progetto, sulla tua famiglia e sugli altri?

-Come potresti aumentare l'impatto positivo e ridurre l'impatto negativo?

Sostenitori e critici: questo tema ti aiuterà a sviluppare e rafforzare la tua "voce imprenditoriale", individuando chi può farti da guida e da sostenitore o migliorare aspetti del tuo progetto in qualità di critico.

Puoi identificare i sostenitori e i critici del tuo progetto all'interno delle tue reti o contesti personali (amici, parenti, familiari) e professionali, e nei tuoi contatti locali, nazionali e internazionali (opinion leader, potenziali stakeholder, investitori, finanziatori, sponsor, emittenti, ecc.) così da ottenere e ricevere sostegno, orientamento, promozione, critiche positive e raccomandazioni per migliorare, cambiare e

sviluppare ulteriormente alcuni aspetti del tuo progetto.

I sostenitori e i critici (che possono anche essere i tuoi destinatari o clienti fissi) appartengono alle tue reti professionali o fanno parte dei tuoi contatti locali, nazionali e internazionali.

National Champions and Critics e International Champions and Critics (o Sostenitori e Critici Nazionali e Sostenitori e Critici Internazionali): sono imprese private che possono aiutarti ad ottenere maggiore visibilità a livello locale identificando chi può fornirti un supporto esterno e d'alto profilo, e chi può offrire critiche positive e raccomandazioni.

## Sostenitori

### SPUNTI DI RIFLESSIONE

I sostenitori sono una chiara indicazione che il tuo lavoro ha un impatto sulle altre persone.

I sostenitori, come i critici, possono anche essere opinion leader, quindi devono avere i tuoi stessi valori, perché ciò potrebbe potenzialmente causare problemi in futuro, in quanto l'"associazione" (tra te e loro) funziona in entrambi i sensi.

Possono raccomandarti e coinvolgere gli altri e spronarli ad interessarsi al tuo operato e supportarti nelle relazioni con i potenziali stakeholder, ad esempio con gli investitori, gli sponsor, le emittenti, ecc.

I sostenitori possono promuovere te e la tua attività attraverso il loro sito web e i social media associati alla tua attività, per aiutarti a costruire un pubblico di destinazione o creare un maggiore impatto con il pubblico che hai già.

## Critici

### SPUNTI DI RIFLESSIONE

Se i critici prestano attenzione al tuo lavoro, significa che il tuo lavoro è degno della loro attenzione.

Sii positivo e ascolta i feedback dei critici, ma considerali come UNA sola prospettiva o critica riguardo al tuo progetto, prodotto/servizio, che devi considerare e comprendere ma non necessariamente accettare totalmente. Identifica le critiche positive e negative. Filtra le affermazioni positive e negative in base al fulcro della critica. Ignora tutto ciò che sembra distruttivo, sprezzante, irrispettoso o inutile.

Prendi in considerazione ciò che resta. Alcune osservazioni possono essere utili per la valutazione del tuo progetto e puoi riflettere su di esse per migliorare alcuni aspetti del tuo lavoro.

DOMANDE DEL CREATIVE PROJECT CANVAS	LE TUE RISPOSTE <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Chi sostiene i tuoi processi creativi?	
Quale impatto hanno sul progetto?	
Quale impatto hanno su di te?	
Quale impatto hanno sulla tua famiglia?	
Quale impatto hanno sugli altri?	
Chi critica e scoraggia i tuoi progetti imprenditoriali?	



**ELYME**

Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by  
the European Union

Quale impatto hanno sul tuo progetto?	
Quale impatto hanno su di te?	
Quale impatto hanno sulla tua famiglia?	
Quale impatto hanno sugli altri?	
<b>Come potresti aumentare l'impatto positivo e ridurre l'impatto negativo?</b>	

<b>DOMANDE GUIDA</b>	<b>LE TUE RISPOSTE</b> <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
<b>Chi apprezza il tuo talento?</b>	
<b>Chi crede nel tuo potenziale e promuove il tuo lavoro con le altre persone?</b>  <i>Sono i tuoi sostenitori, che supportano e raccomandano te e il tuo lavoro con le altre persone durante il corso della tua carriera.</i>	
<b>Chi esamina criticamente il tuo lavoro e mette in evidenza gli aspetti che considerano positivi e negativi?</b>	

### Attività extra



Questo esercizio ti aiuterà ad esaminare la tua rete sociale. Ti aiuterà ad identificare in che misura la tua rete sociale è ancorata al nuovo ambiente di cui fai parte, o piuttosto riflette il proprio ambiente culturale originale, e include le persone dalle quali puoi trarre beneficio (soprattutto da un punto di vista imprenditoriale). Inoltre, ti aiuterà a capire l'impatto delle diverse strategie di orientamento relazionale ed ad esplorare i potenziali cambiamenti

da attuare nelle tue strategie relazionali.

Questo esercizio si basa sullo STRUMENTO MOMAP<sup>1</sup>.

<sup>1</sup><http://cccc.eu/momap/wp-content/uploads/2013/09/FutureCareerGoals.pdf>

● **Passaggio 1. Disegna la tua galassia sociale**

Disegna la tua galassia sociale: tu sarai il pianeta centrale nella galassia, attorno al quale gravitano altri pianeti, lune e stelle. Gli altri pianeti possono rappresentare persone concrete (ad es. familiari, amici) o gruppi di persone (ad es.: colleghi, ecc.). La distanza dal pianeta centrale rappresenta la regolarità dei contatti, mentre la dimensione del pianeta rappresenta l'importanza delle relazioni. Il contesto culturale sarà rappresentato dai colori dei pianeti: i pianeti (e di conseguenza, le persone) che fanno parte del contesto o dell'ambiente **locale o familiare saranno colorati di blu**, i pianeti che fanno parte del **nuovo ambiente o contesto in rosso** e i pianeti che rappresentano gli sconosciuti che fanno parte del proprio ambiente o contesto locale in verde.

● **Passaggio 2: La costellazione ideale**

Rifletti: sei soddisfatto della galassia che hai disegnato? Vuoi cambiare qualcosa? Prendi un foglio di carta semitrasparente e disegna su di esso altri elementi per far sì che la tua galassia si avvicini maggiormente alla tua costellazione ideale - ovvero alla galassia come dovrebbe apparire - dal tuo punto di vista, pensando a quali attori ti serviranno nelle tue reti, soprattutto dal punto di vista imprenditoriale.

● **Step 3. Discussione di approfondimento**

Analizza la costellazione ideale che hai disegnato e quali sono i cambiamenti principali che puoi osservare dalla costellazione reale a quella ideale.



*Esempio di una Galassia Sociale che potrebbe ispirarti. Puoi scrivere una breve frase su ogni pianeta e disegnare tutti i pianeti che vuoi.*



**ELYME**  
Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by  
the European Union

## Ottenere FEEDBACK dai POTENZIALI CLIENTI

### OTTENERE FEEDBACK



- Chi ti può offrire feedback sul tuo progetto?
- Che uso potresti farne?
- Che cosa bisognerebbe tenere in considerazione?
- Come potrebbero gli altri fornire dei feedback?
- Quanto spesso?
- Come possono gli altri offrire il proprio feedback?
- Come potresti ottenere feedback più utili?

Ottenere feedback: questo tema ti aiuterà ad esplorare strumenti e metodi presenti e potenziali utili per ottenere un feedback riguardo al tuo progetto da tutti coloro che vengono o potrebbero venire in contatto con esso.

È fondamentale imparare a dare significato al tuo prodotto o servizio, e ricevere un feedback dai tuoi potenziali clienti e da tutti coloro che vengono o potrebbero venire in contatto con il tuo progetto attraverso strumenti e metodi appropriati.

### Spunti di riflessione

#### Feedback dalle istituzioni

- Istituzioni Pubbliche (Sindaco o Vicesindaco)
- Istituzioni private (Manager)
- ONG/3° Settore (Manager)
- Rivenditori
- Recensioni sul sito web del beneficiario/destinatario/cliente
- Pubblicazioni/riviste specializzate

#### Feedback da parte di persone che hanno sperimentato il tuo lavoro

- Persone
- Gruppi intergenerazionali / Famiglie
- Visitatori/Spettatori
- Amici
- Membri del Programma Fedeltà
- Utenti del sito web
- Mentori
- Persone con più esperienza
- Blog
- Lavoratori
- Liberi professionisti

### Spunti di riflessione

#### Metodi per ottenere feedback

Conversazioni informali, Sondaggio telefonico, Sondaggio on-line, Focus group, Interviste, Utilizzo di emoticon o altri indicatori immediati, Coinvolgimento sui Social Media, Commenti sulle Bacheche Social.

#### Approcci per ottenere feedback

Personale, Neutrale, Informale, Formale, Individuale, Di Gruppo, Insider-focus/Outsider-focus (Dall'Interno/Dall'Esterno), Divulgazione.

### DOMANDE DEL CREATIVE PROJECT CANVAS

### LE TUE RISPOSTE

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

Chi ti può offrire feedback sul tuo progetto?



**ELYME**

Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by  
the European Union

Che uso potresti farne?	
Che cosa bisognerebbe tenere in considerazione?	
Come potrebbero gli altri fornire dei feedback?	
Quanto spesso?	
Come possono gli altri offrire il proprio feedback?	
Come potresti ottenere feedback più utili?	

<b>DOMANDE GUIDA</b>	<b>LE TUE RISPOSTE</b> <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Chi può darti un feedback?	
Come possono fornirti un feedback?	
Hai bisogno di sviluppare nuove competenze o capacità per questo progetto?	
Come puoi raccogliere feedback (ad es.: tramite una conversazione informale, un sondaggio telefonico o online, un focus group, l'utilizzo di emoticon o altri indicatori immediati, il coinvolgimento sui social media, commenti sulle bacheche social)?	
Che tipo di approccio puoi avere per raccogliere feedback (ad es.: personale, informale, formale, individuale, di gruppo)?	

### *Attività extra*

#### **Il Cliente Ideale**

Un Cliente Ideale aiuta a comprendere e visualizzare meglio il pubblico di riferimento di un'azienda. È un personaggio immaginario e generico che descrive la personalità, gli interessi, le preoccupazioni, gli obiettivi e il comportamento del tuo cliente tipo. Utilizzando questo strumento, sarà più facile prendere decisioni deliberate sul targeting, sull'ottimizzazione e sullo sviluppo del tuo prodotto o servizio.

Aspetti della personalità del tuo Cliente Ideale su cui riflettere:

- **Caratteristiche personali:** le caratteristiche del Cliente Ideale, ovvero nome, età, sesso, professione, stato civile, luogo di residenza, ecc.
- **Personalità:** qual è la personalità del tuo Cliente Ideale? È introverso o estroverso? Prende decisioni ponderate o usa l'intuito?
- **Obiettivi:** cosa vuole ottenere e realizzare, e quali sono gli obiettivi del tuo Cliente Ideale?
- **Frustrazioni:** quali sono le ragioni per cui il tuo Cliente Ideale è infelice e cosa gli manca nella vita?
- **Biografia:** quali sono gli aspetti importanti che caratterizzano il tuo Cliente Ideale?
- **Interessi:** quali hobby e passioni (oltre al lavoro) ha il tuo Cliente Ideale?
- **Canali preferiti:** quali sono i canali che il tuo Cliente Ideale utilizza per entrare in contatto con le organizzazioni e le aziende?
- **Brand:** quali sono i brand (o marchi) che il tuo Cliente Ideale acquista e a cui è fedele?

Esempio:

CLIENTE IDEALE			nome <u>Carol</u>
<p><b>personalità</b></p>  <p>Carol è single, ha 45 anni e due figli. Lavora part-time in un supermercato. Vive con la famiglia in un piccolo appartamento in affitto.</p>	<p><b>preoccupazioni</b></p> <p>Il tempo è prezioso per lei e non le piacciono le perdite di tempo. A volte si preoccupa per eventuali imprevisti finanziari.</p>	<p><b>obiettivi</b></p> <p>Anche se ha pochi soldi, Carol cerca di costruire un ambiente sicuro e tranquillo in cui i suoi figli possano vivere.</p>	
<p><b>interessi</b></p> <p>A Carol piace aiutare la scuola dei suoi figli in ogni modo possibile.</p>	<p><b>stile di vita</b></p> <p>Una sera a settimana riesce a dedicarsi all'aerobica, lasciando i figli a casa dei nonni.</p>	<p><b>abitudini d'acquisto</b></p> <p>Carol fa spesso shopping online, poiché è veloce e può acquistare ciò che le serve in qualsiasi momento.</p>	
data _____			<b>BUSINESS MAKE OVER</b>



## CLIENTE IDEALE

nome \_\_\_\_\_

personalità	preoccupazioni	obiettivi
interessi	stile di vita	abitudini d'acquisto

data \_\_\_\_\_

**BUSINESS**  
MAKEOVER



**E L Y M E**

Entrepreneurial Labs for Young Migrants

## Facilita l'ACCESSO al tuo progetto



Co-funded by  
the European Union

**ACCESSO DEGLI ALTRI AL TUO PROGETTO**  
- Chi ha la possibilità di accedere e sperimentare il tuo progetto?  
- Dove?  
- Quando?  
- Quanto spesso?  
- In che modo gli altri possono accedere al tuo progetto?  
- In che modo gli altri possono chiederti di accedere al tuo progetto?  
- In che modo puoi migliorare l'accesso al tuo progetto?

Accesso degli altri al tuo progetto: questo tema ti aiuterà ad analizzare come gli altri possano accedere al tuo progetto.

Per aumentare il successo del tuo progetto imprenditoriale, imparerai come e attraverso quali canali efficaci e personalizzati (canali online, fisici, ecc.) le persone interessate, il tuo potenziale pubblico/clienti, gli stakeholder, gli sponsor ecc. possano accedere al tuo progetto.

### Spunti di riflessione

#### Online

Social media (Facebook, Instagram), sito web, streaming, video-on-demand.

#### Fisici

Spazi di co-working, interazione dal vivo, ambienti o contesti lavorativi o locali/sedi fisiche, autorità pubbliche, aziende private, circuiti indipendenti e mainstream.

#### Entrambi

Passaparola, cercare e raggiungere le persone interessate, marketing, pubblicità e promozione, recensioni, testimonianze e raccomandazioni, precedenti clienti o membri del pubblico di riferimento, portfolio, turismo, incoraggiare la partecipazione, adattarsi in modo da soddisfare diverse persone, sviluppare il proprio progetto in modo che si adatti a diversi stili e forme d'arte.

#### Altri suggerimenti...

- Individua eventuali problematiche relative al modo in cui hai cercato di raggiungere il pubblico/i clienti di cui hai bisogno o che volevi raggiungere.

- Trova una persona che ti aiuti nella comunicazione o nella promozione.

- Cerca di tracciare un profilo e di scoprire chi sono i clienti e chi è il pubblico di riferimento più probabile per il tuo lavoro.

- Trova qualcuno che svolga un lavoro/attività simili e identifica chi è il suo pubblico/chi sono i suoi clienti.

- Scopri come chi svolge un lavoro simile al tuo attira i suoi clienti e acquisisce un suo pubblico.

- Testa altre opzioni e raccogli opinioni su come parlare/presentare alle persone il tuo prodotto/servizio o su come vendere il tuo prodotto/servizio.

- Scopri chi ha visitato il tuo sito web utilizzando Google Analytics o simili strumenti.

- Raccogli feedback su come le persone hanno avuto accesso al tuo lavoro durante lo svolgimento delle tue mansioni.

#### Altre domande...

- Puoi adattare il tuo lavoro/prodotto in modo da poterlo realizzare sul posto di fronte al tuo pubblico/ai tuoi clienti?

- Come puoi rendere il tuo lavoro comprensibile a chiunque?

- Quali sono i vari modi per esporre/mostrare ad altri il tuo progetto o per rendere il tuo progetto "più grande" e avere un impatto maggiore?

- Come puoi limitare l'accesso al tuo lavoro per renderlo più redditizio dal punto di vista finanziario?

### Spunti di riflessione



**ELYME**  
Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by  
the European Union

<b>DOMANDE DEL CREATIVE PROJECT CANVAS</b>	<b>LE TUE RISPOSTE</b> <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Chi ha la possibilità di accedere al tuo progetto? Chi ha la possibilità di sperimentare il tuo progetto?	
Dove?	
Quando?	
Quanto spesso?	
In che modo gli altri possono accedere al tuo progetto?	
In che modo gli altri possono chiederti di accedere al tuo progetto?	
In che modo puoi migliorare l'accesso al tuo progetto?	

<b>DOMANDE GUIDA</b>	<b>LE TUE RISPOSTE</b> <i>(scrivi al massimo 3 risposte/osservazioni per ogni domanda)</i>
Quali sono i diversi modi e luoghi/canali attraverso i quali gli altri possono accedere al tuo progetto o venirne a conoscenza?	
On-line, nei luoghi pubblici, tramite le pubblicazioni/riviste specializzate, tramite la radio/la televisione ecc. ...	



**ELYME**  
Entrepreneurial Labs for Young Migrants

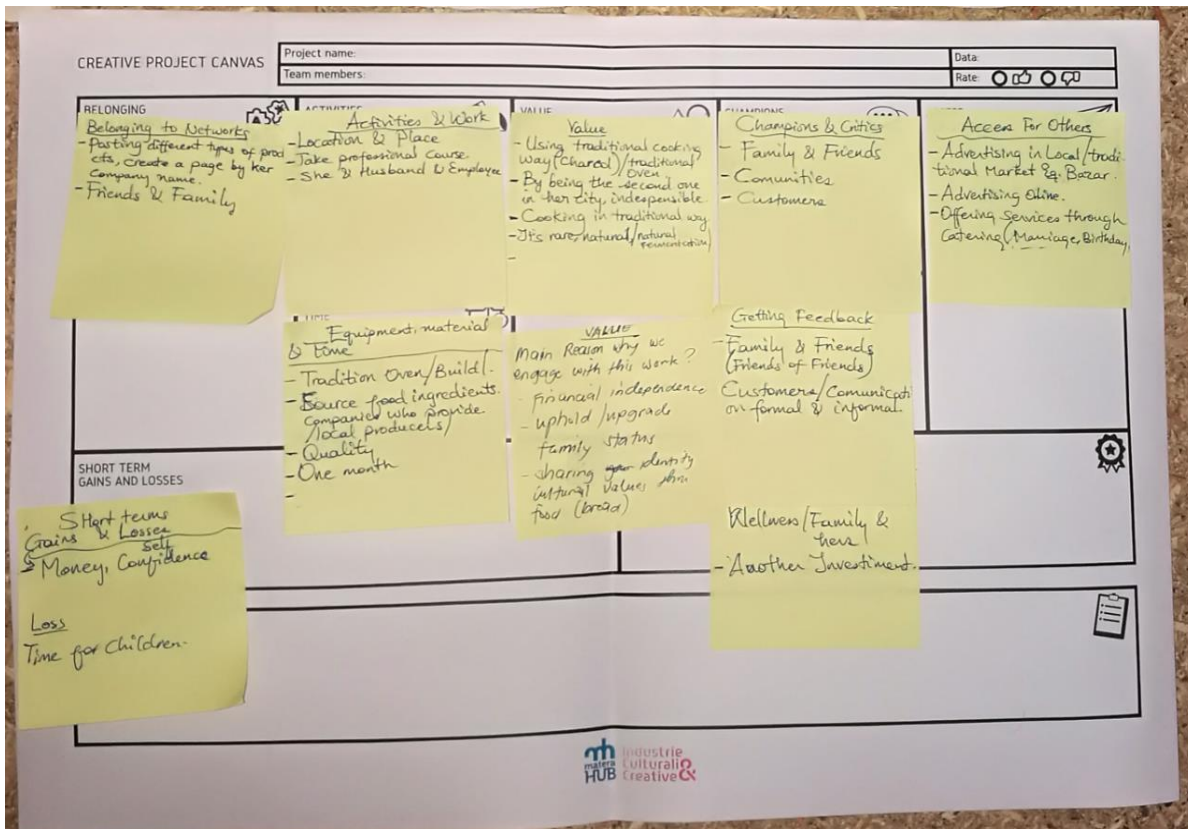


Co-funded by  
the European Union

## Metti insieme tutti i tasselli per costruire il tuo Creative Project Canvas

Ora che hai elaborato tutti i contenuti rispondendo alle domande e seguendo le linee guida di tutti i 9 temi, sei pronto ad assemblare il tutto e a costruire davvero il tuo Creative Project Canvas.

Qui di seguito puoi osservare un esempio di Creative Project Canvas, elaborato da un **team di donne migranti durante una settimana di formazione a Parigi** nell'ambito del **progetto europeo Kaleidoscope** (mirato a promuovere l'imprenditoria femminile per le donne migranti attraverso la creatività e la cultura).



Rispondendo a tutte le domande chiave elencate in ogni tema, esse hanno costruito il loro Creative Project Canvas e hanno potuto visualizzare una panoramica chiara ed essenziale del loro progetto creativo/della loro idea creativa.



**ELYME**

Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by  
the European Union

Prima di costruire il tuo Creative Project Canvas, compila la scheda sottostante, UNA PANORAMICA DELLA MIA ATTIVITÀ: uno strumento preliminare che illustra la tua attuale situazione personale e professionale. Compilalo inserendo dati e informazioni riguardanti la tua attività attuale, te stesso, le tue prospettive personali e professionali e la tua situazione finanziaria.

### UNA PANORAMICA DELLA MIA ATTIVITÀ

Questo strumento di riflessione preliminare ti permetterà di visualizzare la tua attuale situazione personale e professionale. Compilalo e usalo per costruire il tuo Creative Project Canvas.

#### DESCRIZIONE GENERALE DELLA TUA ATTIVITÀ

Nome dell'azienda:

Tipo di attività (*free-lance, partnership, ecc.*):

Settore:

Tipologia di clienti:

La tua missione aziendale:

**Scrivi al massimo 6 righe su te stesso, che includano la tua età e una descrizione della tua vita personale (famiglia, hobby, interessi, attività sociali - vita professionale)**

**Scrivi al massimo 6 righe che descrivano il tuo patrimonio finanziario personale e professionale, includendo un potenziale supporto familiare e/o sociale, governativo, ecc.**



**ELYME**  
Entrepreneurial Labs for Young Migrants



Co-funded by  
the European Union

Ora sei pronto a costruire il tuo Creative Project Canvas.

1. Scrivi 3 brevi risposte/osservazioni su un post-it per ciascuno dei 9 temi, come se scrivessi una lista.
2. Metti insieme tutti i post-it e presenta il tuo Creative Project Canvas agli altri.
3. Hai a disposizione 30 minuti per assemblare il tuo Creative Project Canvas e 5 minuti per presentarlo agli altri.

<b>CREATIVE PROJECT CANVAS</b>		Nome del progetto:		Data:	
		Membri del team:		Voto: <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
RETI DI CONTATTI	ATTIVITÀ E LAVORO	VALORE OFFERTO	SOSTENITORI E CRITICI	ACCESSO DEGLI ALTRI AL TUO PROGETTO	RICEVERE FEEDBACK
	ATTREZZATURE, MATERIALI E TEMPI				
PROFITTI E PERDITE A BREVE TERMINE			RICOMPENSE A LUNGO TERMINE		
REVISIONARE, TROVARE SOLUZIONI, PROPORSI DI CREARE E PIANIFICARE.					

## Ultimo passaggio: la sostenibilità economica del tuo progetto imprenditoriale

Ora che gli elementi principali del tuo progetto imprenditoriale sono stati chiarificati e sono al loro posto, c'è un ultimo passo da fare per verificare che il tuo progetto sia effettivamente realistico e attuabile! In altre parole, **la tua idea imprenditoriale è finanziariamente sostenibile?**

Prima di avviare la propria attività, e di lanciare il proprio business nel mondo degli affari, è fondamentale per il tuo successo personale e imprenditoriale valutare se la tua idea aziendale sia realizzabile: in un contesto commerciale, **la fattibilità (o la sostenibilità/attuabilità) si riferisce alla capacità di un'azienda di esistere, di essere redditizia e di crescere ad un livello sostenibile.**

Come si determina se la propria idea imprenditoriale sia realizzabile o meno?

Molte idee di prodotti e servizi sembrano fornire un grande valore per il cliente. Tuttavia, non è importante soltanto offrire un grande valore per il consumatore, ma bisogna anche considerare la redditività dell'azienda a lungo termine, un fattore di vitale importanza che permette che l'azienda rimanga in funzione. In qualità di imprenditore, prima di fare il grande passo e avviare la tua attività, è necessario eseguire alcuni controlli relativi alla fattibilità, per sapere se si deve procedere o meno all'avvio di una propria attività. Valutare la sostenibilità della tua idea o delle tue idee imprenditoriali è fondamentale se stai pensando di avviare un'attività.

Vi sono diversi modi per valutare la fattibilità della tua piccola idea imprenditoriale, ma prima di tutto dovresti porti le seguenti domande.

- *Di quanti soldi avrò bisogno per far fronte alle spese di sostentamento?*
- *Quanto tempo dopo aver avviato la tua attività pensi che riuscirai ad effettuare la prima vendita?*
- *Di quanti soldi avrai bisogno per avviare un'attività?*
- *Come intendi finanziare l'attività durante la fase di avvio?*
- *Stima i costi fissi e variabili.*
- *Qual è il prezzo che i tuoi clienti dovrebbero pagare per i tuoi prodotti e servizi?*
- *Quali sono le tue previsioni di vendita?*
- *Qual è il tuo punto di pareggio?*
- *Quanto tempo ci vorrà per raggiungere un volume di vendite tale da poter essere in pareggio?*
- *Di quanto capitale circolante avrai bisogno per sostenere le tue attività?*
- *Ritorno sull'investimento*
- *Analisi dei flussi di cassa*

Queste sono solo alcune delle domande che dovrai porti e delle ricerche che dovrai fare per determinare se la tua idea imprenditoriale sia sostenibile o meno. Il modo migliore per rispondere esaurientemente a queste domande sulla fattibilità della tua idea imprenditoriale è attraverso un'attenta ricerca.

Leggi questo interessante articolo sui [17 modelli di business da cui prendere esempio \(o da copiare\)](#) di [Filippo Scorza](#) (nota: clicca sul pulsante "Traduci" -in basso a sinistra- e seleziona l'icona della bandiera inglese per leggere l'articolo in inglese).