

ELYME Pre-startup livello 1

SESSIONE 3: PRESENTARE LA TUA IDEA PER
OTTENERE DEI FEEDBACK

L'ultimo passaggio per generare la tua idea imprenditoriale!



**BENVENUTI ALLA TERZA ED ULTIMA
SESSIONE DI LIVELLO 1 PRE-STARTUP
DEL LABORATORIO IMPRENDITORIALE
ORIENTATO AI MIGRANTI.**

I passaggi principali che intraprenderemo durante questa sessione sono:



INDICE

Perché io? Perché quest'idea qui e ora?	3
Il valore della mia idea è...	5
Quest'idea offre...	6
Schede di esercizi sulle Dichiarazioni della Missione e della Visione della tua idea imprenditoriale	7
Come ottenere feedback riguardo la tua idea imprenditoriale	9
È tempo di presentare la tua idea imprenditoriale	11
Fai il test di Autovalutazione delle Competenze del Quadro EntreComp (FINE)	14

PERCHÉ IO? PERCHÉ QUEST'IDEA QUI E ORA?

QUAL È LO SCOPO FINALE DELLA TUA IDEA IMPRENDITORIALE? QUAL È L'OBBIETTIVO?

Ora che hai messo ordine nei tuoi pensieri, e individuato la migliore idea imprenditoriale per te, dovrai avere ben chiare le tue ragioni, le tue intenzioni e le motivazioni che ti hanno spinto a fare della tua idea imprenditoriale un progetto imprenditoriale reale.

Ora, è il momento di arrivare al cuore della tua idea imprenditoriale.

L'obiettivo è quello di mettere in chiaro la tua idea imprenditoriale in modo da poterla descrivere con una sola frase... Una sola frase?

Potresti pensare che sia impossibile - la tua idea imprenditoriale è molto più di questo! Tuttavia, questo tipo di esercizio ti aiuterà ad essere veramente, veramente specifico e ti costringerà ad articolare chiaramente il modo in cui stai creando valore e per chi, semplicemente dichiarando quali sono la **VISIONE E LA MISSIONE DELLA TUA IDEA DI PROGETTO IMPRENDITORIALE**, ad es.: "La mia azienda, __, sta sviluppando (un'offerta definita) per aiutare (un pubblico definito) a (risolvere un problema) con (“ingrediente segreto”)).

Infatti, sviluppare la visione e la missione della tua idea di progetto imprenditoriale potrebbe essere più facile di quello che pensi, se ti lascerai guidare da noi in questo percorso e nelle relative fasi principali descritte di seguito.



PERCHÉ

Il primo passaggio da intraprendere è immaginare, cioè pensare allo scopo della tua attività, "il Perché", che ti aiuterà a mettere molte cose in prospettiva.

COSA

Poi passa alla tua missione, che darà forma ai tuoi obiettivi per il tuo business: "cosa fai?", "cosa fai meglio di altre aziende?", "cosa distinguerà la tua azienda dalle altre?"

ATTIVITÀ

Poi si può passare alle azioni e a tutte le attività. Per ogni obiettivo, dovrai articolare le attività che tu e la tua azienda intraprenderete per raggiungerli.

ATTUARE

Una volta fatto tutto ciò, è tempo di mettersi all'opera: svolgi ciò che devi, utilizzando le tempistiche e le scadenze, per il raggiungimento di ogni traguardo.

**Ecco un esempio: la missione e la
visione di IKEA**

L'ATTIVITÀ DI IKEA

Ikea è una compagnia che progetta e vende elettrodomestici, mobili predisposti per il montaggio e accessori per la casa.

LA MISSIONE DI IKEA

Offrire una vasta gamma di elementi d'arredo per la casa di ottima qualità e durabilità, di design e funzionali, a prezzi così bassi che la maggior parte delle persone possano permettersi di comprarli.

LA VISIONE DI IKEA

La visione di IKEA è creare una vita quotidiana migliore per la maggioranza delle persone.



IKEA

Il valore

Il valore della mia idea è...



Il valore della tua idea imprenditoriale: questo è ciò che dovrei comunicare nella tua dichiarazione della visione. Ma che cos'è?

La dichiarazione della visione:

- *descrive ciò che si vuole realizzare*
- *chiarisce alle persone sia all'interno che all'esterno dell'azienda quali sono i valori dell'azienda o ciò che l'azienda tiene in alta considerazione*
- *è fonte di ispirazione, motiva le persone e stimola le aspirazioni*

Quando si elabora la propria dichiarazione della visione, bisognerebbe cercare di rispondere a questa domanda: se la mia azienda dovesse raggiungere tutti i suoi obiettivi strategici, come sarebbe tra 10 anni?

Tieni a mente i seguenti suggerimenti mentre crei la tua dichiarazione della visione:



Dovrebbe ispirare e stimolare le aspirazioni, motivare

Idealmente, la dichiarazione dovrebbe essere non più lunga di una frase e non dovrebbe spiegare come la visione verrà realizzata.

Cosa c'è di unico nel fare affari con te/con il tuo marchio (o brand)?
Come descriverebbero i tuoi clienti il tuo marchio?
Dove vuoi che la tua azienda arrivi tra cinque anni?

DI SEGUITO, ALCUNE DICHIARAZIONI DELLA VISIONE DI ALCUNE NOTE AZIENDE:

- *CREATIVE COMMONS: REALIZZARE IL PIENO POTENZIALE DI INTERNET - ACCESSO UNIVERSALE ALLA RICERCA E ALL'ISTRUZIONE, PIENA PARTECIPAZIONE ALLA CULTURA - PER GUIDARE UNA NUOVA ERA DI SVILUPPO, CRESCITA E PRODUTTIVITÀ.*
- *MICROSOFT (ALLA SUA FONDAZIONE): UN COMPUTER SU OGNI SCRIVANIA E IN OGNI CASA.*

MISSIONE

Quest'idea offre...

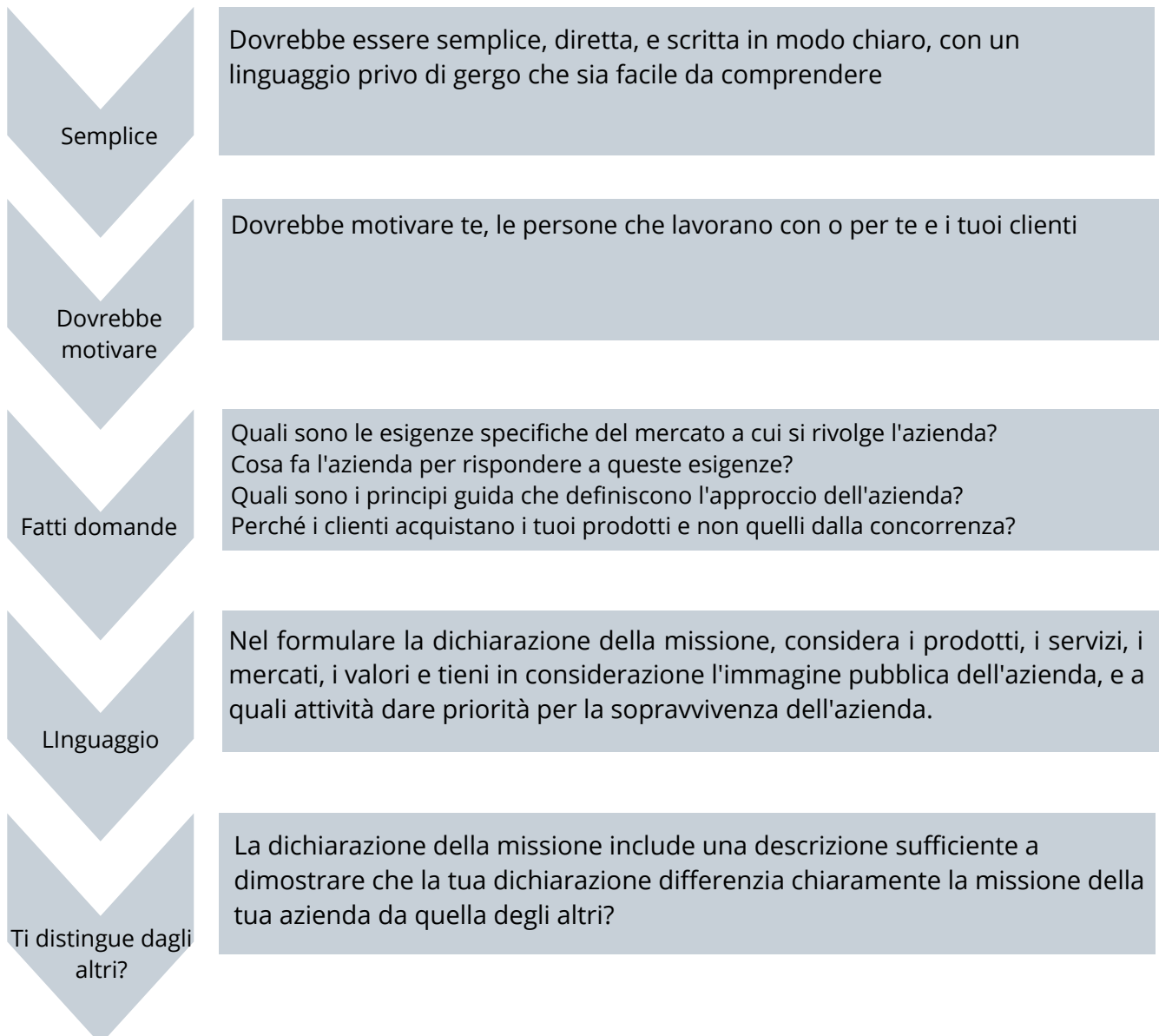


Il "perché" della tua attività, lo scopo fondamentale della tua attività: questo è ciò che dovresti comunicare nella tua dichiarazione della missione. Ma che cos'è?

La dichiarazione della missione:

- spiega il perché dell'esistenza dell'azienda e ne supporta la visione
- descrive ciò che l'azienda fa e quali sono i suoi obiettivi generali e ciò che si prefigge
- si focalizza sul soddisfare i bisogni dei clienti spiega "Quali" esigenze del cliente l'azienda sta cercando di soddisfare
- spiega "Come" l'azienda servirà i suoi clienti
- serve da guida e serve a comunicare lo scopo dell'azienda ai dipendenti, ai clienti, ai fornitori e alle altre parti interessate

Tieni a mente i seguenti suggerimenti mentre crei la tua dichiarazione della missione:



DI SEGUITO, ALCUNE DICHIARAZIONI DELLA MISSIONE DI ALCUNE NOTE AZIENDE:

- *LIFE IS GOOD: DIFFONDERE IL POTERE DELL'OTTIMISMO.*
- *AMERICAN EXPRESS: LAVORIAMO DURAMENTE OGNI GIORNO PER RENDERE AMERICAN EXPRESS IL MARCHIO DI SERVIZI PIÙ RISPETTATO AL MONDO.*
- *IKEA: CREARE UNA VITA QUOTIDIANA MIGLIORE PER LA MAGGIORANZA DELLE PERSONE.*

Schede di esercizi sulle Dichiarazioni della Missione e della Visione della tua idea imprenditoriale

Prima di tutto, esaminiamo alcuni punti chiave che ti guideranno durante la creazione delle Dichiarazioni della Missione e della Visione della tua idea imprenditoriale.

DOMANDE A CUI RISPONDERE

DICHIARAZIONE DELLA VISIONE

DICHIARAZIONE DELLA MISSIONE

Generale

- Perché esiste/dovrebbe esistere la tua attività?
- Dove ti vedi nel futuro?
- Quali sono i tuoi valori e i tuoi progetti a lungo termine?
- Come vuoi che la società percepisca la tua azienda?

Quali sono le tue responsabilità e i tuoi obblighi nei confronti dei tuoi clienti?
Qual è la tua cultura aziendale?
Come metterai in pratica la tua visione?

Periodo di tempo

Tra 3 – 10 anni (o più).

Nel presente, e tra 1 – 5 anni.

Finalità

Indirizza le principali decisioni aziendali. Aiuta a costruire la dichiarazione della missione e a definire gli obiettivi gestionali.

Aiuta a dirigere le operazioni e i processi decisionali giornalieri. Serve da guida in termini di servizio clienti e di obiettivi.

Punti chiave

La tua dichiarazione della visione dovrebbe fornire ai clienti, ai partner, ai futuri dipendenti e alla società un'immagine chiara dello scopo, dell'obiettivo della tua azienda. La cultura aziendale e i valori della tua azienda dovrebbero essere chiari e ben definiti nella tua dichiarazione della visione, poiché non cambierà molto nel tempo (lascia però dei margini di crescita).

La tua dichiarazione della missione dovrebbe differenziarti da altre aziende simili. Perché la tua idea è migliore?
Come fornirai prodotti attuali o servizi di qualità superiore?
La dichiarazione della missione può cambiare in base ai cambiamenti di mercato o all'espansione della tua attività.

Struttura del testo

Per comunicare e trasmettere la tua visione usa parole d'effetto, forti, vivide. Una dichiarazione della visione dovrebbe essere pratica, concreta e stimolante ed ispirare le persone.

Sii conciso nella tua dichiarazione della missione. Comunica e sintetizza la tua idea principale attraverso poche frasi efficaci e d'effetto.



Scheda sulla Dichiarazione della Visione della tua idea imprenditoriale

SCHEDA: SVILUPPARE UNA DICHIARAZIONE DELLA VISIONE

Suggerimento: è possibile utilizzare la seguente scheda per stilare la propria Dichiarazione della Visione aziendale. Rispondi alle domande, scrivi le tue risposte e dopo aver generato idee, sintetizzale e inseriscile nella tua Dichiarazione della Visione aziendale.

Che cosa vorresti che diventasse la tua azienda? (La migliore in... La leader nel settore del... Riconosciuta a livello nazionale per...)

A cosa vorresti che la tua azienda puntasse? (Al costruire un'ottima reputazione? Ad un alto livello di eccellenza?)

Come vorresti che fosse la tua azienda in futuro?

Integra le informazioni di cui sopra e scrivi la tua Dichiarazione della Visione aziendale:



Scheda sulla Dichiarazione della Missione della tua idea imprenditoriale

SCHEDA: SVILUPPARE UNA DICHIARAZIONE DELLA MISSIONE

Suggerimento: è possibile utilizzare la seguente scheda per stilare la propria Dichiarazione della Missione aziendale. Rispondi alle domande, scrivi le tue risposte e dopo aver generato idee, sintetizzale e inseriscile nella tua Dichiarazione della Missione aziendale.

Quali sono le principali mansioni e attività svolte dalla tua azienda?

Perché svolgi queste attività? Qual è lo scopo della tua azienda?

Per chi l'azienda svolge le proprie attività?

Integra le informazioni di cui sopra e scrivi la tua Dichiarazione della Missione aziendale:

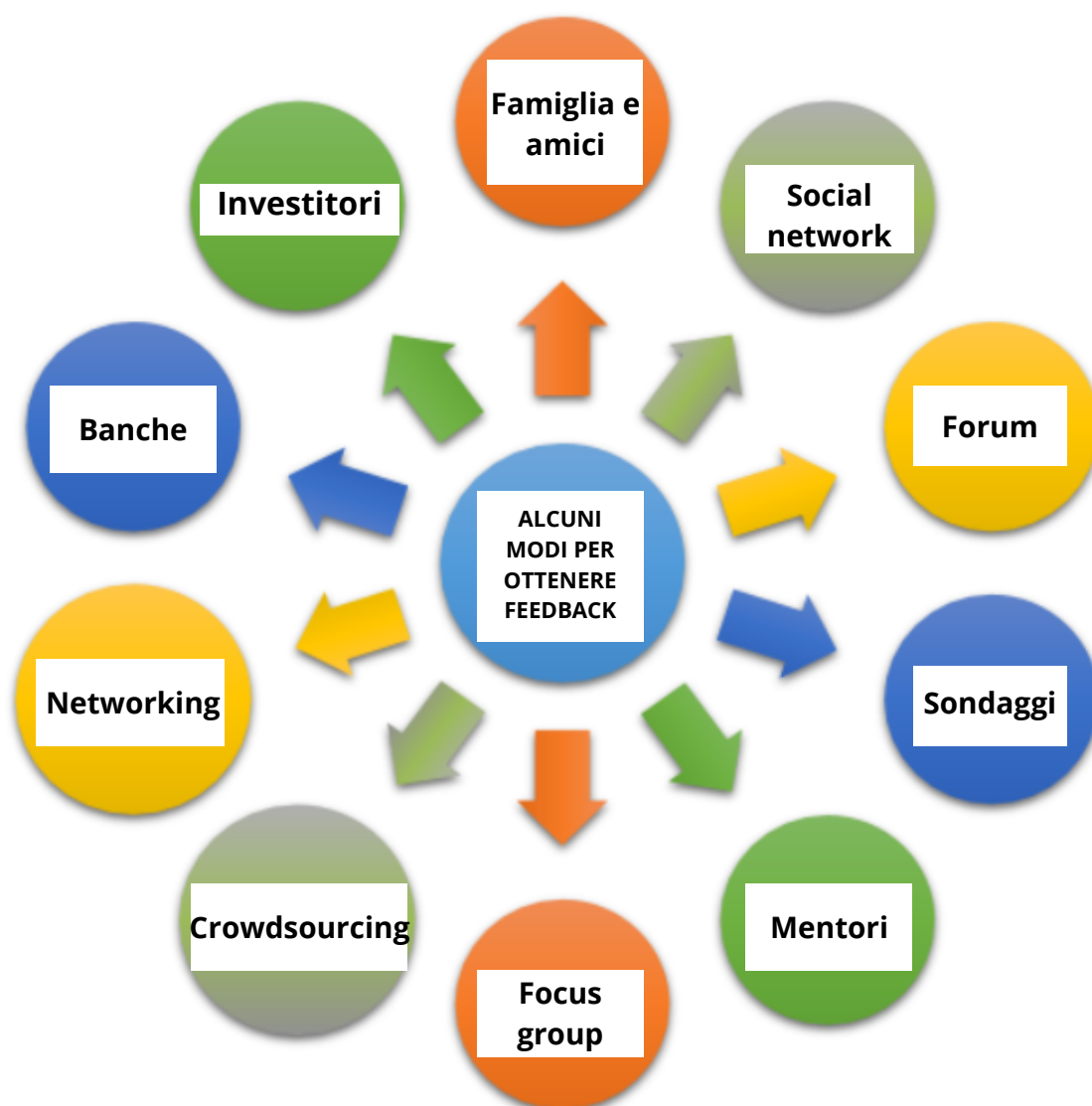
COME OTTENERE FEEDBACK RIGUARDO LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE

Sei molto vicino alla fine del processo. Raccogli i commenti e i feedback delle persone coinvolte nella fase di "prototipazione" (potrebbero essere feedback sottoforma di commenti testuali, immagini, video, interviste, ecc.).

Ora è il momento di chiedere alle persone che fanno parte della tua comunità cosa pensano del "prototipo" della tua idea di progetto imprenditoriale! Prova a spiegare loro che stai cercando di definire un'idea imprenditoriale e che vorresti che ti dicessero, tramite il loro feedback, se dovresti apportare delle modifiche. Dopo aver presentato loro il tuo prototipo o la tua idea, fai loro le seguenti domande (e/o le tue, se vuoi).

Domanda	Intervistato 1 - Risposte	Intervistato 2 - Risposte	Intervistato 3 - Risposte
Cosa ti piace del mio prodotto/servizio?			
Come posso migliorare questo prodotto/servizio?			
Hai delle domande o vuoi dei chiarimenti?			
Quali sono i punti deboli del mio prodotto/servizio/idea/progetto?			
Quando osservi questo prodotto/servizio, che cosa spicca e che cosa ti è venuto in mente?			
Acquisteresti subito il prodotto?			

SUGGERIMENTI UTILI



Articoli interessanti:

- [41 Modi per Ottenere Feedback riguardo al tua Idea o Prodotto nel 2019](#)
- [10 fonti di feedback per la tua idea imprenditoriale](#)

È TEMPO DI PRESENTARE LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE

Dopo aver rivisto, adattato, verificato e/o modificato la tua idea di progetto imprenditoriale, è il momento di presentarla al tuo pubblico!

Di seguito troverai alcuni consigli utili per presentare la tua idea. Segui queste regole d'oro!



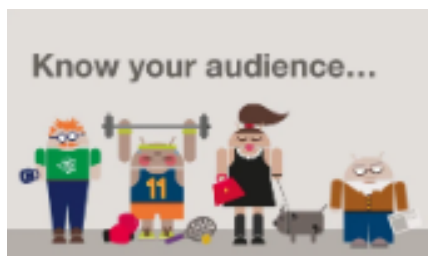
Non complicare le cose!

1. Non complicare le cose: la tua presentazione dovrebbe essere **SEMPLICE** e **BREVE**:

La tua presentazione non dovrebbe durare più di 5 minuti e dovresti usare un linguaggio semplice ed efficace. Se intendi utilizzare presentazioni in Power Point, sintetizza la tua idea di progetto imprenditoriale in una presentazione di non più di 10/15 diapositive, con poche parti testuali.

2. Considera **A CHI TI STAI RIVOLGENDO**:

Pensa a quello che vuoi ottenere. Sii risoluto e mostra al tuo pubblico che sai esattamente che cosa vuoi, che cosa cerchi e cosa vuoi comunicare. Chiedi prima ai tuoi interlocutori se hanno tempo da dedicarti: assicurati di non sprecare il loro tempo, o il tuo.



Conosci il tuo pubblico



3. Affronta il Problema, la Questione e/o il Bisogno:

Indica il problema presente, la questione e/o il bisogno a cui bisogna rispondere, ed esponilo in una frase semplice e in modo chiaro, e poi presenta la tua soluzione. Considera il tuo pubblico, e le ricerche che hai fatto sui concorrenti.

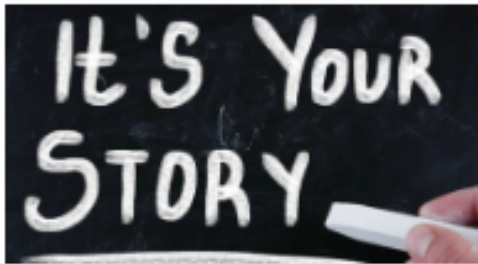


Affronta il problema



4. Perché il tuo approccio è unico?

Evidenzia l'unicità della tua proposta di vendita: è fondamentale mostrare che stai operando differenziandoti da tutti gli altri. Anziché limitarti a sottolineare tutte le tue caratteristiche uniche, mettile in mostra tramite lo storytelling, per coinvolgere ulteriormente il tuo pubblico.



5. Racconta una storia che rimanga impressa:

Racconta la tua storia, così da fare in modo che il pubblico si ricordi di te.


È la tua storia

SCEGLI ALCUNE PAROLE CHIAVE CHE DESCRIVANO IL TUO PROGETTO, E RIASSUMILO CON UNA BREVE FRASE, IN MODO DA FAR CONOSCERE AL TUO PUBBLICO I TUOI OBIETTIVI IN MODO RAPIDO E CHIARO!

Gli elementi principali di una buona presentazione (o pitch) sono:

» Un breve testo, sintentico ed efficace, che può essere utilizzato sia per un post su Facebook che come presentazione sul tuo sito web.

» Scegli un titolo per il tuo progetto e trova uno slogan accattivante!



>>Una breve frase che descriva il tuo progetto,
i tuoi obiettivi e i possibili vantaggi per il tuo potenziale partner. Puoi utilizzare questa frase per presentare il tuo progetto agli amici, in un luogo pubblico, quando ti trovi in ascensore o in metropolitana... ovunque tu possa incontrare un partner o uno sponsor importante!

*Anche tu devi saper essere un buon ascoltatore!
Mettiti nei panni del tuo pubblico: in questo modo comunicherai e presenterai agli altri più efficacemente la tua idea o il tuo progetto: le tue parole, il tuo discorso, la tua presentazione, la tua mappa mentale e tutti gli strumenti offline e online risulteranno più chiari e saranno più utili per ogni parte significativa del progetto.*

Fai il test di Autovalutazione
delle Competenze del Quadro
EntreComp (FINE)

Valuta le tue competenze, dando un voto ad ogni competenza elencata di seguito e descritta nella tabella sottostante, e confronta i tuoi risultati con i risultati del test compilato nella primissima sessione per auto-valutare i tuoi progressi.

ELYME Pre-startup 1 - SESSIONE 3

*Test di Autovalutazione delle Competenze del Quadro
Entrecomp*

**1 - Non
posso
farlo**

**2 - Avrei
bisogno di
molto aiuto
per farlo**

**3 - Potrei
farlo con un
po' di aiuto**

**4 - Potrei
essere in grado
di farlo da solo**

**5 - Posso
sicuramen
te farcela
da solo**

Competenza	Definizione	Il tuo voto da 1 a 5
<p>1</p> <p>Individuare le Opportunità: usa la tua immaginazione e le tue capacità per identificare opportunità e creare valore</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Riesci a individuare le opportunità adatte per creare valore nel mondo che ti circonda? • Vedi intorno a te delle problematiche che devono essere risolte? 	
<p>2</p> <p>Creatività: sviluppa idee creative e mirate</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Riesci a trovare modi nuovi ed innovativi per risolvere un problema? • Sai generare idee nuove, differenti, che creano valore? 	
<p>3</p> <p>Visione: lavora verso la tua visione del futuro</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Riesci ad immaginare cosa vuoi realizzare in futuro? • Sai quali passaggi dovrai intraprendere per raggiungere quel futuro? • Riesci a visualizzare la strada da seguire, così da guidare i tuoi sforzi e le tue azioni nella giusta direzione? 	
<p>4</p> <p>Valorizzare le Idee: sfrutta al meglio idee e opportunità</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sai esprimere un giudizio sul tipo di valore che un'idea può avere, ad esempio, un valore sociale, culturale e/o economico? • Sai come ottenere il massimo valore da un'idea? 	
<p>5</p> <p>Pensiero Etico e Sostenibile: valuta le conseguenze e l'impatto delle idee, delle opportunità e delle tue azioni</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sei in grado di valutare le conseguenze di un'idea, ad esempio, sulla comunità, sulla società, sull'ambiente e sull'economia? • Sai come valutare se un'idea imprenditoriale è sostenibile, cioè se può durare a lungo termine? • Agisci in modo responsabile nelle azioni che intraprendi? 	
<p>6</p> <p>Auto-Consapevolezza & Auto-Efficacia: credi in te stesso e continua ad evolverti</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hai delle aspirazioni e degli obiettivi? • Sai quali sono i tuoi punti di forza e i tuoi punti deboli? • Credi di avere la capacità di plasmare il tuo futuro, anche se la situazione è difficile? 	

	Competenza	Definizione	Il tuo voto da 1 a 5
7	Motivazione & Perseveranza: rimani concentrato e non mollare	<ul style="list-style-type: none"> • Se hai un'idea, sei determinato a metterla in pratica? • Sei disposto ad essere paziente e a continuare a cercare di realizzare la tua idea? • Sei in grado di rimanere motivato anche quando lavori sotto pressione o quando le cose si fanno difficili? 	
8	Mobilizzazione delle Risorse: raccogli e gestisci le risorse necessarie	<ul style="list-style-type: none"> • Sai come ottenere e gestire le diverse risorse necessarie per realizzare un'idea? • Sei in grado e disposto a chiedere aiuto o a cercare l'aiuto necessario per portare a termine un compito o un'azione? 	
9	Cultura Finanziaria ed Economica: sviluppare know-how finanziario ed economico	<ul style="list-style-type: none"> • Sai stimare i costi necessari per mettere in pratica la tua idea? • Sai creare un piano finanziario? • Sai gestire le finanze in modo tale da assicurarti che un'azione duri nel tempo a lungo termine? 	
10	Mobilizzare gli Altri: ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri	<ul style="list-style-type: none"> • Sai comunicare le tue idee agli altri? • Sai ispirare ed entusiasmare gli altri con le tue idee? • Sai persuadere gli altri a fornire il supporto di cui hai bisogno per mettere in pratica un'idea? 	
11	Prendere l'Iniziativa: fallo	<ul style="list-style-type: none"> • Sei una persona disposta ad affrontare nuove sfide? • Sei una persona disposta a sperimentare nuove idee? • Sei in grado di lavorare in modo indipendente per raggiungere i tuoi obiettivi, attenerti alle tue intenzioni e svolgere le mansioni che hai pianificato? 	
12	Pianificazione & Gestione: dare priorità, organizzare e dare seguito	<ul style="list-style-type: none"> • Ti poni degli obiettivi? • Sei bravo a pianificare le priorità e a progettare un piano d'azione? • Sai adattarti facilmente ai cambiamenti nei tuoi piani in caso di necessità? 	
17			

	Competenza	Definizione	Il tuo voto da 1 a 5
13	Affrontare l'Incertezza, l'Ambiguità e il Rischio: prendere decisioni che riguardano l'incertezza, l'ambiguità e il rischio	<ul style="list-style-type: none"> • Sei a tuo agio nel prendere decisioni quando la situazione è incerta o hai poche informazioni a disposizione? • Sai soppesare i rischi e i benefici derivanti dall'intraprendere diverse azioni? • Sei a tuo agio in situazioni in cui le circostanze cambiano rapidamente? 	
14	Lavorare con gli Altri: collaborare, fare squadra e creare network	<ul style="list-style-type: none"> • Sei a tuo agio nel lavorare con gli altri su progetti di gruppo? • Ti piace incontrare e fare networking con nuove persone? • Sei a tuo agio nel risolvere i conflitti che possono insorgere quando lavori in gruppo? 	
15	Imparare attraverso l'Esperienza: imparare facendo	<ul style="list-style-type: none"> • Ripensi alle tue esperienze passate e cerchi di imparare dalle cose che fai nella vita, dalle tue esperienze? • Sai riconoscere i tuoi successi, i traguardi raggiunti? • Sai trasformare i tuoi fallimenti in esperienze positive, imparando da essi? - Impari dagli altri, ad es.: dalle persone che ti circondano, o dai tuoi mentori? 	

SPUNTI DI RIFLESSIONE



Esamina le tue valutazioni e scrivi qui sotto le aree in cui hai totalizzato meno di 3, e in cui dovresti migliorare.

Aree critiche che necessitano di miglioramento e di crescita

