

Modulo 2

La tua idea

Lezione 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Risultati di apprendimento

Alla fine di questo modulo:

Sarai consapevole di cos'è un'idea imprenditoriale e sarai in grado di utilizzare conoscenze e opportunità specialistiche

Avrai la capacità di valutare i tuoi atteggiamenti e le tue caratteristiche

Sarai in grado di presentare la tua idea di impresa sociale



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Cosa rende valida la nostra idea sociale?

L'idea di impresa sociale è una breve e chiara spiegazione delle principali attività dell'impresa e risponde alle domande:

- Quale prodotto stiamo offrendo?
- Quali bisogni vengono soddisfatti?
- Come porta cambiamento e impatto positivo?
- Chi sono i clienti?
- Quanto pagheranno?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Come valutare l'idea?

1. Realizzabilità dell'idea relativa ad un un'impresa sociale/
come funzionerà l'idea

- **Opportunità** da identificare
- **Domanda**/esigenze del mercato
- **Concorrenza**
- Analisi del **rischio**



2. Autovalutazione e team per implementare l'idea

3. Valutazione finanziaria / Risorse garantite / necessarie



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Realizzabilità di un'idea imprenditoriale / Come funziona

1.1. Opportunità da identificare:

- Nuovo prodotto / tecnologia / approccio che offriremo
- Le caratteristiche che lo rendono unico:
- I vantaggi
- Le Debolezze
- Che tipo di domanda ha / esigenze che soddisfa
- Quanto è grande l'opportunità di mercato?
- L'opportunità è redditizia?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Realizzabilità di un'idea imprenditoriale / Come funziona

1.2. Domanda / bisogni del mercato

- Che problema risolve il nostro prodotto?
- Quale potenziale utilizza il nostro prodotto
- Che bisogno incontra il nostro prodotto
- Chi sono i nostri clienti
- Quanto possono pagare
- Come otterremo clientela
- Quanto tempo impiegherà il nostro prodotto per arrivare al mercato



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

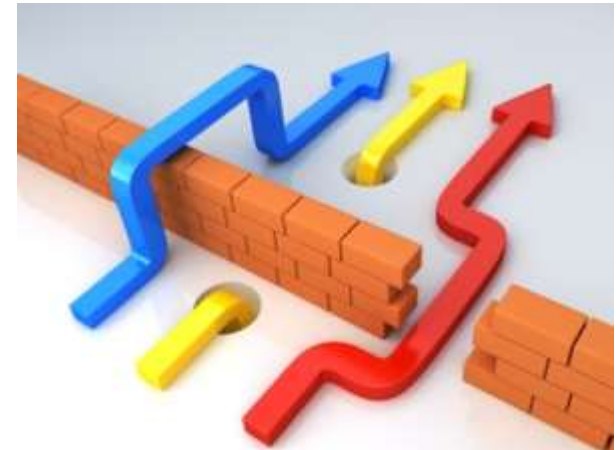
1. Realizzabilità di un'idea imprenditoriale / Come funziona

1.3. Concorrenza. In che modo i nostri prodotti social differiranno dai concorrenti?

Chi sono i nostri concorrenti?

- Confrontandoci con i nostri concorrenti qual è la differenza con i nostri nostri:

- Prodotti / Tecnologia / approccio,
 - Qualità,
 - Prezzi,
- Di cosa necessitano per risolvere i problemi/
soddisfare i bisogni
- Come potremmo soddisfare meglio i clienti?
 - Come affronteremo la concorrenza?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. . Realizzabilità di un'idea imprenditoriale / Come funziona

1.4. Possibili rischi

- Che tipo di rischi identifichiamo?
- Come li classifichiamo? - basso / medio / alto
- Come gestiremo i rischi?
- Cosa faremo per evitarli?
- Il nostro sistema



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

This project has been funded by the European Union, under de Programme Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship