



Modulo 2

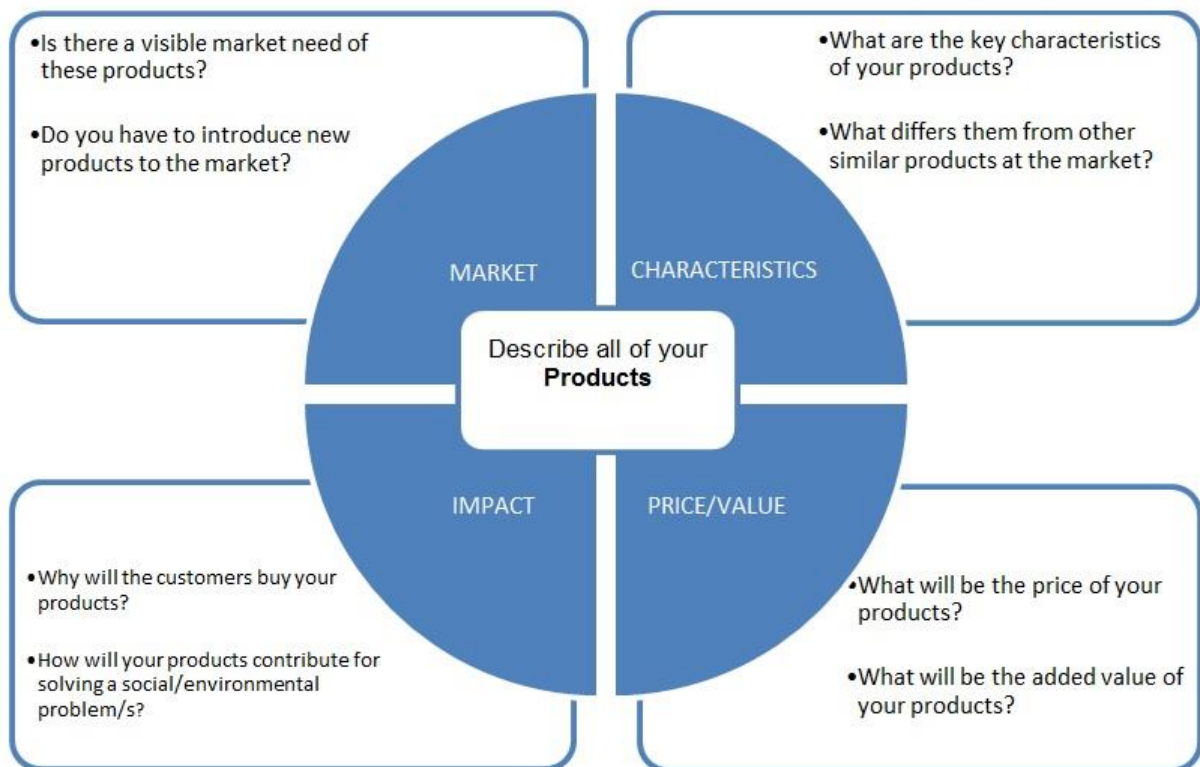
La tua idea

Esercizi dalla Lezione 1

1a fase: Descrivi la tua idea di impresa sociale

Qual è la tua idea? Puoi descriverlo in meno di 10 frasi che definiscano chiaramente quale è il prodotto / servizio che vuoi offrire, quali problemi sociali vengono risolti, potenziali usi della tua idea, chi sono i clienti, perché compreranno il prodotto e quanto pagheranno, chi sono i competitors e quali aspetti della tua idea imprenditoriali sono migliori dei loro?

Descrivi i tuoi prodotti utilizzando lo schema seguente:



2nd Fase: lavoro sul campo e ricerca

1. Esci e racconta la tua idea a 5 amici / persone della comunità. Capiscono cosa vuoi fare? Comprendono chiaramente la missione della tua idea? Forniscono la loro opinione, i loro commenti e consigli? Impara dalla comunità: la tua idea potrebbe essere influenzata / modificata da ciò che hai sentito?



Erasmus+

S U Y S E

2. Trova 2 imprese più o meno simili alla tua idea d'impresa.

Pensa a:

- Che cosa distingue la tua idea da queste imprese?
- Cosa proponi di meglio alle persone attraverso la tua idea?

3a Fase: analisi della tua idea

1. In conclusione, quanto è migliore la tua idea e quali impatti positivi ha?
2. Qual è il cambiamento a lungo termine che vedi come tuo obiettivo?
3. La tua idea ha bisogno di miglioramenti per essere più sostenibile?

Questi esercizi ti aiuteranno a chiarire la tua idea. Man mano che vai più a fondo nell'"oceano" della tua idea, tanto più sicuramente ci nuoterai dentro. Cerca di investire più tempo e sforzi possibili per sviluppare la tua idea. Coinvolgere gli altri in questo processo ti darà una possibilità in più per razionalizzare la tua idea, superando gli errori; crea una "lobby" della tua idea e una squadra per realizzarla. Tieni presente che l'impresa sociale deve essere trasparente per le persone (clienti, beneficiari, competitors e comunità); comunicare la tua idea fin dall'inizio sarà un buon inizio per far conoscere la tua attività. Non esitare a utilizzare tutte le possibilità a disposizione, non solo per informare, ma per ricercare e attrarre le persone: social media, centri comunitari, eventi, contatti informali, aziende, organizzazioni e autorità, ecc.

Sii Creativo!

Sii stimolante!

Alla fine di questo esercizio dovresti avere una risposta alla domanda "Questa idea è buona? Funzionerà?" Non scoraggiarti se la risposta è negativa, cerca semplicemente di aggiustare l'idea, o addirittura di modificarla totalmente. A volte l'imprenditore parte da un'idea e finisce per realizzarne una completamente diversa.