

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 buona 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 offriamo?
- Quali bisogni risolve?
- Come porta cambiamento ed 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

Cosa rende buona la nostra idea sociale?

Breve spiegazione (se necessaria):

Prodotto: un articolo in vendita. Potrebbe essere un oggetto, o un servizio che i nostri clienti sono disposti ad acquistare e che dovrebbe soddisfare un desiderio o una necessità.

Bisogno: mancanza di qualcosa di richiesto, desiderabile o utile. È la forza motivante che indirizza l'azione per la sua soddisfazione. I bisogni vanno dai bisogni di sopravvivenza di base (cibo, vestiti, protezione) ai bisogni culturali, intellettuali e sociali. Identificarli e analizzarli ci aiuterà a decidere quale potrebbe essere il prodotto da offrire

Impatto / cambiamento positivo: capire come, attraverso la nostra impresa sociale, potremmo fare la differenza e cambiare la situazione. Questo è molto importante per una impresa sociale, il cui scopo è sia quello di ottenere dei benefici sociali, sia quello di realizzare un profitto.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



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

1.1 Opportunità da identificare

Spiegazione:

Potrebbe essere una richiesta di un nuovo prodotto sconosciuto, ma necessario, che i clienti acquisterebbero o ancora l'identificazione di un cattivo servizio, che potrebbe essere migliorato o sostituito con uno migliore. Potrebbe essere, per esempio, una gestione inefficace, che il nostro servizio potrebbe cambiare in meglio. Siamo in grado di offrire una nuova tecnologia/prodotto o approccio, più efficace, più economico o attraente per i clienti.

È molto importante sottolineare le caratteristiche uniche del prodotto



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



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

1.2. Domanda / bisogni del mercato

Spiegazione:

Clients: quelli che compreranno e pagheranno i nostri prodotti. Potrebbero essere persone specifiche, gruppi di persone o idealmente tutte le persone di una determinata area. C'è una differenza tra clienti e beneficiari (quelli che useranno il prodotto della tua attività), sebbene entrambi i gruppi potrebbero sovrapporsi.

Prezzo - denaro che i nostri clienti pagheranno - È assolutamente necessario valutare quale sarà il prezzo realistico, che i clienti si potranno permettere di pagare per il tuo prodotto, e in seguito consentirà alla tua attività di guadagnare e di avere un buon profitto, quindi, di essere redditizia.

Concorrenti: tutti coloro che realizzano prodotti uguali o simili o sostitutivi a quello che offriamo noi. I concorrenti non sono solo quelli che ci sono vicini, attraverso Internet e le nuove tecnologie, potremmo dover affrontare la concorrenza di tutto il mondo. Concorrenza è anche una nuova tendenza o un prodotto di nuova concezione.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



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?

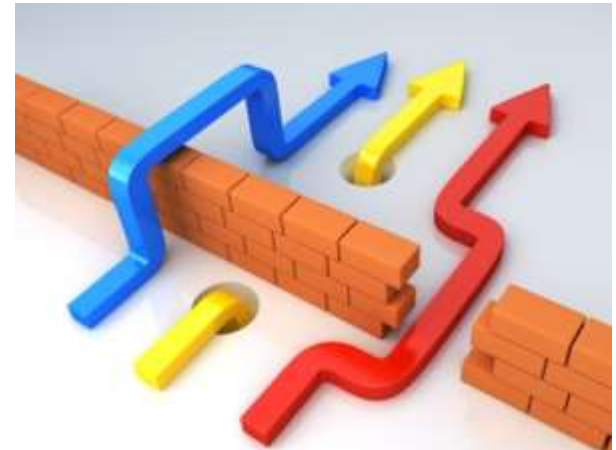
Chi sono i nostri concorrenti?

- 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



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

1. Realizzabilità di un'idea imprenditoriale / Come funziona

1.4. Rischi

Spiegazione

Rischio: una probabilità, minaccia di danno, ostacolo, perdita o qualsiasi altro evento negativo, che può essere evitato attraverso un'azione preventiva. Il riconoscimento di qualsiasi possibile rischio relativo ad operazioni, marketing, aspetti economici, personale e rischi esterni ecc. deve essere attentamente elencato e classificato. Devono essere prese misure adeguate, se possibile, prima che il rischio si verifichi. Pianifica come evitare ogni rischio, cosa significa e quali risorse ti serviranno.



Valutare l'idea imprenditoriale

- Quando l'idea di business è già formata, analizza i punti principali e controllali di nuovo.
- Valutare l'idea di business: una operazione importante per capire se l'idea funzionerà correttamente, cosa potrebbe essere fatto con o senza supporto esterno
- Rimodellamento - se necessario, l'idea potrebbe dover essere cambiata in itinere per raggiungere gli obiettivi e potrebbe essere la soluzione migliore per l'imprenditore



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