

# FACILITATOR GUIDE

## Management



This work is openly licensed  
via [CC BY-NC-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Co-funded by  
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

## INDICE

A.Introduzione alla Guida .....	2
B.Obiettivi formativi del corso .....	2
C.Schema del corso .....	2
D.Organizzazione .....	5
Lezione 1: Imprese rispettose dell'ambiente.....	5
Lezione 1. Esercizio aggiuntivo .....	13
Lezione 2: Lean startup 1.....	14
Lezione 2. Esercizi aggiuntivi sulla tela magra .....	25
Esercizio 1 .....	25
Esercizio 2 .....	28
Lezione 3: Analisi di mercato.....	29
Lezione 3. Esercizi aggiuntivi .....	32
Lezione 4: Lean startup 2.....	34
Lezione 4. Esercizi aggiuntivi.....	37
Esercizio: Mappa della proposta di valore.....	37
Esercizio: Creazione e convalida di un prodotto minimo vitale.....	38
Lezione 5: Strategia di marketing.....	39
Lezione 5. Esercizi aggiuntivi.....	43
Lezione 6: Finanza: gestione dei flussi di cassa.....	44
Lezione 7: Struttura finanziaria e fonti di finanziamento .....	48
Lezione 7: Esercizi extra .....	58
Lezione 8: Gestire il personale.....	69
Esercizi aggiuntivi.....	73
Lezione 9: Business Plan .....	73

## 1. Introduzione alla guida

Ti diamo un caloroso benvenuto nelle Guide per la facilitazione della sezione "Competenze di Gestione/Management".

Con il Progetto DIBS DIBS, il nostro impegno è quello di offrire supporto e competenze per quelle persone con background migratorio che si avvicinano al mondo del business e desideriamo valorizzare il tuo ruolo nel raggiungimento di questa missione nei panni di formatore o formatrice. Questa guida per la facilitazione è stata creata esplicitamente per il modulo "Management", riconoscendo il ruolo fondamentale che le competenze trasversali svolgono nelle pratiche manageriali efficaci.

Le competenze manageriali, in questo contesto, comprendono uno spettro di attributi che consentono agli individui di guidare, comunicare e collaborare in modo efficace. Queste competenze trascendono le competenze tecniche, costituendo la base per creare un ambiente di lavoro positivo, aumentare la produttività del team e promuovere una crescita sostenibile.

Nel dinamico mondo del management, le competenze trasversali sono fondamentali per il processo decisionale e la risoluzione dei problemi. I manager navigano in situazioni complesse, che richiedono adattabilità, resilienza e capacità di prendere decisioni valide in mezzo all'incertezza.

Questo modulo si sviluppa in otto lezioni, ognuna meticolosamente progettata per approfondire specifiche competenze trasversali essenziali per una gestione efficace. Ti invitiamo a esplorare queste sfumature, riconoscendo il loro ruolo fondamentale nell'imprenditorialità di successo e nella leadership efficace nel panorama aziendale in continua evoluzione.

## 1. Risultati di apprendimento del corso (LO)

Al termine del corso, la persona partecipante dovrà:

- Comprendere l'importanza della sostenibilità, saper integrare pratiche green e sviluppare strategie per ridurre l'impatto ambientale.
- Comprendere i principi della Lean Startup, validare le idee di business e adattare i prodotti alle esigenze dei clienti.
- è in grado di eseguire analisi di mercato, identificare opportunità e minacce e comprendere le esigenze dei clienti.
- saprà validare il tuo progetto imprenditoriale per ridurre al minimo i rischi.
- è in grado di sviluppare strategie di marketing, comprendere i diversi canali e misurare le performance.
- Sarà in grado di gestire il flusso di cassa, il budget e mantenere la salute finanziaria.
- Conosce le opzioni di finanziamento, capisce come ottenerle e sa presentare proposte agli investitori.
- Avrà sviluppato capacità di leadership, saprà gestire i team e comprenderà l'importanza della cultura aziendale.
- è in grado di sviluppare un business plan.

<b>1. Contenuti del corso</b>  <b>Struttura del corso</b>	<b>Obiettivi formativi</b>
Lezione 1: Imprese rispettose dell'ambiente.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cosa sono le aziende rispettose dell'ambiente?</li> <li>2. "Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs)" e "Visione 2030"</li> <li>3. Esempi di imprese ecologiche</li> <li>4. Auto-guida come imprenditore Green</li> <li>5. Introduzione alle imprese e alle imprese verdi</li> <li>6. L'importanza delle competenze verdi               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Come rendere un'azienda più verde</li> </ul> </li> </ol>
Lezione 2: Lean startup 1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sapere cosa significa lean startup.</li> <li>2. Avere uno strumento per rappresentare la loro idea di business.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere il processo di convalida</li> </ul> </li> </ol>
Lezione 3: Analisi di mercato	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sapere chi è il proprio cliente/utente finale e come si comporta.</li> <li>2. Hanno selezionato un segmento di mercato.</li> <li>3. Conoscere il valore che offrono ai propri clienti/utenti finali.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Differenziarsi dalla concorrenza</li> </ul> </li> </ol>
Lesson 4: Lean startup 2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saper definire la propria Value Proposition               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sapere come costruire un MVP (Minimum Viable Product) per validare la soluzione.</li> </ul> </li> </ol>
Lezione 5: Strategia di marketing	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sapere cos'è il marketing.</li> <li>2. Progetta le 4 P del marketing mix per il tuo business.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere gli elementi che compongono un piano di marketing</li> </ul> </li> </ol>
Lezione 6: Finanza: gestione dei flussi di cassa	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendere l'importanza della funzione di tesoreria.</li> <li>2. Acquisire familiarità con i concetti di cassa e liquidità</li> <li>3. Distinguere tra fatturato, profitto e flusso di cassa               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strumenti e tecniche per migliorare la gestione della liquidità</li> </ul> </li> </ol>
Lezione 7: Struttura finanziaria e fonti di finanziamento	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Che cos'è la finanza?               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dove possiamo trovare la finanza?</li> </ul> </li> </ol>

<b>1. Contenuti del corso</b>  <b>Struttura del corso</b>	<b>Obiettivi formativi</b>
Lezione 8: Gestione del personale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendere l'importanza della comunicazione e della costruzione di relazioni con colleghi e superiori.</li> <li>2. Impara a gestire le differenze culturali sul posto di lavoro.</li> <li>3. Sviluppare strategie per superare le barriere linguistiche e comunicare efficacemente con i colleghi.</li> <li>4. Impara a gestire i conflitti in modo professionale e rispettoso.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendere i requisiti legali e le best practice per la gestione del personale.</li> </ul> </li> </ol>
Lezione 9: Business Plan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Che cos'è un Business Plan?</li> <li>2. L'importanza di un business plan</li> <li>3. Chi ha bisogno di un business plan?               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementi di un business plan</li> </ul> </li> </ol>

## 1. Organizzazione didattica

<b>Lezione 1: Imprese rispettose dell'ambiente.</b>  <b>(Sottosezione) Lezione o attività titolo:</b>	<b>Titolo/Descrizione della fonte:</b>	<b>Note</b>
Introduzione	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cosa sono le aziende rispettose dell'ambiente?</li> <li>2. "Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs)" e "Visione 2030"</li> <li>3. Esempi di imprese ecologiche</li> <li>4. Auto-guida come imprenditore Green</li> <li>5. Introduzione alle imprese e alle imprese verdi</li> <li>6. L'importanza delle competenze verdi               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Come rendere un'azienda più verde</li> </ul> </li> </ol> <p><a href="#">Video YT</a> - Lezione introduttiva 2.1 Aziende rispettose dell'ambiente</p>	Questo video introduttivo presenta lo schema e gli obiettivi della sessione.
Sessione 1 - Cosa sono le imprese rispettose dell'ambiente	<p><a href="#">YT Video</a> Sessione 1 - Cosa sono le imprese rispettose dell'ambiente</p>	Definizione e caratteristiche delle aziende rispettose dell'ambiente, con qualche riferimento all'evoluzione del

		concetto. È importante sottolineare i vantaggi sia per la società che per l'azienda stessa.
<p>Sessione 1 – Cosa sono le aziende rispettose dell'ambiente Breve quiz</p>	<p style="text-align: center;"><b>Breve quiz</b></p> <p>Quale delle seguenti parole descrive meglio un'azienda rispettosa dell'ambiente?  A) Un'attività che si concentra esclusivamente sui profitti finanziari.  <b>B) Un'azienda che dà priorità alle pratiche ecologiche e alla sostenibilità.</b>  C) Un'azienda che investe molto in pubblicità e marketing.  D) Un'azienda che non tiene conto delle responsabilità sociali e ambientali.</p> <p>Perché le aziende rispettose dell'ambiente sono importanti?  R) Si rivolgono solo a un mercato di nicchia.  <b>B) Contribuiscono a un futuro più sostenibile e alla conservazione dell'ambiente.</b>  C) Sono meno redditizie rispetto alle attività tradizionali.  D) Dipendono fortemente dai sussidi governativi per il finanziamento.</p> <p>Cosa significa per un'azienda essere carbon neutral?  A) L'azienda non emette anidride carbonica.  <b>B) L'azienda compensa le proprie emissioni di carbonio attraverso progetti ambientali.</b>  C) L'azienda è esente da normative ambientali.  D) L'attività è focalizzata esclusivamente sui guadagni finanziari.</p> <p>In che modo le aziende rispettose dell'ambiente possono contribuire alla responsabilità sociale?  1. <b>Impegnandosi in pratiche di lavoro eque e sostenendo le comunità locali.</b></p>	<p>Le risposte giuste sono verdi. Se la definizione e le caratteristiche delle imprese rispettose dell'ambiente sono chiare, l'esercizio dovrebbe essere semplice, in quanto sottolinea che si tratta di aziende che danno priorità alle pratiche verdi e alla sostenibilità, contribuiscono a un futuro più sostenibile, utilizzano pratiche di lavoro eque e sostengono le comunità locali. Le risposte errate dovrebbero essere controllate per vedere perché questo è il caso, in quanto potrebbero indicare che un concetto non è stato compreso correttamente.</p>

	<p>B) Massimizzando i profitti e riducendo al minimo i benefici per i dipendenti.          C) Evitando qualsiasi coinvolgimento nella conservazione dell'ambiente.          D) Ignorando l'impatto delle loro operazioni sulla comunità.          Che ruolo hanno le certificazioni green nelle aziende rispettose dell'ambiente?          R) Sono necessari solo per le grandi aziende.  <b>B) Dimostrano un impegno per la responsabilità ambientale e la sostenibilità.</b>          C) Non hanno alcun impatto sulla reputazione di un'azienda o sulla percezione dei clienti.          D) Sono principalmente per scopi di marketing e non hanno alcun valore.</p>	
<p>Sessione 2 - SDG e visione 2030</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 2 - SDG e visione 2030</p>	<p>Questo video è un'introduzione agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile. La pertinenza degli OSS dovrebbe essere sottolineata nella loro capacità di affrontare un'ampia gamma di questioni globali, dall'eliminazione della povertà e della fame alla promozione della salute, dell'istruzione, della parità di genere, dell'energia sostenibile e dell'azione per il clima. Questi obiettivi non si concentrano solo sul miglioramento della qualità della vita delle persone, ma promuovono anche un approccio olistico che integra gli aspetti economici, sociali e ambientali dello sviluppo.</p>



<p>Sessione 2 - SDG e visione 2030 – Breve quiz</p>	<p>Cosa sono gli SDGs?  A) Una serie di obiettivi globali adottati dai paesi europei per il 2050.  <b>B) Una serie di obiettivi globali adottati da tutti gli Stati membri delle Nazioni Unite per il 2030.</b>  C) Una serie di obiettivi specifici per la visione dell'Europa per il 2050.  D) Una serie di obiettivi specifici per la visione dell'Europa per il 2030.</p> <p>Qual è l'obiettivo principale degli SDGs?  A) Raggiungere la crescita economica e lo sviluppo in tutti i paesi.  B) Promuovere la conservazione dell'ambiente e la sostenibilità in tutto il mondo.  <b>C) Porre fine alla povertà, proteggere il pianeta e garantire prosperità per tutti entro il 2030.</b>  D) Affrontare solo le questioni e le sfide sociali a livello globale.</p> <p>Su cosa si concentra la visione dell'Europa per il 2050?  A) Raggiungere la crescita economica attraverso l'industrializzazione.  <b>B) Ridurre le emissioni di carbonio del 50% rispetto ai livelli del 1990.</b>  C) Migliorare i programmi di assistenza sociale per tutti i cittadini europei.  D) Espandere i territori europei e aumentare l'influenza politica a livello globale.</p> <p>In che modo l'Europa intende realizzare la sua visione per il 2050?  A) Puntando solo sulle fonti di energia rinnovabili.  B) Promuovendo l'uso dei combustibili fossili e delle fonti energetiche tradizionali.  <b>C) Attuando il Green Deal europeo e passando a un'economia climaticamente neutra.</b>  D) Ignorando la necessità di tutela dell'ambiente e di sostenibilità.</p>	<p>Alcune delle domande di questo questionario possono essere confuse e complicate perché includono molti dati. Si consiglia di prestare attenzione alle risposte in modo da chiarire eventuali dubbi.</p>
---	--	--

	<p>Qual è il significato della visione dell'Europa per il 2050?</p> <p>A) Mira ad affrontare le sfide globali, ma non ha obiettivi specifici.</p> <p>B) Serve come modello per i paesi europei per raggiungere solo la crescita economica.</p> <p><b>C) Dimostra l'impegno dell'Europa nella lotta al cambiamento climatico e nella promozione della sostenibilità.</b></p> <p>D) Si concentra esclusivamente su questioni sociali senza considerare le preoccupazioni ambientali.</p>	
<p>Sessione 3 - L'autoguida come imprenditore verde</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 3 - L'autoguida come imprenditore verde</p>	<p>Questo video presenta alcuni consigli per essere un imprenditore verde con una serie di domande e suggerimenti. Introduce anche il concetto di impresa verde, sottolineando che un'impresa a scopo di lucro non significa che non possa essere responsabile dal punto di vista ambientale. Infine, si discute delle competenze verdi che sia gli individui che le aziende dovrebbero avere.</p>
<p>Sessione 3 - Auto-guida come imprenditore verde - Breve quiz</p>	<p style="text-align: center;"><b>Breve quiz</b></p> <p>Cosa sono le imprese verdi?</p> <p>A) Aziende che danno priorità ai profitti finanziari rispetto alle preoccupazioni ambientali.</p> <p>B) Aziende che adottano pratiche non sostenibili e ignorano le iniziative eco-compatibili.</p> <p><b>C) Imprese che si concentrano sulla riduzione della propria impronta ecologica e sulla promozione della sostenibilità.</b></p>	<p>Le risposte giuste sono in verde. Ci sono domande in questo questionario in cui la differenza tra le risposte corrette e quelle errate è sottile, quindi potrebbero essere necessari ulteriori chiarimenti.</p> <p>A seguito della compilazione di questo questionario è importante sottolineare che le imprese verdi promuovono la</p>

	<p>D) Aziende che si rivolgono esclusivamente a mercati di nicchia senza impatto ambientale. Risposta: C) Imprese che si concentrano sulla riduzione della propria impronta ecologica e sulla promozione della sostenibilità.</p> <p>A cosa si riferiscono le competenze verdi? A) Competenze esclusivamente relative alla gestione finanziaria e alla redditività. B) Competenze irrilevanti per la conservazione e la sostenibilità ambientale. <b>C) Competenze necessarie per promuovere pratiche eco-compatibili e affrontare le sfide ambientali.</b> D) Competenze limitate alle pratiche commerciali tradizionali senza alcun riguardo per l'ambiente.</p> <p>Perché le imprese verdi sono importanti? A) Non sono significativi e si rivolgono solo a un piccolo segmento della popolazione. B) Contribuiscono al degrado ambientale e non hanno alcun impatto positivo. <b>C) Promuovono la sostenibilità, aiutano a combattere il cambiamento climatico e proteggono le risorse naturali.</b> D) Si concentrano esclusivamente su questioni sociali senza considerare le preoccupazioni ambientali.</p> <p>In che modo le competenze verdi possono avvantaggiare gli individui e le imprese? A) Non hanno alcun impatto sullo sviluppo personale o aziendale. <b>B) Possono migliorare le prospettive di carriera e guidare la crescita del business attraverso iniziative di sostenibilità.</b> C) Sono limitati a settori specifici e non hanno valore trasferibile.</p>	<p>sostenibilità e ridurre la loro impronta ambientale, nonché sottolineare l'importanza delle competenze verdi sottolineando che tali competenze sono essenziali per affrontare le sfide ambientali.</p>
--	---	---

	<p>D) Sono irrilevanti nel panorama aziendale moderno e ostacolano la redditività.</p> <p>Che ruolo svolgono le competenze verdi nell'affrontare le sfide globali?</p> <p>A) Non hanno alcun impatto sull'affrontare le sfide ambientali o sociali.          B) Contribuiscono all'esaurimento delle risorse e al degrado ambientale.  <b>C) Sono essenziali per trovare soluzioni innovative e promuovere pratiche responsabili.</b>          D) Sono limitati a questioni locali e non affrontano questioni globali.</p>	
Sessione 4 - Come rendere il tuo business più green	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 4 - Come rendere il tuo business più green</p>	<p>In questo video esaminiamo come rendere un'azienda più green delineando le difficoltà e menzionando alcune azioni semplici e a basso costo che possono essere implementate.</p>
Come rendere la tua attività più verde: breve quiz	<p style="text-align: center;"><b>Breve quiz</b></p> <p>Quale dei seguenti è un modo efficace per rendere un'azienda più verde?</p> <p>A) Aumentare il consumo di energia per aumentare la produttività.  <b>B) Adottare tecnologie e pratiche efficienti dal punto di vista energetico.</b>          C) Utilizzare plastica monouso per imballaggi e prodotti.          D) Scartare le iniziative di riciclaggio per risparmiare sui costi.</p> <p>In che modo un'azienda può ridurre la propria impronta di carbonio?</p> <p>A) Aumento dei viaggi aerei per riunioni di lavoro e conferenze.          B) Incoraggiare i dipendenti a fare carpooling o a utilizzare i mezzi pubblici.  <b>C) Installazione di illuminazione ed elettrodomestici ad alta efficienza energetica.</b>          D) Ampliare l'uso di fonti energetiche non rinnovabili.</p> <p>Cosa significa procurarsi materiali ecologici per un'azienda?</p>	<p>Le risposte corrette sono in verde e sono relativamente semplici, quindi se ci sono risposte sbagliate, varrebbe la pena chiedersi perché</p>

	<p>A) Acquisto di materiali che hanno un impatto negativo sull'ambiente.          B) Utilizzare materiali facilmente reperibili, indipendentemente dal loro impatto ambientale.  <b>C) Scegliere materiali rinnovabili, riciclabili o biodegradabili.</b>          D) Importazione di materiali da paesi lontani, indipendentemente dalle emissioni del trasporto.</p> <p>In che modo un'azienda può promuovere una gestione responsabile dei rifiuti?</p> <p>A) Gettare i rifiuti in discarica senza considerare le opzioni di riciclaggio.          B) Incentivare i dipendenti a smaltire i rifiuti in modo irresponsabile.  <b>C) Implementazione di un programma di riciclaggio completo e riduzione della produzione di rifiuti.</b>          D) Ignorare completamente le pratiche di gestione dei rifiuti per risparmiare sui costi.</p> <p>Qual è l'importanza del coinvolgimento dei dipendenti nel rendere un'azienda più verde?</p> <p>A) Il coinvolgimento dei dipendenti non ha alcun impatto sulle pratiche ambientali di un'azienda.  <b>B) I dipendenti coinvolti sono più propensi a dare priorità alle iniziative di sostenibilità.</b>          C) I dipendenti disimpegnati sono più propensi ad adottare pratiche eco-compatibili.          D) Il coinvolgimento dei dipendenti ha un impatto negativo sugli sforzi di sostenibilità.</p>	
<p>Riferimenti + Vuoi saperne di più</p>	<p><a href="https://www.enterprisenation.com/learn-something/small-business-sustainable-budget/">https://www.enterprisenation.com/learn-something/small-business-sustainable-budget/</a></p>	

	<p><a href="https://www.greeneconomycoalition.org/news-and-resources/10-affordable-ways-to-become-a-green-business">https://www.greeneconomycoalition.org/news-and-resources/10-affordable-ways-to-become-a-green-business</a></p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=JhbZ0b5PH10">https://www.youtube.com/watch?v=JhbZ0b5PH10</a></p> <p><a href="https://www.undp.org/sustainable-development-goals">https://www.undp.org/sustainable-development-goals</a></p> <p><a href="https://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/2030-climate-target-plan_en#:~:text=With%20the%202030%20Climate%20Target,below%201990%20levels%20by%202030.">https://climate.ec.europa.eu/eu-action/european-green-deal/2030-climate-target-plan_en#:~:text=With%20the%202030%20Climate%20Target,below%201990%20levels%20by%202030.</a></p> <p><a href="https://ied.eu/blog/green-entrepreneurship-sustainable-development-for-business/">https://ied.eu/blog/green-entrepreneurship-sustainable-development-for-business/</a></p> <p><a href="https://greenskillsresources.com/category/generic-green-skills">https://greenskillsresources.com/category/generic-green-skills</a></p>	
--	---	--

## Lezione 1. Esercizio aggiuntivo

Rispondi alle seguenti tre domande basate sul modulo:

**Domanda 1:**

Quali sono i principi chiave di un'azienda green e in cosa si differenziano dalle aziende tradizionali? Fornire esempi di pratiche ecologiche che le aziende verdi adottano per ridurre al minimo il loro impatto ambientale.

**Domanda 2:**

Spiegare l'importanza delle competenze verdi e la loro rilevanza nel contesto delle imprese verdi. In che modo gli individui e i dipendenti possono sviluppare competenze verdi e in che modo queste competenze contribuiscono al successo delle imprese rispettose dell'ambiente?

**Domanda 3:**

Scegli una specifica impresa verde o un'iniziativa sostenibile e conduci un caso di studio sul suo approccio alla conservazione dell'ambiente e alla responsabilità sociale. Analizza le strategie dell'azienda, le sfide affrontate e l'impatto che ha avuto nella promozione della sostenibilità. Discutete di come questa particolare attività verde si allinea con gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDG) e contribuisce a un futuro più verde e sostenibile.

<b>Lezione 2: Lean startup 1</b>  Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
Introduzione	La lezione che segue ha lo scopo di presentare le basi della metodologia Lean Startup. Dopo aver completato questa lezione, gli studenti potranno: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sapere cosa significa lean startup.</li> <li>2. Avere uno strumento per rappresentare la loro idea di business. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere il processo di convalida</li> </ul> </li> </ol>	
	<a href="#">YT Video</a> – Lezione introduttiva 2. Lean Startup I	
Lezione 1. Avvio	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 1. Avvio	Punti chiave - Non tutte le imprese sono startup, né devono esserlo. Sia le start-up che le PMI contribuiscono alla creazione di posti di lavoro e ricchezza. - È importante che gli imprenditori siano chiari se vogliono una startup o una PMI perché le dinamiche, i

		<p>livelli di rischio, il tipo di finanziamento, ecc. sono diversi.</p> <p>- La metodologia Lean Startup nasce per ridurre il rischio, l'incertezza e il fallimento delle startup, ma è applicabile a qualsiasi progetto, sia esso una piccola azienda, un progetto all'interno di un'altra azienda o anche progetti personali.</p>
<p>Verifica delle conoscenze</p>	<p>Quale delle seguenti affermazioni è vera?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le PMI esternalizzano tutti i loro lavori per ridurre i costi e aumentare la flessibilità.</li> <li>2. (*) Le startup cercano una crescita esponenziale per raggiungere una posizione di leadership di mercato.</li> <li>3. (*) Le PMI tendono a non fare affidamento sul capitale esterno tanto quanto le start-up.</li> <li>4. Le startup hanno una base proprietaria omogenea, composta solo da fondatori o familiari stretti.</li> <li>5. (*) L'occupazione nelle PMI spesso non è esternalizzabile a causa delle risorse e delle competenze limitate.</li> <li>6. Le startup si concentrano esclusivamente sui mercati locali per evitare la concorrenza globale.</li> <li>7. Le PMI dispongono di un elevato livello di capitale esterno grazie alla loro capacità di attrarre investitori.</li> </ol> <p>(*) Risposte giuste</p>	<p>- Le PMI esternalizzano tutti i loro lavori per ridurre i costi e aumentare la flessibilità.</p> <p>Falso. Se è vero che l'esternalizzazione dei lavori aumenta la flessibilità, non è comune che una PMI esternalizzi tutto a causa della perdita di controllo.</p> <p>- Le startup cercano una crescita esponenziale per raggiungere una posizione di leadership nel mercato.</p> <p>Vero. Per definizione, una startup cerca un modello di business scalabile, cioè che le permetta di crescere molto con pochi investimenti aggiuntivi, perché la crescita esponenziale è il loro vantaggio per essere leader.</p> <p>- Di solito le PMI non dipendono dal capitale esterno tanto quanto le start-up.</p> <p>È vero, dal momento che le startup hanno bisogno di molto capitale esterno per diventare leader di mercato perché di solito hanno poche entrate nei primi anni, a causa del fatto che, all'inizio, il loro obiettivo è crescere.</p>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le startup hanno una base proprietaria omogenea, composta solo da fondatori o familiari stretti.</li> <li>Falso. Vale per le PMI. Le startup sono costrette a scalare e quindi hanno bisogno di finanziamenti esterni.</li> <li>- L'occupazione nelle PMI di solito non è esternalizzata a causa delle risorse e delle capacità limitate.</li> <li>È vero che l'esternalizzazione del lavoro richiede un controllo dell'esternalizzazione che le PMI generalmente non possono esercitare.</li> <li>- Le startup si concentrano esclusivamente sui mercati locali per evitare la concorrenza globale.</li> <li>Falso, l'asso che le startup hanno nella manica è proprio quello di competere a livello globale.</li> <li>- Le PMI dispongono di un elevato livello di capitale esterno grazie alla loro capacità di attrarre investitori.</li> <li>Falso. Proprio a causa dei limiti di crescita delle PMI, non sono attraenti per i grandi investitori, che sono alla ricerca di rendimenti elevati.</li> </ul>
Lezione 2. Lean Startup	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 2. Lean Startup	<p>Punti chiave</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- I principi della metodologia:             <ul style="list-style-type: none"> <li>o Ridurre gli sprechi. Anche se sembra ovvio, molti imprenditori sprecano molto tempo e denaro perché vogliono avere un prodotto perfetto prima di mostrarlo e, solitamente, il prodotto è perfetto ma solo dal punto di vista dell'imprenditore che si innamora del suo prodotto. Se vogliamo evitare di sprecare risorse,</li> </ul> </li> </ul>

		<p>dobbiamo essere pratici e concentrarci su ciò che è importante: il cliente/utente e le sue esigenze.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Incentrato sul cliente. Alla fine della giornata, vogliamo vendere e per questo dobbiamo sapere quali sono le esigenze del cliente e dell'utente.</li> <li>o Strategia di tiro. La metodologia lean startup si basa sulla costruzione di un prodotto/servizio che attragga il cliente, il che si tradurrà nella riduzione degli sforzi (sprechi). Un imprenditore non ha abbastanza risorse per portare avanti una strategia push, che è sostanzialmente quella seguita, ad esempio, da alcune compagnie telefoniche che ci chiamano ogni giorno per acquistare i loro prodotti.</li> <li>o Miglioramento continuo. Non avremo mai un prodotto finito, cambia il mercato, cambia l'ambiente, cambiano le preferenze dei consumatori... Dobbiamo analizzare costantemente i nostri clienti e utenti e migliorare la soluzione che proponiamo per le loro esigenze.</li> </ul> <p>Per l'ispirazione, questo video di Ricardo Lopez all'Inspiration Day 2013 (<a href="https://youtu.be/FmDnA8YE9gk">https://youtu.be/FmDnA8YE9gk</a>). È vecchio, ma è di grande attualità soprattutto quando dice "meno male che non avevamo più soldi" o quando parla di rimuovere le barriere all'acquisto. Può essere un video ispiratore in questa sezione, che è piuttosto teorico.</p> <p>- Esperimento: non vale quello che pensiamo, queste sono teorie che possono schiantarsi quando escono in strada. Dobbiamo applicare il metodo scientifico (lo vedremo nella sezione 5) e fare dei test per convalidare la nostra idea.</p>
--	--	--

Verifica delle conoscenze	<p>A proposito di fondamenti di lean startup, riempi gli spazi vuoti con la parola giusta:</p> <p>Sapere di cosa ha veramente bisogno il cliente piuttosto che cercare di convincerlo ad acquistare il tuo prodotto è ciò che fa la strategia pull, la vendita diretta, la strategia push, il miglioramento continuo. D'altra parte, cercare di ridurre al minimo le spese e risparmiare tempo è correlato a (miglioramento continuo, strategia pull, evitare gli sprechi). Ma una delle chiavi della metodologia lean startup è conoscere intimamente il cliente per raggiungerlo più facilmente, il che è noto come processo (miglioramento continuo, incentrato sul cliente, strategia pull).</p> <p>(quelli corretti sono in verde)</p>	
Lezione 3. Lean Canvas	<p><a href="#">YT Video</a> – Lezione 3. Lean Canvas</p>	<p>Punti chiave</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si consiglia di compilare l'area di lavoro manualmente, non utilizzando strumenti digitali, poiché fare le cose manualmente stimola la creatività.</li> <li>- Canva è una rappresentazione del progetto dell'imprenditore e va sempre tenuto a mente, quindi ti consigliamo di posizionarlo sulla parete del tuo posto di lavoro in formato A1 o A2.</li> <li>- Il lean canvas è uno strumento e, per essere utile, deve essere di facile lettura:             <ul style="list-style-type: none"> <li>o Dovrebbe essere riempito con post-it o adesivi.</li> <li>o Un'idea su ogni post-it.</li> <li>o Non usare frasi lunghe, è meglio sintetizzare le idee e scriverle a caratteri cubitali.</li> </ul> </li> </ul>
	<p>Scarica i template canva Lean da qui: <a href="https://leanstack.com/templates">https://leanstack.com/templates</a></p>	

		<p>- È uno strumento vivo, deve essere aggiornato man mano che impariamo di più sul nostro mercato.</p> <p>- Quando viene realizzato il primo schizzo della tela, non importa se ci sono blocchi vuoti. È abbastanza comune che in quel momento non sappiamo cosa mettere in qualche blocco, in tal caso, verrà compilato in seguito.</p> <p>- Ciò che è essenziale è controllare la consistenza dell'area di disegno; ad esempio, non sarebbe coerente se il segmento di mercato fosse "studenti universitari" e il canale per raggiungerli fosse "Facebook".</p>
<p>Verifica delle conoscenze</p>	<p>Trascina e rilascia l'esercizio. In un'area di lavoro di avvio snella, posiziona i seguenti elementi nel blocco corrispondente. Si tratta di elementi diversi che non sono correlati tra loro e non fanno parte di un particolare modello di business. L'obiettivo è solo quello di aiutarti a capire cosa dovrebbe andare in ogni blocco.</p> <p>Clienti e utenti:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gioventù urbana</li> <li>2. Piccole imprese</li> <li>3. Consumatori di lusso</li> </ol> <p>Problema</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Problema di gestione del tempo</li> <li>1. Difficoltà a trovare informazioni rilevanti</li> <li>1. Mancanza di opzioni di intrattenimento per i bambini</li> </ol> <p>Proposta di valore</p>	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prodotto innovativo</li> <li>2. Servizio di alta qualità</li> <li>3. Soluzione rapida ed efficace al problema di un cliente</li> </ol> <p>Soluzione</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Software di gestione del tempo</li> <li>2. Motore di ricerca specializzato</li> <li>3. Piattaforma di giochi educativi online</li> </ol> <p>Canali</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Negozi online</li> <li>2. Vendita diretta</li> <li>3. Vendite al supermercato</li> </ol> <p>Fattori di reddito</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vendita di prodotti o servizi</li> <li>2. Modelli di abbonamento</li> <li>3. Commissioni di transazione</li> </ol> <p>Costi</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Costi di produzione</li> <li>2. Costi di commercializzazione</li> <li>3. Costi del personale</li> </ol> <p>Metriche</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tasso di conversione da lead a cliente</li> <li>2. Costo di acquisizione del cliente</li> <li>3. Entrate per utente attivo</li> </ol>	
--	---	--

	<p>Vantaggio competitivo</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tecnologia proprietaria</li> <li>2. Team di sviluppo altamente qualificato <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendite attraverso un canale esclusivo</li> </ul> </li> </ol>	
Lezione 4. Esempio di Lean Canvas	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 4. Esempio di Lean Canvas</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si noti che, quando si riempie l'area di disegno, viene seguito l'ordine descritto nella sezione precedente.</li> </ol> <p>Poiché sono presenti due segmenti di clienti (il cliente pagante e l'utente), i blocchi Segmenti di clienti, Problema, Proposta di valore e Canali utilizzano adesivi di colore diverso per ciascun segmento. Il resto dei blocchi è comune a entrambi i segmenti.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>Trascina e rilascia l'esercizio. Su una tela di avvio snella, posiziona i seguenti elementi nel blocco corrispondente del modello di business di Uber. Tieni presente che stiamo analizzando solo uno dei segmenti di clienti di Uber: il cliente pagante</p> <p>Problema</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Difficoltà a trovare un taxi</li> <li>2. Non sapendo quanto mi costerà la corsa</li> <li>3. Auto scadenti, vecchie o sporche</li> </ol> <p>Soluzione</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verifica la disponibilità delle auto</li> <li>2. Controlla il costo prima di entrare</li> </ol>	

	<p>3. Guarda il modello di auto e la valutazione del conducente</p> <p>Metriche chiave</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. App installate</li> <li>2. Account creati</li> <li>3. Viaggi effettuati</li> <li>4. Ricavi medi per viaggio</li> </ol> <p>Proposta di valore</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vai dove vuoi sapendo quanto costerà e quanto tempo ci vorrà in modo molto comodo.</li> </ol> <p>Vantaggio competitivo</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Piattaforma tecnologica matura e potente</li> <li>2. Un'ampia rete di autisti</li> </ol> <p>Segmenti di clientela</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persone senza auto</li> <li>2. Persone che non vogliono guidare</li> <li>3. Persone che cercano sicurezza nei trasporti</li> </ol> <p>Canali</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Applicazione</li> <li>• Web</li> </ul> <p>Fattori di reddito</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Commissione per viaggio</li> </ol>	
--	--	--

	<p>Struttura dei costi</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sviluppo e manutenzione della piattaforma.</li> <li>2. Stipendi. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing e pubblicità.</li> </ul> </li> </ol>	
Lezione 5. Convalida	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 5. Convalida</p>	<p>Punti chiave</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tutte le informazioni contenute nel lean canvas sono ipotesi.</li> <li>- Dobbiamo pianificare un processo sistematico per validare ogni blocco (nei seguenti argomenti vedremo come validare blocchi specifici).</li> <li>- Per convalidare dobbiamo lasciare l'edificio.</li> </ul>
Verifica delle conoscenze	<p>Delle seguenti ipotesi, classifica quale è un'ipotesi di problema, quale è un'ipotesi di cliente, quale è un'ipotesi di soluzione e quale è un'ipotesi di monetizzazione:</p> <p>Ipotesi del problema:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. I consumatori di fast food non hanno accesso a opzioni alimentari sane e convenienti.</li> <li>2. Gli studenti universitari non riescono a trovare un posto tranquillo e confortevole dove studiare durante il loro tempo libero.</li> <li>3. I proprietari di piccole imprese non hanno un modo semplice e conveniente per fare pubblicità online.</li> </ol> <p>Ipotesi del cliente:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. I giovani adulti tra i 18 e i 30 anni sono più interessati ad adottare uno stile di vita sano.</li> <li>2. Gli studenti universitari sono più interessati a trovare luoghi confortevoli e tranquilli per studiare.</li> </ol>	



	<p>1. I proprietari di piccole imprese che desiderano espandere la propria portata attraverso la pubblicità online sono più interessati a una soluzione conveniente.</p> <p>Ipotesi di soluzione:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Offri un menu di cibo sano e conveniente nei fast food esistenti.</li> <li>2. Crea un servizio di prenotazione per aule studio private e confortevoli in sedi universitarie centrali.</li> <li>3. Crea una piattaforma pubblicitaria online automatizzata ed economica per le piccole imprese.</li> </ol> <p>Ipotesi di monetizzazione:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Offri opzioni alimentari sane a un prezzo leggermente più alto rispetto alle normali opzioni di fast food.</li> <li>2. Addebita una tassa di prenotazione per l'accesso a sale studio private e confortevoli.</li> <li>3. Addebita un canone mensile per l'utilizzo della piattaforma pubblicitaria online automatizzata.</li> </ol>	
Verifica delle conoscenze	<p>Esercizio di accoppiamento. Collega ogni ipotesi con l'esperimento più appropriato per convalidarla:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gli studenti universitari non riescono a trovare un posto tranquillo e confortevole dove studiare durante le loro ore libere: colloquio problematico.</li> <li>2. Creare un servizio di prenotazione di aule studio private e confortevoli in sedi universitarie centrali: smoke test.</li> <li>3. Addebitare un canone mensile per l'utilizzo della piattaforma pubblicitaria online automatizzata: pre-contratto</li> </ol>	

	1. Offrire opzioni di cibo sano a un prezzo leggermente più alto rispetto alle normali opzioni di fast-food: pagina di destinazione	
Vuoi saperne di più?	Alcuni blog che possono aiutarti a migliorare le tue capacità imprenditoriali: <a href="https://steveblank.com/">https://steveblank.com/</a> <a href="https://leanstack.com/books/runninglean">https://leanstack.com/books/runninglean</a> <a href="http://www.startuplessonslearned.com/">http://www.startuplessonslearned.com/</a>	

## Lezione 2. Esercizi aggiuntivi sul lean canvas

### Esercizio 1

È lo stesso esercizio della piattaforma, ma più completo.

*Affermazione*

In un'area di lavoro di avvio snella, posiziona i seguenti elementi nel blocco corrispondente. Si tratta di elementi diversi che non sono correlati tra loro e non fanno parte di un particolare modello di business. L'obiettivo è solo quello di aiutarti a capire cosa dovrebbe andare in ogni blocco

1	<b>Mancanza di opzioni di intrattenimento per i bambini</b>
2	Modelli di abbonamento
3	Problema di gestione del tempo
4	Software di gestione del tempo

5	Costi di commercializzazione
6	Costo di acquisizione del cliente
7	Costi del personale
8	Servizio di alta qualità
9	Commissioni di transazione
10	Vendite al supermercato
11	Piattaforma di giochi educativi online
12	Entrate per utente attivo
13	Vendita diretta
14	Soluzione rapida ed efficace al problema di un cliente
15	Costi di produzione
16	Vendita di prodotti o servizi
17	Tecnologia proprietaria
18	Team di sviluppo altamente qualificato
19	Vendite attraverso un canale esclusivo
20	Negozi online
21	Piccole imprese
22	Gioventù urbana

23	Prodotto innovativo
24	Difficoltà a trovare informazioni rilevanti
25	Consumatori di lusso
26	Motore di ricerca specializzato
27	Tasso di conversione da lead a cliente

Soluzione	Soluzione	Proposta di valore	Vantaggio competitivo	Cliente e utenti
<p><i>Problema</i></p> <p>Problema di gestione del tempo</p> <p>Difficoltà a trovare informazioni rilevanti</p> <p>Mancanza di opzioni di intrattenimento per i bambini</p>	<p>Software di gestione del tempo</p> <p>Motore di ricerca specializzato</p> <p>Piattaforma di giochi educativi online</p>	<p>Prodotto innovativo</p> <p>Servizio di alta qualità</p> <p>Soluzione rapida ed efficace al problema di un cliente</p>	<p>Tecnologia proprietaria</p> <p>Team di sviluppo altamente qualificato</p> <p>Vendite attraverso un canale esclusivo</p>	<p>Gioventù urbana</p> <p>Piccole imprese</p> <p>Consumatori di lusso</p>
	<p><i>Metriche</i></p> <p>Tasso di conversione da lead a cliente</p> <p>Costo di acquisizione del cliente</p> <p>Entrate per utente attivo</p>		<p><i>Canali</i></p> <p>Negozi online</p> <p>Vendita diretta</p> <p>Vendite al supermercato</p>	
	<p><i>Costi</i></p> <p>Costi di produzione</p> <p>Costi di commercializzazione</p> <p>Costi del personale</p>		<p><i>Fattori di reddito</i></p> <p>Vendita di prodotti o servizi</p> <p>Modelli di abbonamento</p> <p>Commissioni di transazione</p>	

## Esercizio 2

Come nell'esercizio precedente, presentiamo una versione più completa dell'esercizio Uber contenuto nella piattaforma DIBS.

Trascina e rilascia l'esercizio. Su una tela di avvio snella, posiziona i seguenti elementi nel blocco corrispondente del modello di business di Uber. Tieni presente che stiamo analizzando solo uno dei segmenti di clienti di Uber: il cliente pagante

### Problema

1. Difficoltà a trovare un taxi
2. Non sapendo quanto mi costerà la corsa
3. Auto scadenti, vecchie o sporche

### Soluzione

1. Verifica la disponibilità delle auto
2. Controlla il costo prima di entrare
3. Guarda il modello di auto e la valutazione del conducente

### Metriche chiave

1. App installate
2. Account creati
3. Viaggi effettuati
4. Ricavi medi per viaggio

### Proposta di valore

1. Vai dove vuoi sapendo quanto costerà e quanto tempo ci vorrà in modo molto comodo.

### Vantaggio competitivo

1. Piattaforma tecnologica matura e potente
2. Un'ampia rete di autisti

### Segmenti di clientela

1. Persone senza auto
2. Persone che non vogliono guidare

1. Persone che cercano sicurezza nei trasporti

Canali

- Applicazioni
- Web

Fattori di reddito

1. Commissione per viaggio

Struttura dei costi

1. Sviluppo e manutenzione della piattaforma.

1. Stipendi.

1. Marketing e pubblicità.

<p><b>Lezione 3: Analisi di mercato</b></p> <p>Nome dell'unità</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte</p>	<p>Note per i facilitatori</p>
<p>Introduzione</p>	<p>La lezione seguente ha lo scopo di supportare gli studenti nella loro prima fase di convalida correlata al cliente.</p> <p>Al termine di questa lezione, il partecipante dovrà:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sapere chi è il proprio cliente/utente finale e come si comporta.</li> <li>2. Hanno selezionato un segmento di mercato.</li> <li>3. Conoscere il valore che offrono ai propri clienti/utenti finali. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Differenziarsi dalla concorrenza</li> </ul> </li> </ol>	

	<a href="#">YT Video</a> - Lezione introduttiva 3. Analisi di mercato	
Lezione 1. Segmentazione del mercato	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 1. Segmentazione del mercato	Il punto chiave di questa sezione è che dobbiamo iniziare con un piccolo mercato che possiamo. Se vogliamo raggiungere un grande mercato, i nostri costi saranno più alti, poiché dovremo utilizzare molti canali e messaggi diversi. Inoltre, un piccolo mercato ci permetterà di acquisire molta conoscenza del nostro cliente in breve tempo.
	<a href="#">DIBS-IO2-Module 2-Market Analysis-02-Olivia needs your help</a>	"Chiunque utilizzi moodle" è un mercato molto ampio ed eterogeneo. La piattaforma moodle viene utilizzata in modo diverso a seconda del ciclo di studi, non è la stessa nelle lauree triennali, triennali o magistrali. D'altra parte, il modo in cui viene utilizzato dipende anche dall'argomento del corso di cui ci stiamo occupando; Gli insegnanti e gli studenti di ingegneria, ad esempio, non utilizzano la piattaforma allo stesso modo degli studenti di giurisprudenza. Quindi: Olivia, segmenta il tuo mercato e analizza un piccolo segmento!
	Che consiglio daresti a Olivia?	
Lezione 2. Interviste	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 2. Interviste	Il colloquio con il problema è una delle sperimentazioni che sono necessarie in ogni start-up in quanto prevede un contatto diretto con il cliente e l'utente.
	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Gglo3sGPjzk">https://www.youtube.com/watch?v=Gglo3sGPjzk</a>	Incoraggia i partecipanti a guardare questi video tutte le volte che ne hanno bisogno e a fare interviste (più sono, meglio è).

Lezione 3. Profilo del cliente	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 3. Profilo del cliente	È fondamentale che il partecipante crei un profilo del proprio cliente e utente e lo tenga sempre a mente. Insistere sul fatto che questo profilo dovrebbe cambiare man mano che si rendono disponibili ulteriori informazioni.
	<a href="https://www.adobe.com/express/create/user-persona">https://www.adobe.com/express/create/user-persona</a>	
Lezione 4. Concorrenti	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 4. Concorrenti	
	<a href="#">DIBS-IO2-Module 2-Market Analysis-06-Belen, un genio delle tecnologie</a>	Suggerimento 1: concentrati su un mercato, se ne copri molti, non avrai abbastanza conoscenza di nessuno di essi. Suggerimento 2: Innamorati del tuo cliente/utente, per lui devi intervistarlo e conoscere i suoi problemi, bisogni, abitudini, ecc. Consiglio 3: dimenticatevi, per il momento, del finanziamento. È molto probabile che tu abbia una migliore conoscenza del tuo mercato.
	Cosa consiglieresti a Belén?	
Vuoi saperne di più?	Di più sulla convalida lean: <a href="https://medium.com/lean-startup-circle/lean-validation-and-experimentation-b48eac3a1fbc">https://medium.com/lean-startup-circle/lean-validation-and-experimentation-b48eac3a1fbc</a> Lyft Wants To Give Your Grandma A Ride (sulle interviste): <a href="https://www.fastcompany.com/40471055/lyft-wants-to-give-your-grandma-a-ride">https://www.fastcompany.com/40471055/lyft-wants-to-give-your-grandma-a-ride</a>	



## Lezione 3. Esercizi aggiuntivi

### Esercizio 1

Helena ha in mente un'app che aiuti le famiglie a prendersi cura dei loro anziani (sapere quali farmaci dovrebbero prendere, essere consapevoli se hanno preso le loro pillole, appuntamenti medici ...). Gli utenti saranno gli anziani e i clienti paganti saranno i loro familiari (figli e figlie). Ha preparato il seguente copione per il problematico colloquio con i clienti:

Ciao, grazie per il tuo tempo, stiamo creando un'applicazione per telefoni e tablet che ti aiuterà a rimanere informato sullo stato dei tuoi parenti anziani e volevamo sapere come riferisci sui loro problemi di salute.

Quante volte nell'ultimo anno tua madre/tuo padre si è dimenticata di prendere i farmaci?

Cosa faresti se veniste a sapere che i vostri genitori hanno saltato un appuntamento dal medico?

Cos'è più importante per te, sapere che prendono i loro farmaci, sapere che non saltano un appuntamento dal medico o che non saltano test/analisi regolari?

Quante app utilizza attualmente il tuo genitore?

Grazie

Dai a Helena la tua opinione sulla sceneggiatura che ha preparato. È buono? Ha degli errori? Ha buone domande? Potresti migliorarlo?

### Soluzione proposta

Ciao, grazie per il tuo tempo, stiamo creando un'app per telefoni e tablet che ti aiuterà a rimanere informato sullo stato dei tuoi parenti anziani e volevamo sapere come riferisci sui loro problemi di salute.

Molto bene iniziare dicendo grazie.

Molto male presentare la tua soluzione in quanto condiziona le risposte dell'intervistato.

Quante volte nell'ultimo anno tua madre/tuo padre si è dimenticata di prendere i farmaci?

Ottima domanda per definire la frequenza del problema. Ricorda che più profondo e frequente è un problema, più il cliente o l'utente sarà disposto a risolverlo.

Quando il cliente risponde, potresti chiedergli se ricorda in quali situazioni/circostanze ha dimenticato di prendere la pillola, se sa perché ha dimenticato, se ci sono state conseguenze, ecc., approfondire il problema.

Cosa faresti se scoprissi che i tuoi genitori hanno saltato un appuntamento medico?

Questa non è una buona domanda, è una domanda per il futuro. Molto meglio chiedere cosa ha fatto in passato quando ha saltato un appuntamento medico e come si è sentito.

Cos'è più importante per te, sapere che prendono i loro farmaci, sapere che non saltano un appuntamento dal medico o che non saltano test/analisi regolari?

Questa è una domanda chiusa, quindi non va bene, meglio farla a risposta aperta.

Quante applicazioni utilizza attualmente il tuo genitore?

Buona domanda per scoprire se l'utente sarebbe in grado di utilizzare un'app.

Grazie

## Esercizio 2

Chiedi ai partecipanti di preparare un copione del loro colloquio con il problema.

Rivedi la sceneggiatura con loro, tenendo a mente i consigli di Justin Wilcox.

Sottolinea loro che il colloquio è una conversazione e che è importante chiedersi perché? costantemente.

<b>Lezione 4: Lean startup 2</b>  Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
Introduzione	<p>La lezione che segue si propone di</p> <p>Dopo aver completato questa lezione, gli studenti potranno:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saper definire la propria Value Proposition <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sapere come costruire un MVP (Minimum Viable Product) per validare la soluzione.</li> </ul> </li> </ol> <p><a href="#">YT Video</a> - Introduzione Il Lezione 4. Lean Startup</p>	Video introduttivo sul contenuto della lezione.
Lezione 1. Proposta di valore	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 1. Proposta di valore</p>	<p>Video sulla proposta di valore. I punti chiave di questo video sono:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'importanza di analizzare la concorrenza come punto di partenza, in quanto aiuta a guidare e definire la proposta di valore.</li> <li>1. Cercando di evitare la sindrome del coltellino svizzero.</li> <li>2. La sintassi proposta per scrivere la value proposition non deve essere presa come qualcosa di obbligato ma come uno strumento che aiuta a realizzare una proposta davvero utile. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il value proposition canvas è uno strumento molto utile per creare la</li> </ul> </li> </ol>

		proposta perché mette l'utente al centro del processo. È importante spiegare bene come compilarlo per sfruttare al meglio la tecnica.
Verifica delle conoscenze	<p>Quale delle seguenti proposte di valore è corretta:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. "Offriamo i migliori materiali da costruzione a prezzi bassi". Feedback: questa proposta di valore è molto generica e non fornisce informazioni sufficienti per differenziarla dalla concorrenza. Inoltre, potrebbe non essere credibile se non vengono fornite prove o prove a sostegno di tale affermazione.</li> <li>2. "Siamo la migliore azienda di servizi sul mercato". Feedback: questa proposta di valore è troppo vaga e non spiega in quali aree specifiche l'azienda eccelle.</li> <li>3. (*) "Per le persone che lavorano all'aperto, ottieni una pelle più liscia e senza rughe in sole 4 settimane con il nostro trattamento viso". Feedback: Questa proposta di valore è chiara e specifica. Menziona la popolazione target, il problema e la soluzione.</li> <li>4. "Offriamo soluzioni personalizzate per i vostri problemi domestici". Feedback: questa proposta di valore è troppo ampia e non fornisce informazioni sui servizi o sui prodotti offerti.</li> <li>5. "Offriamo mobili di alta qualità a prezzi competitivi". Feedback: Questa proposta di valore ha alcuni aspetti positivi, in quanto evidenzia la qualità dei prodotti e suggerisce che i prezzi sono competitivi. Tuttavia, ha un punto debole; È generico e non fornisce informazioni sufficienti su come i prodotti siano di alta qualità e in che misura i prezzi siano competitivi rispetto alla concorrenza.</li> </ol> <p>(*) Risposta giusta</p>	La risposta corretta è in verde. Ogni risposta include un feedback, ma sono brevi e potrebbe essere necessario chiarirlo a lungo.
Lezione 2. Prodotto minimo vitale	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 2. Prodotto minimo vitale	Video sul Minimum Viable Product (MVP) con una panoramica di alcuni degli MVP più comuni. C'è spesso confusione tra i tipi di

		<p>concierge e wizard of oz e questo potrebbe dover essere chiarito. È anche importante sottolineare che l'obiettivo del PMV è quello di mostrare la soluzione ai potenziali clienti mantenendo il criterio di spendere poco per imparare molto. Infine, vengono esaminate le caratteristiche che una buona landing page dovrebbe avere. Si consiglia di cercare su Internet esempi di buoni atterraggi per mostrarli come esempio.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>A proposito di fondamenti di lean startup, riempi gli spazi vuoti con la parola giusta:</p> <p>Sapere di cosa ha veramente bisogno il cliente piuttosto che cercare di convincerlo ad acquistare il tuo prodotto è ciò che fa la strategia <b>pull</b>, la vendita diretta, la strategia push, il miglioramento continuo. D'altra parte, cercare di ridurre al minimo le spese e risparmiare tempo è correlato a (miglioramento continuo, strategia pull, <b>evitare gli sprechi</b>). Ma una delle chiavi della metodologia lean startup è conoscere intimamente il cliente per raggiungerlo più facilmente, il che è noto come processo (miglioramento continuo, <b>incentrato sul cliente</b>, strategia pull). (quelli corretti sono in verde)</p>	<p>Risposte corrette in verde, essendo abbastanza chiare, quindi l'unica cosa necessaria è chiarire i dubbi in caso di errore.</p>
Verifica delle conoscenze	<p>Esercizio di accoppiamento. Collega ogni tipo di MVP con la sua descrizione o le sue caratteristiche:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Video: permette di descrivere la funzionalità del prodotto senza doverlo fabbricare</li> <li>2. Wizard of Oz: i processi sono manuali mentre si controlla se il prodotto funziona</li> <li>3. Crowdfunding: permette di ottenere finanziamenti oltre a validare se l'idea piace ai potenziali clienti</li> </ol>	<p>Questo esercizio di trascinamento della selezione è relativamente semplice, ma potrebbe essere necessario qualche chiarimento in caso di errore.</p>

	<p>1. Landing page: un modo economico e semplice per mostrare la proposta di valore</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• App: bisogna valutare bene se utilizzarla come MVP perché ce ne sono già molte</li> </ul>	
Vuoi saperne di più?	<p>Alcuni blog che possono aiutarti a migliorare le tue capacità imprenditoriali:</p> <p><a href="https://steveblank.com/">https://steveblank.com/</a>  <a href="https://leanstack.com/books/runninglean">https://leanstack.com/books/runninglean</a>  <a href="http://www.startuplessonslearned.com/">http://www.startuplessonslearned.com/</a></p> <p>Alcuni siti per creare un MVP</p> <p><a href="https://www.softr.io/">https://www.softr.io/</a>  <a href="https://www.wix.com/">https://www.wix.com/</a></p> <p>Entrambi hanno un pacchetto gratuito per iniziare.</p>	

## Lezione 4. Esercizi aggiuntivi

### Esercizio: Mappa della proposta di valore

L'obiettivo di questo esercizio è sviluppare una proposta di valore chiara e convincente per il tuo prodotto o servizio.

Identificazione ideale del cliente:

Descrivi il tuo cliente ideale: chi è, quali sono i suoi bisogni e desideri primari?

Identifica i problemi o le sfide specifiche che devono affrontare.

Analisi della concorrenza:

Elenca i tuoi concorrenti diretti e indiretti.

Analizza il modo in cui affrontano i problemi del tuo cliente ideale.

Proposta di valore unica:

Sulla base della tua comprensione del cliente e della concorrenza, definisci la tua proposta di valore. Cosa ti rende diverso e migliore?

Elenca le caratteristiche specifiche del tuo prodotto/servizio che rispondono direttamente alle esigenze e ai problemi dei tuoi clienti.

Convalida e feedback:

Crea una versione semplice della tua proposta di valore (può essere uno slogan, un breve paragrafo o un grafico).

Condividi questa versione con un piccolo gruppo di potenziali clienti o mentori fidati. Chiedi il loro feedback e osserva le loro reazioni.

Questo esercizio ti aiuterà a focalizzare la tua offerta in un modo che risuoni con i tuoi clienti e si distingua sul mercato. La chiave è comprendere a fondo le esigenze dei tuoi clienti e come il tuo prodotto o servizio li soddisfa in modo unico.

## Esercizio: Creazione e convalida di un prodotto minimo funzionante

L'obiettivo di questo esercizio è sviluppare un MVP per testare le principali ipotesi di business con il minimo sforzo e risorse.

Identificazione delle ipotesi chiave:

Elenca le ipotesi più importanti su cui si basa la tua attività. Questi possono includere le esigenze dei clienti, il comportamento del mercato, la funzionalità del prodotto, ecc.

Dai la priorità a queste ipotesi dalla più critica alla meno critica.

Definizione di MVP:

Progetta una versione base del tuo prodotto o servizio che ti consenta di testare le ipotesi più critiche. Questo dovrebbe essere il più semplice possibile per ridurre al minimo i costi e i tempi.

Determinare quali caratteristiche sono essenziali per questo PMV e quali possono essere omesse in questa fase.

#### Sviluppo dell'MVP:

Creare il PMV. Può trattarsi di un prototipo funzionante, di un modello in scala, di un video dimostrativo, di una landing page, ecc., a seconda del prodotto o del servizio.

Assicurati che il PMV sia sufficiente per testare le ipotesi dichiarate.

#### Test e raccolta dati:

Presentare il PMV a un gruppo ristretto ma rappresentativo di potenziali clienti.

Osserva come interagiscono con il prodotto e raccogli dati sulla loro esperienza, sulle loro preferenze e se il prodotto soddisfa le loro esigenze.

#### Analisi e apprendimento:

Analizza i dati raccolti per convalidare o confutare le tue ipotesi.

Identifica quali aspetti del VMP hanno funzionato bene e quali necessitano di miglioramenti o modifiche.

#### Iterazione ed evoluzione:

Sulla base di quanto appreso, apporta modifiche al tuo prodotto o alle tue ipotesi.

Ripetere il processo di creazione e test dell'LMP con le modifiche apportate, fino a ottenere un prodotto che soddisfi le esigenze dei clienti e le ipotesi aziendali.

Questo esercizio ti aiuterà a sviluppare una comprensione profonda e pratica della fattibilità e dell'accettazione da parte del mercato della tua idea imprenditoriale, riducendo al minimo il rischio e l'investimento iniziale.



<b>Lezione 5: Strategia di marketing</b>  Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
Introduzione	<p>La lezione che segue ha lo scopo di presentare i concetti di base del marketing.</p> <p>Dopo aver completato questa lezione, gli studenti potranno:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sapere cos'è il marketing.</li> <li>2. Progetta le 4 P del marketing mix per il tuo business. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere gli elementi che compongono un piano di marketing</li> </ul> </li> </ol>	<p>Il partecipante deve comprendere che il Marketing non è pubblicità ma un concetto più ampio e intrigante.</p>
	<a href="#">YT Video</a> - Lezione introduttiva 5. Strategia di marketing	Introduzione alla lezione. Obiettivi e temi da affrontare.
Lezione 1. Marketing. Cos'è?	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 1. Marketing. Cos'è?	In questo video, il partecipante può capire il Marketing, perché è fondamentale per la gestione e le sue funzioni essenziali.
Lezione 2. Nozioni di base sul mercato	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 2. Nozioni di base sul marketing	Questo video presenta diversi concetti rilevanti, come il mercato, la quota di mercato e le principali parti interessate. Particolare enfasi viene data all'analisi dei potenziali clienti e della concorrenza.
Materiale	<a href="https://youtu.be/yelM5lxvY-o">https://youtu.be/yelM5lxvY-o</a>	Guarda il seguente video su come trovare una "nicchia di mercato" per il tuo prodotto.

Lezione 3. Marketing Mix	YT Video - Lezione 3. Marketing Mix <a href="#">Parte I</a> <a href="#">Parte II</a>	Percorso esplicativo attraverso le variabili di prodotto, comunicazione, prezzo e distribuzione.
Verifica delle conoscenze	Il marketing ti aiuta ad attrarre, catturare, fidelizzare e fidelizzare i clienti. Vero Falso (Risposta corretta: vero)	Il marketing ha lo scopo di facilitare gli scambi (attrazione e acquisizione) e garantire che questi scambi si ripetano nel tempo (fidelizzazione e fidelizzazione).
	Il marketing non è altro che la comunicazione del nostro prodotto o servizio. Vero Falso (Risposta corretta: Falso)	Il marketing è un concetto più ampio della mera comunicazione
	La strategia di segmentazione consiste nell'offrire a tutti i segmenti lo stesso prodotto Vero Falso (Risposta corretta: Falso)	La segmentazione mira a differenziare i clienti, le preferenze, le esigenze o i desideri.
	L'analisi della concorrenza ci consente di determinare la nostra dichiarazione di posizionamento. Vero Falso (Risposta corretta: vero)	Analizzando i punti di forza e di debolezza dei competitor, si possono individuare i vantaggi competitivi su cui basare il posizionamento.
	Il mercato di riferimento è il mercato in cui si possono avere maggiori opportunità per un determinato prodotto. Vero Falso (Risposta corretta: Falso)	Il mercato di riferimento funge da riferimento per la progettazione o il miglioramento di un prodotto piuttosto che determinare dove posizionare un prodotto che è già stato predeterminato.
	La caratteristica principale di un prescrittore è quella di consigliare l'acquisto di un prodotto.	Il medico prescrittore possiede l'autorità riconosciuta per raccomandare un prodotto.

	<p>Vero Falso (Risposta corretta: Vero)</p> <p>La quota di mercato è calcolata come mercato corrente/mercato settoriale dell'azienda *100. Vero Falso (Risposta corretta: Vero)</p> <p>Una strategia concentrata focalizzata su un segmento è la strategia di marketing più consigliata quando sei un imprenditore con poche risorse. Vero Falso (Risposta corretta: Vero)</p>	<p>La quota di mercato rappresenta le vendite totali di un'azienda/marchio/prodotto.</p> <p>Quando le risorse sono limitate, è consigliabile essere una scelta forte per un gruppo specifico di clienti piuttosto che tentare di competere con aziende più grandi e globali.</p>
Riflessioni aziendali	DIBS-IO2-Module 2.5-Pensare alla propria idea di business	Le domande poste aiutano il partecipante a considerare come concretizzare la propria strategia di marketing all'interno della propria idea di business. Discuterne con il facilitatore e, idealmente, con gli altri partecipanti a una sessione di gruppo è essenziale.
Lezione 4. Il Piano Marketing	<a href="#">YT Video</a> - Lezione 4. Il Piano Marketing	In questo video viene fornita una spiegazione su cos'è un piano di marketing, il suo significato e le sue varie fasi.
Materiale	<p>Marketing plan template <a href="https://www.msbdc.org/marketing_plan.html">https://www.msbdc.org/marketing_plan.html</a></p> <p>Marketing plan.pdf</p>	PDF gratuito incorporato nel web.
Vuoi saperne di più?	<p>Alcuni blog che possono aiutarti a migliorare le tue capacità di marketing: <a href="https://corporatefinanceinstitute.com/topic/management-skills/">https://corporatefinanceinstitute.com/topic/management-skills/</a> <a href="https://blog.hubspot.com/?hubs_content=blog.hubspot.com%2Fmarketing%2Fsmall-business-marketing-guide&amp;hubs_content-cta=null">https://blog.hubspot.com/?hubs_content=blog.hubspot.com%2Fmarketing%2Fsmall-business-marketing-guide&amp;hubs_content-cta=null</a></p>	

## Lezione 5. Esercizi aggiuntivi

**Nota per il facilitatore:** Le domande poste intendono aiutare il partecipante a contemplare come concretizzare la propria strategia di marketing all'interno della propria idea di business. Impegnarsi in discussioni con il facilitatore e, idealmente, con gli altri partecipanti durante una sessione di gruppo è fondamentale.

### Riflettere sulla mia strategia di marketing

#### Esercizio 1: rispondi a queste domande e rifletti sulle tue risposte:

1. Su quali fonti di informazione posso fare affidamento?
2. Chi saranno i miei futuri clienti? Qual è il sesso, l'età, la professione, l'ubicazione, il livello di reddito, le abitudini di consumo, ecc.?
3. Chi sono i miei concorrenti? Quali sono le caratteristiche dei loro prodotti o servizi, i loro canali di distribuzione, i loro prezzi, le loro qualità, ecc.?
4. Quali vantaggi differenzianti offre il nostro prodotto o servizio?
5. Quali sono le caratteristiche distintive del nostro prodotto: design, colore, packaging, gamma di servizi, ecc.?
6. Quali canali di distribuzione utilizzeremo per raggiungere il cliente? Quale sarà il loro costo?
7. Come determineremo il prezzo?
8. Quale sistema promozionale e pubblicitario utilizzeremo per promuovere la nostra azienda e il suo prodotto o servizio?

Considerando le riflessioni precedenti, condividile con il tuo facilitatore e chiedi il suo contributo e la sua opinione.

<p><b>Lezione 6: Finanza: gestione dei flussi di cassa</b></p> <p>Nome dell'unità</p>	<p>Titolo/Descrizione della fonte</p>	<p>Note per i facilitatori</p>
<p>Introduzione</p>	<p><a href="#">YT Video</a> – Lezione introduttiva 6: Finanza: gestione dei flussi di cassa</p> <p>Gli obiettivi di questa unità sono i seguenti:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendere l'importanza della funzione di tesoreria.</li> <li>2. Acquisire familiarità con i concetti di cassa e liquidità</li> <li>3. Distinguere tra fatturato, profitto e flusso di cassa</li> <li>4. Strumenti e tecniche per migliorare la gestione della liquidità</li> </ol>	
<p>Sessione 1 - Tesoreria</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 1 - Tesoreria</p> <p><b>Domanda 1</b> Cosa comprende la funzione di tesoreria?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pianificazione anticipata delle entrate e delle uscite</li> <li>2. Gestione della liquidità</li> <li>3. Gestione dei finanziamenti esterni</li> <li>4. Tutte le affermazioni sopra sono vere</li> </ol> <p><b>Domanda 2</b> Che cos'è un fondo di emergenza?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Un fondo di riserva per far fronte a situazioni di flusso di cassa negativo.</li> </ol>	

	<p>2. Un fondo per acquistare beni in anticipo 3. Fondo da investire</p>	
Sessione 2 – Concetti chiave	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 2 – Concetti chiave</p> <p><b>Domanda 1:</b> Che cos'è il flusso di cassa?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il denaro che entra nel denaro</li> <li>2. Soldi che escono dalla cassa</li> <li>3. La differenza tra il denaro in entrata e il denaro in uscita.</li> </ol> <p><b>Domanda 2:</b> Se un'azienda ha un flusso di cassa in utile e allo stesso tempo negativo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. È in ottima salute finanziaria</li> <li>2. Potrebbe fallire a causa dell'incapacità di operare</li> <li>3. Nessuna delle affermazioni precedenti è vera</li> </ol>	
	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 3 - Classificazione delle attività</p> <p><b>Domanda 1</b> Cosa significa che un asset è altamente liquido?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Può essere convertito in denaro rapidamente e senza perdere valore.</li> <li>2. Che sia facilmente investibile</li> <li>3. Che fa parte del fondo di emergenza</li> </ol> <p><b>Domanda 2:</b> Qual è la differenza tra fatturato e profitto?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Non c'è differenza, entrambe le parole si riferiscono allo stesso concetto.</li> <li>2. Il fatturato è la cifra totale delle vendite, il profitto è la differenza tra il fatturato meno i costi.</li> <li>3. Il fatturato è uguale al flusso di cassa</li> </ol>	
Sessione 3-Classificazione delle attività		

<p>Sessione 4 - Previsione dei flussi di cassa</p>	<p><a href="#">YT Video</a> – Sessione 4 - Previsione dei flussi di cassa</p> <p><b>Domanda 1</b> Cosa significa quando il flusso di cassa mostra un risultato negativo?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'azienda è in perdita</li> <li>2. Che l'azienda sta perdendo clienti</li> <li>3. Che la strategia di vendita deve essere rivista</li> <li>4. Tutto quanto sopra</li> <li>5. Nessuno dei precedenti</li> </ol> <p><b>Domanda 2</b> Quale delle seguenti azioni puoi intraprendere se la tua azienda ha un flusso di cassa negativo?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introduzione Negoziare con i vostri fornitori un periodo di pagamento più lungo.</li> <li>2. Negoziare con i tuoi clienti per un periodo di pagamento più lungo.</li> <li>3. Nessuno dei precedenti</li> </ol>	
<p>Sessione 5 - Miglioramento del flusso di cassa</p>	<p><a href="#">YT Video</a> – Sessione 5 - Miglioramento del flusso di cassa</p> <p><b>Domanda 1.</b> Il flusso di cassa è meglio gestito manualmente. Vero o falso? <b>Vero</b></p> <p><b>Domanda 2</b> Il modo migliore per iniziare a organizzare la gestione del flusso di cassa è creare un foglio Excel. Vero o falso? <b>Vero</b></p> <p><b>Domanda 3</b></p>	

	<p>Quale dei seguenti strumenti digitali può aiutarti a gestire il flusso di cassa?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Libro rapido</li> <li>2. Xero</li> <li>3. Libri freschi</li> <li>4. Onda</li> <li>5. Menta</li> <li>6. Tutto quanto sopra</li> </ol>	
<p>Referenze/ Vuoi saperne di più?</p>	<p><b>Video: Come creare il budget di cassa in Excel</b>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Uf6iy1UbdkM">https://www.youtube.com/watch?v=Uf6iy1UbdkM</a></p> <p><b>Gestione della tesoreria: una guida completa</b>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=AOIm117KVx0">https://www.youtube.com/watch?v=AOIm117KVx0</a></p> <p><b>Vantaggi del flusso di cassa nel business</b>  <a href="https://www.shopify.com/blog/cash-flow-management">https://www.shopify.com/blog/cash-flow-management</a></p> <p><b>Strumenti e applicazioni digitali per la gestione dei flussi di cassa disponibili su piattaforma Android.</b>  <a href="https://play.google.com/store/apps/details?id=com.netdonkeylabs.cashflow&amp;hl=en&amp;gl=US">https://play.google.com/store/apps/details?id=com.netdonkeylabs.cashflow&amp;hl=en&amp;gl=US</a>  <a href="https://play.google.com/store/apps/details?id=com.realbyteapps.moneymanagerfree&amp;hl=en&amp;gl=US">https://play.google.com/store/apps/details?id=com.realbyteapps.moneymanagerfree&amp;hl=en&amp;gl=US</a>  <a href="https://play.google.com/store/apps/details?id=com.benoitletondor.easybudgetapp&amp;hl=en&amp;gl=US">https://play.google.com/store/apps/details?id=com.benoitletondor.easybudgetapp&amp;hl=en&amp;gl=US</a>  <a href="https://play.google.com/store/apps/details?id=com.onetwoapps.mh&amp;hl=en&amp;gl=US">https://play.google.com/store/apps/details?id=com.onetwoapps.mh&amp;hl=en&amp;gl=US</a></p> <p><b>References:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Accounting and finance for dummies</b></li> </ul>	



	<a href="https://www.casadellibro.com/libro-contabilidad-y-finanzas-para-dummies/9788432903533/51857044">https://www.casadellibro.com/libro-contabilidad-y-finanzas-para-dummies/9788432903533/51857044</a> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Finanziamento di base per le microimprese:</b>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=7Wszlqmp5YY">https://www.youtube.com/watch?v=7Wszlqmp5YY</a></li> <li>• <b>Finanza per microimprenditori:</b>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=CEd9qO3n9n8">https://www.youtube.com/watch?v=CEd9qO3n9n8</a></li> <li>• <b>Come sviluppare rapidamente un flusso di cassa:</b>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=nG_OkJaLMHI">https://www.youtube.com/watch?v=nG_OkJaLMHI</a></li> <li>• <b>Introduzione alla contabilità e alla contabilità</b>  <a href="https://www.open.edu/openlearn/money-business/introduction-bookkeeping-and-accounting/content-section-0?active-tab=description-tab">https://www.open.edu/openlearn/money-business/introduction-bookkeeping-and-accounting/content-section-0?active-tab=description-tab</a></li> </ul>	
Modello di Excel	<a href="#">TEMPLATE-Small business cash flow projection-2.xlsx</a>	Questo modello verrà utilizzato per l'esercitazione pratica

Nome dell'unità	Titolo/Descrizione della fonte	Note per i facilitatori
<p><b>Lezione 7: Struttura finanziaria e fonti di finanziamento</b></p>		

<b>INTRO</b>	<p>In questa lezione impareremo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Che cos'è la finanza?</b></li> <li>2. <b>Dove possiamo trovare la finanza?</b></li> </ol>	<p>Fornisci una base per la lezione sulla finanza:</p> <p>Inizia spiegando che la finanza è la gestione del denaro e degli investimenti, sia per gli individui che per le organizzazioni.</p> <p>Evidenzia che la finanza non riguarda solo il denaro, ma anche il prendere decisioni relative al denaro, come gli investimenti, il budget e la pianificazione finanziaria.</p>
	<p><a href="#">YT Video</a> – Lezione introduttiva 7: Struttura finanziaria e fonti di finanziamento</p>	<p>Mostra questo video introduttivo ai partecipanti e sottolinea l'importanza di comprendere la struttura finanziaria e le fonti di finanziamento per le imprese.</p> <p>Discutete le varie fonti di finanziamento disponibili per le imprese.</p>
<p><b>Lezione 1: Che cos'è la finanza</b></p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 1: Che cos'è la finanza</p>	<p>Sottolinea l'importanza di capire cos'è la finanza e dove può essere ottenuta.</p>

	<p><b>Domanda 1: Vero o falso</b></p> <p>1. Gli scoperti bancari richiedono che tu abbia il denaro a cui vuoi accedere già sul tuo conto bancario?</p> <p>1. Vero Or 2. Falso</p> <p>Risposta: Falso</p> <p><b>Domanda 2: Scelta multipla:</b></p> <p>2. Quale profilo avrà in genere un prestito bancario aziendale ?</p> <p>a) rimborsato su un periodo fisso di 20 anni, i tassi di interesse sono fissati, entrambe le parti concordano i rimborsi</p> <p>b) non necessita di rimborso, tassi di interesse fissi o variabili, nessun piano di rimborso</p> <p>c) Pagato tra 1 e 5 anni, entrambe le parti concordano un piano di pagamento, può essere fisso o variabile</p> <p>d) Estinto tra 1 e 5 anni, solo a tasso variabile, la banca può modificare il piano di rimborso</p>	<p>Discutete la domanda 1 e fate chiarezza sull'idea sbagliata che gli scoperti bancari richiedano di avere il denaro sul conto.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> Banca</p> <p>Gli scoperti ti permettono di spendere di più rispetto a quanto è disponibile nel tuo account, creando un saldo negativo. È una forma di prendere in prestito, rendendo falsa l'affermazione.</p> <hr/> <p>Esplora la domanda 2, sottolineando le caratteristiche principali di un prestito bancario aziendale.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> i prestiti bancari aziendali di solito hanno un periodo di rimborso definito, un accordo reciproco sul piano di pagamento e la flessibilità dei tassi di interesse fissi o variabili.</p>
--	---	---

	<p>Risposta: c) pagato tra 1 e 5 anni, entrambe le parti concordano un piano di pagamento, possono essere tassi fissi o variabili</p> <p><b>Domanda 3: Colmare il divario:</b></p> <p>Il proprietario investe il proprio denaro nell'attività, di solito sotto forma di risparmi personali o vendendo _____ personali per finanziare l'avvio di un'impresa.</p> <p>Risposta: attività</p>	<p>Discuti la domanda 3, evidenziando i modi in cui i proprietari possono finanziare l'avvio di un'impresa.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> i proprietari possono investire i risparmi personali o vendere beni personali (come proprietà o investimenti) per finanziare l'avvio di un'impresa.</p>
<p>Lezione 2: Tipi di finanziamento</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 2: Tipi di finanziamento</p>	<p>Guarda il video YT "Lezione 2: Tipi di finanza".</p>
	<p><b>Domanda 1: Vero o falso</b></p> <p>1. La pianificazione finanziaria è un aspetto importante quando si tratta di gestire un'impresa?</p> <p>Risposta: Vero</p> <p><b>Domanda 2: Scelta multipla:</b></p>	<p>Sottolineare l'importanza della pianificazione finanziaria</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> La pianificazione finanziaria comporta la definizione di obiettivi, la creazione di budget e l'assunzione di decisioni strategiche per garantire il successo finanziario di un'azienda.</p>

	<p>2. Quali tre di questi contano come investimento in attività per l'azienda?</p> <p>a) Matite b) Sedie c) Automobile d) Locazione di immobili</p> <p>Risposta: a, b, c</p> <p><b>Domanda 3: Colmare il divario:</b></p> <p>Il punto di pareggio è il punto in cui le tue vendite coprono esattamente il tuo _____?</p> <p>Risposta: spese</p>	<p>Esamina la domanda 2, discutendo cosa conta come investimento in asset per l'azienda.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> Investire in beni per un'azienda include l'acquisizione di oggetti tangibili che contribuiscono alle operazioni aziendali, come forniture per ufficio (matite), mobili (sedie) e veicoli (auto).</p>
<p>Lezione 3: Strategia finanziaria</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 3: Strategia finanziaria</p>	<p>Presenta il video YT "Lezione 3: Strategia finanziaria".</p>

	<p><b>1. Vero o falso</b></p> <p>Sia un'impresa individuale che le persone in società di persone sono responsabili di tutti i debiti e gli obblighi della loro attività?</p> <p>Risposta: Vero</p> <p><b>2. Scelta multipla</b></p> <p>La struttura aziendale più rapida e semplice da configurare è:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Associazione</li> <li>2. Corporazione</li> <li>3. Sole Proprietorship</li> <li>4. Società a responsabilità limitata</li> </ol> <p>Answer c) Sole proprietorship</p> <p><b>Domanda 3: Colmare il divario:</b></p> <p>Un ____ è quando almeno due persone formano un'azienda e di solito sono ugualmente responsabili delle decisioni aziendali.</p> <p>Risposta: partnership</p>	<p>Discutere la responsabilità delle imprese individuali e delle società di persone</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> sia le imprese individuali che i soci di una società di persone hanno una responsabilità illimitata, il che significa che sono personalmente responsabili dei debiti e degli obblighi aziendali.</p> <hr/> <p>Esplora la domanda 2, sottolineando la facilità di creare diverse strutture aziendali.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> le ditte individuali sono relativamente facili da costituire in quanto coinvolgono un unico proprietario senza le complessità degli accordi di partnership o delle formalità aziendali.</p> <hr/> <p>Discutete la domanda 3, spiegando il concetto di partenariato.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta:</i> in una partnership, due o più individui si uniscono per gestire un'azienda, condividendo le responsabilità e, spesso, il processo decisionale.</p>
--	---	---

<p style="text-align: center;"><b>Lezione 4: Vantaggi e svantaggi della finanza</b></p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Lezione 4: Vantaggi e svantaggi della finanza</p>	<p>Presentare il video YT "Lezione 4: Vantaggi e svantaggi della finanza".</p>
	<p><b>Domanda 1: Vero o falso</b></p> <p>Il finanziamento del debito richiede il controllo della propria azienda.</p> <p>Risposta: Falso</p>	<p>Chiarisci l'equivoco nella domanda 1</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: il finanziamento del debito comporta il prestito di fondi, in genere attraverso prestiti, senza rinunciare al controllo della proprietà. Il prestatore riceve il rimborso con gli interessi, ma il controllo rimane al proprietario dell'azienda.</i></p>
	<p><b>Domanda 2: Scelta multipla:</b></p> <p>Quale di questi 3 descrive il processo di finanziamento del <b>debito</b> ?</p> <p>a) Prendere in prestito fondi da un prestatore</p> <p>b) Gli interessi devono essere rimborsati su qualsiasi prestito</p> <p>c) Non viene mai fissato un periodo di rimborso definito</p> <p>d) Questo finanziamento può essere utilizzato per l'acquisto di beni per l'azienda</p> <p>Risposta: a, b, d</p>	<p>Esamina la domanda 2, sottolineando le fasi del processo di finanziamento del debito.</p> <p><i>Ragionamento alla base della risposta corretta: il finanziamento del debito comporta il prestito da un prestatore, il rimborso con gli interessi e l'utilizzo dei fondi per investire in attività in grado di generare rendimenti.</i></p>
	<p><b>Domanda 3: Abbinamento:</b></p> <p>Abbina il tipo di finanziamento alla sua descrizione.</p> <p>un. Finanziamento azionario</p> <p>b. Finanziamento del debito</p> <p>c. La vendita di una quota di minoranza della vostra azienda</p>	<p>Ragionamento alla base della risposta corretta:</p> <p>Finanziamento azionario (A):</p>

	<p>d. Finanziamenti garantiti su attività</p> <p>Abbina alle descrizioni:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. è più appropriato per il finanziamento del debito</li> <li>2. È influenzato da un punteggio di credito negativo</li> <li>3. descrive al meglio il finanziamento azionario</li> <li>4. è più adatto per le attività stagionali</li> </ol> <p>Risposte</p> <p>A. Finanziamento azionario - è più adatto per le attività stagionali</p> <p>B. Finanziamento del debito: è influenzato da un cattivo punteggio di credito</p> <p>C. La vendita di una quota di minoranza nella vostra azienda - descrive al meglio il processo di finanziamento azionario</p> <p>D. Finanziamenti garantiti su attività – è più appropriato per il finanziamento del debito</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descrizione: "È più adatto per le attività stagionali."</li> <li>2. Motivazione: Il finanziamento azionario comporta la raccolta di capitali mediante la vendita di quote di proprietà dell'azienda. Per le imprese stagionali con reddito fluttuante, il finanziamento azionario può fornire un sostegno finanziario senza la pressione di rimborsi fissi durante la bassa stagione.</li> </ol> <p>Finanziamento del debito (B):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descrizione: "È affetto da un punteggio di credito negativo."</li> <li>2. Motivazione: Il finanziamento del debito si basa sul prestito di fondi che devono essere rimborsati con gli interessi. Un cattivo punteggio di credito può limitare la capacità di un'azienda di ottenere condizioni di prestito favorevoli o persino di accedere a finanziamenti, rendendola influenzata dall'affidabilità creditizia.</li> </ol> <p>Cessione di una quota di minoranza (C):</p>
--	---	---



		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descrizione: "Descrive al meglio il processo di finanziamento azionario."</li> <li>2. Ragionamento: quando un'azienda vende una quota di minoranza, si sta essenzialmente impegnando in un finanziamento azionario. Gli investitori acquistano una parte della proprietà della società e, in cambio, l'azienda guadagna capitale senza contrarre debiti. Ciò è in linea con il concetto di finanziamento azionario.</li> </ol> <p>Finanziamenti garantiti su attività (D):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descrizione: "È più appropriato per il finanziamento del debito."</li> <li>2. Motivazione: Il finanziamento del debito spesso comporta la garanzia del prestito con garanzie, come i beni. Se il mutuatario non riesce a rimborsare, il prestatore può rivendicare i beni specificati. Questa caratteristica di legare il finanziamento alle garanzie reali è in linea con il concetto di finanziamento del debito.</li> </ol>
--	--	---

<p>Vuoi saperne di più e Referenze</p>	<p><b>Vuoi saperne di più</b>  Video "Spiegazione delle fonti di finanziamento aziendale"  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=DAZi6XcTZzE">https://www.youtube.com/watch?v=DAZi6XcTZzE</a>  Video "Nozioni di base sulle piccole imprese"  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Wzwpou8d7v4">https://www.youtube.com/watch?v=Wzwpou8d7v4</a>  Video "Trovare la giusta struttura aziendale"  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=A-Up-JUkaj0">https://www.youtube.com/watch?v=A-Up-JUkaj0</a>  Finanziamento azionario vs finanziamento del debito  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=toUYmsUob4Y">https://www.youtube.com/watch?v=toUYmsUob4Y</a>  Crowdfunding per una startup d'impresa  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=o65ZH-Cr9ok">https://www.youtube.com/watch?v=o65ZH-Cr9ok</a></p> <p><b>Referenze</b>  Jacksonville State University (2023). Che cos'è la finanza? Estratto da <a href="https://www.jsu.edu/business/fea/finance/index.html">https://www.jsu.edu/business/fea/finance/index.html</a>  Fresh Books (2023). Che cos'è la finanza? Definizione e tipi di finanziamento. Estratto da <a href="https://www.freshbooks.com/hub/accounting/what-is-finance">https://www.freshbooks.com/hub/accounting/what-is-finance</a>  British Business Bank (2023). Cinque vantaggi della finanza aziendale. Estratto da <a href="https://www.british-business-bank.co.uk/finance-hub/five-benefits-of-business-finance/">https://www.british-business-bank.co.uk/finance-hub/five-benefits-of-business-finance/</a>  CFP Group (2023). La finanza aziendale e i suoi vantaggi. Estratto da <a href="https://cfpgroup.co.uk/blogs/business-finance-and-its-benefits/">https://cfpgroup.co.uk/blogs/business-finance-and-its-benefits/</a></p>	<p>Ti incoraggiamo ad arricchire le tue lezioni di finanza mantenendo un elenco di riferimento aggiornato e diversificato, inclusi testi fondamentali, riviste accademiche e citando chiaramente le fonti di qualsiasi contenuto multimediale.</p>
--	---	--

## Lezione 7: Esercizi extra

### Esercizio 1:

Abbina i tipi di finanziamento alle loro caratteristiche corrispondenti: facile da organizzare, ad alto rischio, a lungo termine o mantenere più della tua azienda. Scrivi una X nell'apposita casella.

<b>Fonti di finanziamento</b>	<b>Facile da organizzare</b>	<b>Rischio elevato</b>	<b>Finanziamento a lungo termine</b>	<b>Mantieni di più la tua compagnia</b>
Capitale				
Bank Overdraft				
Prestito bancario				
Capitale dei proprietari				

Credito commerciale				
---------------------	--	--	--	--

Corrispondenze corrette

Venture Capital: Finanza a lungo termine, ad alto rischio

Scoperto bancario: facile da organizzare, mantieni più della tua azienda

Prestito bancario: finanziamento ad alto rischio e a lungo termine

Capitale del proprietario: mantieni più della tua azienda, finanziamenti a lungo termine, facili da organizzare

Credito commerciale: facile da organizzare, mantenere più della tua azienda

## Esercizio 2:

**Numerare queste fonti di finanziamento in termini di più rischiose, partendo dalla più sicura (1) alla più rischiosa (5).**

Scoperto	---		
Capitale di rischio		---	
Finanziamento collettivo			---

Prestito bancario \_\_\_\_\_

Credito commerciale \_\_\_\_\_

Risposta: 3, 5, 1, 4, 2

### Esercizio 3:

Quando si avvia un'impresa, ci sono spese una tantum e costi continui con cui è necessario avere familiarità quando si stima l'importo del finanziamento necessario per garantire che l'impresa rimanga a galla.

Abbina questi costi aziendali di ristorazione con ciò che rappresentano, ad esempio una spesa una tantum o una spesa corrente. (3 per ogni categoria)

<b>Tipo di spesa</b>	<i>Spesa una tantum</i>	<i>Spese correnti</i>
Quota d'iscrizione		
Imposte		
Buste paga per camerieri		

Biglietti da visita		
Utenze come gas per cucinare		
Acconto per i locali della strada principale		

Risposta

Spese una tantum: quota di iscrizione, biglietti da visita, acconto affitto

Spese correnti: tasse, buste paga, utenze

#### Esercizio 4:

Il **punto** di pareggio è un punto importante nella pianificazione finanziaria perché ti consente di sapere quando puoi iniziare a generare un profitto dalle tue operazioni aziendali. Per capire questo punto, scegli la formula pertinente per aiutare questa nuova start-up a capire quante paia di scarpe dovranno vendere per raggiungere il pareggio.



Costi fissi – E25,000

Costi variabili – E20 per paio di scarpe

Prezzo di vendita – E80 per paio di scarpe

1. Costi variabili

- \_\_\_\_\_ = Punto di pareggio in unità (paio di scarpe)
- Costi fissi
- 

2. Prezzo delle scarpe

- \_\_\_\_\_ = Punto di pareggio in unità (paio di scarpe)
- Costi variabili + costi fissi
- 
- 1. Costi fissi
- \_\_\_\_\_ = Punto di pareggio in unità (paio di scarpe)
- 
- Costi variabili
- 
- 1. Costi fissi
- \_\_\_\_\_ = Punto di pareggio in unità (paio di scarpe)
- 
- Prezzo unitario - Costi variabili

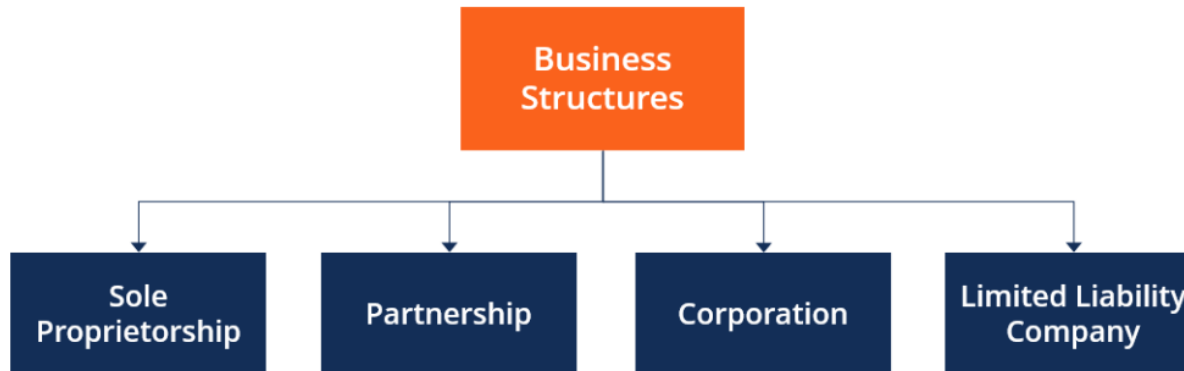
Risposta: 4

### Esercizio 5:

Se stai aprendo un'attività, annota tutti i diversi tipi di strutture aziendali e assicurati di comprendere i pro e i contro di ciascuna. In questo modo, avrai un'idea migliore di quale si adatta alla tua idea o ai tuoi obiettivi.

Controlla quali offrono **una maggiore protezione** nel caso in cui qualcosa vada storto, quali offrono incentivi **fiscali migliori** e quali richiedono **tasse di registrazione o di riempimento**.





## Esercizio 6:

Avete deciso di aprire un nuovo negozio specializzato nella vendita e nel noleggio di attrezzature sportive. Per questo, probabilmente avrai bisogno di una manciata di personale poiché hai intenzione di aprire il tuo negozio in un luogo trafficato con molta affluenza.

Tuttavia, non hai voglia di affrontare questa sfida da solo e vorresti portare qualcuno a bordo per aiutarti a rendere l'impresa un successo: *2 teste sono meglio di una*, credi, e di più se possibile!

Quale struttura scegliere? Scrivi un paragrafo su quale si adatta meglio alle tue esigenze e perché?



## Esercizio 7:

Con carta e penna, scrivi le differenze tra il finanziamento **azionario** e il **finanziamento del debito** sotto le seguenti voci:

1. Diverse fonti di finanziamento
2. Qual è la fonte più adatta per ogni tipo di finanziamento?
3. Pro e contro di ciascuno

## Esercizio 8:

Ci sono alcune considerazioni da fare prima di decidere se scegliere il finanziamento di debito o di capitale. Per una ditta individuale, il problema principale con il finanziamento azionario è la questione della rinuncia al controllo dell'azienda.

In questo esercizio, immagina di avere in programma di aprire una catena di negozi di **alimentari specializzati di alta qualità** nei centri commerciali di Londra. Questi negozi venderanno prodotti di tipo artigianale che non si trovano in un tipico supermercato.

Naturalmente, prima di aprire i vostri negozi avrete bisogno di **finanziamenti**, e non pochi. Questa iniziativa è anche piuttosto rischiosa in quanto non si sa bene se sarà la "tazza di tè" di tutti, o se un numero sufficiente di persone avrà il reddito disponibile per acquistare prodotti alimentari di qualità superiore e "indulgenti".

Per poter scegliere tra **un finanziamento di debito o un finanziamento azionario**, rispondete in dettaglio alle seguenti domande per aiutarvi nella vostra decisione.

1. Di quanti soldi avrò bisogno?
2. Che periodo avrò per rimborsare il denaro?
3. Qual è l'uso finale del denaro che prendo in prestito?
4. Ho qualche garanzia da offrire?
5. Qual è la mia capacità di rimborsare gli interessi sul prestito?

6. Sono disposto a perdere un po' il controllo dell'impresa?
7. Sarebbe utile aggiungere uno o più partner?

### Esercizio 9:

Immagina di fondare un'azienda basata sul prodotto, ad esempio producendo gioielli di fascia alta per completare le ultime novità della moda europea all'avanguardia. Avrai bisogno di 50.000 euro per aprire un negozio fisico e un negozio di e-commerce online in cui vendere le tue creazioni, che sono estremamente uniche per gli standard odierni. Dovrai anche acquistare le materie prime che utilizzerai per realizzare i gioielli.

Utilizzando queste informazioni, rispondi alle domande seguenti per comprendere meglio il mondo del crowdfunding e come può aiutarti a far decollare la tua attività!

1. Il reward-based crowdfunding o l'equity-based crowdfunding è più adatto ai tuoi obiettivi e perché?
2. Quale piattaforma disponibile sarebbe bene utilizzare?
3. C'è un importo minimo o massimo che puoi chiedere?
4. Quali sono i tuoi obblighi nei confronti dei tuoi sostenitori?

### Esercizio 10:

Quando ti affermi sul mercato, devi sentirti a tuo agio con cose come il marketing e la promozione. Questi consentono alle persone giuste di conoscere i tuoi prodotti o servizi e ti danno una possibilità di avere successo a lungo termine.

In questo esercizio, registrerai un breve video di crowdfunding che racconta al mondo la tua offerta. Dovrai renderlo convincente e genuino per suscitare l'interesse del tuo gruppo target al fine di garantire i finanziamenti necessari per la tua nuova startup. Assicurati di utilizzare immagini e gif nel tuo video in quanto fanno molto per raccontare la tua storia!



Questo **video** dovrebbe toccare cose come,

1. Qual è il tuo prodotto/servizio?
2. Viaggi da solo o hai un partner o un team alle spalle?
3. Quanto stai cercando?
4. Quali sono le sue caratteristiche e i suoi casi d'uso (cosa lo rende unico)?
5. Perché le persone dovrebbero sostenerti?
6. Cosa otterranno in cambio per averti messo alla prova con i finanziamenti?

<b>Lezione 8: Gestione del personale</b>  <b>(Sottosezione)</b> <b>Lezione o attività titolo:</b>	<b>Titolo/Descrizione della fonte:</b>	<b>Note per i facilitatori</b>
Introduzione	Comprendere l'importanza della comunicazione e della costruzione di relazioni con colleghi e superiori. Impara a gestire le differenze culturali sul posto di lavoro. Sviluppare strategie per superare le barriere linguistiche e comunicare efficacemente con i colleghi. Impara a gestire i conflitti in modo professionale e rispettoso. Comprendere i requisiti legali e le best practice per la gestione del personale.	In qualità di formatore, è importante riconoscere le precedenti esperienze lavorative dei tuoi studenti e cercare modi per convalidare le loro competenze esistenti rimuovendo le barriere e adattando di conseguenza gli scopi e gli obiettivi di apprendimento del tuo corso.
	Lezione introduttiva 2.8 Gestione del personale <a href="https://youtu.be/q31ikUf8j2Y">https://youtu.be/q31ikUf8j2Y</a>	I formatori esperti mirano a orientare gli studenti e a fornire loro le competenze e le conoscenze necessarie per gestire efficacemente il personale in modo professionale e rispettoso.
Sessione 1 - Concetti chiave	Sessione 1 - Concetti chiave <a href="https://youtu.be/mqE_Bl8grTU">https://youtu.be/mqE_Bl8grTU</a>	Gli studenti migranti adulti possono non avere competenze linguistiche nella lingua locale o in inglese, ecco perché dovresti cercare di utilizzare varie tecniche di insegnamento come metodi esplicativi,

		<p>parafrasi, usare un vocabolario semplice o anche mostrare immagini e video. Segui questi consigli e scopri passo dopo passo con i tuoi studenti il background teorico della comunicazione efficace, della consapevolezza culturale e della risoluzione dei conflitti.</p>
	<p>Domanda 1: Buone capacità comunicative sono essenziali sia in ambito personale che professionale e possono migliorare notevolmente le tue relazioni e il successo professionale. Vero o falso? (Vero)</p> <p>Domanda 2: La consapevolezza e la sensibilità culturale implicano la comprensione e il rispetto di culture, valori, credenze e costumi diversi. Vero o falso? (Vero)</p> <p>Domanda 3: La risoluzione dei conflitti è il processo volto a garantire che gli individui e le organizzazioni rispettino le leggi. Vero o falso? (Falso)</p> <p>Domanda 4: La non conformità può comportare sanzioni legali, perdite finanziarie e danni alla reputazione. Vero o falso? (Vero)</p> <p>Domanda 5: Il luogo di lavoro rispettoso promuove una cultura del rispetto reciproco, in cui le persone si sentono sicure e a proprio agio nell'esprimere le proprie opinioni e idee. Vero o falso? (Vero)</p>	<p>I formatori dovrebbero creare "corsi incentrati sui partecipanti". Un'utile strategia e metodo formativo che puoi utilizzare durante gli Inclusive Business Labs per sviluppare le conoscenze pregresse dei tuoi studenti è quello di aiutarli con le domande di autovalutazione.</p>

	<p>Sessione 2 - Strategie di gestione <a href="https://youtu.be/tTQb7LzOir8">https://youtu.be/tTQb7LzOir8</a></p>	<p>Durante questa sessione è importante condividere i propri pensieri con i partecipanti e non esitare ad esprimere le proprie idee e motivarli ad esprimere le proprie opinioni in merito alle strategie chiave di gestione del personale.</p>
<p>Sessione 2 - Strategie di gestione</p>	<p>Domanda 1: La comunicazione con il personale è una strategia chiave per il personale dirigente? Sì o No? (Sì)</p> <p>Domanda 2: È vero che costruire un rapporto di fiducia con i dipendenti non crea un ambiente migliore per la collaborazione? Sì o No? (No)</p> <p>Domanda 3: Le critiche o i feedback costruttivi aiutano i dipendenti a migliorare le loro aree di opportunità? Sì o No? (Sì)</p> <p>Domanda 4: È vero che una cultura dell'apprendimento e dello sviluppo contribuisce a migliorare le competenze della forza lavoro? Sì o No? (Sì)</p> <p>Domanda 5: È vero che una cultura dell'apprendimento a volte impedisce a un'organizzazione di migliorare le proprie competenze? Sì o No? (No)</p>	<p>È fondamentale creare un ambiente di apprendimento inclusivo fin dall'inizio della formazione, dato che anche i discendenti migranti, in particolare quelli appartenenti a gruppi vulnerabili (ad esempio coloro che abbandonano prematuramente la scuola, i disoccupati di lunga durata, le donne che tornano al lavoro, ecc.) possono essere a rischio di esclusione sociale. Un buon ideale è quello di provare ad utilizzare metodi didattici che prevedano il lavoro di coppia anche attraverso la sessione di domande di autovalutazione.</p>
<p>Sessione 3 - Pratiche applicative</p>	<p>Sessione 3 - Pratiche applicative <a href="https://youtu.be/wSG9-Cy1cj8">https://youtu.be/wSG9-Cy1cj8</a></p>	<p>Ecco alcune pratiche applicative che i formatori possono utilizzare durante la formazione in aula al fine di aiutare gli studenti ad acquisire le capacità di ascolto</p>



		attivo, comprendere i requisiti legali e sviluppare un piano d'azione personale su come gestire efficacemente il personale sul posto di lavoro.
Vuoi saperne di più	<p>Harvard Business Review: L'Harvard Business Review offre un'ampia gamma di articoli e risorse sulla gestione del personale, da come motivare e sviluppare i dipendenti a come gestire conversazioni e conflitti difficili.</p> <p>Society for Human Resource Management (SHRM): SHRM è un'associazione professionale per i professionisti delle risorse umane, ma il loro sito Web offre una vasta gamma di risorse per chiunque abbia a che fare con il personale. Offrono articoli, webinar e corsi online su una varietà di argomenti relativi alla gestione dei dipendenti.</p> <p>LinkedIn Learning: LinkedIn Learning offre corsi su un'ampia gamma di argomenti relativi alla gestione del personale, tra cui leadership, comunicazione, risoluzione dei conflitti e gestione delle prestazioni.</p> <p>The Muse: The Muse è un sito web dedicato alle opportunità di lavoro che offre articoli e risorse sulla gestione del personale, inclusi suggerimenti sull'assunzione, l'onboarding e la gestione di team remoti.</p> <p>Zenefits: Zenefits è una società di software per le risorse umane che offre una varietà di risorse sulla gestione del personale, inclusi articoli, webinar e modelli per le politiche e le procedure delle risorse umane.</p> <p>Small Business Administration (SBA): L'SBA offre risorse per i proprietari di piccole imprese sulla gestione del personale, inclusi suggerimenti sull'assunzione, la formazione e la gestione dei dipendenti.</p>	Sostieni i tuoi studenti con risorse pertinenti attraverso questa sessione e crea opportunità per loro in modo da imparare in modo flessibile.
Riferimenti	<p><b>Riferimenti</b></p> <p>Coursera: <a href="https://www.coursera.org/articles/communication-effectiveness">https://www.coursera.org/articles/communication-effectiveness</a></p> <p>MindTools: <a href="https://www.mindtools.com">https://www.mindtools.com</a></p> <p>Harvard Business Review: <a href="https://hbr.org">https://hbr.org</a></p>	Qui i formatori possono trovare tutti i riferimenti di questo modulo.

	<p>Society for Human Resource Management (SHRM):  <a href="https://www.shrm.org">https://www.shrm.org</a>  Forbes: <a href="https://www.forbes.com">https://www.forbes.com</a>  TED Talks: <a href="https://www.ted.com/talks">https://www.ted.com/talks</a>  Personio: <a href="https://www.personio.com/hr-lexicon/staff-management-strategies">https://www.personio.com/hr-lexicon/staff-management-strategies</a>  Photos: <a href="https://www.freepik.com">https://www.freepik.com</a></p>	
--	--	--

## Esercizi aggiuntivi

Qui puoi trovare il video delle **pratiche di applicazione** (versione inglese):

<https://www.youtube.com/watch?v=qgaUBVXC57w&list=PLTNCKW4BdnkWymL5nKwKXQZxRLmGtoEsM&index=4>

<b>Lezione 9: Business Plan</b>  <b>(Sottosezione)</b> <b>Lezione o attività titolo:</b>	<b>Titolo/Descrizione della fonte:</b>	<b>Note per i facilitatori</b>
Introduzione	<b>Obiettivi formativi</b> Che cos'è un Business Plan?  L'importanza di un business plan	Questo video funge da lezione introduttiva per lo sviluppo di un business plan

	<p>Chi ha bisogno di un business plan?</p> <p>Elementi di un business plan</p> <p><a href="#">YT Video</a> - Introduction Lesson 2.9 Business plan</p>	
<p>Introduzione: Breve quiz</p>	<p><b>1- Qual è lo scopo principale di un business plan?</b></p> <p>a) <b>Ottenere finanziamenti dagli investitori</b></p> <p>b) Delineare la struttura organizzativa dell'azienda</p> <p>c) Fornire un'analisi di mercato dettagliata</p> <p>d) Descrivere il background personale dei fondatori</p>	<p>La risposta corretta è A</p>
	<p><b>2- Qual è il principale vantaggio di condurre un'analisi SWOT all'interno di un business plan?</b></p> <p>a) Identificare i potenziali investitori</p> <p>b) Valutare le strategie di marketing della concorrenza</p> <p>c) Valutare le performance finanziarie dell'azienda</p> <p>d) <b>Comprendere i punti di forza e di debolezza interni, nonché le opportunità e le minacce esterne</b></p>	<p>La risposta corretta è D</p>
	<p><b>3- Perché la ricerca di mercato è importante in un business plan?</b></p> <p>a) Stimare il valore futuro delle azioni della società</p> <p>b) Determinare l'ubicazione dei locali commerciali</p> <p>c) <b>Comprendere le esigenze e le preferenze dei clienti</b></p> <p>d) Valutare le retribuzioni del top management</p>	<p>La risposta corretta è C</p>

	<p><b>4- Quale sezione di un business plan fornisce in genere un'istantanea dell'intero documento?</b></p> <p>a) Proiezioni finanziarie b) Strategia di marketing c) Analisi SWOT <b>d) Sintesi</b></p>	<p>La risposta corretta è D</p>
	<p><b>5- Qual è l'obiettivo principale della Unique Selling Proposition (USP) di un'azienda?</b></p> <p>a) Aumentare la soddisfazione lavorativa dei dipendenti b) Ridurre al minimo i costi operativi <b>c) Differenziare l'attività dalla concorrenza</b> d) Monitorare il feedback dei clienti</p>	<p>La risposta corretta è C</p>
	<p><b>6- Perché è essenziale includere una sezione del team di gestione in un business plan?</b></p> <p>a) Descrivere l'ubicazione fisica dell'attività b) Delineare la strategia di marketing dell'azienda c) Fornire una descrizione dettagliata del prodotto <b>d) Introdurre i membri chiave responsabili della gestione dell'attività</b></p>	<p>La risposta corretta è D</p>
	<p><b>7- In che modo un business plan ben strutturato può avvantaggiare un imprenditore in cerca di finanziamenti?</b></p> <p>a) Garantendo l'approvazione di un prestito o di un investimento b) Dimostrando la propria esperienza in un particolare settore c) Mettendo in mostra i valori culturali unici dell'azienda <b>d) Aumentando le possibilità di ottenere un sostegno finanziario da parte di investitori o finanziatori</b></p>	<p>La risposta corretta è D</p>

<p>Sessione 1 – Che cos'è un business plan</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 1 – Che cos'è un business plan</p>	<p>L'obiettivo di questo video è fornire una comprensione completa del business plan, coprendone la definizione, i componenti e i concetti fondamentali.</p>
<p>Breve quiz – Sessione 1 – Che cos'è un business plan</p>	<p style="text-align: center;"><b>Breve quiz</b></p> <p><b>1) In quale sezione di un business plan troveresti un'analisi dettagliata del mercato di riferimento, dei competitor e delle tendenze del settore?</b></p> <p>a) Proiezioni finanziarie b) Sintesi <b>c) Analisi di mercato</b> d) Offerta di prodotti/servizi</p> <p><b>2) Quale sezione di un business plan delinea la struttura organizzativa dell'azienda, i membri chiave del team e i loro ruoli?</b></p> <p>a) Strategia di marketing b) Proiezioni finanziarie <b>c) Team di gestione</b> d) Descrizione dell'azienda</p> <p><b>3) Quale sezione di un business plan include le entrate, le spese e il flusso di cassa previsti per i prossimi anni?</b></p> <p><b>a) Proiezioni finanziarie</b> b) Analisi di mercato c) Sintesi d) Descrizione dell'azienda</p>	<p>La risposta corretta è C</p> <hr/> <p>La risposta corretta è C</p> <hr/> <p>La risposta corretta è A</p>

	<p><b>4) In quale sezione di un business plan troveresti un'analisi dettagliata delle strategie di marketing e vendita dell'azienda?</b>  a) Analisi di mercato  b) Proiezioni finanziarie  <b>c) Strategia di marketing</b>  d) Team di gestione</p>	<p>La risposta corretta è C</p>
	<p><b>5) L'Executive Summary è in genere la prima sezione di un business plan e fornisce una panoramica completa dell'intero documento.</b>  <b>a) Vero</b>  b) Falso</p>	<p>La risposta corretta è A</p>
	<p><b>6) La sezione Analisi di mercato di un business plan include una ripartizione dettagliata delle proiezioni finanziarie dell'azienda e delle previsioni dei ricavi.</b>  a) Vero  <b>b) Falso</b></p>	<p>La risposta corretta è B</p>
	<p><b>7) La sezione Offerta di Prodotti/Servizi delinea la missione, la visione e i valori dell'azienda, definendone lo scopo e gli obiettivi a lungo termine.</b>  a) Vero  <b>b) Falso</b></p>	<p>La risposta corretta è B</p>

	<p><b>8) La sezione Management Team di un business plan fornisce informazioni sui membri chiave del team e sui loro ruoli all'interno dell'organizzazione.</b></p> <p>a) Vero b) Falso</p>	<p>La risposta corretta è A</p>
<p>Sessione 2 - Sviluppare un business plan</p>	<p><a href="#">YT Video</a> - Sessione 2 - Sviluppare un business plan</p>	<p>L'obiettivo di questo video è quello di offrire approfondimenti sullo sviluppo di un business plan.</p>
	<p><b>Caso di studio: Consegna di prodotti EcoFresh di Sarah</b></p> <p><b>Sfondo:</b> Sarah, un'ambientalista appassionata e attenta alla salute, ha notato una crescente domanda di prodotti freschi e biologici nella sua comunità locale. Preoccupata per l'impronta di carbonio della spesa tradizionale e per la mancanza di un facile accesso ai prodotti biologici, Sarah ha visto l'opportunità di lanciare un servizio di consegna di prodotti sostenibili che portasse frutta e verdura fresca, di provenienza locale ed ecologica direttamente a casa dei clienti.</p> <p><b>Concetto di business:</b> EcoFresh Produce Delivery è un servizio in abbonamento che offre un'ampia varietà di frutta e verdura biologica di provenienza locale consegnata in confezioni ecologiche. I clienti possono personalizzare i loro ordini online, scegliendo tra prodotti di stagione e articoli speciali come erbe biologiche e frutta esotica. L'azienda mira a promuovere uno stile di vita sano, sostenere gli agricoltori locali e ridurre l'impatto ambientale riducendo al minimo gli sprechi alimentari e i rifiuti di imballaggio.</p> <p><b>Esercizio:</b></p>	<p>Guida i partecipanti attraverso questo caso di studio. Leggi il background e il concetto di business. Promuovi un ambiente collaborativo mentre affronti le domande, incoraggiando approfondimenti e prospettive condivise per un'esplorazione completa del caso.</p>

	<p>Sulla base delle tue ricerche e idee, invia gentilmente le tue risposte alle seguenti domande all'interno della piattaforma di formazione:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chi pensi che dovrebbe essere il pubblico di riferimento di Sarah? Condividi la tua giustificazione del motivo per cui hai scelto un determinato gruppo target (in base ai dati demografici, alla posizione, allo stile di vita e alle abitudini).</li> <li>2. Dai a Sarah tre idee su potenziali attività di marketing che può implementare quando lancia la sua nuova attività.</li> <li>3. Di che tipo di membri del team credi che Sarah avrà bisogno per poter avviare la sua attività in modo efficiente?</li> </ol>	
<p>Vuoi saperne di più</p>	<p><b>Ecco alcuni TED Talks che sono stati popolari e perspicaci per gli imprenditori:</b></p> <p>Tim Berry - "Avviare un'impresa? Preparati per il viaggio": Tim Berry, fondatore di Palo Alto Software, parla del percorso di avvio di un'impresa e dell'importanza di avere un business plan come guida.</p> <p>Bill Gross - "Il motivo principale per cui le startup hanno successo": Bill Gross, imprenditore seriale e fondatore di Idealab, condivide le sue intuizioni sui fattori che contribuiscono al successo delle startup, tra cui la tempistica e il modello di business.</p> <p>Ricardo Semler - "Come gestire un'azienda con (quasi) nessuna regola": Ricardo Semler, CEO di Semco Partners, parla delle pratiche commerciali non convenzionali e dell'importanza di adattarsi al cambiamento e all'incertezza nel business.</p> <p>ShaoLan Hsueh - "Impara a leggere il cinese... with Ease!": Pur non trattando direttamente di business plan, questo TED Talk di ShaoLan</p>	<p>Qui i formatori possono trovare tutti i riferimenti e alcuni TED talk riguardanti questa lezione.</p>



	<p>Hsueh evidenzia l'importanza della semplicità e della chiarezza nella comunicazione, che può applicarsi anche alla creazione di un business plan chiaro ed efficace.</p> <p>Simon Sinek - "Come i grandi leader ispirano l'azione": l'intervento di Simon Sinek si concentra sul "Cerchio d'oro" e sull'importanza di iniziare con il "perché" quando si costruisce un business plan, che può aiutare gli imprenditori a creare una visione e uno scopo convincenti per la loro impresa.</p>	
<p>Riferimenti</p>	<p><b>Riferimenti</b></p> <p><a href="https://www.wellersaccountants.co.uk/blog/8-key-elements-of-a-business-plan-you-need-to-know#description">https://www.wellersaccountants.co.uk/blog/8-key-elements-of-a-business-plan-you-need-to-know#description</a></p> <p><a href="https://www.entrepreneur.com/starting-a-business/an-introduction-to-business-plans/38290">https://www.entrepreneur.com/starting-a-business/an-introduction-to-business-plans/38290</a></p> <p><a href="https://www.sbdc.dug.edu/Blog-Item-The-Importance-of-a-Business-Plan#:~:text=A%20business%20plan%20is%20a,term%20and%20long%20term%20objectives.">https://www.sbdc.dug.edu/Blog-Item-The-Importance-of-a-Business-Plan#:~:text=A%20business%20plan%20is%20a,term%20and%20long%20term%20objectives.</a></p>	