



JOINT VENTURE

RAPPORTO SULLA CONVALIDA DELLA METODOLOGIA DI INCUBAZIONE

2023

Contenuti

01

Introduzione

05

Partners

07

Introduzione & contesto

11

JV calendario di incubazione

14

Caratteristiche principali

15

Banca delle idee imprenditoriali in tre Paesi

18

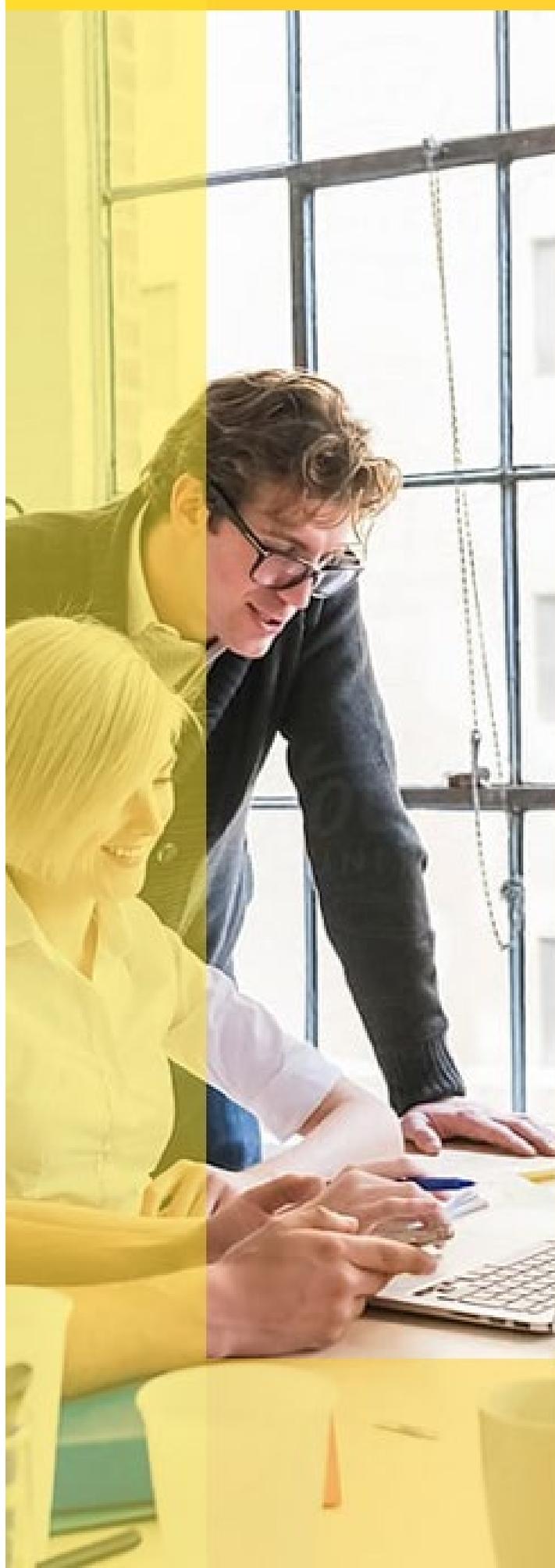
Bando di partecipazione e informazioni sul processo di incubazione

22

Volontari/e, formatori/trici, mentori & coach

27	Sessioni di formazione
34	Attività di mentoring e coaching
36	Progetti incubati e altri risultati
41	Comunicazione & divulgazione
38	Monitoraggio e valutazione del processo di apprendimento aziendale
60	Ricerca di alleanza con le aziende
62	Opportunità di finanziamento per imprenditrici ed imprenditori
73	Conclusioni & raccomandazioni

Introduzione



Joint Venture - business tra persone socialmente escluse e ONG - è un progetto Erasmus+ che mira a costruire un mondo imprenditoriale più inclusivo consentendo la collaborazione tra ONG, imprenditori e persone a rischio di inclusione sociale.

IL NOSTRO COMPITO

I partner della Joint Venture hanno il compito di produrre:

1. Materiali di formazione adattati alle esigenze del mondo imprenditoriale, degli imprenditori a rischio di esclusione e dei professionisti delle ONG.
2. Ottantotto esempi di buone pratiche di progetti imprenditoriali condotti da ONG in tutta Europa che si sono dimostrati economicamente e socialmente validi.
3. Una guida pratica di autenticazione per gli incubatori d'impresa (un programma appositamente studiato per aiutare le giovani start-up a innovare e crescere), lavorando con nove imprenditori e le loro singole ONG. In questo modo, costruiremo modelli di business supportati da professionisti del mondo imprenditoriale.
4. Indicatori che misurino adeguatamente l'impatto sociale e il successo delle imprese create.

Partner

Il consorzio Joint Venture è formato da sei organizzazioni specializzate nella formazione degli adulti per le persone svantaggiate che si trovano ad affrontare l'esclusione sociale ed economica, e rappresenta una partnership tra cinque Paesi europei, tra cui Regno Unito, Spagna, Bulgaria, Romania e Italia.



COMMUNITY ACTION DACORUM

UK

Community Action Dacorum (CAD) è un ente di beneficenza che fornisce un sostegno alla comunità locale. Come consiglio per il volontariato, riunisce le persone per ottenere di più nelle loro comunità e migliorare la qualità della vita. CAD sostiene le organizzazioni di volontariato e i gruppi comunitari nelle prime fasi del loro sviluppo, fornisce consulenza sui finanziamenti, rappresentanza e un servizio di buste paga per aiutare le organizzazioni a crescere e prosperare, e fornisce servizi e progetti a sostegno di individui, imprese e gruppi comunitari locali.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





CEED BULGARIA

Bulgaria

Il CEED si batte per un mondo in cui gli imprenditori abbiano gli strumenti e il sostegno necessari per stimolare l'innovazione, creare posti di lavoro e costruire economie fiorenti. Fornisce agli imprenditori competenze commerciali attraverso i suoi programmi di accelerazione che mettono in contatto i partecipanti con una comunità di mentori e di imprenditori per aiutarli a portare le loro piccole imprese al livello successivo. Il CEED utilizza una combinazione olistica di connessioni con il mercato, impegno nella comunità, sviluppo di capacità e accesso al capitale. Il CEED stimola la crescita economica sviluppando, collegando e guidando gli imprenditori in modo che possano creare posti di lavoro e, di conseguenza, accelerare la prosperità economica. La costruzione di una comunità di imprenditori è fondamentale nel loro approccio.



ASOCIACIÓN CON VALORES

Spagna

L'Associazione Con Valores è una ONG di stampo imprenditoriale che si avvale di professionisti del mondo del business per risolvere le sfide sociali. L'obiettivo è la creazione di posti di lavoro attraverso l'imprenditorialità. Hanno creato un ambiente in cui il mondo imprenditoriale collabora con quello sociale, in cui le aziende contribuiscono con la loro esperienza a creare un tessuto produttivo inclusivo, mentre le ONG condividono le loro conoscenze per integrare le persone a rischio di esclusione.



FI GROUP

Spagna

Il Gruppo FI è leader nei settori della ricerca, dello sviluppo e dell'innovazione a livello nazionale ed europeo e ha un ambizioso piano di internazionalizzazione. Ha un Gruppo di Responsabilità Sociale d'Impresa che si propone di promuovere e coordinare iniziative legate all'ambiente, all'aiuto sociale, alla vita sana, alla lotta alla corruzione e all'uguaglianza, oltre a collaborare con enti no-profit dedicati ad alcune di queste cause.



**CENTRO SVILUPPO
CREATIVO
DANILO DOLCI**

[CSC DANILO DOLCI](#)

Italy

Il Centro per lo Sviluppo Creativo "Danilo Dolci" è un'associazione senza scopo di lucro che coinvolge giovani e adulti, che agisce principalmente attraverso progetti in ambito educativo realizzati in collaborazione con scuole, università, istituzioni, associazioni e gruppi sociali sia a livello locale che internazionale. Organizza laboratori maieutici in scuole, università, organizzazioni e istituzioni. Le attività comprendono l'organizzazione di attività culturali ed educative che promuovono la vita e l'opera di Danilo Dolci e l'organizzazione di seminari europei, corsi di formazione, scambi giovanili, ecc.



[THE CASA IOANA ASSOCIATION](#)

Romania

L'Associazione Casa Ioana (Casa Ioana) è una ONG che aiuta i sopravvissuti agli abusi domestici e alle famiglie senza fissa dimora a diventare autosufficienti. Le attività sono progettate per sostenere le sopravvissute dal momento in cui lasciano i loro maltrattatori a quando si sentono pronte ad andare avanti. L'offerta di un alloggio sicuro e l'aiuto per i pasti garantiscono il soddisfacimento dei bisogni fisici e personali dei beneficiari, mentre il supporto psicosociale vitale e l'aiuto per le abilità di vita e di lavoro consentono ai sopravvissuti di essere finanziariamente indipendenti



Introduzione & contesto

L'obiettivo generale del progetto Joint Venture è quello di progettare una nuova metodologia di incubazione per persone a rischio di esclusione, lavorando insieme a una ONG e con il supporto del mondo imprenditoriale.

L'obiettivo generale del progetto Joint Venture consiste nel definire una nuova metodologia di incubazione per le persone a rischio di esclusione attraverso la collaborazione con una ONG e la possibilità di fare affidamento sul supporto offerto da parte del mondo delle imprese. Questi aspetti contribuiscono a conferire al progetto un carattere estremamente innovativo. Procederemo, quindi, con la convalida dell'efficacia di questo modello ibrido di collaborazione tra la classe imprenditoriale e le ONG, analizzando le buone pratiche e i contenuti formativi e convalidando l'incubazione di 9 joint venture (iniziative imprenditoriali congiunte, tra imprenditrici, imprenditori e una ONG). Infine, renderemo questa nuova metodologia disponibile per tutte le ONG e le autorità europee. In questo modo creeremo una risorsa pratica e sosterremo le ONG nella realizzazione di nuove forme di entrate, offrendo il nostro contributo per ridurre il rischio di esclusione sociale a cui sono esposte 83 milioni di persone.

Nel presente rapporto ci concentreremo prevalentemente sull'IO3 – *Rapporto sulla convalida della metodologia di incubazione*, coordinato da Asociación Con Valores tra la fine del 2021 e l'inizio del 2022. Lo scopo è quello di spiegare e valutare le fasi, le metodologie e i risultati principali, in modo tale da valutare e dimostrare le modalità per attuare un modello di incubazione d'impresa inclusivo rivolto ai soggetti a rischio di esclusione, con il supporto della classe imprenditoriale e delle ONG.

Attraverso la realizzazione di questo documento ci auguriamo di favorire la divulgazione di questa metodologia e di renderla accessibile ad altre organizzazioni in Europa interessate a mettere in pratica, modificare e migliorare il modello proposto. Siamo certe/i che la creazione di modelli di incubazione inclusivi,



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



come quello creato nell'ambito del progetto Joint Venture in collaborazione con il mondo dell'impresa, possa offrire soluzioni creative ai problemi di natura sociale ed economica che attualmente l'Unione europea (UE) sta affrontando.

Il partenariato di Joint Venture è fermamente convinto che questa metodologia di incubazione diventerà un modello ibrido e pionieristico di collaborazione tra imprese e ONG. Inoltre, tale modello beneficerà anche del supporto della classe imprenditoriale, offrendo così una situazione vantaggiosa per qualsiasi soggetto coinvolto: le imprese orientate verso la Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI), coerentemente con le loro conoscenze e campo d'azione; le organizzazioni non profit, le quali potranno colmare le lacune relative alla conoscenza del mercato e concentrarsi sull'imprenditorialità delle persone con cui operano, e le imprenditrici e gli imprenditori, a cui verrà dato accesso a una rete di supporto, risorse e strutture che non possiedono.

Tutte le organizzazioni partner hanno contribuito allo sviluppo dell'IO3 espletando alcuni specifici compiti, come di seguito riportato:

1. Convalida pratica della metodologia di incubazione - ACV, CASA IOANA & Danilo Dolci
2. Formazione e ICP – FI GROUP & DACORUM
3. Monitoraggio e valutazione del processo di apprendimento imprenditoriale – CEED
4. Ricerca di collaborazioni con le aziende - ACV, CASA IOANA & Danilo Dolci
5. Ricerca di finanziamenti per le imprenditrici e gli imprenditori – CEED

La metodologia adottata per l'IO3 ha previsto, in generale:

1. Individuazione delle opportunità di microimprenditorialità con ONG, imprenditrici e imprenditori.
2. Selezione delle imprenditrici e degli imprenditori con le ONG.
3. Programma di incubazione consistente in attività di: mentoring, formazione, coaching e convalida con l'azienda che ha individuato l'idea.
4. Ricerca di finanziamenti.
5. Monitoraggio.

Questa metodologia verrà dettagliatamente presentata all'interno di questo documento.

Gli effetti della pandemia di COVID-19, iniziata nel 2020, sono ancora evidenti e hanno un impatto decisivo sulle imprese e sull'occupazione, nonostante gli sforzi degli Stati per sostenere questi settori. Sin dall'inizio della crisi sanitaria, numerose

attività e posti di lavori sono andati perduti. Settori come quello del turismo e i settori culturali e creativi sono stati colpiti duramente, rendendo necessarie delle riforme significative per permettere loro di mantenere la loro competitività. Il livello di povertà generale in Europa e nel resto del mondo sta aumentando, dal momento che sempre più persone perdono il lavoro, esponendosi al rischio di esclusione sociale. In questo senso, un modello di incubazione di impresa inclusivo come quello che stiamo creando potrebbe contribuire alla risoluzione dei problemi fondamentali alla base della crisi, ovvero l'aumento della povertà e il fallimento delle aziende.

Attualmente vi sono degli incubatori sociali che lavorano con le imprenditrici e gli imprenditori a rischio di esclusione in Europa e sono stati osservati alcuni casi isolati di successo in cui queste professioniste e professionisti del settore imprenditoriale hanno attuato delle iniziative aziendali con il sostegno di ONG. Tuttavia, sembra non esistere ancora un incubatore che adotti un metodo di incubazione particolare per sviluppare team misti composti da ONG e imprese a rischio di esclusione.

Per questa ragione desideriamo che questo rapporto funga anche da strumento pratico per spiegare come intendiamo realizzare questo modello e persuadere i diversi soggetti interessati a prendere parte alle attività di attuazione di questi modelli:

- ONG e servizi di assistenza sociale che lavorano con persone a rischio di esclusione;
- Organizzazioni del settore privato desiderose di supportare iniziative imprenditoriali inclusive.

La cooperazione del settore sociale ha svolto un ruolo essenziale per individuare, contattare e scegliere le future imprenditrici e imprenditori. I nostri referenti hanno collaborato a stretto contatto sia durante la fase di preparazione dell'incubatore che in occasione dell'apertura del bando di partecipazione.

Un requisito fondamentale per l'attuazione di questo incubatore è stato il coinvolgimento del settore privato. Decine di professioniste e professionisti del settore hanno manifestato il proprio interesse nei confronti del progetto e hanno fornito la loro assistenza in diverse fasi.

2. JOINT VENTURE attività per la realizzazione del programma di incubazione ACV - SPAGNA

Mese/Anno	Attività svolte
Novembre 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Incontri informali con ONG e aziende per spiegare il processo di incubazione • Selezione di volontarie e volontari per il coordinamento dell'incubazione • Individuazione delle opportunità imprenditoriali per le persone a rischio di esclusione: creazione di una "banca" delle idee
Dicembre 2021	
Gennaio 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Bando di partecipazione (imprenditrici e imprenditori futuri) • Bando di partecipazione per professionisti (mentori e coach) • Lancio della campagna di comunicazione a livello locale e nazionale
Febbraio 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Incontri informativi • Selezione delle nuove imprenditrici e dei nuovi imprenditori • Selezione delle formatrici, dei formatori, delle e dei mentori e delle e dei coach • Formazione delle professioniste e dei professionisti • Creazione del team di incubazione • Incontri di networking tra future imprenditrici, imprenditori e mentori
Marzo 2022	JOINT VENTURE - INCUBAZIONE <ul style="list-style-type: none"> • Attività di <i>team building</i> • 12 sessioni di formazione della durata di 4 ore (ogni lunedì) • Incubazione di nuove imprenditrici e imprenditori • Coinvolgimento delle e dei mentori • Incubazione di 12 modelli di business (modelli imprenditoriali)
Aprile 2022	
Maggio 2022	
Giugno 2022	JOINT VENTURE – MONITORAGGIO INCUBAZIONE <ul style="list-style-type: none"> • Valutazione del processo di incubazione • Monitoraggio mensile dei progetti incubati e valutazione delle opportunità di apprendimento • Traduzione dei principali materiali di comunicazione • Ricerca di opportunità di finanziamento per le imprenditrici e gli imprenditori
Luglio 2022	
August 2022	
Settembre 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Campagna europea di divulgazione dei risultati principali • Preparazione dei rapporti
Ottobre 2022	

ASOCIATIA CASA IOANA - ROMANIA

Mese/Anno	Attività svolte
Novembre 2021	<ul style="list-style-type: none"> Incontri informali con le ONG e con le potenziali aziende per spiegare loro il processo di incubazione Joint Venture
Dicembre 2021	<ul style="list-style-type: none"> Selezione e nomina della coordinatrice o del coordinatore del processo di incubazione Individuazione delle opportunità imprenditoriali per la creazione di una "banca" delle idee
Gennaio 2022	<ul style="list-style-type: none"> Individuazione delle opportunità imprenditoriali per la creazione di una "banca" delle idee Discussione con le ONG in riferimento al bando di partecipazione (future imprenditrici e imprenditori) Discussione con le professioniste e i professionisti del settore dell'impresa da coinvolgere nel processo di incubazione (formatrici, formatori, mentori e coach)
Febbraio 2022	<ul style="list-style-type: none"> Analisi e convalida delle idee imprenditoriali Selezione delle formatrici, dei formatori, delle e dei mentori e delle e dei coach
Marzo 2022	<ul style="list-style-type: none"> Selezione delle persone a rischio di esclusione per diventare le future imprenditrici e imprenditori Creazione del team di incubazione
Aprile 2022	<ul style="list-style-type: none"> Organizzazione del processo di incubazione Creazione delle attività per il processo di incubazione
Maggio 2022	
Giugno 2022	<ul style="list-style-type: none"> Traduzione dei materiali per le sessioni di formazione Aggiornamento delle informazioni destinate al gruppo di riferimento (future imprenditrici e imprenditori)
Luglio 2022	
August 2022	
Settembre 2022	JOINT VENTURE - INCUBAZIONE <ul style="list-style-type: none"> Attività di <i>team building</i> Sessioni di formazione di 8 ore (ogni venerdì) Incubazione di imprenditrici e imprenditori Coinvolgimento di mentori
Ottobre 2022	
Novembre 2022	JOINT VENTURE – MOPNITORAGGIO INCUBAZIONE <ul style="list-style-type: none"> Valutazione del processo di incubazione Monitoraggio dei progetti incubati e valutazione delle opportunità di apprendimento Ricerca di opportunità di finanziamento

CSC Danilo Dolci

Mese/Anno	Attività svolte
Novembre 2021 Dicembre 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Incontri informali con le ONG e con le aziende per spiegare loro il processo di incubazione • Selezione di volontarie e volontari per il coordinamento dell'incubazione
August 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Bando di partecipazione (imprenditrici e imprenditori futuri) • Bando di partecipazione per professionisti (mentori e coach) • Lancio della campagna di comunicazione a livello locale e nazionale
Settembre Ottobre 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Incontri informativi • Selezione delle nuove imprenditrici e dei nuovi imprenditori • Selezione delle formatrici, dei formatori, delle e dei mentori e delle e dei coach • Formazione delle professioniste e dei professionisti • Creazione del team di incubazione • Incontri di networking tra future imprenditrici, imprenditori e mentori
Novembre - Dicembre 2022	JOINT VENTURE - INCUBAZIONE <ul style="list-style-type: none"> • Attività di <i>team building</i> • Incubazione di future imprenditrici e imprenditori • Coinvolgimento di mentori • Incubazione di 2 idee
Marzo - Aprile 2023	JOINT VENTURE – MONITORAGGIO INCUBAZIONE <ul style="list-style-type: none"> • Valutazione del processo di incubazione • Monitoraggio mensile dei progetti incubati e valutazione delle opportunità di apprendimento • Traduzione dei principali materiali di comunicazione • Ricerca di opportunità di finanziamento

Caratteristiche principali

3. Caratteristiche principali

Bando di partecipazione rivolto a imprenditrici e imprenditori

A febbraio 2022 i soggetti a rischio di esclusione sono stati invitati a presentare le loro candidature. 15 persone hanno presentato le richieste per partecipare al bando pubblicato da Casa Ioana.

Selezione delle imprenditrici e degli imprenditori

Al termine dei colloqui, 9 persone sono state selezionate per partecipare al processo di incubazione offerto da ACV, Danilo Dolci e Casa Ioana. Le future imprenditrici e imprenditori sono stati successivamente associati a 9 progetti (ONG), tenendo conto dei loro profili, esperienze e idee imprenditoriali

Coinvolgimento delle professioniste e dei professionisti

Joint Venture ha inoltre pubblicato un bando rivolto alle professioniste e ai professionisti del mondo delle imprese al fine di selezionare delle volontarie e dei volontari disposti a supportare l'incubatore offrendosi come formatrici, formatori, mentori e coach..

Incubazione di 12 settimane / 420 ore di formazione, mentoring e coaching

L'incubatore Joint Venture ha offerto alle e ai partecipanti l'opportunità di prendere parte a un programma di incubazione di 12 settimane, per un totale di 420 ore di attività di formazione, mentoring, coaching e altre attività svolte dalle e dai partecipanti al fine di progettare i loro modelli di business.

Incubazione di 8 progetti

Al termine del programma di incubazione, Joint Venture ha favorito la definizione e il lancio delle 9 idee imprenditoriali sviluppate dai soggetti a rischio di esclusione con il supporto delle ONG.

Monitoraggio e valutazione delle opportunità di apprendimento

Valutazione mensile della convalida in termini pratici dei modelli di business attraverso questionari.

Ricerca di finanziamenti

Sono state esplorate le opzioni di finanziamento che potrebbero essere utilizzate dalle imprenditrici e dagli imprenditori una volta finalizzato e convalidato il loro modello di business.

Banca delle idee imprenditoriali in tre Paesi

4. Banca delle idee imprenditoriali in tre Paesi

Stando alle ricerche condotte in passato sul nostro gruppo di riferimento, le persone sembrano scegliere una carriera nel settore delle imprese più per questioni di necessità che per esaudire un proprio desiderio personale. Di conseguenza, spesso intraprendono dei percorsi imprenditoriali senza avere un'idea chiara su cui lavorare

Prima dell'avvio del processo di incubazione, è stato formato un piccolo gruppo di volontarie e volontari al fine di individuare le possibili opportunità di impresa per le persone a rischio di esclusione.

Tali opportunità sono state individuate sulla base di 3 criteri principali:

- Non devono richiedere investimenti;
- Non devono richiedere elevati livelli di specializzazione o studio;
- Devono potere essere attuate rapidamente da parte delle persone a rischio di esclusione.

Nel corso di questa fase 9 professioniste e professionisti nel campo delle ONG hanno lavorato insieme alla creazione di una banca delle idee seguendo le seguenti fasi:

Fase 1	“Idee felici”	Le professioniste e i professionisti che operano all’interno delle ONG hanno proposto delle idee in relazione al proprio campo di esperienza, senza considerarne la loro fattibilità. Hanno creato una lista di 3 possibili progetti imprenditoriali, condividendo le loro idee e fornendo ulteriori chiarimenti quando necessario.
Fase 2	Analisi	Hanno successivamente analizzato queste idee alla luce dei 3 criteri fondamentali: investimenti non necessari, basso livello di specializzazione e competenza e alto potenziale di replicabilità. L’analisi ha permesso di riformularle o scartarle.
Fase 3	Convalida	Le professioniste e i professionisti hanno, quindi, “consultato” il mercato al fine di confermare le loro ipotesi. Ciascuna idea è stata valutata da parte di almeno 10 altre esperte ed esperti del settore per verificare la fattibilità delle potenziali idee imprenditoriali.
Fase 4	Definizione	Una volta ottenuta la convalida da parte delle esperte e degli esperti del settore, ogni idea è stata definita dettagliatamente allo scopo di inserirla all’interno della banca delle idee. Questa “banca” verrà messa a disposizione delle future imprenditrici e imprenditori partecipanti al programma di incubazione, in modo tale da permettere loro di scegliere se sviluppare una propria idea o di focalizzarsi su una tra quelle presenti all’interno della banca delle idee.

Al termine di questo processo, le idee individuate e presentate alle future imprenditrici e imprenditori sono state le seguenti:

Con Valores Association (ACV) - Spain

- **Responsabile della gestione degli alloggi: HONGARES** ha dichiarato di avere bisogno di una persona che si occupasse di cercare case in affitto per le persone migranti.
- **Interior designer: CODIFIVA** ha dichiarato di avere bisogno di una persona che progettasse gli interni delle case per renderle accessibili alle persone con ridotta mobilità.
- **Addetta/o alla raccolta dell’olio: Aceite Solidario** ha dichiarato di avere bisogno di una persona che si occupasse di raccogliere l’olio dagli stabilimenti.

Casa Ioana Association (Casa Ioana) - Romania

- **Negoziò con finalità benefiche: Social Xchange** è un negozio con finalità benefiche di grande successo a Bucarest. L’idea alla base della sua attività parte dal desiderio di raccogliere in modo trasparente ed efficiente le

donazioni di persone fisiche e giuridiche, in un luogo noto a tutta la comunità. Il processo si svolge durante tutto l'anno e, seguendo procedure chiare, ridistribuisce le donazioni alle persone bisognose, dando loro la possibilità di scegliere i prodotti più adatti alle loro esigenze. Si tratta di un concetto unico che dovrebbe essere replicato nell'area di Bucarest, in quanto è stato osservato anche il bisogno di potere acquistare abiti di seconda mano di buona qualità a un prezzo molto basso.

- **Impresa di pulizie: Ateliere fara Frontiere** è un'organizzazione rumena senza scopo di lucro, fondata nel 2008, per l'integrazione sociale, professionale e civica di soggetti vulnerabili, esclusi ed emarginati. Il suo merito consiste nell'aver individuato l'opportunità di sviluppare dei servizi di pulizia in considerazione di una elevata domanda.

Panificio artigianale: CONCORDIA Bakery rappresenta un progetto di economia sociale avviato nel 2011 da CONCORDIA Development, il ramo economico della CONCORDIA Humanitarian Organisation. I profitti vengono utilizzati per sostenere giovani provenienti da contesti svantaggiati e fornire loro una fonte di sostentamento indipendente. Le ragazze e i ragazzi vengono formati nel loro panificio, offrendo un'esperienza che consentirà loro di trovare un lavoro analogo sul mercato del lavoro. La formazione di un maggior numero di persone in questo settore costituisce, di fatto, un vantaggio, alla luce della crescente domanda di prodotti da forno locali e artigianali, considerati un'opzione più

CSC Danilo Dolci (CSC) - Italia

- **Centro per l'apprendimento linguistico:** sessioni per l'apprendimento linguistico e di coaching per studenti provenienti dalla Tunisia e imprenditori e imprenditrici in Italia attraverso incontri online o in presenza.
- **Refugee Restart:** un incubatore di startup e talenti per persone rifugiate e migranti interamente online. L'idea è quella di rendere la formazione imprenditoriale accessibile e creare delle opportunità economiche per chiunque, indipendentemente dal background socioeconomico.

Bando di partecipazione e informazioni sul processo di incubazione

Il bando di partecipazione è stato aperto da ACV tra il 21 Gennaio e il 7 Febbraio. La qualità della pubblicità è stata garantita dalla collaborazione con ONG locali attive nel campo dell'inclusione sociale.

5. Bando di partecipazione e informazioni sul processo di incubazione

Con Valores Association

Il bando di partecipazione è stato aperto da ACV tra il 21 Gennaio e il 7 Febbraio. La qualità della pubblicità è stata garantita dalla collaborazione con ONG locali attive nel campo dell'inclusione sociale.

Al fine di raggiungere il maggior numero di persone possibili, ACV ha pubblicato il bando sui social media (Facebook, LinkedIn e Instagram) inserendo un link a un modulo Google per la registrazione delle candidate e dei candidati.



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



ACV è inoltre entrata in contatto con diverse ONG e l'autorità locale "Espai Labora", di Valencia, in modo tale da permettere loro di proporre potenziali partecipanti provenienti da contesti svantaggiati interessati a prendere parte al programma di incubazione.

Segue il profilo delle imprenditrici e degli imprenditori:

- Età: principalmente persone di età compresa tra i 40 e i 50 anni
- Titoli di studio: prevalentemente diploma di istruzione secondaria
- Genere: principalmente donne
- Occupazione: prevalentemente disoccupate/i
- Nazionalità: principalmente spagnola, sebbene vi fossero anche alcune persone migranti

Una volta raccolte le candidature, le professioniste e i professionisti di ciascuna organizzazione hanno condotto dei colloqui individuali con le persone che hanno mostrato interesse verso il bando per valutare il profilo delle potenziali imprenditrici e dei potenziali imprenditori.

Casa Ioana Association

Il bando di partecipazione è stato aperto da Casa Ioana tra i mesi di marzo e settembre, fino a poco prima dell'inizio della formazione. Sono stati stabiliti contatti diretti (telefonate, e-mail di sollecito o incontri diretti) con le ONG che lavorano a contatto con persone socialmente escluse, tra cui: Ateliere fara Frontiere, Atelierul de Panza, Concordia e Social Exchange. Ognuna di esse ha offerto il proprio supporto per favorire l'inclusione sociale e il reinserimento nel mercato del lavoro dei soggetti vulnerabili. Nella fase di selezione abbiamo cercato di individuare persone provenienti da contesti svantaggiati realmente interessate a prendere parte al programma di incubazione

From: Nicoleta Dinu [<mailto:nicoleta.dinu@casaloana.org>]
Sent: Wednesday, September 21, 2022 4:18 PM
To: lorita.constantinescu@atelierafarafrontiere.ro
Subject: Colaborare Proiect Erasmus

Buna ziua,

Revin cu un mail, asa cum ati discutat cu colega mea, Kristina Kristoff, referitor la proiectul Erasmus in care suntem implicati. Proiectul Joint Venture își propune să creeze un model nou și hibrid de colaborare între antreprenorii aflați în risc de excludere socială, ONG-uri și lumea afacerilor: companiile identifică oportunități de antreprenoriat și aceste idei de afaceri sunt realizate de antreprenori împreună cu ONG-uri. Este un model care poate fi de lungă durată și eficient în toată Europa, un instrument de schimbare care poate contribui la combaterea riscului de marginalizare și șomaj. (<https://www.jointventureproject.eu/>)

Astfel vor avea loc sesiuni de instruire pentru 9 beneficiari în risc de excludere socială, sesiuni ce cuprind informații cu privire la posibilitatea creării unei întreprinderi sociale. Sesiunile se vor desfășura pe parcursul lunii octombrie, în principiu 8 h pe săptămână, posibil chiar mai puțin.

Apelăm la dumneavoastră să ne spijiniți cu beneficiari interesați pe care credeți că i-ar ajuta aceste informații și program.

Multumesc și aștept răspunsul dumneavoastră.

Nicoleta Dinu



Segue il profilo delle imprenditrici e degli imprenditori:

- Età: tra i 18 e i 62 anni
- Titoli di studio: prevalentemente diploma di istruzione secondaria e professionale
- Genere: principalmente donne
- Situazione occupazionale: per lo più occupate/i

In totale 15 persone hanno manifestato il proprio interesse a prendere parte al processo di incubazione. Successivamente, le professioniste e i professionisti di ogni organizzazione hanno condotto dei colloqui individuali al fine di valutare i profili delle potenziali imprenditrici e dei potenziali imprenditori. Alla fine di questa fase, 10 persone sono state selezionate per prendere parte al programma di incubazione

CSC Danilo Dolci

Il bando di partecipazione è stato inizialmente aperto a febbraio 2022 e pubblicato sul sito Internet dell'organizzazione. Il vero e proprio lancio di questa opportunità per presentare le proprie candidature è avvenuto il 5 agosto 2022. Il bando è stato chiuso il 5 settembre 2022. La comunicazione di questo bando è avvenuta attraverso i seguenti canali di divulgazione: sito Internet dell'organizzazione e social media. Le candidature sono state presentate mediante la compilazione del modulo di registrazione Google.

La call ha ricevuto quattro risposte.

Il profilo richiesto e raggiunto è stato:

- Età: Principalmente 30-60 anni
- Livello di istruzione: Per lo più istruzione secondaria
- Genere: Principalmente uomini
- Situazione occupazionale: Per lo più occupati
- Nazionalità: Per lo più nativi

INCUBAZIONE D'IMPRESA: FORMAZIONE PER IMPRENDITORI E IMPRENDITRICI

Ago 5, 2022 | Notizie

Vuoi potenziare le tue competenze professionali su apertura e gestione d'impresa? Ti interessa il mondo dell'imprenditoria sociale e vuoi saperne di più su come sviluppare la tua idea di impresa ed essere supportato da expert* del settore? Hai già un'idea per la quale ti serve una guida?

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca **tre persone** che possano partecipare ad una **formazione sul tema dell'incubazione d'impresa**, sviluppata in collaborazione con il partenariato europeo del progetto Joint Venture, co-finanziato dal programma Erasmus + (Azione Chiave 2: Partenariati Strategici nel settore dell'educazione degli adulti).

Il training si baserà sull'idea di **modello ibrido di impresa** che vedrà realizzare una **collaborazione tra imprenditori, ONG e professionisti aziendali** per la creazione di nuovi business economicamente sostenibili.

Il corso avrà la durata di 48 ore e si svolgerà nel mese di Ottobre, presso il Centro Danilo Dolci – via Roma, 94 – insieme ad expert* dell'imprenditoria ed imprenditoria sociale. Le date specifiche verranno comunicate più avanti a chi verrà selezionato.

Il programma del corso sarà articolato nei seguenti punti che includeranno anche delle sessioni pratiche – oltre che di mentoring – per analizzare

Joint Venture - Modulo di candidatura

Sei un adult* in cerca di maggiori ed aggiornate competenze professionali su apertura e gestione d'impresa? Ti interessa il mondo dell'imprenditoria sociale e vuoi saperne di più su come sviluppare la tua idea di impresa ed essere supportato da expert* del settore? Hai già un'idea per la quale ti serve una guida?

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca tre persone che possano partecipare ad una formazione sul tema dell'incubazione d'impresa, sviluppata in collaborazione con il partenariato europeo del progetto Joint Venture, co-finanziato dal programma Erasmus + (Azione Chiave 2: Partenariati Strategici nel settore dell'educazione degli adulti).

Il corso avrà la durata di 48 ore e si svolgerà nel mese di Ottobre, presso il Centro Danilo Dolci – via Roma, 94 – insieme ad expert* dell'imprenditoria ed imprenditoria sociale. Le date verranno comunicate più avanti a chi verrà selezionato.

Il programma del corso sarà articolato in sessioni pratiche e di mentoring per analizzare le idee di business dei o delle partecipanti.

A chi si rivolge?

Si rivolge ad adult* desiderosi di aprire una propria impresa, che abbiano un'idea di business e che vogliano imparare come realizzarla, supportat* da expert* del settore dell'impresa e anche dal mondo del No Profit.

Il corso è gratuito.

Per ulteriori informazioni scrivere a: lisa.avarello@danilodolci.org

Email *

Indirizzo email valido

Questo modulo raccoglie gli indirizzi email. [Modifica impostazioni](#)

Volontarie, volontarie, formatrici, formatori, mentori e coach

6. Volontarie, volontarie, formatrici, formatori, mentori e coach

VOLONTARIE E VOLONTARI

Le organizzatrici e gli organizzatori hanno lanciato anche una campagna per selezionare le professioniste e i professionisti del mondo dell'impresa da coinvolgere nel programma di incubazione in qualità di volontarie e volontari. I compiti svolti dalle volontarie e dai volontari hanno riguardato principalmente l'offerta di:

- Corsi di formazione settimanali di 4 ore per sviluppare le competenze indispensabili per diventare una imprenditrice o un imprenditore;
- Attività di mentoring, una volta alla settimana, al fine di valutare i progressi delle e dei partecipanti nello sviluppo dei loro business plan;
- Attività di coaching: hanno offerto il loro supporto alle e ai partecipanti nel loro percorso di sviluppo personale;
- Banca delle idee: individuazione delle opportunità imprenditoriali per le e i partecipanti.

FORMATRICI E FORMATORI

Le formatrici e i formatori hanno offerto il proprio contributo nello sviluppo delle conoscenze imprenditoriali fondamentali delle imprenditrici e degli imprenditori. Le loro lezioni, tenute 2 ore alla settimana per 12 settimane, sono state seguite da tutte le e i partecipanti al programma e hanno riguardato argomenti di conoscenza generale dell'impresa come: strategia aziendale, finanza, marketing, ecc. Le imprenditrici e gli imprenditori hanno così avuto la possibilità di imparare dalle professioniste e dai professionisti del settore specializzati in ciascuno dei moduli offerti.

MENTORI

Le e i mentori sono stati incaricati di fornire alle imprenditrici e agli imprenditori delle sessioni personalizzate e specializzate in merito a ogni argomento. Le imprenditrici e gli imprenditori sono stati divisi in 8 gruppi differenti in base al progetto dell'ONG e a ogni gruppo è stata assegnata una o un mentore. In questa parte del programma le e i partecipanti hanno potuto imparare come sviluppare il loro personale modello di business.

Le sessioni di mentoring, della durata di 2 ore alla settimana, sono state organizzate nel corso di 10 settimane.

COACH



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Le e i coach hanno lavorato a livello personale e individuale con le imprenditrici e gli imprenditori, curandosi dei loro sentimenti personali e preparandoli per il mercato del lavoro, aumentando la loro capacità di resilienza in ambito lavorativo. Le persone individuate come coach lavorano all'interno delle ONG e vantano una grande esperienza nel campo del coaching rivolto a persone a rischio di esclusione.

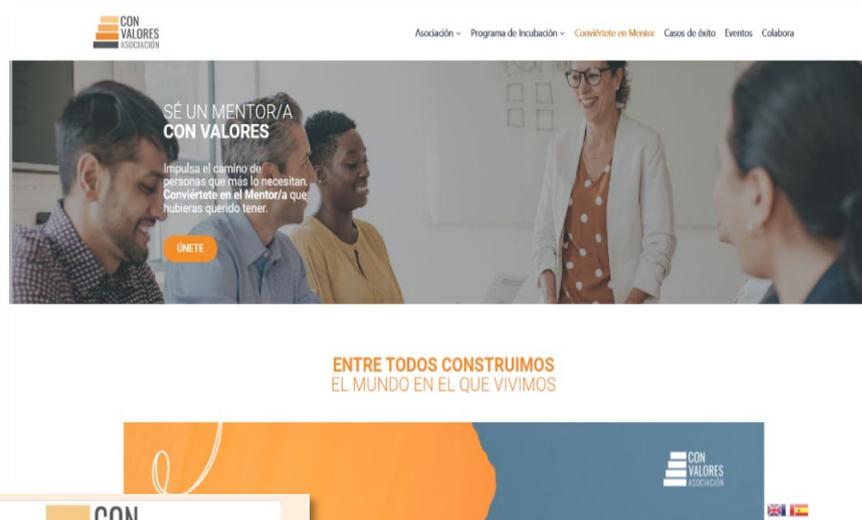
Questa parte della formazione è stata svolta per 1 ora alla settimana per 10 settimane su base volontaria.

SELEZIONE

La selezione e la partecipazione di tutte le professioniste e di tutti i professionisti sono state articolate in fase diverse:

- Apertura del bando di partecipazione rivolto a volontarie e volontari
- Organizzazione di incontri bilaterali con le candidate e i candidati allo scopo di definirne il ruolo nel processo di incubazione
- Sessioni di formazione online per mentori, formatrici e formatori
- Eventi di networking tra volontarie, volontari e future imprenditrici e imprenditori
- Incontri di monitoraggio

ACV ha pubblicato un bando per la ricerca di volontarie e volontari su LinkedIn, inserendo un link a un modulo Google da compilare per la registrazione delle candidate e dei candidati. Inoltre, ACV ospita nel proprio sito Internet un modulo di candidatura accessibile tutto l'anno. Ha anche collaborato con diverse organizzazioni imprenditoriali che hanno risposto al bando. Infine, poiché ACV ha realizzato diverse edizioni del programma di incubazione, molte volontarie e volontari hanno aderito al programma perché conoscono qualcuno che vi ha preso precedentemente parte.

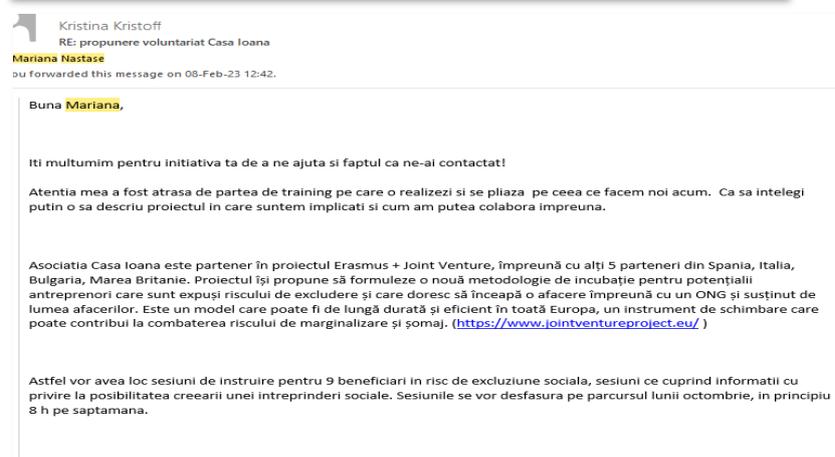
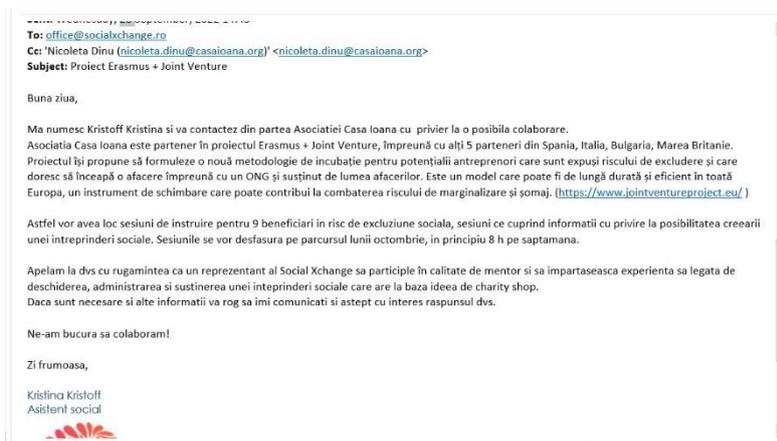


Casa Ioana Association

All'inizio di febbraio, Casa Ioana ha pubblicato un bando per la ricerca di volontarie e di volontari (accessibile fino a settembre) attraverso la propria rete di professioniste e professionisti d'impresa. Questi sono stati coinvolti nel corso del tempo nelle attività dell'organizzazione e, attraverso il loro coinvolgimento, è stato possibile offrire alle beneficiarie e ai beneficiari delle attività dell'organizzazione molte opportunità di formazione nei loro luoghi di lavoro, e successivamente, di ottenere un impiego nelle loro aziende o nel mercato del lavoro in generale.

Il contatto è avvenuto direttamente, inizialmente attraverso delle telefonate durante le quali è stata illustrata l'idea principale del progetto Joint Venture e le modalità di svolgimento del programma di incubazione. Successivamente, sono stati organizzati degli incontri (quando necessario) e sono state mandate delle e-mail di sollecito.

Le professioniste e i professionisti del mondo dell'impresa sono stati selezionati dalla rete dell'organizzazione, tra cui professioniste e professionisti di aziende internazionali con una grande esperienza sui temi trattati nel programma di incubazione e sull'imprenditorialità, ad esempio: Oracle, Johnson and Johnson, Affinity Transport Solutions ed esperte ed esperti del settore dell'imprenditoria sociale.



Il profilo delle volontarie e dei volontari:

- Formatrici e formatori: professioniste e professionisti del settore imprenditoriale che lavorano all'interno di aziende internazionali e che hanno acquisito familiarità con gli argomenti oggetto del programma di formazione. Un prerequisito per la loro selezione è stata la conoscenza delle metodologie agili, nonché la specializzazione in uno degli argomenti che avrebbero insegnato nel corso delle sessioni formative.
- Mentori: professioniste e professionisti esperti in ambito imprenditoriale, molti dei quali gestiscono efficacemente le proprie attività. Non è stata richiesta loro alcuna specializzazione su un particolare argomento.
- Coach: soggetti che hanno maturato esperienza professionale nella pratica del coaching.

CSC Danilo Dolci

Il CSC Danilo Dolci ha formato il proprio team contattando le professioniste e i professionisti attraverso l'ampia rete che l'organizzazione ha costruito nel corso degli anni. Sono state consultate le Risorse Umane ed è stato scelto un mentore professionista, esperto dell'argomento e appartenente alla più ampia realtà del settore non profit di Palermo. Grazie a lui il mondo delle ONG è entrato in contatto con quello della formatrice o del formatore, offrendo un utile spunto di riflessione durante gli incontri.

In linea con il profilo del mentore delineato, questo ruolo è stato assegnato a uno dei fondatori di Moltivolti, una delle più importanti imprese sociali della città, che gestisce numerosi progetti sociali e che, dunque, possiede una comprovata esperienza nell'imprenditoria e nel campo del non profit.

Training sessions



7. Training sessions

Sessioni di formazione		
N° sessioni	Contenuti	Descrizione
Sessione1	Gestione dell'innovazione	Spiegazione del funzionamento e delle fasi da seguire durante l'incubazione. Struttura settimanale delle ore di lavoro e introduzione alla metodologia di lavoro sviluppata (Lean Startup)
Sessione2	Analisi di mercato	Le e i partecipanti individueranno almeno 4 aree, in relazione alla tipologia di attività o impresa sociale scelta, per condurre una ricerca dettagliata durante l'analisi di mercato. Le e i partecipanti scopriranno come scrivere una proposta di valore e saranno in grado di riconoscere la differenza tra un Unique Selling Point (UPS) e una proposta di valore.
Sessione3	Modello di business	La formatrice o il formatore spiega l'importanza di creare e mantenere aggiornato il proprio modello di business (o imprenditoriale) di un'azienda. Inoltre, le e i partecipanti scopriranno lo strumento Business Model Canvas il quale permetterà loro di sviluppare uno schema visivo di un modello di business, evidenziando tutti i fattori strategici più importanti. In sintesi, si tratta di offrire una panoramica generale, olistica e completa sulle attività di un'azienda, sulla sua clientela, flussi di ricavi e molto altro ancora.
Sessione4	Vendite	Le e i partecipanti impareranno a familiarizzare con le metriche di vendita e saranno in grado di individuarne 4. Avranno l'opportunità di comprendere la differenza tra metriche di vendita e ICP (indicatori chiave di prestazione) e approfondiranno le proprie conoscenze circa lo strumento di CRM e come utilizzarlo.
Sessione5	Ricavi	Le e i partecipanti saranno in grado di utilizzare il Business Model Canvas e compilare la sezione 9 relativa ai ricavi, imparando a individuare i flussi di ricavi per la loro impresa sociale. Inoltre, impareranno a individuare almeno 5 diversi flussi di ricavi in 4 settori.
Sessione6	Risorse umane	Si tratta di una sessione formativa sugli elementi essenziali nel campo delle Risorse Umane (RU), in particolare, incentrata sui seguenti temi: leggi sul lavoro, processo di selezione e assunzione (tenendo conto dei nuovi trend e delle

		diverse esigenze delle candidate e dei candidati nel corso del tempo, individuando gli obiettivi di un colloquio di lavoro, offrendo utili suggerimenti durante il processo di inserimento di una neoassunta o di un neoassunto, ecc.); employer branding (sottolineando l'importanza assunta dai social media); formazione del personale; sviluppo e coinvolgimento delle e dei dipendenti (illustrando le strategie del FI Group e le loro politiche in materia).
Sessione7	Finanza	La formatrice o il formatore spiega l'importanza di comprendere gli aspetti finanziari fondamentali di un'azienda e permette alle e ai partecipanti di conoscere i principali concetti finanziari di un'azienda e di prendere decisioni basate su specifici valori. Successivamente, le e i partecipanti vengono divisi in gruppi e viene chiesto loro di analizzare diversi concetti finanziari, relativi a uno stato patrimoniale e/o a un conto economico (lo decideranno loro). Alla fine della sessione verranno tratte delle conclusioni.
Sessione8	Gestione di startup	Le e i partecipanti saranno in grado di individuare i principali 7 strumenti di gestione necessari per gestire efficientemente la propria impresa sociale. Inoltre, scopriranno come individuare, attraverso la ricerca, le piattaforme di social media più adatte alla loro impresa sociale e comprenderanno l'importanza di utilizzare i termini più gettonati nell'ottimizzazione dei siti Internet per i motori di ricerca.
Sessione9	Marketing	La formatrice o il formatore spiega l'importanza del marketing nella strategia aziendale di qualsiasi azienda. Inoltre, le e i partecipanti potranno conoscere i diversi tipi di azioni da attuare nel campo del marketing digitale, nonché come attuarle e valutarle. Successivamente, le e i partecipanti vengono divisi in gruppi e viene chiesto loro di creare una breve strategia di marketing relativa a uno specifico obiettivo aziendale (che decideranno loro stesse/i). Alla fine della sessione verranno tratte delle conclusioni.
Sessione 10	Branding	Le e i partecipanti saranno in grado di sviluppare il loro logo. Conosceranno le diverse strutture dei siti Internet e impareranno a individuare quella che soddisfa meglio le esigenze della loro azienda o impresa sociale

<p>Sessione 11</p>	<p>Pitch</p>	<p>La formatrice o il formatore spiega l'importanza del pitch deck nella strategia di comunicazione di qualsiasi azienda. Le e i partecipanti saranno in grado di conoscere i diversi elementi da tenere in considerazione durante la preparazione del pitch deck e impareranno a esporli a diverse tipologie di pubblico. La parte teorica comprende la presentazione di un caso aziendale reale (Airbnb) a titolo esemplificativo. Successivamente, le e i partecipanti vengono divisi in gruppi e viene chiesto loro di creare un pitch deck per riuscire a raggiungere un obiettivo aziendale specifico (che decideranno loro stesse/i). Inoltre, dovranno fare una presentazione orale in cui spiegheranno i diversi elementi inseriti. Al termine della sessione si cercherà di trarre delle conclusioni.</p>
<p>Sessione 12</p>	<p>Aspetti giuridici</p>	<p>Le e i partecipanti saranno in grado di riconoscere i diversi tipi di accordi legali aziendali disponibili nel Regno Unito e/o nell'UE. Inoltre, saranno in grado di individuare gli elementi essenziali da includere in un accordo di partenariato e di prepararne uno.</p>

Con Valores Association

Training sessions in SPAGNA:



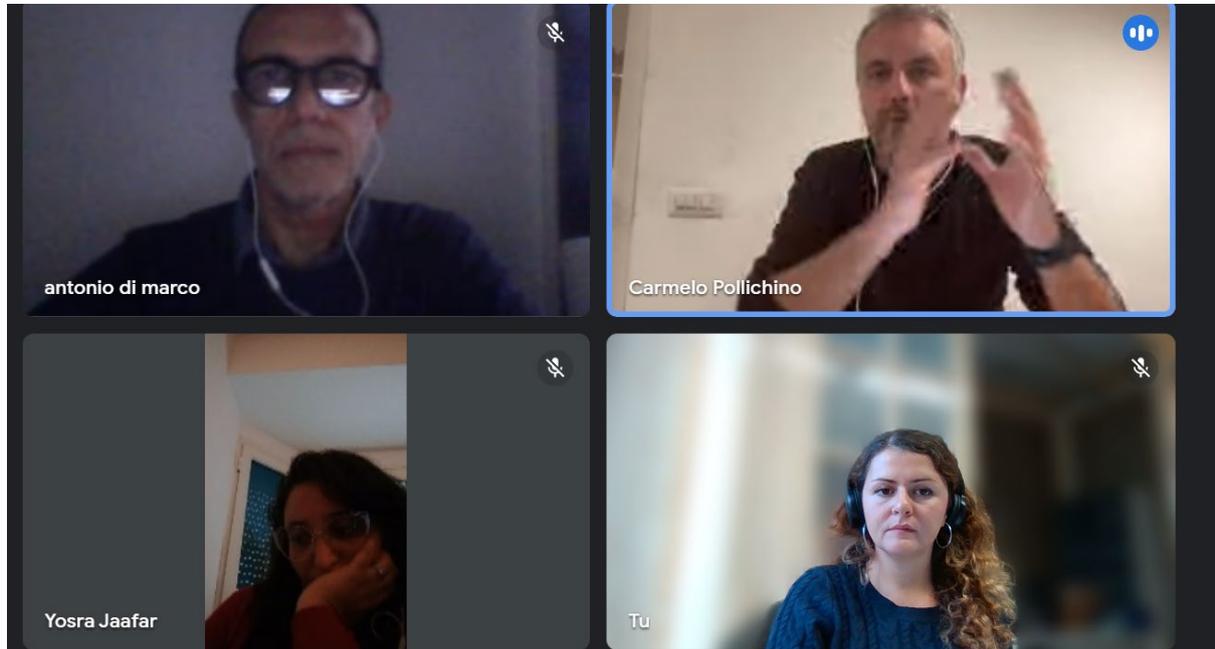
Casa Ioana Association

Training sessions in Romania:



CSC Danilo Dolci

Training session in Italia:



Mentoring & coaching

8. Attività di mentoring e coaching

MENTORING

Le organizzatrici e gli organizzatori del programma di incubazione offrono il loro supporto nella preselezione delle e dei mentori. A tal fine, vengono utilizzati dei questionari per raccogliere informazioni sui profili delle candidate e dei candidati, contenenti domande per determinare l'area di competenza in ambito imprenditoriale, le conoscenze che possono trasmettere alle imprenditrici e agli imprenditori, se hanno esperienza nel campo del mentoring, ciò che li motiva a partecipare al programma e altri aspetti salienti.

Dopo l'analisi di tutte le candidature ricevute, queste vengono confrontate con i dati sulle e sui partecipanti al programma di incubazione e vengono scelti quelle i cui profili corrispondono meglio alle finalità del programma, come indicato nelle procedure definite nella sezione 6.

Le e i mentori sosterranno le imprenditrici e gli imprenditori per 2 ore nel corso di 10 settimane. Ogni mentore verrà assegnato a un singolo progetto dell'organizzazione operante nel settore sociale.

Le imprenditrici e gli imprenditori avranno l'occasione di imparare tutto ciò di cui hanno bisogno per attuare il proprio modello di business e, a tal fine, verranno condotte delle valutazioni settimanali per determinare il miglior modello di business di ogni partecipante al fine di testarne la sua fattibilità.

Strumenti, materiali e processi adottati nelle attività di mentoring:

Il mentoring adotta sempre degli approcci agili che vengono applicati in concomitanza alla formazione e prevedono lo sviluppo del Business Model Canvas (vedi immagine sotto). Questo approccio viene introdotto il primo giorno e viene mantenuto per tutta la durata delle sessioni di mentoring.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



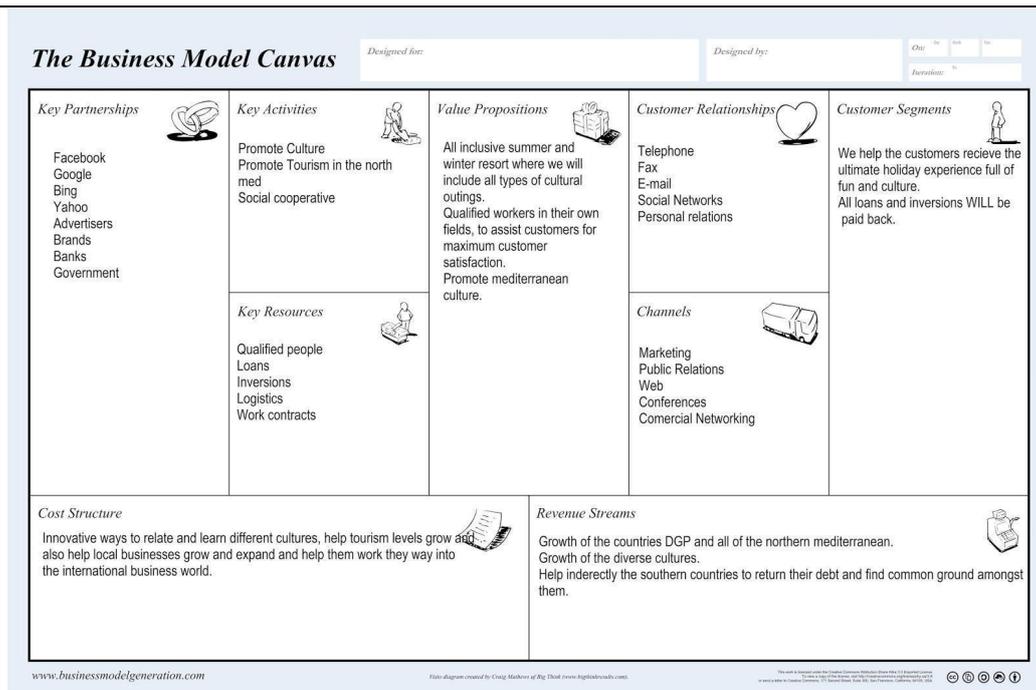


Immagine 1. Business model canvas

La o il mentore lavora con le imprenditrici e gli imprenditori nelle successive sessioni man mano che questi completano le varie sezioni del Business Model Canvas al fine di realizzare il proprio modello di business. In pratica, l'obiettivo è quello di documentare in questo modello il modo in cui l'imprenditrice o l'imprenditore intende realizzare la sua idea di business.

La proposta di valore e il segmento di clientela sono le due sezioni del Business Model Canvas che richiedono maggiore attenzione e tempo per essere sviluppate. Di solito, i costi e i ricavi vengono completati all'ultimo.

Il metodo di convalida dell'idea viene definito durante il periodo di mentoring, tenendo conto del segmento di clientela. Ad esempio, alcune imprenditrici o imprenditori preferiranno visitare fisicamente un'azienda per testare la loro proposta, mentre altri invieranno e-mail contenenti dei questionari, ecc.

A seconda delle conoscenze dell'imprenditrice o dell'imprenditore specifico, la o il mentore potrebbe utilizzare strumenti digitali più sofisticati, come Discord, per tutto questo processo, oppure Google Forms se l'imprenditrice o l'imprenditore in questione preferisce attuare il processo di convalida attraverso questionari.

Sessioni di mentoring in Spagna:

Progetti incubati & altri risultati



COACHING

Durante le 10 settimane del programma di incubazione, le attività di coaching sono previste per un'ora alla settimana. Il coaching aiuta le imprenditrici e gli imprenditori a sviluppare la loro capacità di resilienza rispetto a qualsiasi potenziale ostacolo che potrebbero incontrare nel corso dell'attuazione delle loro iniziative imprenditoriali. Poiché l'avvio di un'impresa rappresenta inizialmente un'impresa piuttosto impegnativa, una componente cruciale del programma di incubazione prevede che l'imprenditrice o l'imprenditore lavori anche a livello personale per scoprire i suoi punti di forza e la propria motivazione a perseverare.

La selezione delle e dei coach avviene tramite questionari distribuiti alle ONG partecipanti. Queste domande esaminano il loro background, le aree di specializzazione, le conoscenze imprenditoriali e la motivazione a partecipare al programma di incubazione. A seguito di una valutazione basata sulle esigenze del programma, nonché quelle delle imprenditrici e degli imprenditori, le e i coach vengono scelti dall'organizzazione secondo le procedure descritte nella Sezione 6.

9. Progetti incubati e altri risultati

Modello di business 1	Hongares, SPAGNA
Descrizione	<p>Agenzia immobiliare il cui scopo è quello di aiutare le persone migranti a trovare la propria nuova casa. Mette in contatto le persone migranti e le proprietarie o i proprietari di immobili in affitto e gestisce le varie fasi di questo processo, risolvendo così i problemi che queste persone possono incontrare in un nuovo paese che conoscono ancora poco, prive di risorse sufficienti per prendere in affitto un appartamento.</p>
Commenti	<p>Questa idea nasce da un precedente esperimento di incubazione perciò, dopo la creazione del modello di business e la sua convalida, questa edizione si è posta l'obiettivo di creare un modello di accoglienza. Due persone sono state incubate ed è stato creato un modello per favorire l'accoglienza, diviso in fasi a cui corrispondevano obiettivi specifici. La figura richiesta da questa organizzazione doveva occuparsi di cercare gli alloggi in affitto. Tuttavia, nel corso dell'ultima fase, una persona ha trovato una opportunità di lavoro altrove e ha abbandonato l'ONG. L'altra persona ha anch'essa dovuto abbandonare il programma di incubazione per problemi di salute.</p>

Modello di business 2	CODIFIVA, SPAGNA
Descrizione	<p>La Coordinadora de Personas con Diversidad Funcional Física de la Comunitat Valenciana (CODIFIVA) è un'associazione privata senza scopo di lucro. Vanta una lunga storia di servizi specializzati e di gestione di risorse pubbliche e private: alloggi sociali, centri diurni e centri residenziali.</p>
Commenti	<p>CODIFIVA aveva bisogno di una persona esperta in interior design per facilitare l'accessibilità alle persone con mobilità ridotta. È stata condotta un'analisi di mercato e, in seguito all'analisi dei bisogni, l'idea è stata convalidata. In questa fase è emersa la consapevolezza che per realizzare nelle abitazioni gli adattamenti necessari alla mobilità del gruppo di riferimento sarebbe stato necessario chiedere una sovvenzione all'amministrazione pubblica. Ciò ha portato al delinearsi dell'esigenza di un altro profilo inizialmente non contemplato da parte della ONG: quello della o del responsabile della gestione delle sovvenzioni.</p> <p>Le persone coinvolte in questo modello di business erano cinque, ma solo quattro hanno completato il programma di incubazione. Ciononostante, questo modello di business è rimasto nella fase di analisi e le 4 imprenditrici e imprenditori hanno deciso di sviluppare un'altra idea.</p>



Modello di business 3	Aceite Solidario, SPAGNA
Descrizione	Aceite Solidario un'associazione senza scopo di lucro che dedica alla raccolta dell'olio in SPAGNA per scopi sociali. Raccoglie l'olio usato da bar, ristoranti, scuole, ospedali e case e destina il denaro ottenuto dal recupero dei rifiuti per realizzare programmi che abbiano un impatto sociale.
Commenti	<p>Aceite Solidario aveva bisogno di una persona che si occupasse di individuare le strutture in cui potere andare per raccogliere l'olio. Due uomini sono stati incubati: uno era ipovedente, quindi il suo rispettivo mentore lo ha aiutato attraverso l'azione di ONCE (un'altra ONG che si occupa di aiutare le persone con problemi di vista o cecità), l'altro non aveva la patente di guida e quindi non poteva svolgere il compito che gli era stato assegnato.</p> <p>Inoltre, durante il processo di incubazione, sono sorti altri dubbi su come coinvolgere l'imprenditore all'interno delle attività dell'ONG: come volontario, risorsa in formazione o assumendolo direttamente.</p>

Modello di business 1	Negozio con finalità benefiche - Romania
Descrizione	Social Xchange è un negozio con finalità benefiche di grande successo a Bucarest. L'idea alla base della sua attività parte dal desiderio di raccogliere in modo trasparente ed efficiente le donazioni di persone e organizzazioni in un luogo di raccolta noto a tutta la comunità seguendo chiare procedure. Le donazioni vengono raccolte durante tutto l'anno per poi essere distribuite alle persone bisognose, dando loro la possibilità di scegliere i prodotti più adatti alle loro esigenze. Il modello è stato scelto in quanto si tratta di un concetto unico che dovrebbe essere replicato nell'area di Bucarest, in quanto è stato osservato anche il bisogno di potere acquistare abiti di seconda mano di buona qualità a un prezzo molto basso.
Commenti	Questa idea è stata scelta da una delle persone incubate nel progetto, ritenendola il modo più semplice per avviare un'impresa commerciale senza la necessità di utilizzare molte risorse per avviarla. È stata delineata e sviluppata nel corso delle

	diverse fasi del programma di formazione, tuttavia, alcuni aspetti giuridici e amministrativi legati all'avviamento hanno complicato la comprensione del relativo processo burocratico. Sfortunatamente, l'idea imprenditoriale non è stata portata a termine, poiché la persona incubata ha abbandonato il progetto per trovare un'opportunità di lavoro lontano da Bucarest.
--	--

Modello di business 2	Impresa di pulizie - Romania
Descrizione	Ateliere fara Frontiere è una organizzazione non profit fondata nel 2008 con sede in Romania, il cui scopo è quello di favorire l'integrazione sociale, professionale e civica di soggetti vulnerabili, esclusi ed emarginati. Ateliere Fără Frontiere ha creato 3 imprese volte a promuovere l'inclusione sociale attraverso le rispettive attività economiche: educlick (una piattaforma in cui i computer obsoleti vengono riparati, riacquisendo la loro funzionalità, per potere essere utilizzati nelle scuole durante le lezioni di educazione digitale, nelle ONG e nelle istituzioni che operano con le comunità svantaggiate); remesh (in cui i materiali pubblicitari esterni vengono trasformati in altri prodotti utili) e bio&co farm (riguardante la vendita di verdure biologiche). L'organizzazione ha anche manifestato l'interesse di sviluppare in futuro dei servizi di pulizie in considerazione dell'elevata domanda riscontrata a Bucarest.
Commenti	Anche questo è un progetto che è stato scelto da una delle persone incubate. Come nel caso precedente, si è trattata di una idea che è stata delineata e sviluppata nel corso delle attività del programma. Purtroppo, però, l'individuazione delle opportune fonti di finanziamento a sostegno di questa startup si è dimostrata molto complessa nei tempi previsti dal progetto Erasmus+.

Modello di business 3	Panificio artigianale - Romania
Descrizione	CONCORDIA Bakery rappresenta un progetto di economia sociale avviato nel 2011 da CONCORDIA Development, il ramo economico della CONCORDIA Humanitarian Organisation. I profitti vengono utilizzati per sostenere giovani provenienti da contesti svantaggiati e fornire loro una fonte di sostentamento indipendente. Le ragazze e i ragazzi vengono formati nel loro panificio, offrendo un'esperienza che consentirà loro di trovare un lavoro analogo sul mercato del lavoro. La formazione di un maggior numero di persone in questo settore costituisce, di fatto, un vantaggio, data la crescente domanda di prodotti da forno locali e artigianali più sani.
Commenti	Questa rappresenta la terza idea scelta da una delle persone incubate nel progetto. Lo sviluppo dell'idea è stato alquanto lento poiché molti aspetti connessi alla

	realizzazione dell'idea imprenditoriale hanno richiesto più tempo di quanto previsto, a causa di alcune difficoltà riscontrate relative a tempistiche, finanziamenti e questioni logistiche. Si spera che sia possibile superare tali ostacoli, sebbene per riuscirci occorrerebbe più tempo di quello consentito dal progetto.
--	---

Modello di business 1	Refugee restart - Italia
Descrizione	<p>L'idea è quella di realizzare un incubatore di startup e talenti per persone rifugiate e migranti interessate ad avviare la propria attività imprenditoriale o a lavorare in proprio. L'idea si rivolge a:</p> <p>1) persone rifugiate: creazione di team, generazione di idee, programma di incubazione e convalida del progetto, accesso alle fonti di finanziamento, supporto nelle attività di marketing della startup;</p> <p>2) piccole e medie imprese orientate verso una maggiore inclusività: formazione per dipendenti con background migratorio, incubazione di persone rifugiate particolarmente talentuose, incubazione di progetti gestiti da persone rifugiate. L'aspetto più innovativo di questa idea consiste realizzare un'educazione imprenditoriale che rispetti e valorizzi il background delle persone coinvolte.</p>
Commenti	Il progetto ha suscitato l'interesse di un importante incubatore di startup in Italia e attualmente si sta svolgendo la ricerca di fondi da parte di investitrici e investitori.

Modello di business 2	Centro per l'apprendimento linguistico - Italia/Tunisia
Descrizione	<p>L'idea è quella di offrire 1- sessioni di formazione e coaching a studenti provenienti dalla Tunisia in Italia; 2- servizi per studenti provenienti dalla Tunisia in Italia. L'idea imprenditoriale consiste nel permettere alle e agli studenti di studiare e ricevere supporto attraverso sessioni in presenza e online. Sono stati apportati diversi cambiamenti nel corso della formazione e la partecipante coinvolta ha dichiarato che grazie alle attività di mentoring adesso ha una idea più chiara di ciò che intende fare. Il progetto nasce dall'esperienza personale di una partecipante che ha vissuto in Italia e in Tunisia e che ha potuto notare l'esistenza di questa lacuna nel mercato da potere colmare.</p>
Commenti	Il tempo allocato allo sviluppo dell'idea si è rivelato insufficiente, tuttavia la partecipante dimostra di essere determinata a continuare a portare avanti questo progetto.

Comunicazione & divulgazione

Sia all'inizio che alla fine del programma di incubazione di Joint Venture sono state svolte diverse attività di comunicazione e divulgazione.

10. Comunicazione e divulgazione

Sia all'inizio che alla fine del programma di incubazione di Joint Venture sono state svolte diverse attività di comunicazione e divulgazione.

Il primo di questi eventi comprendeva una presentazione del programma di incubazione, un accenno alle imprenditrici e agli imprenditori che avrebbero partecipato, una tavola rotonda con esperte ed esperti di vari settori aziendali e un incontro con le ONG. L'evento finale ha offerto una panoramica del programma e del suo sviluppo durante la fase di attuazione, introducendo le esperte e gli esperti che vi avevano partecipato, le caratteristiche delle imprenditrici e degli imprenditori, i modelli di business adottati, i risultati del programma e il senso di comunità sviluppato lungo il percorso.

Ognuno di questi eventi ha costituito un'importante occasione di incontro e interazione tra due mondi interessati al progetto: quello sociale e quello professionale.

Per la fase di pianificazione sono state utilizzate le principali piattaforme di social media (LinkedIn, YouTube, Instagram e Facebook) e le newsletter al fine di condividere le attività del progetto con tutte le parti coinvolte (imprenditrici e imprenditori, mentori, coach, educatrici ed educatori). La pianificazione è stata preceduta da una fase di mappatura dei soggetti interessati al programma di incubazione, provenienti sia dal mondo sociale che da quello professionale, che ha permesso di seguire diversi profili social e commentare post e articoli. Queste attività avevano l'obiettivo di amplificare la partecipazione al progetto e massimizzare gli effetti sociali ed emotivi su ogni partecipante. Il piano di comunicazione è stato strutturato nel seguente modo:

- **Bando di partecipazione per volontari:** comunicazione rivolta a ONG, aziende e professioniste e professionisti del settore imprenditoriale per partecipare al progetto in qualità di formatrici e formatori, mentori e insegnanti.
- **Bando di partecipazione:** comunicazione finalizzata a raggiungere le persone a rischio di esclusione e informarle dell'opportunità.
- **Informazioni sugli eventi:** comunicazione volta a fornire informazioni sugli eventi online e spiegare il processo di incubazione.
- **Eventi di networking:** comunicazione sulle attività interne organizzate per favorire lo sviluppo di attività di networking tra i diversi soggetti coinvolti nel processo.
- **Video di presentazione del processo di incubazione:** comunicazione generale per mostrare il processo di incubazione e le sue diverse fasi.
- **Interviste a imprenditrici e imprenditori emergenti:** presentazione di nuove personalità imprenditoriali e dei loro percorsi nel processo di incubazione.
- **Interviste a volontarie e volontari (formatrici e formatori, mentori, insegnanti, ecc.):** presentazione del corpo volontario e delle relative esperienze in ambito formativo.
- **Presentazione dei risultati a livello locale ed europeo:** comunicazione volta a mostrare il principale risultato raggiunto dal progetto.

Infine, sono stati pubblicati dei video sulle piattaforme social che mostravano principalmente imprenditrici e imprenditori che parlavano delle loro esperienze nei programmi di incubazione, dei loro interessi, dei modelli di business adottati, dei risultati raggiunti e delle attività svolte. Guardando questi video è quindi possibile avere maggiori informazioni sul lavoro del corpo volontario e sul relativo impatto.

Altri post riguardavano la divulgazione delle iniziative di incubazione delle organizzazioni partner, la pubblicazione di informazioni sull'imprenditorialità, la situazione globale sociale, l'importanza di raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibili e altri contenuti pertinenti.

Guarda il seguente video sul programma di incubazione realizzato da ACV in Spagna:

https://www.youtube.com/watch?v=GErigBHh7b0&ab_channel=IncubadoraCONVALORES



Casa Ioana Association

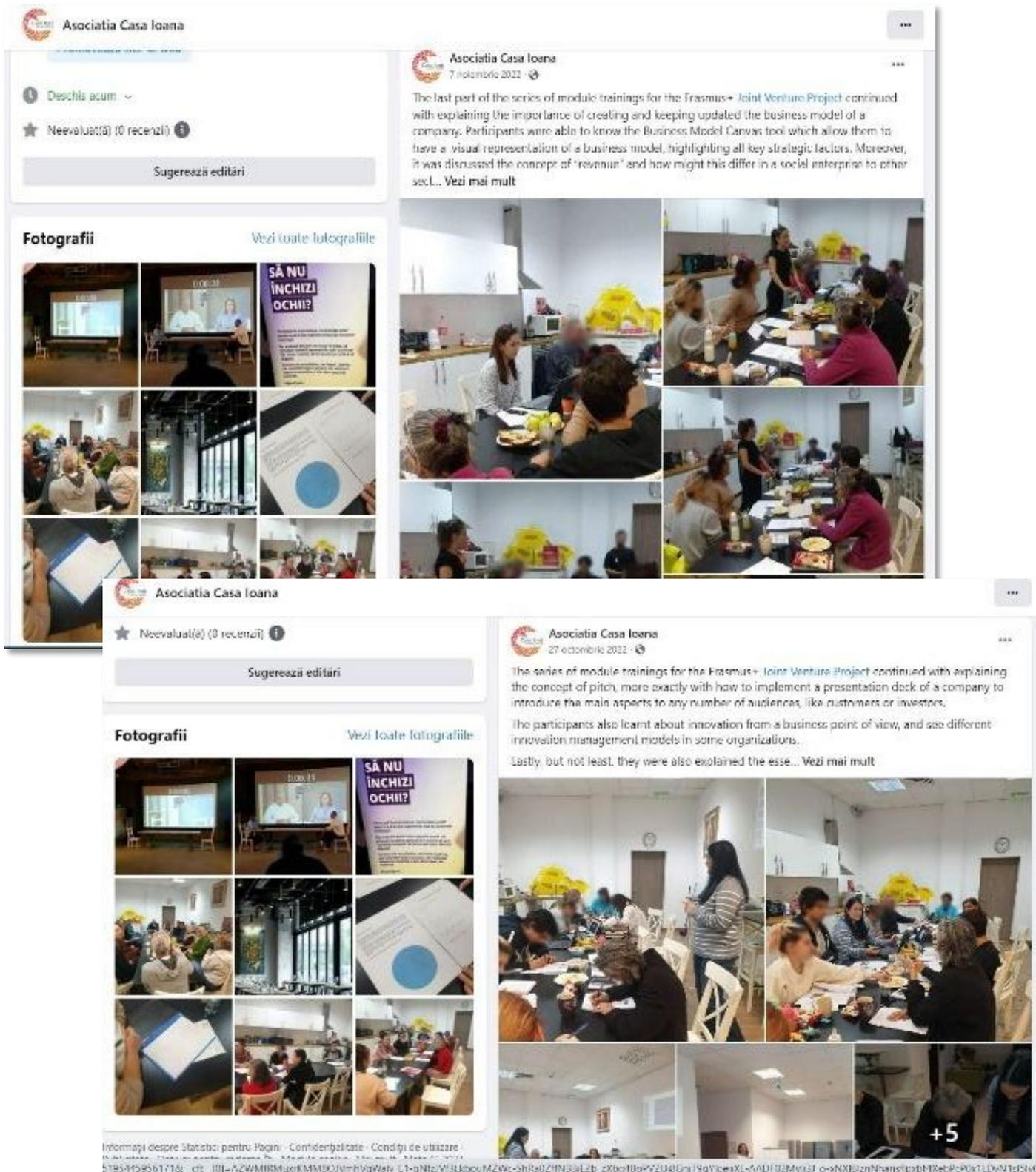
Prima dell'inizio del programma, l'associazione Casa Ioana ha organizzato una serie di discussioni con le e i professionisti delle ONG che sarebbero state coinvolte nel progetto. Successivamente, sono stati condotti anche degli incontri e delle videochiamate per fornire una panoramica generale delle principali attività da implementare. Ciò ha permesso di diffondere le informazioni sul progetto Joint Venture tra le persone interessate a partecipare come imprenditrici o imprenditori.

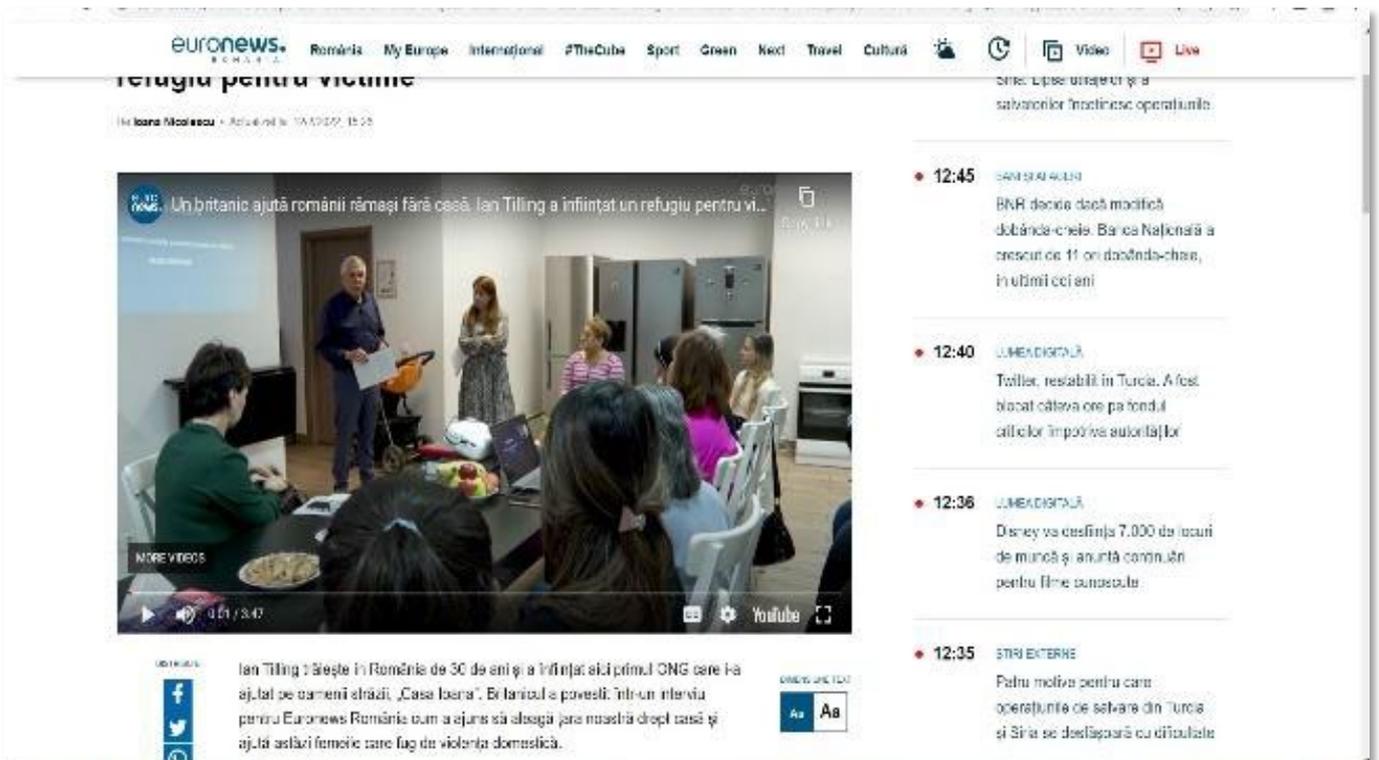
Inoltre, sono state organizzate discussioni dirette e telefonate con professioniste e professionisti aziendali che hanno fornito informazioni pertinenti alle persone interessate. Alla fine del programma, è stato condotto un incontro per raccogliere informazioni e feedback delle e dei partecipanti.

L'associazione Casa Ioana ha organizzato l'evento informativo con grande successo, grazie alla forte partecipazione del pubblico e all'interesse nei confronti degli obiettivi del progetto. Prima dell'evento, l'associazione aveva individuato, tramite una ricerca documentale, diverse persone in organizzazioni del settore pubblico e privato, imprese e altri soggetti potenzialmente interessati all'ambito del progetto. Alla fine dell'attività, le e i partecipanti hanno fornito un feedback molto positivo sia sull'organizzazione che sui contenuti dell'evento. Le sessioni di domande e risposte sono state ritenute particolarmente utili perché hanno fornito informazioni su argomenti specifici, mentre la discussione aperta e le attività di networking hanno incoraggiato l'impegno e la partecipazione di tutte e tutti.

L'associazione ha poi divulgato l'evento moltiplicatore e i relativi risultati sui propri account social e su Euronews Romaniae.

Inoltre, ha pubblicato diversi post sui suoi canali social (pagina Facebook e LinkedIn) per condividere l'intero processo del programma di incubazione, soprattutto le sessioni di formazione e affiancamento.

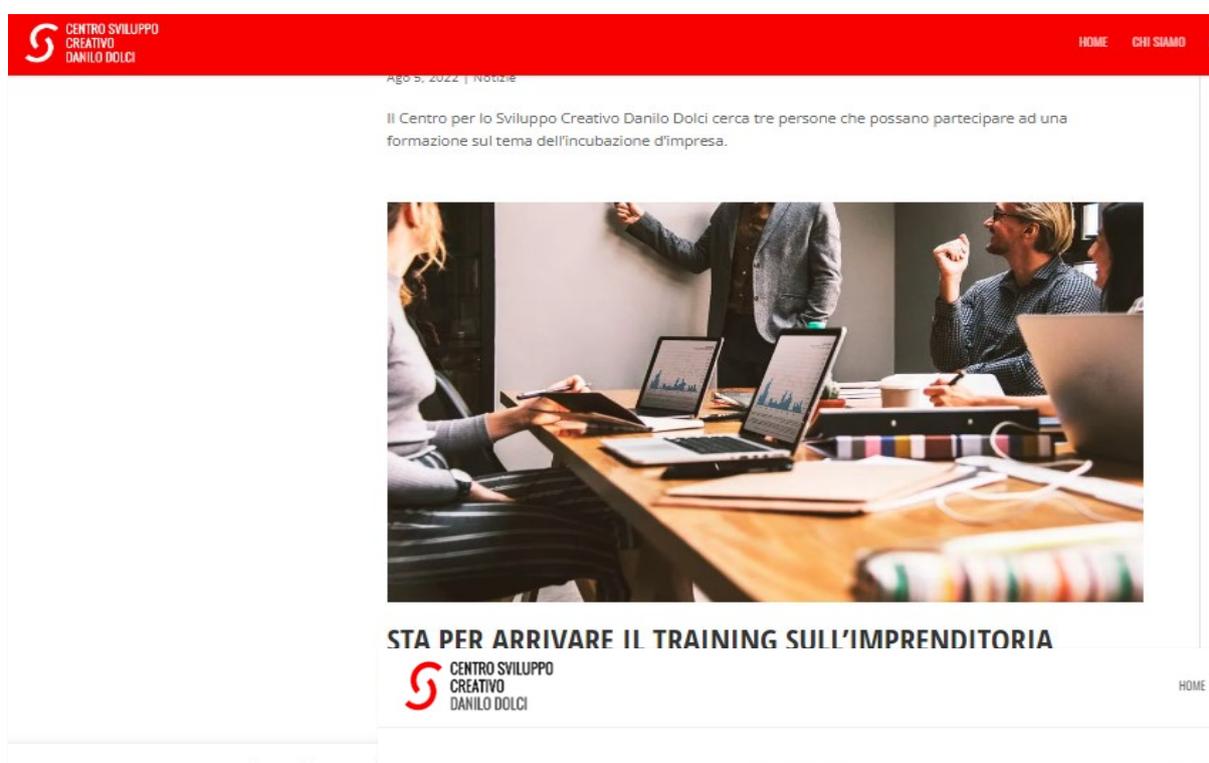




CSC Danilo Dolci

Il Centro per lo sviluppo creativo Danilo Dolci si è occupato di diffondere e discutere ampiamente il progetto con esperte ed esperti del settore dell'imprenditorialità. Il progetto è stato presentato anche ad altre organizzazioni, alle quali è stato proposto di formare il personale interessato.

Il programma è stato divulgato tramite la pubblicazione di post e articoli sul sito web e sui social media dell'organizzazione, creati appositamente per pubblicizzare la formazione (Facebook, LinkedIn, Twitter e Instagram).



Agosto 5, 2022 | Notizie

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca tre persone che possano partecipare ad una formazione sul tema dell'incubazione d'impresa.

STA PER ARRIVARE IL TRAINING SULL'IMPRENDITORIA

CENTRO SVILUPPO CREATIVO DANILLO DOLCI

HOME CHI SIAMO DANILLO



Agosto 5, 2022 | Notizie

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca tre persone che possano partecipare ad una

INCUBAZIONE D'IMPRESA: FORMAZIONE PER IMPRENDITORI E IMPRENDITRICI

CENTRO SVILUPPO CREATIVO DANILLO DOLCI

HOME CHI SIAMO DANILLO



Centro per lo sviluppo creativo Danilo Dolci

5 agosto 2022 · 🌐



Vuoi potenziare le tue competenze professionali su apertura e gestione d'impresa?
Ultimi posti disponibili per questa #formazione sull'incubazione d'impresa.



DANILODOLCI.ORG

Incubazione d'impresa: Formazione per imprenditori e imprenditrici



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Monitoraggio e valutazione del processo di apprendimento aziendale

Questa sezione include una valutazione dell'impatto e un rapporto di valutazione delle tre sessioni di formazione organizzate nell'ambito del progetto, finalizzati a garantire che gli obiettivi siano stati raggiunti secondo il piano progettuale.

11. Monitoraggio e valutazione del processo di apprendimento aziendale

Introduzione

L'obiettivo generale è quello di valutare il valore attuale e potenziale generato dal progetto Joint Venture. Il quadro di valutazione, rivolto a (potenziali) imprenditrici e imprenditori sociali, monitora da vicino gli aspetti cruciali del loro sviluppo al fine di stabilire in che modo il progetto ha contribuito al loro percorso di crescita.

Le organizzazioni partner del progetto hanno deciso di utilizzare la valutazione basata su questionari. In particolare, sono state condotte due indagini: una valutazione preliminare e una valutazione finale dell'impatto.

Valutazione

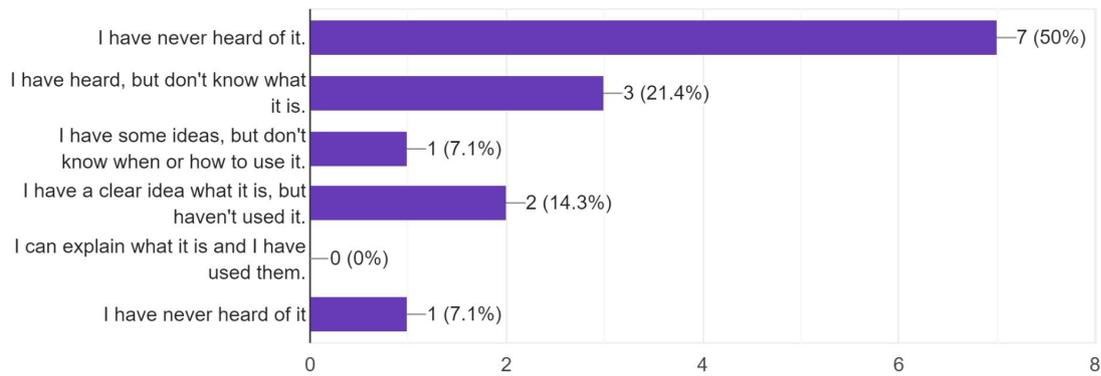
Le tre organizzazioni partner responsabili dell'attuazione del programma di incubazione (ACV, Danilo Dolci e Casa Ioana) hanno condotto la valutazione su tutte e tutti i partecipanti, raccogliendo quindi risposte relative sia alla valutazione preliminare che al questionario finale sull'impatto.

Revisione della valutazione preliminare

Il questionario preliminare mirava a valutare la conoscenza iniziale delle e dei partecipanti ed è stato utilizzato da formatrici, formatori e partner di progetto per adattare il programma e il materiale formativo alle loro esigenze e conoscenze. Secondo i risultati, le e i partecipanti provenivano da vari background e avevano diversi livelli di preparazione

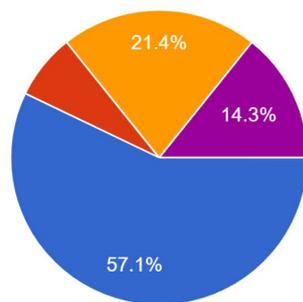
How familiar are you with Design Thinking?

14 responses



How familiar are you with Canvas for creating business models?

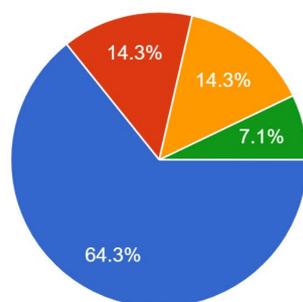
14 responses



- I have never heard of it
- I have heard of it, but don't know what it is.
- I have some idea of what it is, but it's not very clear.
- I know what it is and could explain what it's used for.
- I know what it is and when to use it.

Do you have basic knowledge of pricing?

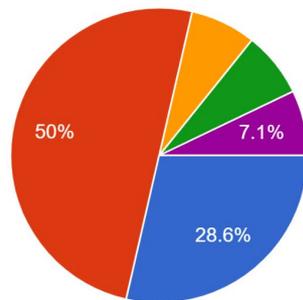
14 responses



- Yes, I have done it before.
- Yes, I have heard, but never used it.
- No, but I can learn
- No, I have never heard of it.

How familiar are you with budgeting for start-ups?

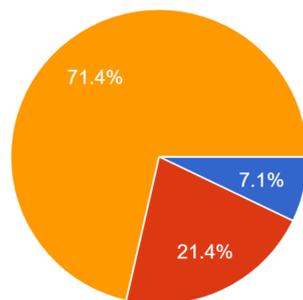
14 responses



- I have never heard of it
- I have heard, but never done it.
- I have some idea, but don't know when or how to use it.
- I have a clear idea what it is, but haven't done it.
- I can explain what it is and I have done it.

How comfortable are you with working with digital marketing tools?

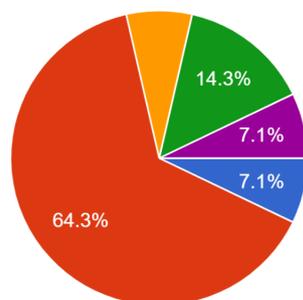
14 responses



- I have worked with these tools, but I don't find it interesting
- I have worked with these tools and I find it interesting
- I have never worked with these tools, but I can learn
- I have never heard of these tools and I'm not interested to learn

Are you familiar with HR practices and team management?

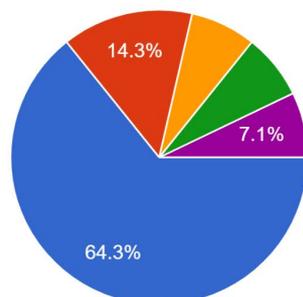
14 responses



- I have never heard them
- I have heard, but never used them
- I have some idea, but don't know when or how to use them
- I have a clear idea what it is, but haven't used it.
- I can explain what it is and I have used it.

How familiar are you with preparing presentations/pitch deck?

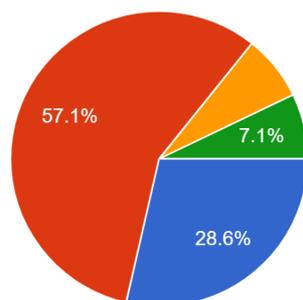
14 responses



- I have never heard of it
- I have heard, but never done it.
- I have some idea, but don't know when or how to use it.
- I have a clear idea what it is, but haven't done it.
- I can explain what it is and I have done it.

How familiar are you with tools for company administration?

14 responses



- I have never heard about this tools
- I have heard of them, but never used them.
- I have some idea, but don't know when or how to use them.
- I have a clear idea what they are, but haven't used them.
- I can explain what they are and I had to use them.

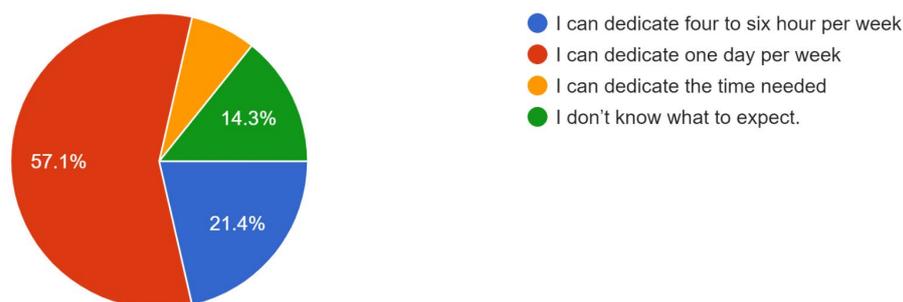
Cosa spero di imparare da questa formazione?

- Qualcosa di utile per la vita.
- Strumenti digitali, gestione dei costi, piani e idee chiare.
- Spero di scoprire nuovi punti di vista sulla mia idea di business e capire in che modo entrare nel mercato.
- Nuove idee e conoscenze utili per avvicinarmi al mio lavoro o a varie situazioni. Per quanto riguarda la mia idea di impresa sociale, spero di capire come avviare il mio progetto, soprattutto mentre faccio un altro lavoro, e, se tutto va bene, acquisire maggiore sicurezza.
- Strumenti di gestione del progetto e, spero, molto altro.
- Un progetto.
- Apprendere nuove informazioni e sentirmi più sicura/o di provare cose nuove.
- Un'esperienza per il futuro.

- Come lanciare un'attività commerciale.
- Spero di acquisire maggiori conoscenze sui concetti di base in modo da riutilizzarli in futuro e gestire la mia attività.
- Spero di imparare qualcosa del marketing.
- Spero di imparare ad avviare un'attività commerciale.

How much time do you expect to spend studying for this course?

14 responses



Revisione della valutazione dell'impatto

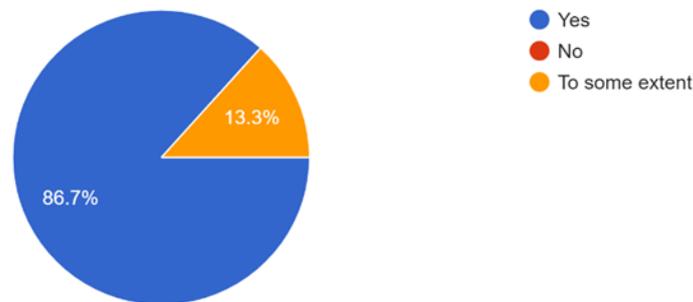
Il questionario di valutazione dell'impatto mirava a misurare l'impatto del programma di incubazione sulle e sui tirocinanti e a raccogliere i loro feedback e suggerimenti per eventuali miglioramenti. In generale, i risultati riportati di seguito mostrano un tasso di soddisfazione molto elevato. Alcuni punti interessanti da prendere in considerazione per migliorare il programma:

- Il 60% delle e dei tirocinanti ritiene che tre mesi non siano sufficienti per creare un'impresa sociale nell'ambito di un programma di incubazione.
- Secondo la maggior parte delle e dei partecipanti, il programma dovrebbe avere una durata maggiore; in particolare, nonostante la varietà delle proposte, la maggioranza ritiene che un periodo di 12 mesi sarebbe ottimale per soddisfare le loro esigenze.
- Una buona percentuale (40%) ha dichiarato di essere intenzionata a continuare a sviluppare la propria impresa sociale.
- Le e i partecipanti sono per lo più soddisfatti della struttura del programma, delle nuove conoscenze acquisite e dell'opportunità di incontrare persone del mestiere e stabilire nuovi contatti.

Come è evidente, il suggerimento principale è legato alla durata del programma di incubazione, che dovrebbe essere prolungato.

Was the incubation content helpful to you?

15 responses



Quali sono gli argomenti che hai appreso meglio? Quale pensi che ti sarà più utile in futuro?

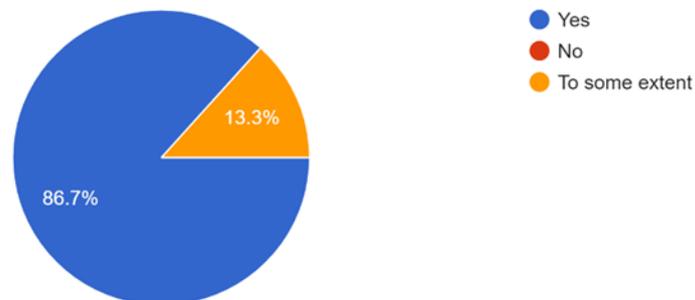
15 risposte

- Social media, come creare un piano aziendale.
- Sviluppo, pianificazione e marketing aziendale; come promuovere la propria attività.
- Come creare un piano aziendale e un pitch.
- Marketing, creazione di un piano aziendale, il ruolo delle risorse umane.
- Marketing e finanza.
- Marketing e social media.
- Come fondare un'impresa sociale.
- Finanza e contabilità.
- Innovazione.
- Finanza.
- Gestione delle risorse finanziarie, capacità di comunicazione e negoziazione.

- Ho migliorato le mie capacità creative, sono in grado di uscire dalla mia zona di comfort e chiedere aiuto su questioni che non so affrontare.
- Come vendere prodotti.
- Come fare branding e utilizzare i social media per promuovere un'attività commerciale.
- Strumenti di gestione.

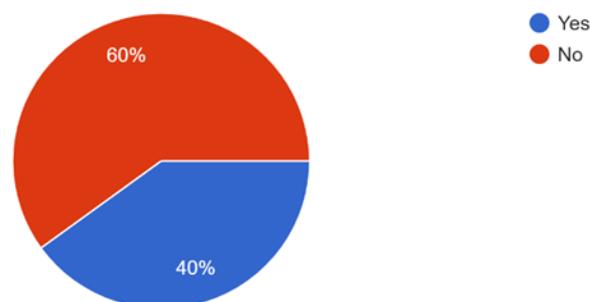
Was the incubation program interactive and engaging?

15 responses



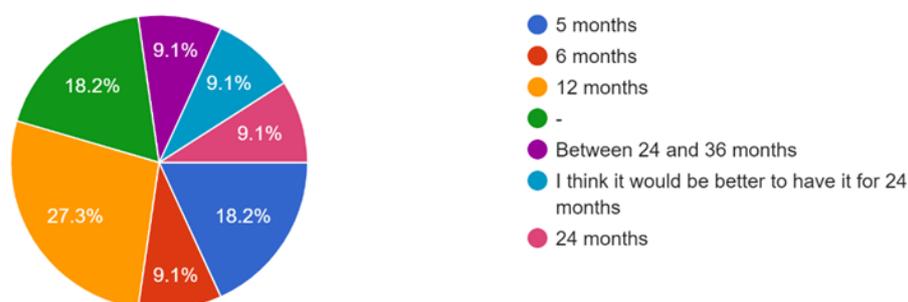
Were the 3 months of the incubation program enough for you to set a social enterprise?

15 responses



If no, what would be the best length for the incubation program?

11 responses



Hai fatto dei progressi nella creazione della tua impresa sociale? 15 risposte

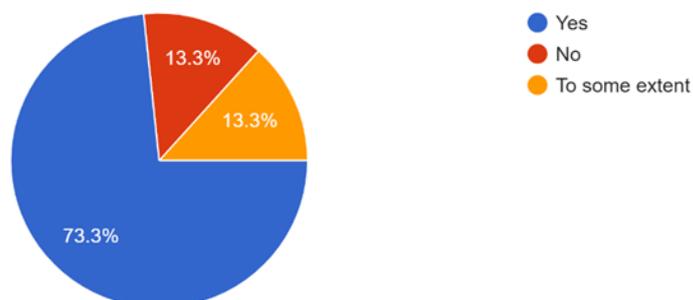
1. creare un concetto o un'idea di massima
2. creazione di un business plan
3. ricerca di potenziali investitori/finanziatori
4. contattato potenziali finanziatori o presentato domanda di finanziamento.

Ci sono state 15 risposte:

- Creazione di un progetto o di un'idea di massima
- Ricerca di potenziali investitori/finanziatori
- Creazione di un business plan
- Creazione di un concetto o di un'idea di massima
- ha creato un concetto o un'idea di massima
- Creazione di un business plan
- Crea concetto o idea di massima
- Creato business plan

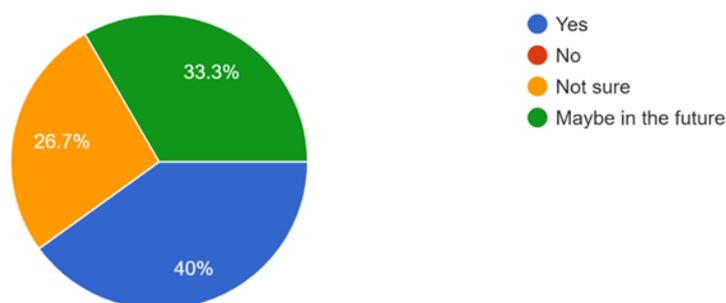
Was the incubation program relevant to your social project or potential project?

15 responses



Do you plan to continue developing your social project?

15 responses



In caso di risposta affermativa, potresti spiegare le tue motivazioni? 15 risposte

- È stato un programma interessante e accattivante e ho acquisito maggiore fiducia in me stessa per seguire questo percorso.
- Perché mi aiuterà a essere finanziariamente indipendente.
- Perché mi garantirà l'indipendenza finanziaria.
- Per lo sviluppo personale
- Per sviluppare altre materie
- Per l'indipendenza
- Perché ci penso da anni e questo mi è stato di grande aiuto per continuare a perseguire questo obiettivo.
- Perché penso che sia una buona idea imprenditoriale
- Perché è qualcosa per cui mi sento molto motivata

In caso di risposta negativa, potresti spiegare le tue motivazioni? 15 risposte

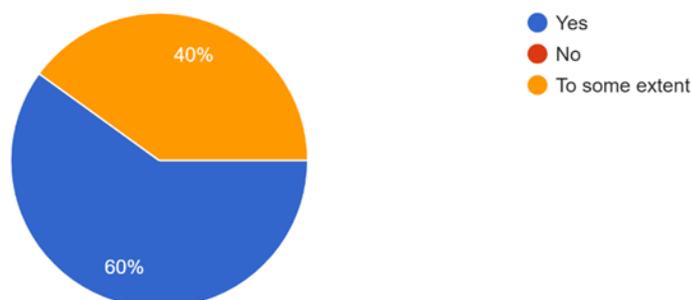
- Non è sicuro dal punto di vista finanziario.
- È difficile avviare l'attività senza un supporto finanziario immediato.
- Ho risposto nella domanda precedente.
- Ho già risposto nella domanda di cui sopra.
- Ho risposto sopra.
- Ho trovato un'altra opportunità di lavoro.
- Ho ancora bisogno di imparare

Cosa ti è piaciuto di più del programma di incubazione? 15 risposte

- Ho appreso molte nuove informazioni.
- L'opportunità di scambiare idee, socializzare con le e i partecipanti e con formatrici, formatori e mentori.
- La diversità delle formatrici, dei formatori e dei mentori.
- Le informazioni erano molto ben strutturate.
- Il programma era ben strutturato. Le presentazioni delle formatrici e dei formatori erano molto chiare.
- La varietà degli argomenti trattati e la preparazione delle formatrici e dei formatori.
- Le formatrici e i formatori sono stati molto espliciti.
- La comunicazione.
- Il modo in cui è stato gestito il programma.
- Il programma e i contenuti erano innovativi.
- Le persone che ho incontrato.
- I mentori sono stati davvero d'aiuto.
- Le relazioni che ho costruito e le e i professionisti che ci hanno seguito.
- Le lezioni delle e dei professionisti.
- Il contenuto delle lezioni

Did the incubation program meet your expectations?

15 responses



D Hai qualche suggerimento per aiutarci a migliorare il programma di incubazione?

15 risposte

- No.
- Il programma dovrebbe durare di più.
- Il programma dovrebbe avere maggiore continuità.
- Il programma dovrebbe durare di più.
- Il programma dovrebbe durare di più e includere un budget per start-up.
- Dovrebbe durare di più.
- Più esercizi ed esempi.
- Serve più tempo.
- Più tempo per il follow-up.
- Serve più tempo per il tutoraggio.
- Formazione più specifica in determinati settori.

Cosa farai dopo il programma di incubazione? 12 risposte

- Continuerò a cercare lavoro.
- Studierò di più.
- Parteciperò ad altre formazioni.
- Studierò.
- Studierò.
- Approfondirò questi argomenti.
- Voglio trovare un lavoro migliore.
- Voglio trovare un lavoro migliore e studiare.
- Cercherò un lavoro.
- Cercherò un altro lavoro.

- Lavorerò.
- Lavorerò sulla mia idea.

Conclusioni

I risultati della valutazione dell'impatto sono abbastanza chiari: le e i partecipanti erano soddisfatti del programma generale e dei contenuti della formazione e hanno suggerito di ampliare la parte pratica e aggiungere degli esercizi. I partner del consorzio e le/i tirocinanti hanno concordato sul fatto di continuare la collaborazione e fornire un ulteriore sostegno anche dopo la conclusione del progetto.

Sulla base delle risposte ricevute e del feedback complessivo, il programma di incubazione dovrebbe essere implementato per un periodo di tempo più lungo (idealmente 12 mesi) e dovrebbe avere maggiore continuità.

La maggior parte delle e dei partecipanti ha condiviso la propria visione del futuro dichiarando che continuerà a studiare e che la formazione contribuirà a rendere il loro futuro migliore grazie all'acquisizione di nuove conoscenze. Questi risultati dimostrano che il programma di incubazione di Joint Venture ha trasmesso efficacemente il concetto di apprendimento permanente e che può servire non solo come strumento di formazione, ma anche come un modo per integrare le persone socialmente escluse.

Ricerca di alleanze con la gente

Ai fini del progetto, sono stati utilizzati diversi approcci per stabilire alleanze con le aziende in grado di offrire nuove opportunità di business e idee ai team imprenditoriali. Questo modello collaborativo e innovativo permette di trarre vantaggio da tutti i punti di vista: le aziende forniscono conoscenze sul proprio settore, su ciò che richiede il mercato e sulla relativa redditività economica.

12. Ricerca di alleanze con le aziende

ACV ha sviluppato alleanze principalmente con due obiettivi: primo, per fornire alle e ai partecipanti un programma di incubazione e, secondo, per lanciare un invito a professioniste e professionisti.

In particolare, sono state stipulate alleanze con ONG e con la pubblica amministrazione, poiché si tratta di enti che lavorano con il gruppo target del progetto, ovvero persone a rischio di esclusione.

Inoltre, grazie all'invito di professioniste e professionisti è stato possibile collaborare con diverse aziende private che hanno messo a disposizione le loro conoscenze e competenze. Durante il programma di incubazione, ACV ha collaborato con HONGARES, CODIFIVA e Aceite Solidario.

Casa Ioana ha stabilito alleanze con delle ONG che hanno fornito partecipanti per il programma; queste organizzazioni lavoravano principalmente con persone vulnerabili, escluse ed emarginate o a rischio di esclusione dal punto di vista sociale, professionale e civico. Inoltre, affrontando le esigenze delle e dei professionisti aziendali, l'associazione ha avuto accesso a una comunità di supporto, ovvero aziende con cui aveva precedentemente collaborato. Ciò ha permesso di collaborare con dipendenti di aziende internazionali come Oracle, Johnson & Johnson, Affinity Transport Solutions e beneficiare delle loro conoscenze e competenze.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Il Centro per lo sviluppo creativo Danilo Dolci ha stretto alleanze con ONG selezionate da una rete interna e consolidata. Durante il programma di incubazione, le e i partecipanti hanno collaborato con Libera, un'organizzazione no profit e anti-mafia, e Moltivolti, un'impresa sociale il cui principale core business è rappresentato da un ristorante che include persone con background migratorio.

Opportunità di finanziamento per imprenditrici e imprenditori

Le imprese sociali - aziende il cui obiettivo primario è generare un impatto sociale positivo - esistono in tutti i Paesi europei. Sono una parte importante dell'economia sociale, in cui oggi lavorano circa 13,6 milioni di europei.

13. Opportunità di finanziamento per imprenditrici e imprenditori

I. Panoramica degli investimenti sociali in Europa

L'obiettivo primario delle imprese sociali è quello di generare un impatto sociale positivo. Le imprese sociali sono presenti in tutti i Paesi europei e costituiscono un'importante parte dell'economia sociale, per un totale attuale di circa 13,6 milioni di lavoratrici e lavoratori in questo settore. Alcune imprese sociali forniscono servizi di assistenza essenziali, altre si occupano di offrire opportunità di lavoro ai gruppi svantaggiati e altre ancora affrontano una gamma più ampia di sfide sociali, come il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile. Molte sono innovative e trovano opportunità laddove le imprese tradizionali e le autorità pubbliche non sono in grado di fornire un aiuto. L'economia sociale e le imprese sociali contribuiscono a importanti obiettivi politici, quali la creazione di posti di lavoro, l'inclusione, le pari opportunità, la sostenibilità e la partecipazione civica, rappresentando così un eccellente esempio di "economia al servizio delle persone", un'alta priorità per la Commissione europea. Inoltre, aiutano a perseguire transizioni demografiche, verdi e digitali, senza lasciare indietro nessuno [1] (Sig. Nicolas Schmit, Commissario per il lavoro e i diritti sociali, Commissione europea 2019-2024).

In alcuni casi, le imprese sociali sono piuttosto invisibili e poco conosciute. In tal senso, l'incentivazione degli investimenti sociali è un potente strumento per stimolare il loro sviluppo e la loro visibilità.

L'investimento sociale è prima di tutto un investimento nelle persone: si tratta di un insieme di politiche intese a rafforzare le competenze e le capacità degli individui e a sostenere questi ultimi nella loro piena partecipazione all'occupazione e alla vita sociale. I principali settori di intervento includono istruzione, assistenza all'infanzia di qualità, assistenza sanitaria, formazione, assistenza alla ricerca di lavoro e riabilitazione. [2]

Attualmente, l'Europa sta affrontando enormi sfide:



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



- Crisi economica – fenomeni come la disoccupazione, la povertà e l'esclusione sociale hanno raggiunto livelli record, il che si traduce in un enorme spreco di risorse umane in un momento in cui i bilanci pubblici sono sotto pressione.
- Cambiamenti demografici – la popolazione in età lavorativa si sta riducendo, mentre la percentuale di persone anziane è in crescita. In tal senso, occorre trovare soluzioni per garantire sistemi di protezione sociale sostenibili e adeguati.

Oltre alle iniziative del governo e della Commissione, il Social Impact Investment (SII) potrebbe oggi rappresentare una potenziale strategia per risolvere le principali sfide sociali.

Negli ultimi anni, le sfide sociali sono cresciute rapidamente in termini di portata e complessità. La situazione è stata ulteriormente esacerbata dalla recente pandemia di Covid-19 e dalla conseguente crisi economica, che hanno creato nuove sfide sociali o peggiorato in modo significativo quelle preesistenti. In questo contesto, è diventato evidente che le strategie tradizionali non sarebbero state sufficienti a risolvere tutte le sfide emergenti in modo efficace, dati i vincoli sui bilanci pubblici e le carenze dei sistemi di welfare tradizionali. Di conseguenza, i governi hanno cercato nuove strategie per affrontare le principali sfide sociali attuali, tra cui il Social Impact Investment (SII), considerato come una delle strategie potenzialmente più efficaci.

Il SII consiste nell'uso di fondi per generare rendimenti sia sociali che finanziari e aiuta le organizzazioni sociali ad accedere a finanziamenti adeguati e migliorare la loro capacità di generare un impatto. L'ecosistema del SII è piuttosto complesso e si compone di vari elementi: il lato dell'offerta (gli investitori) e il lato della domanda (le partecipate – organizzazioni incentrate sui bisogni sociali); intermediari finanziari e di sviluppo delle capacità che offrono connessioni e supporto agli attori dell'offerta e della domanda; un ambiente favorevole (cioè tutte le condizioni legali, normative ed economiche necessarie).

Nell'ultimo decennio, il mercato SII ha registrato una rapida crescita nell'UE; tuttavia, nonostante i progressi significativi, non ha ancora raggiunto il suo pieno potenziale. Nella maggior parte degli Stati membri dell'UE il livello di maturità del mercato rimane infatti basso: in quattro quinti dell'UE è considerato allo stadio "incipiente" o "infantile". Inoltre, i livelli di sviluppo del mercato SII variano in modo significativo tra gli Stati membri. Mentre in Germania, Francia, Portogallo, Italia e, sebbene non sia più membro dell'UE, Regno Unito, il mercato SII ha già raggiunto livelli relativamente elevati di maturità, nella maggior parte degli altri Paesi dell'Europa occidentale, meridionale e settentrionale questo mercato è ancora poco sviluppato, anche se sempre più impegnato nel SII. In particolare, questo mercato è meno sviluppato nei Paesi dell'Europa centrale e orientale (CEE) [3]

II. Tipi di finanziamento per imprenditrici e imprenditori sociali

Esistono due tipi principali di finanziamento per le imprese sociali:

- ∅ Debito di finanziamento: prestito fornito da una società VC/business angel/filantropica per un periodo di tempo fisso a fronte di un tasso di interesse.

Poiché investire nelle startup è più rischioso rispetto ad altri veicoli di investimento, gli interessi sono solitamente più alti. Di conseguenza, le imprese sociali si trovano ad affrontare molte pressioni per aumentare le entrate e rendere redditizia l'impresa, il che può essere piuttosto complicato, soprattutto per le aziende in fase iniziale. Se una startup non è in grado di ripagare il finanziamento, va incontro al pignoramento dei beni. Tuttavia, questo tipo di investimento non influisce sul modo in cui l'imprenditrice o l'imprenditore gestisce la propria attività.

∅ Investimento azionario (equity): tipo di finanziamento in cui una società VC/business angel/filantropica decide di fornire capitale a un'impresa in cambio della proprietà della stessa perché vede un potenziale di crescita e ha l'obiettivo di aumentare il rendimento del 10-25x nel momento in cui la startup verrà acquistata o quotata in borsa. In questo caso, non vi è alcun obbligo di rimborso di tale investimento. Pertanto, un'azienda può concentrarsi maggiormente sulle entrate e sui profitti futuri rispetto a quelli presenti. Tuttavia, la fondatrice o il fondatore ha meno potere (perde una percentuale della propria impresa) e gli investitori acquisiscono le azioni della società, assumendo il ruolo di consiglio di amministrazione e interferendo con la gestione dell'impresa.[4]

Alcune delle fondazioni e degli investitori sociali più lungimiranti si sono resi conto che gli attuali metodi di finanziamento delle imprese sociali sono inefficienti, sia per le imprese che per sé stessi, e hanno quindi iniziato ad ampliare l'accesso al capitale. Ecco alcuni dei nuovi meccanismi in atto: [5]

∅ Garanzie sui prestiti

La Fondazione Bill e Melinda Gates rilascia garanzie sui prestiti, piuttosto che fondi diretti, ad alcune delle imprese che supporta, riconoscendo che questo è un modo efficiente per sfruttare le proprie donazioni e fornire alle organizzazioni finanziamenti più sicuri. La prima garanzia fornita dalla Fondazione ha permesso a una scuola charter di Houston di raccogliere \$67 milioni in debito commerciale a un tasso basso, facendo risparmiare alla scuola (e i suoi donatori) quasi \$10 milioni in pagamenti di interessi.

∅ Investimento quasi azionario (quasi-equity)

Alcune organizzazioni hanno sviluppato veicoli finanziari che combinano le proprietà del patrimonio netto e del debito. Un titolo di debito quasi azionario è particolarmente utile per le imprese che sono legalmente strutturate come non profit e che quindi non possono ottenere capitale proprio. Un tale titolo è tecnicamente una forma di debito, ma ha una caratteristica importante di un investimento azionario: i suoi rendimenti sono indicizzati alla performance finanziaria dell'organizzazione. Il titolare non ha un diritto diretto sulla governance e la proprietà dell'impresa, ma i termini e le condizioni del prestito sono attentamente progettati per dare incentivi per una gestione efficace dell'organizzazione. Gli investitori sociali acquistano i titoli, che svolgono la funzione di "azioni", consentendo alle imprese sociali di offrire alle banche e ad altri istituti di credito in cerca di profitto un'opportunità di investimento competitiva.

Si consideri il Bridges Social Entrepreneurs Fund, uno dei numerosi fondi sociali della società di investimenti britannica Bridges Ventures, il quale dispone di circa

12 milioni di sterline da investire in imprese sociali. Recentemente ha impegnato 1 milione di sterline in un prestito sociale a HCT, una società che utilizza le eccedenze dei propri autobus commerciali di Londra, scuolabus e servizi Park&Ride per fornire trasporto comunitario a persone che non sono in grado di utilizzare i tradizionali trasporti pubblici. Questo prestito sociale ha una caratteristica di quasi-equity: il fondo prende una percentuale dei ricavi, condividendo così parte del rischio e dei guadagni aziendali. Poiché il prestito è legato alla linea di reddito superiore, fornisce a HCT forti incentivi per gestire l'attività in modo efficiente. Spesso vengono aggiunte delle clausole su tali prestiti per evitare che la missione si allontani dagli obiettivi sociali.

∅ Pooling

Le tecniche di gestione di liquidità che implicano il pooling hanno aperto nuove porte finanziarie alle imprese sociali. Le istituzioni di pooling possono infatti adattare le proprie passività alle esigenze di diversi tipi di investitori. Ad esempio, l'investitore di capitale sociale BlueOrchard, con sede in Svizzera, assembla le liquidità di diversi microcreditori e le raggruppa in tre tranches. La tranche inferiore è il capitale di BlueOrchard, che offre rendimenti elevati ma subisce la prima perdita. La seconda tranche è analoga a un'obbligazione convertibile: offre un rendimento atteso inferiore ma con meno rischi e, dopo che il capitale è stato cancellato, subisce la seconda perdita. Infine, la tranche superiore promette un rendimento basso ma relativamente sicuro e viene acquistata da investitori di debito convenzionali. Il modello di pooling si è diffuso a livello globale, con innovatori come IFMR Trus a Chennai, impegnati nella cartolarizzazione e nella finanza strutturata di portafogli di prestiti di microfinanza in cui mantengono una quota di investimento.

∅ Social impact bond

Questo strumento innovativo ha guadagnato particolare attenzione per la sua capacità di aiutare i governi a finanziare infrastrutture e servizi, soprattutto per via dei tagli ai bilanci pubblici e le conseguenti difficoltà dei mercati obbligazionari municipali. Lanciato nel Regno Unito nel 2010, questo tipo di obbligazioni viene venduto a investitori privati a cui viene pagato un rendimento solo se il progetto pubblico va a buon fine, ad esempio se un programma di riabilitazione riesce ad abbassare il tasso di recidività tra i detenuti appena rilasciati. Il social impact bond permette agli investitori privati di fare ciò che sanno fare meglio: correre rischi calcolati per perseguire dei profitti. Il governo, dal suo canto, paga un rendimento fisso agli investitori per risultati verificabili e mantiene eventuali risparmi aggiuntivi. Spostando il rischio di fallimento del programma dai contribuenti agli investitori, questo meccanismo ha il potenziale per trasformare le discussioni politiche sull'espansione dei servizi sociali. Diversi governi nazionali e locali, come Stati Uniti e Australia, hanno iniziato a sviluppare obbligazioni sperimentali per finanziare interventi rivolti ai senzatetto, all'educazione della prima infanzia e ad altre iniziative. Gli Stati Uniti potrebbero persino utilizzare questo approccio per sostenere il programma spaziale americano, da sempre bisognoso di finanziamenti, ad esempio emettendo "obbligazioni spaziali" che restituirebbero gli interessi solo nel caso in cui una data missione dovesse riuscire entro i tempi e il budget previsti.

Per accedere al capitale, le imprese sociali devono adempire a diversi obblighi, tra cui condurre ricerche di mercato intensive per dimostrare la loro necessità di finanziamenti e la loro capacità di gestire ed espandere la propria attività. Ciononostante, potrebbero comunque sorgere diversi ostacoli al finanziamento. In tal caso, le imprese sociali dovrebbero prendere in considerazione le seguenti tre opzioni: sfruttare le partnership, le organizzazioni filantropiche e le competizioni e i fondi per le cause sociali.[6]

Ø *Partnership per la ripartizione dei profitti*: le imprenditrici o imprenditori sociali identificano un partner in grado di apportare valore economico a entrambe le parti. Il partner può avere un valore intellettuale o una proprietà che aggiunge un valore unico all'impresa. La particolarità di questa strategia sta nel fatto che è vantaggiosa per entrambe le parti.

Ø *Investimento filantropico*: questo tipo di finanziamento permette di attingere a un grande bacino di imprenditori sociali di capitale. La definizione di investimento filantropico è cambiata nel corso degli anni: mentre in origine faceva riferimento a semplici donazioni, che oggi sono comunemente viste come insostenibili, oggi la nuova ondata di [filantropia](#) è chiamata [impact investing](#), una forma di investimento in cui un impatto sociale o ambientale misurabile è parte dell'obiettivo, insieme a un beneficio finanziario.

Si tratta di una fonte di capitale vantaggiosa sia per imprenditrici e imprenditori, perché richiede tassi di interesse o obiettivi di rendimento inferiori a quelli di mercato, sia per i filantropi, poiché il capitale restituito può essere riciclato in altre attività di beneficenza. Il concetto di impact investing è tuttavia ancora in evoluzione e ci vorrà del tempo prima che possa accogliere il crescente numero di imprese sociali.

Ø Infine, come in altri settori, *i concorsi per startup, gli acceleratori, gli investitori informali e gli impact fund* forniscono un'esposizione e un affiancamento preziosi, che possono portare a capitali per iniziative sociali. Altre buone soluzioni potrebbero essere i concorsi di business plan, come il Global Social Venture Competition e l'Hult Prize, nonché incubatori e acceleratori di imprese come Echoing Green, Unreasonable Institute e Endeavor Global. Poiché la maggior parte delle iniziative sociali nasce grazie all'impegno e alla passione dei donatori, la sfida più importante per le imprenditrici e gli imprenditori sociali è identificare un modello sostenibile.

Allo stato attuale, sono proprio questi aspetti innovativi a consentire di estendere i confini del finanziamento delle imprese sociali. Non è infatti difficile immaginare che, in futuro, queste ultime avranno un universo ancora più ampio di opzioni di finanziamento rispetto alle imprese convenzionali. Grazie ai diversi tipi di passività e alla possibilità di cartolarizzazione e vendita, le opportunità di finanziamento e di crescita per le imprese sociali iniziano a sembrare molto promettenti.

III. Tipi di investitrici e investitori per le imprese sociali

A seconda della fase di sviluppo, l'impresa sociale può decidere quale tipo di finanziamento ricercare.

Serie	Fase dell'azienda e rationale	A chi rivolgersi
Pre-seed	<ul style="list-style-type: none"> Fase pre-produzione Sviluppo del prototipo del prodotto Assunzione di membri chiave del team 	<ul style="list-style-type: none"> Amici e parenti Investitori informali Incubatori
Seed	<ul style="list-style-type: none"> Fase di product-market fit Sviluppo del prodotto 	<ul style="list-style-type: none"> Investitori informali Fase di Early Stage (venture capital) Acceleratori
Serie A	<ul style="list-style-type: none"> Fase di Revenue Growth Vendite/Marketing e ricerca di mercato 	<ul style="list-style-type: none"> Venture capital Super Angel
Serie B	<ul style="list-style-type: none"> Fase dei primi segni di scalabilità 	<ul style="list-style-type: none"> Venture capital Private Equity Corporate Capital
Serie C		<ul style="list-style-type: none"> Private Equity Corporate Capital

Di seguito è riportata una tabella che spiega qual è il tipo di finanziamento più adatto a seconda della fase di sviluppo:

Ogni investitore fornisce diversi tipi di finanziamento e supporto per la scalabilità dell'impresa sociale.

Tipo di investitore	Definizione	Serie in cui generalmente investe
Investitori informali (Esempio: European Business Angel Network)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevato patrimonio netto individuale tra amici/familiari ▪ Investimento una tantum, di solito in cambio di proprietà ▪ Fonte primaria di finanziamento per la maggior parte delle start-up 	Pre-seed e seed
Acceleratore (Esempi: Katapult Accelerator e Urban-X)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fornisce formazione, affiancamento e supporto alle imprese ▪ Abbastanza selettivo ▪ Basato sulla coorte ▪ Dopo aver sviluppato l'MVP, investimenti di solito in cambio di proprietà 	Seed Funding (finanziamenti di avviamento)

Incubatore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aiuta le imprenditrici e gli imprenditori a perfezionare le idee di business e costruire la loro azienda da zero. ▪ Di solito non richiedono equity e non offrono capitale. 	Nessuno
Equity Crowdfunding <i>(Esempi: WeFunder e Republic)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raccolta di fondi da parte di individui per sostenere una causa ▪ Importo nominale da lotti di individui in cambio di proprietà ▪ Non ancora legale nella maggior parte dei Paesi, a parte per la causa sociale 	Serie A
Capitale filantropico <i>(Esempi: Global Good Fund e New Profit)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organizzazioni non profit ▪ Investimenti solo in startup che promuovono il bene sociale ▪ Investimenti effettuati prevalentemente sotto forma di partecipazioni e prestiti 	Serie A e Serie B
Venture Capital <i>(Esempi: Social Impact Capital, Better Ventures e Responsibly Ventures)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il Venture Capital proviene generalmente da investitori benestanti e banche di investimento ▪ In genere finanziano startup, società in fase iniziale ed emergenti che sembrano avere un elevato potenziale di crescita o che hanno dimostrato un'elevata crescita, in cambio della proprietà. ▪ Forniscono anche affiancamento/conoscenze specialistiche alle loro società in portafoglio 	Seed, Serie A, Serie B e Serie C

Private Equity

(Esempi: [TZPGroup](#) e [FullCycle](#))

- Il private equity proviene generalmente da investitori benestanti e banche di investimento Serie C+
- Preferiscono finanziare società stabili in cambio di proprietà

Per determinare se un potenziale investitore è adatto alla propria impresa sociale, l'imprenditrice o imprenditore dovrebbe considerare sia i criteri formali che quelli informali. Le domande riportate nella figura seguente aiutano a selezionare il tipo di investitore più adatto.

IV. Disponibilità agli investimenti

Finanziatori vs investitori

In genere, i finanziatori di imprese sociali (senza scopo di lucro) considerano la loro "causa" e i benefici sociali o ambientali che genererà come la prima priorità nella valutazione delle opportunità di finanziamento.

I finanziatori esaminano e valutano anche il modello finanziario per garantire la disponibilità di finanziamenti adeguati a soddisfare le esigenze attuali e future dell'impresa sociale.

La priorità degli investitori è invece generalmente la ricerca di rendimenti finanziari: cercano opportunità guidate dal mercato per un business redditizio basato su un servizio o un prodotto che risolve problemi reali. Gli investitori sociali sono alla ricerca di nuove soluzioni innovative a complesse questioni sociali e/o ambientali che possano essere ridimensionate in modo significativo per massimizzare i benefici per la società. Gli investitori emergenti in questo settore hanno indicato la volontà di prendere un rendimento finanziario inferiore in cambio del loro rischio di investimento finanziario per quelle opportunità che possono creare significativi benefici sociali o ambientali.

Sia i finanziatori che gli investitori valutano anche i seguenti aspetti:

Quanto è innovativo il modello di business o servizio?

L'organizzazione dispone di persone, processi, tecnologie e strutture di governance adeguati per avere successo? Gli investitori e i finanziatori avranno bisogno di una validazione esterna da parte di utenti reali o potenziali di prodotti e servizi per stabilire i benefici generati.

Qual è l'entità dell'opportunità di mercato?

Questa è una considerazione fondamentale per gli investitori e anche per i grandi finanziatori che cercano un impatto significativo per una particolare causa, piuttosto che per quelli che si concentrano sul sostegno delle iniziative locali della comunità.

Esiste un piano "go-to-market" o "esecutivo"?

Il piano raggiungerà una quota di mercato significativa e otterrà ritorni economici e/o sociali? Anche se molte iniziative contribuiscono alla società in modo positivo, le idee che interessano ai finanziatori e agli investitori sono quelle che rivoluzionano realmente i sistemi tradizionali.

Il finanziatore o l'investitore può aggiungere valore alla scalabilità dell'impresa?

Il finanziatore o l'investitore può partecipare all'iniziativa di finanziamento in base alla propria struttura giuridica? Le imprenditrici e gli imprenditori sociali dovrebbero essere consapevoli del fatto che i finanziatori o gli investitori possono rifiutare buone e solide opportunità in base alle proprie restrizioni legali nell'ambiente emergente, all'esperienza collettiva e alle reti di una particolare organizzazione.

Ecco alcuni semplici passaggi per attrarre investimenti e ottenere il rispetto della comunità degli investitori:

Creare un piano aziendale

Un buon business plan deve essere chiaro e ben scritto. Questa è la fase più importante: la maggior parte del successo dell'intero progetto dipende proprio dal piano aziendale. All'interno del business plan è necessario: definire gli obiettivi da raggiungere entro un determinato periodo, caratterizzare la tua base di clienti e il mercato, spiegare cosa ti distingue dai concorrenti, descrivere il mercato e il potenziale di crescita. Inoltre, bisogna menzionare le persone con cui lavori e le loro competenze ed esperienze. Solo un piano dettagliato e preciso attirerà l'attenzione e il rispetto dei potenziali investitori.

Presta particolare attenzione al piano finanziario

Sviluppa un piano finanziario nel modo più meticoloso possibile: più le informazioni sui costi e sul denaro sono dettagliate, più i potenziali investitori vorranno investire nella tua idea. È importante fornire informazioni sulla redditività relativa delle proprie attività e sulle tendenze delle entrate in modo che l'investitore sappia in cosa sta investendo e quando recupererà l'investimento. Non dimenticare di menzionare le tendenze sui test dei costi e degli scenari. Più il piano finanziario è preciso, più avrai la possibilità di trasmettere fiducia negli investitori e ricevere un finanziamento per la tua impresa sociale.

Spiega perché ti serve un investimento

È importante saper rispondere a due domande: perché hai bisogno di un investimento? Perché dovrebbero investire su di te e non su qualcun'altro? In questa sezione del piano aziendale è necessario spiegare per cosa utilizzerai l'investimento e quali sono le condizioni per avere successo. Devi convincere gli investitori che la tua impresa sociale raggiungerà gli obiettivi prefissati e sarà redditizia e che, quindi, merita di essere finanziata. Identifica e definisci le particolarità che contraddistinguono il tuo progetto e spiega perché hai bisogno di un finanziamento più di chiunque altro. Se sei in grado di rispondere a queste domande, riuscirai a convincere gli investitori.

Sii trasparente

L'unico modo per ottenere il rispetto della comunità degli investitori è essere chiari e trasparenti in qualsiasi situazione, che si tratti di una conversazione o di una proposta di piano aziendale. La trasparenza è infatti proprio ciò che cercano gli investitori in un progetto. Inoltre, la concisione è l'anima dell'arguzia: cerca di rendere il business plan e il piano finanziario il più brevi possibili. Ad esempio, dopo ogni frase, chiediti se le informazioni che hai appena scritto sono realmente necessarie.

Come si è visto, non è consigliabile chiedere sovvenzioni senza un'adeguata preparazione. Per attirare l'interesse degli investitori è necessario lavorare attentamente al proprio progetto: dedicare tempo e impegno per sviluppare il nucleo porterà i risultati desiderati. Potresti non trovare un investitore a primo colpo, ma se il tuo piano è di qualità, è solo una questione di tempo.

V. Investitrici e investitori sociali in Europa

L'investimento sociale è l'uso della finanza per ottenere un ritorno sociale, oltre che finanziario. Il denaro viene fornito da investitori che vogliono vederlo restituito e vedere che è stato speso per migliorare la società. L'investimento sociale fornisce finanziamenti per costruire la capacità a lungo termine di un'organizzazione di realizzare la propria missione sociale.

Per maggiori informazioni e indicazioni su come attrarre al meglio gli investitori puoi consultare la Guida agli investimenti sviluppata nell'ambito del progetto: <https://www.jointventureproject.eu/wp-content/uploads/2023/05/Investment-guide-JV-052023.pdf>



Conclusioni e raccomandazioni

14. Conclusioni e raccomandazioni

I partner del progetto ritengono che le seguenti conclusioni e raccomandazioni possano essere utili e rilevanti per la replica del modello di incubazione da parte di altre imprese, organizzazioni e ONG in più Paesi dopo aver completato il processo di incubazione del progetto Joint Venture.

Le seguenti conclusioni e le raccomandazioni sono classificate in base alle diverse fasi del processo di incubazione.

In modo incoraggiante, un rappresentante dell'Agenzia per l'impiego della Romania, durante la partecipazione all'evento Multiplier, ha espresso un vivo interesse a collaborare con coloro che sono coinvolti nel modello di incubazione per sviluppare un progetto simile all'interno dell'Agenzia. Casa Ioana intende prendere l'iniziativa e sviluppare questa opportunità nel prossimo futuro.

Insegnanti e mentori

È chiaro che il coaching aiuta gli imprenditori durante il processo di incubazione. Seguire mentori e coach è interessante perché condividono le loro esperienze da molti punti di vista. In questo modo è più facile individuare le difficoltà e le opportunità legate alla formazione che potrebbero non essere evidenti se si prende in considerazione un solo punto di vista. Poiché il mentore è specializzato nel settore di attività dell'impresa cui fa da mentore, è evidente che i mentori hanno condiviso la loro rete di contatti con gli imprenditori, il che ha facilitato l'attività imprenditoriale o ha fornito loro opportunità che altrimenti non avrebbero avuto. Inoltre, il mentore potrebbe benissimo assumere un imprenditore se ritenesse che il prodotto o il servizio imprenditoriale fosse di interesse e di buona qualità. Alcuni imprenditori rimangono in contatto con il mentore dopo la fine del programma, quindi il mentore potrebbe continuare a guidare e consigliare l'imprenditore in merito alla sua impresa.

Imprenditori

Per quanto riguarda gli imprenditori, è stato notato che durante il processo di incubazione si sono incontrati vari ostacoli che hanno impedito il risultato atteso previsto all'inizio. Ad esempio, un imprenditore ha ricevuto un'ottima offerta di lavoro e ha abbandonato il progetto congiunto. I partner del progetto ritengono che le seguenti conclusioni e raccomandazioni siano rilevanti e utili per la replica del modello di incubazione da parte di altre imprese, organizzazioni, ONG, ecc., in più paesi dopo aver attraversato il processo di incubazione creato dal progetto Joint Venture. Presenteremo le conclusioni e le raccomandazioni classificandole in base ai diversi elementi che hanno costituito il processo di incubazione:

Per quanto riguarda il processo di formazione

Sebbene i materiali di formazione fossero completi e coprissero un'ampia gamma di argomenti cruciali per gli imprenditori negli incubatori, è chiaro che i materiali devono essere semplificati per corrispondere meglio alle precedenti competenze degli imprenditori. Tuttavia, i formatori hanno utilizzato strumenti educativi che hanno reso più facile per i tirocinanti comprendere gli argomenti insegnati. Il tempo dedicato al processo di formazione ha ricevuto un feedback positivo, così come i formatori. Un fattore importante per quanto riguarda il periodo di incubazione di tre mesi proposto nel progetto Joint Venture, è che il tempo assegnato era troppo breve e deve essere allungato per consentire a coloro che vengono incubati di assorbire e comprendere correttamente le informazioni che vengono loro fornite. Per molti di loro, le informazioni fornite erano completamente nuove. Tenendo conto della loro situazione sociale e, per molti, del loro livello scolastico, era chiaro che il periodo di incubazione doveva essere allungato. I tutor hanno affrontato sfide nel preparare i partecipanti a comprendere tutte le sfide che dovevano essere affrontate nella creazione di un'impresa, in particolare, nel trovare finanziamenti per l'avvio per le loro proposte commerciali. con la loro ONG. Un altro imprenditore, a causa di problemi di salute, aveva bisogno dell'aiuto del suo mentore per espletare le necessarie formalità legali richieste dalle sue condizioni di salute. Questo processo ha ritardato negativamente il processo di incubazione. Ancora un altro imprenditore ha lasciato il processo di incubazione a causa di problemi di salute. Infine, durante il processo di validazione di un'idea imprenditoriale, il mentore non aveva l'esperienza specifica da abbinare a una particolare impresa. Gli imprenditori hanno creduto nella loro impresa solo quando il processo di convalida ha funzionato bene fin dall'inizio. Quando il loro modello di business è stato messo in discussione all'inizio del processo, hanno perso la motivazione a perseguire la loro idea imprenditoriale.

Altri punti chiave :

Alcuni imprenditori sono riusciti solo a definire la sezione clienti della loro idea imprenditoriale, perché questo si è rivelato impegnativo e ha richiesto una revisione completa dell'idea imprenditoriale . . Non tutti gli imprenditori sono riusciti a raggiungere la fase finale della definizione delle finanze delle imprese, vale a dire le entrate e le spese.

Il completamento con successo della tela del modello di business e la validazione dell'idea imprenditoriale dipendevano dal grado di maturità dell'idea imprenditoriale originale. Si è visto che le idee imprenditoriali con maggiore maturità, maggiore è la probabilità di completare la tela. Quando l'incubatore fornisce un'idea (che è stata precedentemente analizzata), l'imprenditore manca di motivazione per svilupparla e abbandona il modello di business. Trovare un finanziamento iniziale adeguato per le idee imprenditoriali delle imprese sociali si è rivelato molto impegnativo.

Per quanto riguarda i materiali

È necessaria una maggiore inclusione di argomenti di formazione come lo sviluppo di imprese socialmente consapevoli, la formazione sull'intelligenza emotiva e la consulenza legale. Inoltre, sono consigliati alcuni programmi

facoltativi come l'introduzione all'uso di strumenti digitali fondamentali, lezioni di parlare in pubblico, ecc .



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

