



#ORIENTAlife



#ORIENTAlife

Sviluppo delle Competenze  
Imprenditoriali...

#ORIENTAlife

# ...un business plan da costruire



- Creatività
- Capacità di osservazione
- Proattività
- Gestione dell'incertezza
- Propensione al rischio
- Sperimentazione
- Accettazione del fallimento
- Comunicazione
- Collaborazione
- Resilienza

#ORIENTAlife

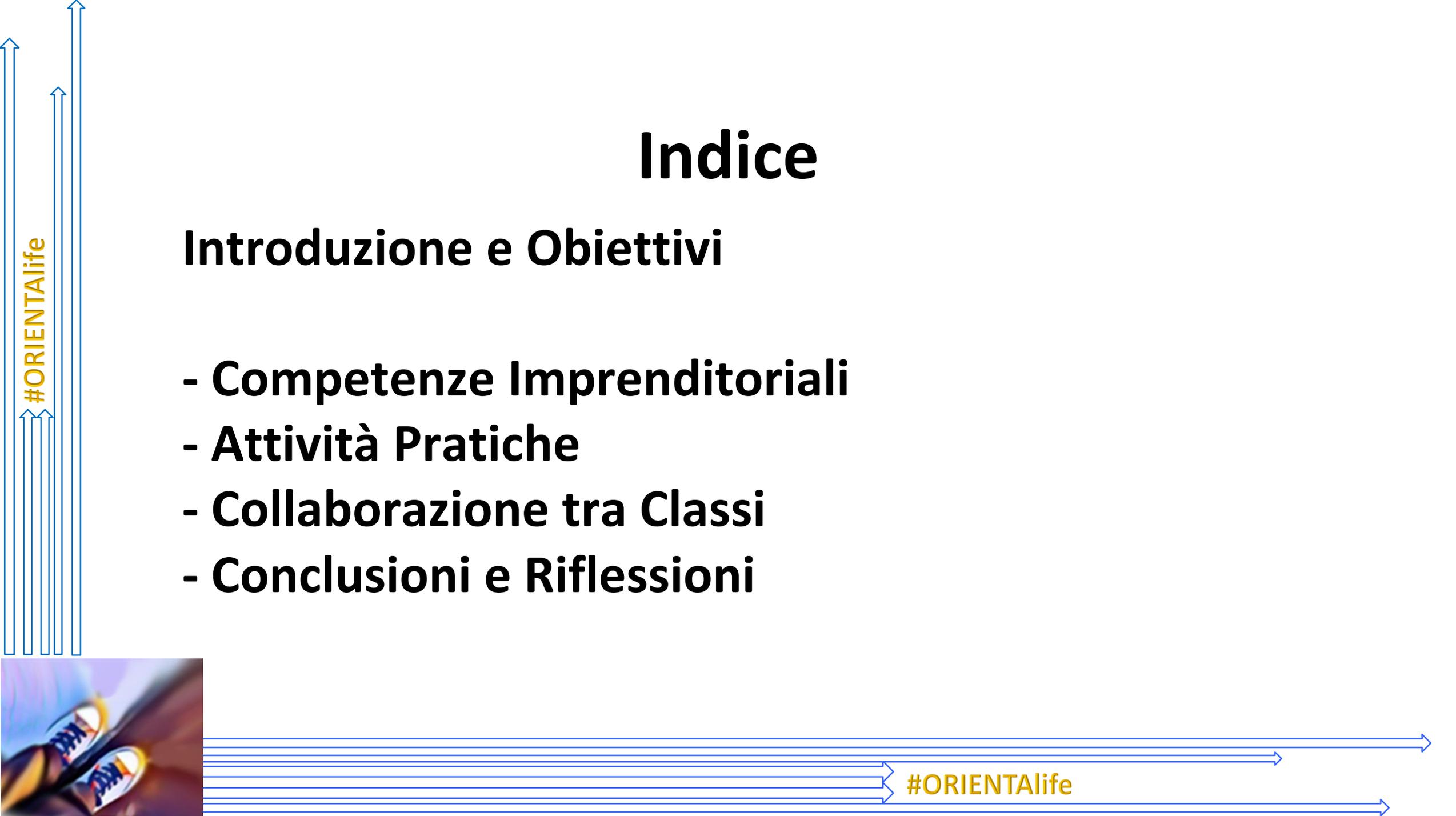
#ORIENTAlife

# Indice

## Introduzione e Obiettivi

- **Competenze Imprenditoriali**
- **Attività Pratiche**
- **Collaborazione tra Classi**
- **Conclusioni e Riflessioni**

#ORIENTAlife



#ORIENTAlife

## Introduzione e Obiettivi

In questa sessione, esploreremo lo sviluppo delle competenze imprenditoriali attraverso lezioni e attività pratiche.

L'obiettivo è di fornire ai docenti e agli studenti della scuola secondaria di primo e di secondo grado un quadro generale sulle competenze necessarie per eccellere nel mondo imprenditoriale.

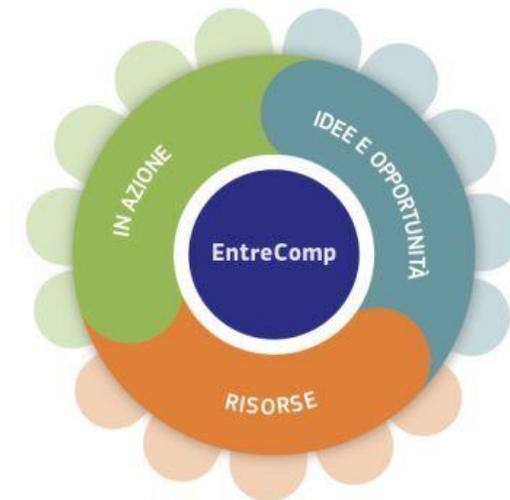


# Competenze Imprenditoriali: panoramica

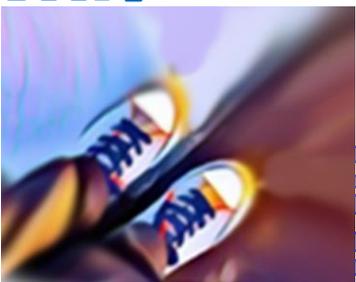
Pensiero critico e risoluzione dei problemi  
Creatività e innovazione  
Gestione del rischio  
Comunicazione efficace  
Visione  
Motivazione  
...



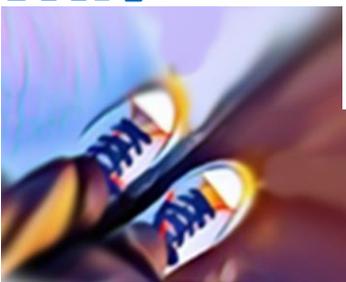
EntreComp è un quadro di riferimento completo, estremamente flessibile e intuitivo, progettato per comprendere la definizione di imprenditorialità come competenza chiave per l'apprendimento permanente e per essere utilizzato nel proprio lavoro.



L'imprenditorialità in quanto competenza è definita come la capacità di agire su opportunità e idee per creare valore per gli altri, che può essere sociale, culturale o finanziario.



EntreComp riconosce la possibilità di essere "imprenditore" in qualsiasi contesto: dalla formazione scolastica all'innovazione sul luogo di lavoro, dalle iniziative comunitarie all'apprendimento applicato in ambiti universitari.



EntreComp si compone di 3 aree di competenza interconnesse: idee e opportunità, risorse e azioni. Ciascuna delle tre aree è costituita da 5 competenze che nel loro insieme costituiscono le 15 competenze utili agli individui per identificare e agire su opportunità e idee.



EntreComp identifica le competenze distintive di un imprenditore che possono essere utilizzate per supportare percorsi di apprendimento imprenditoriale in diversi contesti - nella società civile, nelle imprese, nelle start-up, nell'istruzione, nel lavoro con i giovani, nelle comunità.

[https://www.entrecompitalia.it/wp-content/uploads/2021/03/EntreComp\\_una-guida-pratica\\_IT.pdf](https://www.entrecompitalia.it/wp-content/uploads/2021/03/EntreComp_una-guida-pratica_IT.pdf)



# Le Attività pratiche si svolgono anche attraverso l'utilizzo della piattaforma Nearpod.

Si inizia con lo svolgimento di un test dal titolo:

**Scopri l'imprenditore che c'è in te**

**E' un piccolo TEST per misurare il grado di autonomia nelle decisioni e la capacità di prenderle.**

La creatività e la voglia di fare hanno molti nemici nascosti.

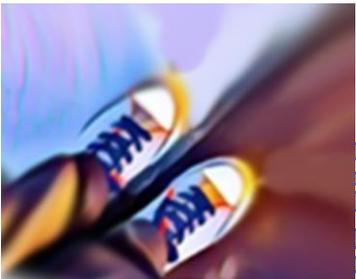
Si chiamano in molti modi ("buon senso", "paura di rischiare", "desiderio di sicurezza" e via così), ma tutti, in realtà, tendono a suggerire l'idea che non è mai il caso di rischiare, di uscire dal mucchio, di provare a diventare padroni del proprio destino.

**Quanto pesano sulla tua vita?**

**Quanto ne sei condizionato?**

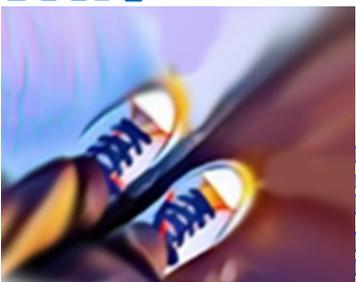
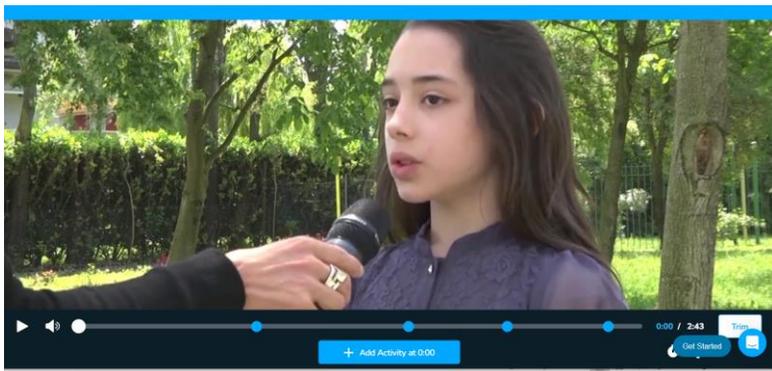
Prova a cimentarti in questo piccolo test

<https://www.nuovolavoro.it/pub/test.php#8>



# Attività pratiche

L'attività prosegue con la visione di due video sull'**imprenditorialità** che richiedono l'interazione con gli studenti.

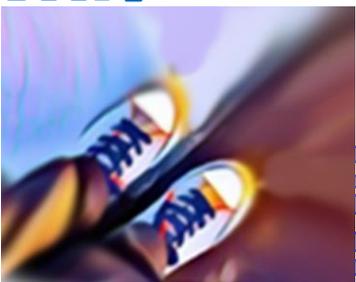


Si prosegue l'attività con un puzzle da ricomporre che presenta un imprenditore di fama mondiale

Il link è reperibile al seguente indirizzo:

<https://www.jigsawplanet.com/?rc=play&pid=2ddfdc39d069>

#ORIENTAlife



#ORIENTAlife

# Collaborazione tra classi di ordini di scuola diversi

Ora tocca a te!

Progetta un'idea imprenditoriale

Istruzioni:

- dividere le due classi in gruppi misti (max 4 gruppi)
- 5 studenti svolgeranno il ruolo di osservatori
- distribuire il foglio del Business Model Canvas
- spiegare come si compila un Business Model Canvas
- definire i tempi di compilazione
- raccogliere i 4 fogli con il piano di Business Model Canvas completato

#ORIENTAlife

#ORIENTAlife

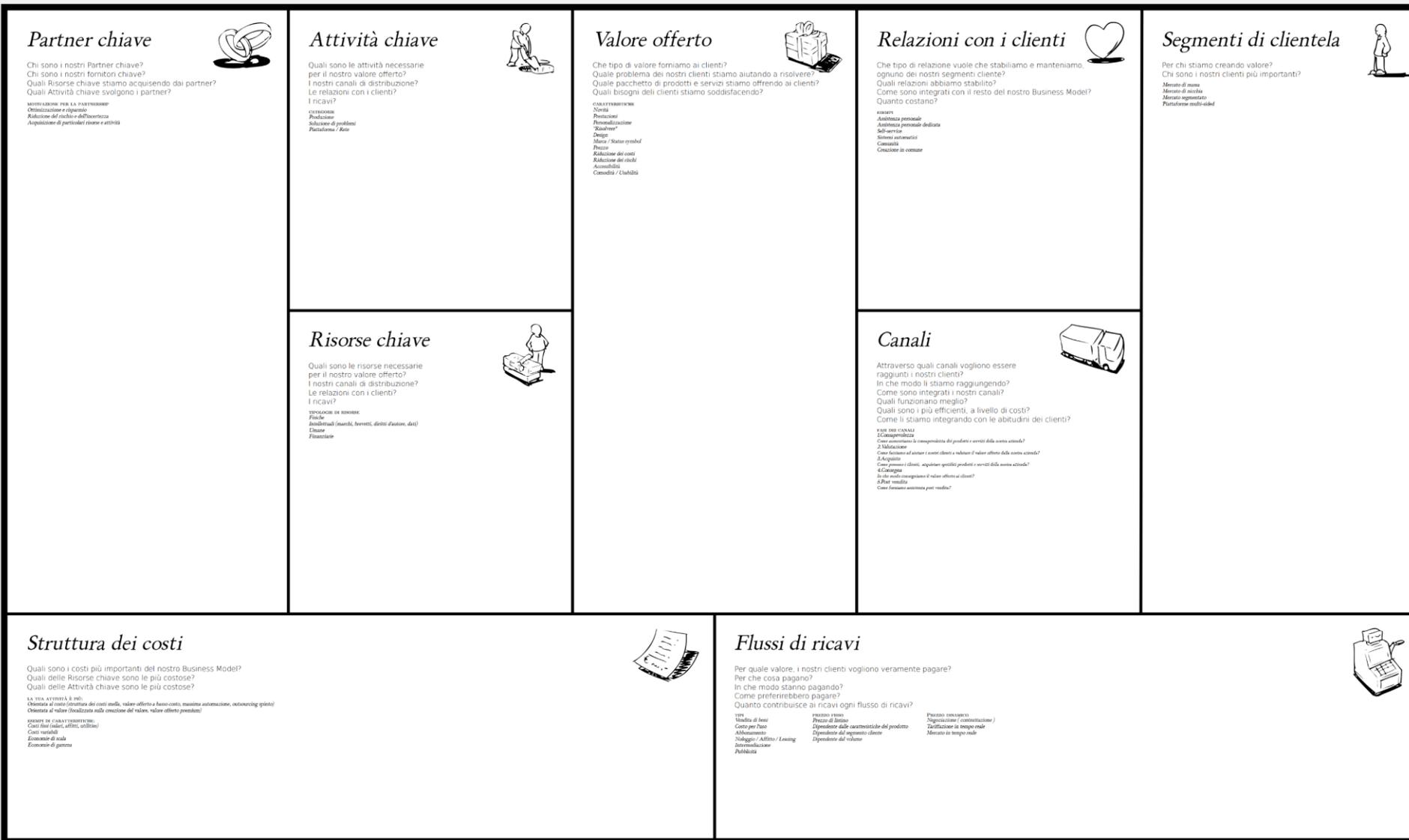
# Il Business Model Canvas

Progettato per:

Progettato da:

Il:

Iterazione:



#ORIENTALife



## Business Model Canvas

### Cosa occorre sapere per realizzarlo

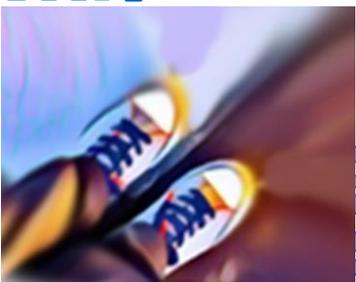
Il business model può essere utilizzato per studiare singole parti di attività, prodotti oppure un'intera strategia aziendale. Funziona come una fotografia del business nel futuro e quindi possono essere prodotti più modelli di crescita che descriveranno passo dopo passo il percorso che il business dovrà seguire nel tempo.

Per scaricare il business model canvas, con indicazioni che aiutano a compilarlo, troverete la versione originale dalla quale è stata tratta la versione italiana su [www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas) dove, per chi fosse interessato a lavorare in team, troverete anche l'applicazione per ipad ed una versione per la collaborazione online nella generazione del business model, con dei costi.



Vi lancio inoltre alcune domande che, dovendo creare Impresa (di qualsiasi tipo ....), dovremo tenere presente:

- Quali sono i modelli, gli strumenti e le opportunità a disposizione per governare questa trasformazione?
- In che modo la tecnologia può aiutare la prevenzione rendendo più agile il lavoro?
- Come progettare nuovi spazi di lavoro in grado di promuovere modelli organizzativi flessibili e adattivi migliorando le condizioni di work-life balance?



#ORIENTAlife

# Compiliamo il nostro primo Business Model Canvas

Le domande a cui dobbiamo rispondere

**Partner chiave** cioè chi ci aiuta. Qui si devono descrivere i principali Fornitori e Partners.

- ✓ I Partner chiave?
- ✓ Chi sono i nostri fornitori chiave?
- ✓ Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?
- ✓ Quali Attività chiave svolgono i partner?

## Motivazione per la partnership

- Ottimizzazione e risparmio
- Riduzione del rischio e dell'incertezza
- Acquisizione di particolari risorse e attività

#ORIENTAlife

#ORIENTAlife

**Attività chiave** cosa facciamo.

Quali sono le macro-attività più importanti che vengono svolte per fornire i prodotti/servizi ai nostri Clienti?

- ✓ Quali sono le attività necessarie per il nostro valore
- ✓ Quali sono le attività necessarie i nostri canali di distribuzione?
- ✓ Quali sono le attività necessarie per le relazioni con i clienti?
- ✓ Quali sono le attività necessarie per i ricavi?

### **Le categorie di Attività**

- Produzione
- Soluzione di problemi
- Piattaforma / Rete



**Risorse chiave** che risorse usiamo. Quali sono le risorse principali che permettono alla nostra Azienda/Impresa di fornire i Prodotti/Servizi ai nostri Clienti?

- ✓ Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore offerto?
- ✓ Quali sono le risorse necessarie per i nostri canali di distribuzione?
- ✓ Quali sono le risorse necessarie per le relazioni con i clienti?
- ✓ Quali sono le risorse necessarie per i ricavi?

### **Le tipologie di Risorse**

- Fisiche
- Intellettuali (marchi, brevetti, diritti d'autore, dati)
- Umane
- Finanziarie



**Valore Offerto.** Cosa offriamo ai Clienti? Descriviamo i Prodotti ed i Servizi che Offriamo?

- ✓ Che tipo di valore forniamo ai clienti?
- ✓ Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?
- ✓ Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo offrendo ai clienti?
- ✓ Quali bisogni dei clienti stiamo soddisfacendo?

### **Caratteristiche**

- Novità
- Prestazioni
- Personalizzazione
- "Risolvere"
- Design
- Marca / Status Symbol
- Prezzo
- Riduzione dei costi
- Riduzione dei rischi
- Accessibilità
- Comodità / Usabilità



**#ORIENTAlife**



**Struttura dei costi** cosa paghiamo sostanzialmente. Quali sono le principali famiglie di costo che sosteniamo per svolgere la nostra attività di Business, per fornire i nostri Prodotti e Servizi?

- ✓ Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model?
- ✓ Quali delle Risorse chiave sono le più costose?
- ✓ Quali delle Attività chiave sono le più costose?

**La tua attività è più:**

- **Orientata al costo**
  - struttura dei costi snella,
  - valore offerto a basso costo,
- **Orientata al valore**
  - focalizzata sulla creazione del valore,
  - valore offerto

**Esempi di caratteristiche:**

- ✓ Costi fissi
  - Salari
  - Affitti
- ✓ Costi variabili
- ✓ Economie



#ORIENTAlife



**Relazione con i clienti** come interagiamo con i clienti. Come costruiamo e manteniamo le Relazioni con i Clienti.

- ✓ Che tipo di relazione vogliamo stabilire e mantenere, con ognuno dei nostri segmenti cliente?
- ✓ Quali relazioni abbiamo stabilito?
- ✓ Come sono integrati con il resto del nostro Business Model?
- ✓ Quanto costano?

### **Esempi**

- ✓ Assistenza personale
- ✓ Assistenza personale dedicata
- ✓ Self-service
- ✓ Sistemi automatici
- ✓ Comunità
- ✓ Creazione in comune



**#ORIENTAlife**

**Canali e distribuzione** come forniamo prodotti servizi. Come, in che modalità, con che garanzie di tempistica, con che sicurezza di integrità di prodotto/servizio, forniamo i Prodotti ed i Servizi ai Clienti?

- ✓ Attraverso quali Canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?
- ✓ In che modo li stiamo raggiungendo?
- ✓ Come sono integrati i nostri canali?
- ✓ Quali funzionano meglio?
- ✓ Quali sono i più efficienti a livello di costi?
- ✓ Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?

Le fasi dei canali

1. Consapevolezza

Come aumentiamo la consapevolezza dei prodotti e servizi della nostra azienda?

1. Valutazione

Come facciamo ad aiutare i nostri clienti a valutare il valore offerto dalla nostra azienda?

1. Acquisto

Come possono i clienti, acquistare specifici prodotti e servizi della nostra azienda?

1. Consegna

In che modo consegniamo il valore offerto ai clienti?

1. Post vendita

Come forniamo assistenza post vendita?

#ORIENTAlife

#ORIENTAlife

**Segmenti di clientela** chi sono i nostri clienti. Quali Gruppi o Tipologie di Clienti serviamo

- ✓ Per chi stiamo creando valore?
- ✓ Chi sono i nostri clienti più importanti?

Diamo una breve descrizione di ognuno di essi.

### **Esempi di Mercato**

- Mercato di massa
- Mercato di nicchia
- Mercato segmentato
- Piattaforme multi-sided

**Flussi di Ricavi** come guadagniamo. Come guadagniamo da ognuno dei principali Gruppi di Clienti che abbiamo?

- ✓ Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare?
- ✓ Per che cosa pagano?
- ✓ In che modo stanno pagando?
- ✓ Come preferirebbero pagare?

### **Tipi di Flussi e Ricavi**

- ✓ Tipi
  - Vendita di beni
  - Costo per l'uso
  - Abbonamento
  - Noleggio / Affitto / Leasing
  - Pubblicità
- ✓ Prezzo Fisso
  - Prezzo di listino
  - Dipendente dalle caratteristiche del prodotto
  - Dipendente dal segmento cliente
- ✓ Prezzo Dinamico
  - Negoziazione (contrattazione)
  - Tariffazione in tempo reale
  - Mercato in tempo reale

## Conclusioni e Riflessioni

### Conclusione

- Gli insegnanti raccolgono le 4 proposte.
- Ogni gruppo sceglierà un portavoce che presenterà i progetti.
- I cinque studenti osservatori decreteranno il progetto vincitore a cui sarà attribuito il badge di

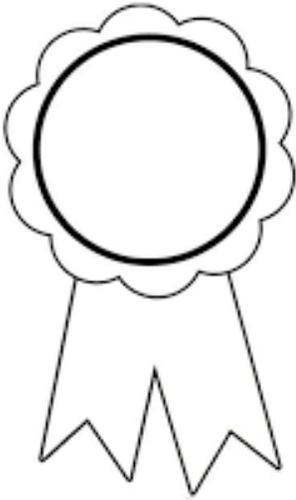
### Il miglior imprenditore

**Riflessioni** finali condivise sull'attività svolta.

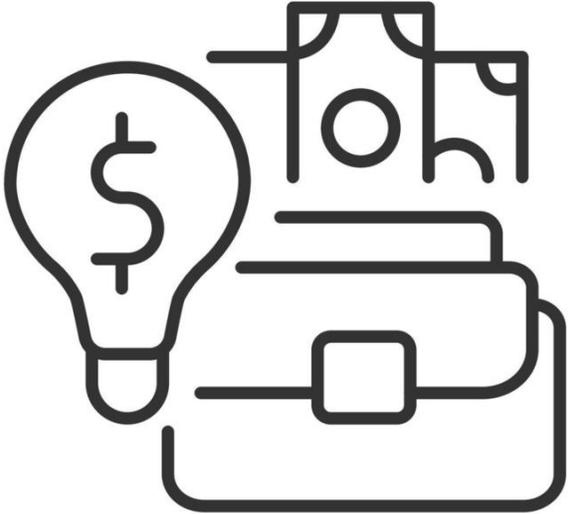
#ORIENTAlife

#ORIENTAlife

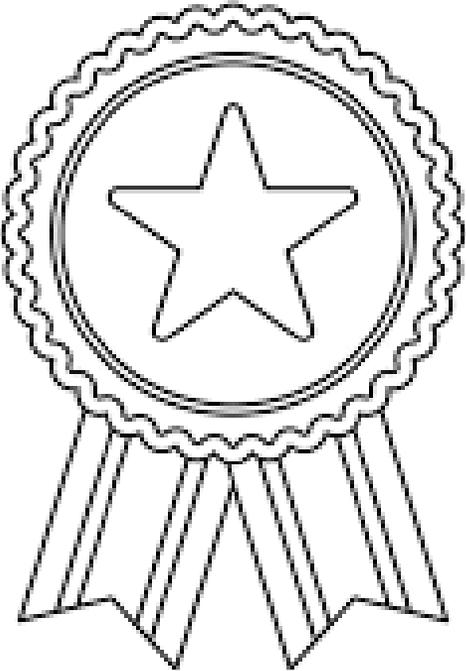
# Esempi di badge



[www.kitshub.com](http://www.kitshub.com)



EDITABLE STROKE



#ORIENTAlife

#ORIENTAlife



# Link Nearpod

## ISTRUZIONI:

- 1) Cliccare sul link sottostante.
- 2) Entrare nella piattaforma Nearpod: se si possiede già un account di accesso, inserire nome utente e password oppure accedere con Google, con Microsoft, con Clever o ClassLink; se non si possiede un account Nearpod, crearlo al momento cliccando sul tasto Registrati.
- 3) Dopo aver eseguito l'accesso a Nearpod, scegliere l'opzione Aggiungi alla libreria (Add to my library) per inserire la lezione all'interno del proprio account e trovarla quindi sempre disponibile ogni volta che si entra nella piattaforma didattica.
- 4) Aprire la lezione cliccando sul testo blu Partecipazione dal vivo (Live participation). Viene fornito un codice da comunicare agli alunni per consentire loro l'ingresso nella lezione.
- 5) Chiudere il codice e iniziare l'attività.

[https://np1.nearpod.com/sharePresentation.php?code=f0fde0387bc2098121549edb98461224-1&oc=user-created&utm\\_source=link](https://np1.nearpod.com/sharePresentation.php?code=f0fde0387bc2098121549edb98461224-1&oc=user-created&utm_source=link)

#ORIENTAlife

#ORIENTAlife