

Cosa prevede il Menù...

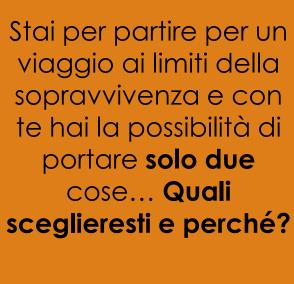
- I° Incontro (Antipasto): Concetto d'impresa e l'importanza di saper lavorare in gruppo.
- II° Incontro (Primo piatto): presentiamo la vostra idea imprenditoriale e riflettiamo su come è andata la prima parte di lavoro di gruppo. Presentazione del Business Model Canvas
- III° Incontro (Secondo piatto): presentiamo le vostre idee imprenditoriali e facciamo una nuova riflessione sul lavoro di gruppo e il conflitto.





JUMANJI!!!

Stai per partire per un viaggio ai limiti della sopravvivenza e con te hai la possibilità di portare solo due cose... Quali











DEFINIZIONE E ESEMPI DI IMPRESA

Il Codice Civile non fornisce la definizione di «impresa», ma quella di «imprenditore» (art. 2082 c.c.): «È imprenditore chi esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni e di servizi.»

È evidente che l'attività citata dal codice civile non è altro che l'impresa. Quest'ultima può essere perciò definita come l'«attività dell'imprenditore».

Esempi:

- Impresa agricola (azienda agricola)
- Impresa settore turistico: agenzia viaggi
- Settore alberghiero: hotel, ristorante, agriturismo, ecc.
- Tecnologica, informatica
- Food (cibo): ristoranti, gelaterie, pizzerie, pasticceria, ...
- Benessere e salute: acconciatori, estetista, centro medico, palestra, ...





TIPOLOGIE DI IMPRESA

- Impresa agricola (azienda agricola)
- Impresa settore turistico: agenzia viaggi, organizzazione viaggi, organizzazione eventi, ecc.
- Settore alberghiero e food: hotel, ristorante, agriturismo, agriturismo biologico, gelateria, pizzeria, pasticceria, ...
- Tecnologica, informatica, produzione software, videogiochi, giochi educativi, agenzia di comunicazione (siti web, social, video, ...), impresa servizi con i droni (video, rilevazioni, ecc.), ...
- Benessere e salute: Asilo nido, ludoteca, studio di psicologia, centro medico, palestra, centro sportivo, centro veterinario, ...
- Libreria, libreria per bambini, libreria per le donne, libreria-caffetteria, ...
- Aziende di produzione: moda, meccanica di precisione, auto, cucine, ...
- Vendita: moda, vendita cucine, ...
- Scuola di lingua, Studio di architettura e interior design, casa editrice, scuola di musica, ...

ALCUNI ESEMPI DI IMPRESA - STARTUP (1)

```
My Cooking Box (< video) <a href="https://mycookingbox.it/">https://mycookingbox.it/</a>
Le cicogne (< video primi 5 minuti) <a href="https://www.lecicogne.net/">https://www.lecicogne.net/</a>
ProntoPro (< video molto interessante. Vederlo se interessati alle startup. 30
minuti) <a href="https://www.prontopro.it/">https://www.prontopro.it/</a>
https://www.meeplesrl.it/ (cultura)
https://www.spreadshirt.it/ (moda)
Vinted (moda sostenibile). Video: <a href="https://youtu.be/RgCEiEGvPY">https://youtu.be/RgCEiEGvPY</a>
https://www.vaielettrico.it/ebud-fat-bike-ebike-cool/
                                                Life Panel (giardini verticali)
<mark>Startupper a 83 anni</mark>
```

ALCUNI ESEMPI DI IMPRESA - STARTUP (2)

- TooGoodToGo LastMinuteSottoCasa (video) https://www.lastminutesottocasa.it/
- <u>https://www.startupgeeks.it/</u> Startup Geeks
- https://www.sfusitalia.it/ Ottavia Belli Sfusitalia. Intervista (pagina web): https://www.cariplofactory.it/storie-di-powher-generation-con-sfusitalia/
- https://www.innovazionesociale.org/index.php/1553-economia-circolare-design-innovazione-e-impatto-sociale-la-storia-di-coffeefrom

 Coffeefrom (sito web: https://www.coffeefrom.it/)

Altre imprese (1)

- Impresa servizi con i droni (es. https://www.visualdron.it/)
- Studio psicologi
- Azienda agricola biologica (es. https://www.micheleborgato.com/azienda, ...
- https://www.padovaoggi.it/attualita/cia-boom-aziende-bio-padova-07-luglio-2020.html
- Turismo sostenibile e responsabile: https://www.venetoinside.com/it/scopri-il-veneto/pianifica-la-tua-vacanza-in-veneto/esperienze-turismo-sostenibile/,
 https://www.vacanzesostenibili.com/consigli-di-viaggio/tour-operator-ecosostenibili/,
 https://waldenviaggiapiedi.it/
- tttps://www.filippocoltro.it/servizi-architetto.html (fare ricerca con parole chiave. Es. google --> studio architettura Padova o architetto Padova o Treviso o Bologna, ...)
 - https://www.innovazionesociale.org/index.php/1553-economia-circolare-design-innovazione-e-impatto-sociale-la-storia-di-coffeefrom

Altre imprese (2)

- https://video.repubblica.it/il-gusto/gusto/svezia-il-ristorante-che-serve-solo-cibi-in-scadenza/440805/441768? Ristorante in Svezia che serve solo cibi in scadenza
- <u>https://peaceandspice.com/</u> Ristorante a cucina multietnica
- <u>https://www.kompan.com/it/it</u> «Creiamo comunità più felici e più sane» (parchi giochi e delle innovative aree fitness all'aperto)

IMPRESE MODA SOSTENIBILE

Cercate su internet e scrivete almeno 3 esempi di imprese di moda sostenibile che vi interessano.

Suggerimenti per la ricerca:

- google/bing (o altro motore di ricerca) → imprese moda sostenibile
- google → moda sostenibile esempi
- google → startup moda sostenibile
- google → cooperative moda sostenibile
- O anche con altre parole chiave per la ricerca

ALCUNI ESEMPI DI IMPRESE (COOPERATIVE)

Cooperativa Sociale Giotto Padova (Pasticceria Giotto - video)

<u>https://aperdifiato.com/</u> A Perdifiato (vivere la natura - turismo)

<u>Viaggi Solidali</u> (video) <u>https://www.wep.it/</u> (corsi di lingua all'estero)

https://waldenviaggiapiedi.it/

Cooperativa Lavoratori Zanardi (WBO, Workers Buyout: i lavoratori subentrano

nell'azienda in crisi – Intervista con video)

Gruppo Polis Fuori di Campo (agricoltura biologica Padova)

Cooperativa agricola El Tamiso (Agricoltura biologica Veneto)

Copperativa produttori zafferano (America centrale) e curcuma in India (Geo)

https://www.portoalegrerovigo.org/servizi/re-time-sartoria-ecosociale Cooperativa Porto

Alegre, Re-time sartoria eco-sociale

ALCUNI ESEMPI DI IMPRESE (COOPERATIVE 2)

https://www.facebook.com/Terradegliasini/ attività didattiche con gli asini

https://www.ortoduepuntozero.com/ Orto 2.0

<u>Cantina Colli Euganei</u> (cooperativa agricola)

https://www.anastasis.it/ software e strumenti per didattica inclusiva

(cooperativa di informatici)

https://cooplameridiana.it/centri e servizi/paese-ritrovato/ «Il Paese

ritrovato», borgo per i malati di Alzheimer

https://www.iltreno33.it/

https://cooperativapeterpan.it/ Cooperativa Peter Pan Rovigo





Alla base ci deve essere una PASSIONE, qualcosa che motiva, che piace e per la quale si è disposti a lavorare con impegno.

Quando facciamo qualcosa che ci piace **siamo contenti** e magari vorremmo non smettere mai...





Se siamo appassionati di qualcosa ci penseremo spesso, ci riflettiamo, ci ragioniamo e magari in questi momenti ci vengono delle **NUOVE IDEE** per migliorare ancora di più quello che facciamo...





E se io questa idea la volessi realizzare??

Come faccio a capire se potrebbe avere successo?

Devo capire se quell'idea può rispondere ad un **BISOGNO**, una **NECESSITA'** sentita dalle persone che quindi sarebbero disposte ad acquistare quello che io offro.





Ora che so che c'è un **BISOGNO** che potrei soddisfare posso finalmente creare e aprire la mia **START UP** (un'azienda appena nata).





IMPATTO POSITIVO

Come realizzare impatto positivo (sociale, ambientale, culturale, ...)?

In molti modi:

Si può avere un impatto positivo

- Materiali che usiamo per realizzare i nostri prodotti (ecologici, ecosostenibili
- nei macchinari (che sfruttano le energie pulite...)
- nel modo in cui trattiamo i clienti, i lavoratori, le persone e le imprese che collaborano con noi
- coinvolgendo i territori, facendo iniziative, ecc.

E' una forma mentis, una sensibilità, un modo di essere e di porsi.

Portiamo innovazioni positive.







Mission

- Per cosa vorrei essere ricordato? Per avere fatto cosa?
- Quale contributo voglio dare al mondo?



Vision

- La vision ci **ispira**
- Può sembrare strano pensarci, ma se troviamo il coraggio di immaginare il mondo ideale amplieremo molto la prospettiva







ORA LAVORIAMO SULL'IDEA!!!

- Preparate in gruppo una presentazione PPT che contenga:
- 1. L'idea d'impresa che avete scelto e il nome
- 2. Quali sono **i prodotti o i servizi** che volete offrire
- 3. Una o due immagini che mostrino i prodotti o servizi che volete vendere.
- 4. Quali sono gli impatti positivi che volete portare? (per le persone, per l'ambiente, per la società, per la comunità, ecc.)
- 5. Dove scegliete la sede della vostra attività?
- Una slide che mostri i punti di forza e di debolezza che avete individuato lavorando in gruppo.





Come è andata??

Facciamo un po' il punto assieme!!

√ideo: The power of empathy

https://youtu.be/jz1g1SpD9Zo







ATTIVITÀ





Il Business Model Canvas

Partner chiave Chispro-incasi Partner chiave?

Chiseno inext femiliari chiase!



Attività chiave Quali sono le artività chiave richiera dalle nostre Proposte di Kalare!



Proposte di Valore Che tipo di salore portiamo al ciente?

Quality and bett disprodutive several affictation

Quali bisogni del clienz stiamo sadololacando?

al singola Segmento di Clientola?

Quale problems del nostro cliente stiumo siutando a risolvere?



Relazioni con i clienti Che tipo di relazione ogni singolo Segmento di Cientela

Care iano irregiste con il serto del nastro Business tradell'

si argretto che stobiliamo e montentamo?

Quali-relation abblevia stabilitie!

A stylenter personolit Austriani personolit dellisola Tarli arcitar



Segmenti di clientela

For chi stiamo preundo velore?

Chi vona i recatal clienti più importanti?

뫷

8. Chi ti

aiuta?

6. Cosa fai?

Design Beard China From Edward and Returning der facts Auswahrtig Germatischlandige

4. Come interagisci?

1. A chi sei utile?

2. Come ti rendi utile?

Risorse chiave



Duali was le évere chase échique Automorar Proposte di Salare?

His/No Intelligible Imports, frames distinuous data

7. Chi sei e cosa hai?

Canali

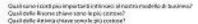


Attraveno quali carali vogliono essere segolumi. Invite tegnesti di Chedeta! in the mode if stiame riggiungendo era?

- Come focusing advantage much street a exhibited proposed it enter about a secure about a
- 4 Conteges Contract States and Proposite Shipton at physic? 8 And remains Comprisents assistance, part variable?

3. Come ti fai conoscere e porti valore?

Struttura dei costi



9. Cosa dai?

Flussi di ricavi

Per quale satore i nostri dicetti eggitono veraneres pagare f Per coso pagano el momenta? In the mode pageno al momento? Come perferire latera pagare? Quanta contribuisce ogni ongolo fluoro di ricavi si ricavi tatali I 5. Cosa ottieni?





CONFCOOPERATIVE

zico

1. SEGMENTI DI CLIENTELA (E UTENTI)



 A chi offrite i vostri prodotti e/o servizi nello specifico?

(es. adulti, bambini, neo-mamme, atleti, amanti dei viaggi, della natura, degli animali, della moda, del vintage, turisti, ecc.)





2. VALORE OFFERTO



Il Valore offerto si ricava dalla risposta a domande di questo tipo:

- Come aiutate i vostri clienti? (Es. aiutiamo i bambini a socializzare)
- Quali impatti positivi volete portare con i vostri prodotti o servizi per quei clienti?
- Quali bisogni dei vostri clienti volete soddisfare?
- Quali benefici volete portare ai vostri clienti?

P.S. Quando presentate esprimete il valore in termini positivi!





3. CANALI COMUNICATIVI E DISTRIBUTIVI



Come vi fate conoscere?

- Canali comunicativi. Es. sito web, Instagram, pubblicità in televisione, ecc.
- Canali distributivi. Es. negozio fisico, sito di e-commerce, ecc.





4. RELAZIONI CON I CLIENTI



- Quali relazioni teniamo con i clienti (con quali mezzi)?
 es. teniamo i contatti con assistenza telefonica, con la newsletter...
- Che tipo di relazione intendiamo instaurare con loro?
 Li informiamo? Ci prendiamo cura di loro? Come?
 Oppure gli facciamo proposte commerciali continue?





5. FLUSSI DI RICAVI



- Per cosa vi pagano i clienti?
 (= quali sono i prodotti/servizi principali per cui vi pagano?)
- In che modo vi pagano?
 Es. abbonamento mensile, ecc.





6. ATTIVITÀ CHIAVE



Quali sono le attività principali (chiave) svolte nella vostra impresa? ...
Cosa viene fatto da mattina a sera?

Per es. in una pizzeria bisognerà preparare le pizze, prendere gli ordini, servire i clienti, tenere tutto pulito, apparecchiare la tavola, sparecchiare...

· Altre attività: per es. comunicazione instagram, fb, volantinaggio, ecc.





7. RISORSE CHIAVE



- Risorse umane (le persone che svolgono le attività chiave)
 Nell'es, della pizzeria: pizzaiolo, camerieri, ecc.
- Risorse fisiche (attrezzature, beni materiali, capannoni)
 Es. forno, frigoriferi, registratore di cassa, banco, tavoli, posate, bicchieri, ecc. (vanno comprati!), locale
- Risorse intellettuali (marchi, brevetti, diritti d'autore, ...)
 - Risorse finanziarie (es. linee di credito)





8. PARTNER CHIAVE



- Fornitori (quali sono? Fornitori di cosa?)
 Es. una pizzeria dovrà procurarsi tutti gli ingredienti: mozzarella, pomodoro, farina... a chi li chiede?
- Chi vi aiuta nella vostra attività (partner esterni)?
 Es. studio commercialisti, consulenti comunicazione, associazioni, ...





9. STRUTTURA DEI COSTI



Quali sono i costi principali? (Costi relativi alle risorse chiave):

- Umane: stipendio del pizzaiolo, dei camerieri, ecc.
- **Fisiche**: costo del forno, dei frigoriferi, del registratore di cassa, costo del banco, dei tavoli, delle posate, dei bicchieri, materie prime (quali?), affitto del locale o di proprietà, ecc.
- Intellettuali: costo per marchi, brevetti, diritti d'autore, ...
 - **Finanziarie:** (es. linee di credito)
- Inoltre: costi relativi ai partner (es. studio commercialisti, consulenti mktg,



PRESENTAZIONE FINALE!!!



ATTIVITA'



