**Training Fiche Template**

|  |  |
| --- | --- |
| **Titolo** | **Female entrepreneurship** |
| **Keywords** | Donne delle zone rurali nel business, motivazione, caratteristiche personali, conoscenza e abilità imprenditoriali, idea imprenditoriale, ricerche di mercato, imprenditorialità digitale |
| **Sviluppato da** | REDASP |
| **Lingua** | Italiano |
| **Obiettivi** | Formare potenziali imprenditrici che vogliono mettersi in proprio per alzare il livello della propria cultura imprenditoriale; promuovere conoscenze e competenze necessarie per aumentare la percentuale di sopravvivenza aziendale sul mercato. |
| **Obiettivi formativi** | In questo corso imparerai:1) Quali sono le qualità e le motivazioni che ogni imprenditrice dovrebbe avere2) Quali sono le conoscenze e le competenze necessarie per avviare un'impresa3) Quali sono le risorse necessarie per avviare un'impresa4) Come analizzare e valutare le idee di business |
| **Training Area** | Imprenditoria digitale nelle zone rurali |  |
| Imprenditoria femminile |  |
| Accesso ai finanziamenti |  |
| Sharing economy |  |
| **Indice** | **Unità 1: Perché iniziare il mio business?****Sezione 1.1:** Motivazione e caratteristiche delle imprenditrici 1.1.1: Motivazione 1.1.2: Tratti della personalità necessari per un’imprenditrice**Unità 2: Dall’idea al mercato****Sezione 2.1:** Identificazione dei problemi sul mercato e selezione delle idee 2.1.1: Analisi e valutazione delle idee |
| **Contenuto** | **Unità 1:** Perché iniziare il mio business?Il concetto di imprenditoria può essere collegato ai concetti di idea e business; fa riferimento allo sviluppo di una nuova attività dal momento in cui questa rappresenta solo un'idea, fino al momento in cui diventa un'azienda redditizia. Nella maggior parte dei casi, la parte più facile è trovare un'idea, ciò che è molto più impegnativo è lo sviluppo e l'implementazione dell'idea imprenditoriale stessa. È interessante osservare e determinare i motivi principali per cui le persone decidono di avviare una determinata attività. Avviare un'attività in proprio richiede denaro, molte ore di duro lavoro, persistenza, volontà d'acciaio, molta pazienza, nonché la comprensione che se non si dispone di un reddito aziendale sufficiente e regolare già nel primo o nel secondo anno di attività, la propria avventura imprenditoriale potrebbe presto concludersi.La ricerca mostra che solo il 50% delle iniziative imprenditoriali avviate rimane in attività dopo 18 mesi e solo il 20% dopo 5 anni. Quando si tratta di idee imprenditoriali, in media solo una su 50 è tecnicamente ed economicamente fattibile e giustificata.**Sezione 1.1:** Motivazione e caratteristiche delle imprenditriciImprenditore - una parola associata a un avventuriero, un innovatore, una persona che è pronta a correre rischi, cioè investe (tempo, lavoro, sforzo, denaro) per il successo di un'azienda. La prima domanda che un potenziale imprenditore dovrebbe porsi prima di intraprendere una tale "avventura" è: sono un imprenditore? Ho qualità imprenditoriali?Le caratteristiche della personalità si riferiscono a tratti innati o acquisiti, mentre le abilità riflettono il modo in cui un imprenditore affronta determinati compiti. 1.1.1: MotivazioneNonostante tutti i possibili problemi e ostacoli sul percorso imprenditoriale, ogni giorno qualcuno avvia la propria attività. Cosa motiva le persone a fare un tale passo? Ci sono diversi fattori chiave che influenzano le future imprenditrici a intraprendere questo percorso:**Passione per un’idea imprenditoriale** - Uno dei fattori più comuni di quasi tutte le nuove attività è un'idea imprenditoriale. Accade spesso che qualcuno abbia un'idea per un nuovo prodotto o servizio ma non c'è modo di farla accettare sul mercato, se non avvaindo una nuova attività. In questi casi, la passione per l'idea imprenditoriale è determinata da quanto sia attraente e fattibile l'idea stessa. Molti aspiranti imprenditori diventano molto appassionati delle loro idee, soprattutto se credono che il risultato finale migliorerà le loro circostanze e avrà un impatto positivo sulla vita di altre persone. Le donne di questo gruppo di potenziali imprenditrici iniziano le loro attività spinte dall’amore per ciò che fanno e credono con tutto il cuore che la passione che le guida sia un prerequisito chiave per il successo; gestire la propria attività in questo modo dà loro un senso di appagamento e orgoglio.**Necessità finanziaria** - Alcuni imprenditori decidono di avviare un'attività in proprio per la necessità di una migliore situazione finanziaria. I proprietari di un’ attività di solito hanno un maggior controllo sulle loro finanze e sul percorso di carriera.**Coinvolgimento nel business** - L'avvio di un'impresa è talvolta motivato dal desiderio dell'imprenditore di essere coinvolto in tutti gli aspetti di un processo aziendale. In altre parole, l'imprenditore vuole far parte della progettazione, produzione, commercializzazione e vendita di un determinato prodotto o servizio. Ciò determina contemporaneamente la direzione che l'azienda prenderà, prende decisioni chiave sullo sviluppo e si assume la responsabilità di tutti gli aspetti delle operazioni aziendali che vengono eseguite. Le donne d'affari di solito hanno un'idea specifica di come dovrebbero apparire questi processi, quindi la motivazione stessa di eseguirli prima nel miglior modo possibile, e quindi raggiungere il successo come conseguenza diretta delle decisioni prese, è un fattore decisivo nell'avvio della propria attività.**Maggiore libertà** - Molte aziende nascono dalla necessità di prendere decisioni senza l'approvazione di un superiore, nonché di gestire in modo completamente indipendente la strategia aziendale, l'identità visiva dell'azienda, l'aspetto dell'ambiente di lavoro, le ore di lavoro e il denaro generato dai propri sforzi. Questo è un fattore trainante particolarmente importante per quelle persone che semplicemente non amano sottostare a qualun altro, che desiderano creare le proprie regole o costruire un'azienda migliore rispetto a quella per cui hanno lavorato. **Formula per il successo = MOTIVAZIONE x CONOSCENZA x CONDIZIONI**Elementi chiave per l'avvio di un business non sono i soldi ma la motivazione e l'abilità di riconoscere le opportunità. 1.1.2: Tratti della personalità necessari per un’imprenditriceUn’imprenditrice di successo non nasce come tale, ognuno di noi ha determinate qualità e abilità innate, ma molte di esse si acquisiscono attraverso l'apprendimento e l'esperienza. L'acquisizione di competenze, conoscenze ed esperienze durante gli affari sono fondamentali nello sviluppo del business. Le imprenditrici di successo provengono da diversi contesti sociali, appartengono a etnie diversi, sono influenzate da diversi sistemi di valori, fattori culturali, ma alcune competenze e valori comuni dovrebbero essere intesi come universali.I tratti della personalità più comuni per un imprenditore- Propensione ad assumere rischi- Fiducia- Dedizione- Adattabilità- Problemi percepiti come sfide- Tendenza a cambiare approccio quando si risolvono i problemi- Perseveranza- Creatività- Insoddisfazione per ciò che è stato raggiunto (tendenza ad andare sempre oltre)- Persistenza- Determinazione- Originalità- Ottimismo- Credibilità- Accettazione della responsabilità- Iniziativa personale- Desiderio di successo- Orientamento verso i risultatiLe qualità imprenditoriali sono importanti ma non bastano, soprattutto quando l'azienda raggiunge un certo livello di sviluppo! Oltre a queste è necessario avere:a) Le **capacità di gestione generale** che un imprenditore dovrebbe possedere sono:- Skills strategiche- Skills di pianificazione- Competenze di marketing- Competenze finanziarie- Competenze nel Project management- Capacità di gestione del tempob) Le **competenze specifiche di gestione personale** richieste da un imprenditore sono:- Skills di leadership- Skills motivazionali- Capacità di delegare task e competenze ad altre persone nell’organizzazione- Skills di comunicazione- Skills di negoziazione- Capacità operativa- Creatività come capacità di pensare logicamente e dedurre- Capacità di osservare criticamente situazioni e relazioni- Capacità analiticaLa personalità di un imprenditore di successo riflette la vera misura delle abilità innate, insieme all'acquisizione permanente delle conoscenze e dell'esperienza necessarie, insieme a un'abbondanza di nuove idee imprenditoriali, ottimismo e motivazione.Vai al test di autovalutazione: “Sono un’imprenditrice?” ADD LINK |
| **Unità 2: Dall’idea al mercato**La prima fase del percorso imprenditoriale prevede una ricerca concettuale di un'idea imprenditoriale adeguata che sarà poi realizzata nella pratica. Quando si definisce un'idea imprenditoriale, un'adeguata elaborazione di tutti gli aspetti rilevanti del business è di grande importanza poiché può aiutare gli imprenditori a prendere una decisione finale in merito alla scelta dell'opzione commerciale più favorevole. **Sezione 2.1:** Identificazione dei problemi sul mercato e selezione delle ideeI criteri di base che guidano la scelta dell’imprenditore verso una determinata attività sono i seguenti:1) L’attività riflette la personalità dell'imprenditore e il campo di lavoro che questo ama di più e in cui ha determinate conoscenze ed esperienze.2) Il mercato e il suo potenziale di profitto. L'errore più grande che i potenziali imprenditori fanno quando avviano un'impresa è cercare costantemente di vendere prodotti e servizi che amano. La prima e più importante legge del marketing è "Offri alle persone ciò che vogliono comprare, non ciò che vuoi vendere". I clienti non comprano quello che ti piace, comprano quello che li piace". Il primo passo per determinare il tipo di attività da intraprendere è "ascoltare attentamente il mercato", ovvero l'orientamento verso i potenziali clienti durante le ricerche di mercato.È necessario condurre ricerche di mercato prima di avviare un'impresa!!!L'obiettivo è stabilire quali sono le esigenze dei potenziali utenti e se c'è bisogno dei tuoi futuri prodotti o servizi nel mercato in cui prevedi di operare.**Il focus è sul cliente!** **2.1.1.:** Analisi e valutazione delle ideePrima di iniziare l'implementazione, è necessaria un'elaborazione dettagliata e una pianificazione delle attività. Il processo dovrebbe iniziare raccogliendo tutte le informazioni rilevanti per l'attività futura. La prima cosa che distingue un imprenditore di successo dagli altri è la sua visione, ciò per cui si sforza e il motivo per cui intraprende un'impresa commerciale. È sbagliato pensare che tutto ciò di cui hai bisogno sia una buona idea per avere successo negli affari poiché questa non sempre coincide con una buona opportunità di business. È necessaria un'adeguata preparazione per l'ingresso nel business e attività di pianificazione. Affinché le ricerche di mercato abbiano successo, è necessario che un potenziale imprenditore sia in grado di ascoltare, imparare ed essere coinvolto nella creazione di valore per i clienti, sulla base delle esigenze espresse.L'imprenditore dovrebbe rispondere alle seguenti domande:- C'è bisogno dei miei prodotti/servizi sul mercato?- Come faranno i potenziali clienti a sapere che ho avviato un'attività?- Cosa spingerà i clienti a scegliere il mio prodotto / servizio (tenendo conto che sono un principiante) piuttosto che quello della concorrenza (che opera con successo da 10 anni)?- Come manterrò i miei clienti?Per un nuovo arrivato, trovare e definire un vantaggio competitivo e creare valore per i clienti significa sopravvivenza o scomparsa dal mercato. Il valore è ciò che i clienti sono disposti a pagare. Il vantaggio competitivo deriva dal valore che un imprenditore può creare per i suoi clienti, quindi è necessario:- Definire la "tua" parte del mercato che puoi soddisfare pienamente- Definire il gruppo target- Stimare il numero approssimativo di potenziali clienti- Stimare il possibile volume delle vendite- Analizzare la concorrenza**Vai ai seguenti test per valutare la tua idea di business:**1. Analisi dei prerequisiti per la realizzazione di un'idea imprenditoriale ADD LINK
2. Criteri per la Macro selezione ADD LINK
 |
| **Glossario** | **Imprenditoria:** processo in cui un'opportunità viene identificata, valutata e sfruttata.**Idea di Business:** idea iniziale che crea qualcosa di nuovo, migliora l'esistente o risolve un problema/esigenza; un’idea che genera valore per gli utenti e che può portare alla creazione di un'impresa.**Analisi della concorrenza:** necessità di ricercare il pubblico di destinazione, il mercato attuale, per comprendere la domanda e l'offerta.**Mercato:** tutti i rapporti di domanda e offerta che si stabiliscono per lo scambio di beni e servizi in un determinato momento e luogo.**Offerta:** quantità di una merce specifica offerta ai clienti in un momento, luogo e prezzo specifici.**Domanda:** quantità di denaro utilizzata per acquistare un certo tipo di merce.**Innovazione:** commercializzazione di un'idea (la capacità di creare valore attraverso nuove idee e soluzioni migliorative).**Skill:** capacità di eseguire un'attività con risultati specifici entro un tempo specifico.**Vantaggio competitivo:** superiorità rispetto ai concorrenti che si ottiene attraverso la capacità di offrire un valore maggiore al cliente - sia attraverso prezzi più bassi o fornendo maggiori vantaggi. |
| **Auto-valutazione (domande a scelta multipla)** | 1. Quali sono i fattori chiave che influenzano l'avvio della propria attività?**a) Passione per un’idea di business**b) La necessità di guadagnare molto**c) Coinvolgimento nel business**2. Quali sono gli elementi più importanti della formula per il SUCCESSO negli affari:**a) Motivazione****b) Conoscenza**c) Denaro3. Quali sono i criteri di base per prendere una decisione sulla scelta dell'attività da svolgere:**a) Il campo di lavoro in cui l'imprenditore ha determinate conoscenze ed esperienze****b) Mercato e potenziale di profitto dell'idea imprenditoriale**c) L’attività riflette ciò che l'imprenditore ama fare4. Nel business:a) Non si prendono mai dei rischib) Si prendono sempre dei rischi**c) Si prendono solo rischi calcolati**5. I tratti della personalità più comuni di un imprenditore sono:a) Inaffidabilità**b) Adattabilità****c) Assunzione di responsabilità**6. Al fine di valutare il vantaggio competitivo, è necessario:**a) Definire il gruppo target****b) Stimare il volume delle vendite**c) Ignorare la concorrenza |
| **Bibliografia** | 1. PhD Svetislav Paunović "Profile of a successful entrepreneur", 2003.2. PhD Svetislav Paunović "What do I need to know about business and entrepreneurship?", 2003.3. G. Kishel, P. Kishel: How to start, run and stay in Bussiness, John Wiley&Sons inc., New York, 1993.4. Jovana Mutibarić, Radivoj Prodanović, Neda Raspopović "Personality of an entrepreneur", 2012.5. DIREKTA, Blog "Why people start their own business", 2021.6. How To Start A Small Business In 2022 by[Kathy Haan,](https://www.forbes.com/advisor/author/kathy-haan/)[Adam Ramirez,](https://www.forbes.com/advisor/author/adam-ramirez/)[Kelly Main](https://www.forbes.com/advisor/author/kmain/), https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-business/ |
| **Risorse****(Video, link)** | <https://www.youtube.com/watch?v=c7cC9p3NosA><https://www.youtube.com/watch?v=Z-50Qg1M1vk><https://www.youtube.com/watch?v=S9qUNDs5_wg><https://www.youtube.com/watch?v=ThSMFfBNpzo><https://www.youtube.com/watch?v=gGE-wtWxnCo><http://ras.gov.rs/aktuelno/preduzetnicki-servis><https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/eu-priorities_en><https://preduzetnistvo.gov.rs/podrska-pocetku-poslovanja/><https://www.youtube.com/watch?v=sosQWjxW8go> |