
Social Impact Play

Progetto di educazione all'impresonditorialità di
Confcooperative Rovigo e Zico

1B

PERCORSO



1.



Imprese



Imprese
cooperative



Startup e
Business Startup



Impatto positivo



Ideazione (creazione
del progetto
d'impresa)



2.



Business Model
Canvas (analisi
del progetto
d'impresa)



3.



Presentazioni
(Pitch)

Impatto positivo

IMPATTO POSITIVO

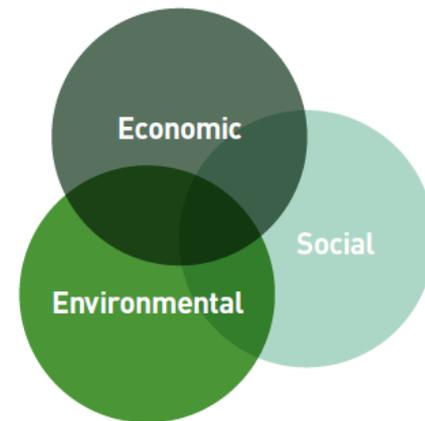
Come realizzare **impatto positivo** (sociale, ambientale, culturale, ...)?

In molti modi. Si può avere un impatto positivo *nei prodotti, nei materiali che usiamo per produrli (ecologici, ecosostenibili), nei macchinari, 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**.

- Possiamo partire da un'attività tradizionale, per es. un ristorante o un'impresa edile e innovare portando impatto positivo. Es. ristorante o agriturismo con prodotti biologici, un'impresa edile che usa prodotti ecosostenibili o che è specializzata in ristrutturazioni senza consumo di suolo, ecc.



IMPATTO POSITIVO

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

Consiglio per trovare idee di impatto positivo:

Cercare su internet il settore che ci interessa e aggiungere l'aggettivo qualificativo «sostenibile».

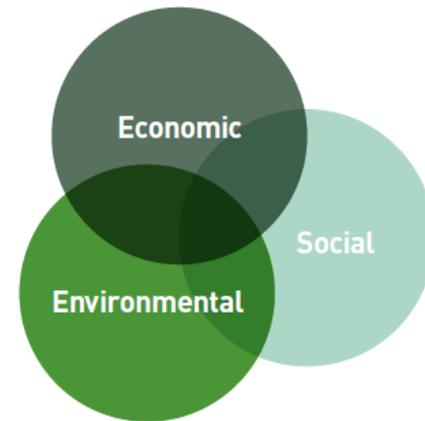
Es. moda sostenibile, turismo sostenibile, agricoltura sostenibile, ...

Quindi: google → moda sostenibile

google → turismo sostenibile

google → agricoltura sostenibile

ecc.



PERCORSO



1.



Imprese



Imprese
cooperative



Startup e
Business Startup



Impatto positivo



**Ideazione
(creazione del
progetto
d'impresa)**



2.



**Business Model
Canvas (analisi
del progetto
d'impresa)**



3.



**Presentazioni
(Pitch)**

Ideazione

Come nascono le idee



Esistono spazi che aiutano questi processi



Esistono anche da noi queste realtà



IDEAZIONE

Lasciamoci stupire (“lassen wir uns überraschen”)

Ora focalizziamoci sull'ideazione, la forma giuridica (srl, cooperativa, associazione, ecc.) può venire dopo.

Ora a noi
interessa
l'idea!



IDEAZIONE (2)

Suggerimento per trovare l'idea d'impresa: potete scegliere tra i settori che vi interessano.

Alla fine sceglierete solo un'impresa da creare (del settore che preferite), quindi non riusciremo ad analizzarne più di una per gruppo durante il progetto Social Impact Play.

Però, poi, potrete usare i metodi che avrete imparato per analizzare qualsiasi idea d'impresa.

(a) PER IL TERZO (E ULTIMO) INCONTRO

Prepara con il tuo gruppo un **powerpoint** condiviso che contenga:

1. L'**idea di impresa** che avete scelto di creare **(e il nome)**
 - Consigli per la scelta: pensate a qualche attività che vi piace. Un'impresa per cui vi piacerebbe lavorare o che vorreste creare.
 - Per trovarla potete partire dai settori che vi interessano
2. Quali sono i **prodotti o i servizi** che volete offrire? [scriveteli]

(b) PER IL TERZO (E ULTIMO) INCONTRO

Prepara con il tuo gruppo un **powerpoint** condiviso:

3. **Trovate su google immagini una o più immagini** che mostrino i **prodotti o servizi** che volete vendere.
4. Dove scegliereste la **sede della vostra attività per partire? Perché lì?**
Es. a Cittadella, fuori Cittadella, in campagna, in zona industriale... dove nello specifico?

Consiglio generale: cercate e studiate i siti dei concorrenti

(c) PER IL TERZO (E ULTIMO) INCONTRO

Prepara con il tuo
gruppo un
powerpoint
condiviso:

5. **Clienti (Segmenti di clientela)**

6. **Valore Offerto (Proposta di valore) (*vedi ultima slide*)**

Quindi quali **impatti positivi** volete portare?
(sociale, ambientale, culturale, per la comunità,
ecc.)

Consiglio generale: cercate e studiate i siti dei concorrenti. Quale sarà la vostra caratteristica distintiva?

**BUSINESS MODEL
CANVAS
(anticipazione)**

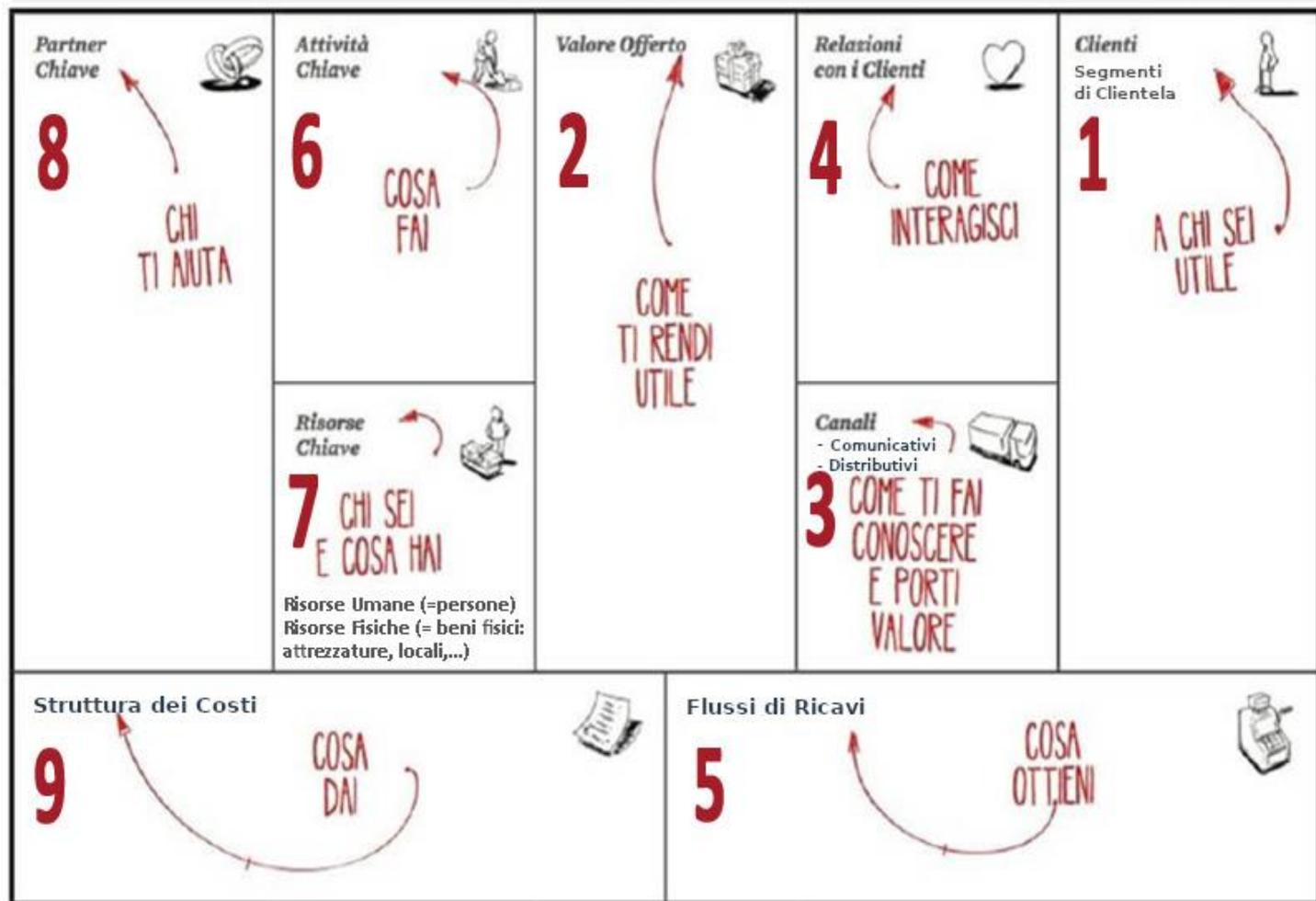
Il Business Model Canvas

Progettato per:

Progettato da:

di

Business:

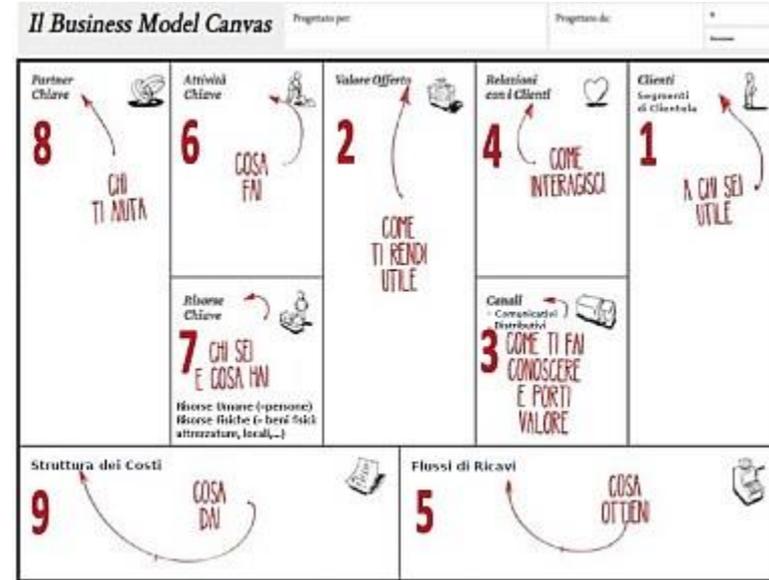


1. SEGMENTI DI CLIENTELA



Clienti (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.)
- Ossia, quali sono i “segmenti” di clientela della vostra impresa?



2. VALORE OFFERTO



Proposte di valore

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

- Come **aiutate** i vostri clienti? (la risposta può avere la forma «aiutiamo i [segmento di clientela/utenti] a _____»)»

Es. aiutiamo i bambini a socializzare

- Quali **bisogni** dei vostri clienti soddisferete?
- Quali **benefici** porterete ai vostri clienti?

Suggerimento: esprimere il valore in termini positivi

