



## -futuræ→

PROGRAMMA IMPRESE MIGRANTI

### Percorso Formativo Online “Dall’Idea all’Impresa” – Giugno / Luglio 2021

N	Titolo Modulo	Data / Ora	Programma Dettagliato
1	Dall’ideazione alla progettazione	Lunedì 14/06/2021 Orario:14-18	Ideazione e progettazione sono processi collegati ma distinti. Nell’ideazione viene stimolato l’uso di capacità creative, utili a due livelli: 1) per individuare potenziali idee imprenditoriali; 2) per svilupparne caratteristiche distintive. Nella progettazione vengono utilizzate capacità analitiche, per identificare tutte le domande alle quali rispondere per l’elaborazione di un modello completo. I partecipanti saranno aiutati prima a esercitarsi nell’uso della propria creatività, poi a procedere in modo analitico nell’individuazione di tutti gli elementi di cui dovranno occuparsi. <i>A cura di Marco Martinetti e Matteo Miglio.</i>
2	Analisi di mercato e benchmarking	Giovedì 17/06/2021 Orario: 9-13	Il confronto con altre imprese attive nello stesso settore o in settori simili è importante per mettere a fuoco la propria idea di business e testare le caratteristiche che potrebbero contribuire alla sua sostenibilità. Per essere efficace, il benchmark richiede un attento lavoro di individuazione e analisi degli aspetti distintivi di ciascuna idea imprenditoriale: questi diventano altrettante “voci” rispetto alle quali gli imprenditori dovranno decidere come posizionare la propria azienda. <i>A cura di Marco Martinetti e Matteo Miglio.</i>
3	Proposta di valore	Lunedì 21/06/2021 Orario: 14-18	Partendo dall’individuazione degli elementi da considerare per analizzare un’impresa, passiamo ad identificare le caratteristiche distintive della propria idea imprenditoriale, che la definiscono in termini di somiglianza e differenze rispetto ad altre. Per ogni caratteristica vanno considerati gli elementi di valore apportati: Maggiore sicurezza? Prezzi più bassi? Maggiore flessibilità e accessibilità? Affidabilità e reputazione? Standard qualitativi elevati? <i>A cura di Marco Martinetti e Matteo Miglio.</i>
4	Le attività-chiave	Venerdì 25/06/2021 Orario: 9-13	Il successo dell’impresa non dipende solo dalla bontà dell’idea: una buona idea non porta a nulla in mancanza dell’effettiva capacità di attuarla. Per questo è indispensabile che i futuri imprenditori siano consapevoli di tutte le attività richieste dal loro ciclo produttivo, sia quelle più chiaramente connesse a ciò che propongono ai clienti, sia quelle comunque meno evidenti ma indispensabili per la sostenibilità dell’impresa (es. la gestione delle pratiche amministrative). <i>A cura di Marco Martinetti e Matteo Miglio.</i>
5	Le persone-chiave	Lunedì 28/06/2021 Orario: 14-18	Questo argomento discende logicamente dal precedente: la realizzazione delle attività richiede il coinvolgimento di persone sia interne all’impresa, sia esterne (fornitori, partner). I partecipanti vengono aiutati a definire sia come ottimizzare i processi di lavoro, contenendo le principali fonti di spreco (ridondanza di mansioni, scarso allineamento dei tempi, scarsa gestione delle informazioni), sia come gestire i rapporti con potenziali partner e fornitori. <i>A cura di Marco Martinetti e Matteo Miglio.</i>



# -futuræ→

PROGRAMMA IMPRESE MIGRANTI

N	Titolo Modulo	Data / Ora	Programma Dettagliato
6	Le risorse-chiave	Mercoledì 30/06/2021 Orario: 14-18	Oltre a quelle umane, vanno considerate anche ulteriori risorse necessarie alla realizzazione delle attività: strumenti/macchinari, materie, sedi, ecc... I partecipanti vengono aiutati non solo a identificarle, ma a considerare anche gli aspetti amministrativi e tecnici che ne consentono l'utilizzo. Si tratta infatti di aspetti che spesso non risultano immediatamente evidenti ma che possono condizionare sia la fattibilità delle attività previste, sia i tempi e i costi necessari. <i>A cura di Marco Martinetti e Matteo Miglio.</i>
7	La gestione economica	Giovedì 08/07/2021 Orario: 14-18	L'analisi delle diverse tipologie di risorse necessarie alla realizzazione delle attività richiede una traduzione in forma numerica e una quantificazione economica. I partecipanti apprenderanno come costruire budget previsionali in grado di aiutarli a prendere decisioni fondamentali per lo sviluppo dell'azienda e a dotarsi di strumenti di controllo per verificarne l'andamento nel corso del tempo. Impareranno inoltre a leggere il bilancio complessivo dell'impresa. <i>A cura di Federico Medda.</i>
8	La gestione finanziaria	Venerdì 09/07/2021 Orario: 14-18	Strettamente connessa alla precedente, consente un'accurata valutazione e predisposizione di strumenti che garantiscono la sostenibilità dell'impresa. Gli specifici argomenti trattati riguardano le fonti di finanziamento per l'avvio dell'idea imprenditoriale, la gestione dei pagamenti nel corso del tempo, le previsioni dei ricavi (considerando anche il pricing) e della loro tempistica di incasso, la valutazione degli investimenti. <i>A cura di Federico Medda.</i>
9	Il rapporto con i clienti	Mercoledì 14/07/2021 Orario: 14-18	L'identificazione dei clienti, delle loro caratteristiche, aspettative, leve per l'acquisto, ecc... sono elementi tanto fondamentali da essere sempre più oggetto di raccolta e analisi di informazioni da parte dei grandi player (pensiamo ai colossi del digitale). Ad un livello diverso, i nuovi imprenditori potranno da un lato imparare sulla base di quali categorie profilare i propri clienti, dall'altro a definire quali elementi del proprio business possono renderli maggiormente appetibili. <i>A cura di Federico Medda.</i>
10	Gli strumenti di marketing	Giovedì 15/07/2021 Orario: 14-18	Con la diffusione di internet e dei social media le modalità di marketing sono profondamente cambiate nel corso degli ultimi anni. I partecipanti avranno anzitutto modo di conoscere quali sono i canali di comunicazione che possono utilizzare, con una particolare attenzione a quelli digitali, che presentano caratteristiche specifiche per quanto riguarda la presentazione dell'impresa, la gestione dei rapporti con i clienti attuali e potenziali, la facilitazione all'acquisto. <i>A cura di Federico Medda.</i>
11	L'utilizzo degli strumenti di marketing	Mercoledì 21/07/2021 Orario: 14-18	La disponibilità di canali di comunicazione digitali apparentemente a basso costo induce spesso ad un utilizzo poco consapevole, che non tiene in considerazione le specifiche caratteristiche di ciascuno: persone che lo frequentano, modalità d'uso tipiche, accorgimenti che facilitano visualizzazioni, interazioni e



CAMERA DI COMMERCIO  
MONTE ROSA LAGHI  
ALTO PIEMONTE



UNIONCAMERE

## -futuræ→

PROGRAMMA IMPRESE MIGRANTI

N	Titolo Modulo	Data / Ora	Programma Dettagliato
			condivisioni, ecc... Per essere efficaci sono essenziali alcune conoscenze di base nella produzione e selezione di testi, video, foto, ecc... <i>A cura di Federico Medda.</i>
12	Il piano di marketing	Giovedì 22/07/2021 Orario: 14-18	L'uso estemporaneo degli strumenti risulta inefficace: per questo è importante che gli imprenditori apprendano a costruire piani di marketing coerenti, con un uso integrato e strategico dei canali di comunicazione. I partecipanti potranno esercitarsi nell'elaborazione di piani che risultino fattibili sulla base delle risorse disponibili, definendo azioni chiare nelle modalità e obiettivi da attuare secondo tempistiche accuratamente programmate. <i>A cura di Federico Medda.</i>

### RELATORI:

**Marco Martinetti** - *esperto in processi di progettazione e consulenza organizzativa*

**Matteo Miglio** - *esperto in processi di progettazione, già referente pre-accoglienza e accoglienza percorsi creazione di impresa*

**Federico Medda** - *esperto in marketing, comunicazione e nella definizione di piani per la gestione economico-finanziaria*

### PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Camera di commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte

Tel. 015.35.99.332 – 354

Email: [promozione@pno.camcom.it](mailto:promozione@pno.camcom.it)