

Modulo 1: Imprenditorialità

Lezione 1- Competenze imprenditoriali

Modulo 1: Imprenditorialità

Unità 1	Capacità imprenditoriali
Argomento 1	Creatività e Ideazione
Argomento 2	Modello di business Innovation
Argomento 3	Marketing and Branding
Argomento 4	Vendite e servizio ai clienti
Argomento 5	Gestione finanziaria
Argomento 6	Leadership e gestione del team
Argomento 7	Networking e collaborazione

Modulo: Risultati di apprendimento

Modulo 1- Imprenditorialità

Testo introduttivo: *Scrivete un breve testo introduttivo alla sezione, che indichi di cosa si tratta. Dovrebbe essere scritto in modo motivante e accattivante. Dovrebbe essere rivolto ai beneficiari (migranti/rifugiati), il che significa che potete anche usare il formato del discorso diretto.*

Conoscenze

Affermazione di ciò che il partecipante sa:

Competenze

Affermazioni di ciò che il partecipante comprende:

Competenze

Affermazione di ciò che il partecipante è in grado di fare al termine del processo di apprendimento:

Video introduttivo

Si prega di fornire qui lo script per il video breve.

Verrà fornito separatamente.

Unità 1: Capacità imprenditoriali

Argomento 1: Creatività e ideazione

La creatività e l'ideazione nelle competenze imprenditoriali sono componenti cruciali per un'imprenditoria di successo. Secondo il rapporto Global Entrepreneurship Monitor 2019-2020, la creatività è una delle competenze più importanti per gli imprenditori. Il rapporto afferma che "l'imprenditorialità è guidata dalla capacità di generare idee innovative, risolvere creativamente i problemi e identificare nuove opportunità" (GEM, 2020).

La creatività implica la generazione di nuove idee e l'ideazione è il processo di sviluppo di tali idee in opportunità commerciali realizzabili. È importante che gli imprenditori siano in grado di pensare in modo creativo e di generare nuove idee che abbiano il potenziale per risolvere un problema, soddisfare un'esigenza o creare valore per i clienti.



Fonte: <https://unsplash.com/photos/F9zBvOuTHgM>

Argomento 1: Creatività e ideazione

La ricerca ha dimostrato che la creatività e l'ideazione possono essere apprese e sviluppate attraverso l'istruzione e la formazione. Nel loro studio sull'impatto che ha la formazione sulla creatività per il successo imprenditoriale, Mumford, Hester e Robledo (2012) hanno rilevato che la formazione alla creatività può migliorare la capacità di un individuo di generare nuove idee e di svilupparle in iniziative imprenditoriali di successo.

Inoltre, nella loro ricerca sul ruolo della creatività nell'imprenditorialità, Csikszentmihalyi e Hunter (2003) hanno rilevato che gli imprenditori che hanno una mentalità creativa hanno maggiori probabilità di identificare e perseguire opportunità che altri hanno trascurato. Hanno anche osservato che la creatività può aiutare gli imprenditori ad adattarsi alle circostanze mutevoli e a sviluppare soluzioni innovative ai problemi.

In generale, la creatività e l'ideazione sono competenze fondamentali che gli imprenditori devono possedere per generare opportunità commerciali innovative e di successo. Con l'istruzione e la formazione, gli individui possono sviluppare e migliorare queste capacità, migliorando le loro possibilità di successo come imprenditori.



Fonte:
<https://unsplash.com/photos/TdpSX7XAcKo>

Argomento 1: Creatività e ideazione

La ricerca ha dimostrato che la creatività e l'ideazione possono essere apprese e sviluppate attraverso l'istruzione e la formazione. Nel loro studio sull'impatto della formazione alla creatività sul successo imprenditoriale, Mumford, Hester e Robledo (2012) hanno rilevato che la formazione alla creatività può migliorare la capacità di un individuo di generare nuove idee e di svilupparle in iniziative imprenditoriali di successo.

Inoltre, nella loro ricerca sul ruolo della creatività nell'imprenditorialità, Csikszentmihalyi e Hunter (2003) hanno rilevato che gli imprenditori che hanno una mentalità creativa hanno maggiori probabilità di identificare e perseguire opportunità che altri hanno trascurato. Hanno anche osservato che la creatività può aiutare gli imprenditori ad adattarsi alle circostanze mutevoli e a sviluppare soluzioni innovative ai problemi.

In generale, la creatività e l'ideazione sono competenze fondamentali che gli imprenditori devono possedere per generare opportunità commerciali innovative e di successo. Con l'istruzione e la formazione, gli individui possono sviluppare e migliorare queste capacità, migliorando le loro possibilità di successo come imprenditori.



Argomento 1: Creatività e ideazione

Nel contesto dell'imprenditorialità, la creatività e l'ideazione sono competenze fondamentali che consentono agli imprenditori di identificare e perseguire nuove opportunità commerciali, creare prodotti e servizi innovativi e risolvere problemi complessi. Senza queste capacità, gli imprenditori possono avere difficoltà a sviluppare soluzioni nuove e innovative alle sfide che devono affrontare nelle loro aziende.

Gli imprenditori che possiedono una forte creatività e capacità di ideazione sono in grado di affrontare le sfide aziendali con una prospettiva nuova e spesso riescono a sviluppare con maggiore successo soluzioni che soddisfano le esigenze dei loro clienti. Queste capacità possono anche aiutare gli imprenditori ad adattarsi a circostanze mutevoli e a rimanere davanti ai loro concorrenti in un ambiente commerciale in rapida evoluzione.

La creatività e l'ideazione sono componenti fondamentali dell'imprenditorialità di successo e possono essere sviluppate e perfezionate attraverso l'istruzione, la formazione e la pratica. Promuovendo queste capacità, gli imprenditori possono migliorare la loro capacità di innovare, creare valore e ottenere un successo a lungo termine nelle loro aziende.



Fonte: <https://unsplash.com/photos/dEcBKGZS0P8>

Argomento 1: Creatività e ideazione

Il pensiero progettuale, il pensiero divergente e il problem solving sono tutti strumenti importanti che possono aiutare le donne del settore artigianale a generare nuove idee, risolvere problemi e creare prodotti innovativi.

Il design thinking è un approccio alla risoluzione dei problemi incentrato sull'uomo e incentrato sull'empatia, l'ideazione e la prototipazione. Si tratta di comprendere le esigenze del cliente o dell'utente, generando molteplici e di prototipare e sperimentare le soluzioni. Il pensiero progettuale può essere particolarmente utile per le donne del settore artigianale che desiderano creare prodotti belli e funzionali.

Il pensiero divergente è un tipo di pensiero creativo che prevede la generazione di più idee e l'esplorazione di diverse possibilità. Viene spesso utilizzato nelle sessioni di brainstorming per generare un'ampia gamma di idee prima di selezionare quelle più promettenti. Il pensiero divergente può aiutare le donne del settore dell'artigianato a proporre idee di prodotti nuovi e innovativi che si distinguano in un mercato affollato.

Il problem solving è il processo di identificazione e risoluzione di problemi o sfide. Nel settore dell'artigianato, le donne imprenditrici possono incontrare una serie di sfide, come l'approvvigionamento dei materiali, la commercializzazione dei prodotti o la gestione delle finanze. Un'efficace capacità di problem solving può aiutarle a superare queste sfide e a trovare soluzioni che consentano loro di avere successo.

Argomento 1: Creatività e ideazione

Pensiero progettuale, pensiero divergente e visual per la risoluzione dei problemi:



Fonte: <https://unsplash.com/photos/Oalh2MojUuk>



Fonte: <https://unsplash.com/photos/UhpAf0ySwuk>



Fonte: <https://unsplash.com/photos/WbkfJ2TmSug>

Argomento 1: Creatività e ideazione

Riferimenti:

Conner, S. (2013). Imprenditorialità e artigianato. In S. Holt & J. Cameron (a cura di), *Entrepreneurship in the Creative Industries: An International Perspective* (pp. 91-105). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781955630.00013>

Alaimo, E., & Kallio, K. P. (2016). Creare un futuro migliore: Il ruolo della creatività e dell'imprenditorialità nelle comunità artigianali sostenibili. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), 423-439. <https://doi.org/10.1108/IJEER-07-2015-0188>

Craft Scotland. (n.d.). Donne nell'artigianato. <https://www.craftscotland.org/about/women-in-craft>

Littrell, M. A. e Dickson, M. A. (1999). Influenze sociali e culturali sullo sviluppo della creatività nell'artigianato. *International Journal of Consumer Studies*, 23(4), 339-345. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.1999.tb00327.x>

Schaefer, K. A. (2017). L'imprenditoria artigianale femminile in un mercato globale. *Journal of Business Anthropology*, 6(1), 128-146. <https://doi.org/10.22439/jba.v6i1.5426>

Argomento 1.2: Tecniche di creatività

Le tecniche di creatività sono metodi utilizzati per stimolare la generazione di idee nuove e innovative. Queste tecniche possono essere applicate in vari campi, compreso quello imprenditoriale, per aiutare le persone a trovare soluzioni nuove e creative ai problemi aziendali. Alcune tecniche di creatività comuni sono il brainstorming, la mappatura mentale e il pensiero visivo.

Il brainstorming è una tecnica che prevede la generazione di un gran numero di idee in breve tempo senza critiche o giudizi. La mappatura mentale è una tecnica visiva che prevede la creazione di un diagramma per collegare idee e concetti diversi. Il pensiero visivo prevede l'uso di immagini, simboli e diagrammi per rappresentare idee e concetti.

Le analogie e le metafore sono strumenti di pensiero creativo che prevedono l'uso di paragoni per collegare idee e concetti. Queste tecniche possono aiutare imprenditori a vedere i problemi e le soluzioni in modo nuovo e innovativo.



Fonte: <https://unsplash.com/photos/F9zBvOuTHgM>

Argomento 1.2: Tecniche di creatività

Le tecniche di creatività più diffuse nel settore dell'artigianato includono

- Mappatura mentale: Una tecnica visiva che prevede la creazione di un diagramma per collegare diverse idee e concetti relativi al design di un prodotto.
- Brainstorming: Tecnica che prevede la generazione di un gran numero di idee in un breve periodo di tempo, senza critiche o giudizi.
- SCAMPER: tecnica che prevede l'applicazione di diverse strategie di pensiero a idee esistenti, come la sostituzione, la combinazione, l'adattamento o la modifica.
- Analogie: Strumento di pensiero creativo che prevede l'uso di paragoni per collegare idee e concetti, come il confronto tra un prodotto artigianale e una forma naturale o un artefatto culturale.
- Prototipazione: Tecnica che prevede la creazione di un modello o di un campione del progetto di un prodotto per testarlo e perfezionarlo prima della produzione finale.

Argomento 1.2: Tecniche di creatività



Fonte: <https://unsplash.com/photos/kmz39UAtKZ0>



Fonte:
<https://www.pexels.com/photo/female-artisan-holding-a-wooden-tray-with-candle-wick-9304486/>



Fonte:
<https://www.pexels.com/photo/artisan-making-a-candle-wick-7234644/>

Argomento 1.2: Tecniche di creatività

Riferimenti:

Bocken, N. M. P., Ritala, P., & Albareda, L. (2019). Comprendere il ruolo dell'innovazione nell'economia circolare. *World Scientific Book Chapters*, 13-28.

Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2012). *La creazione di nuove imprese: Imprenditorialità per il 21° secolo*. McGraw-Hill Education.

Argomento 1.3: Sviluppo di un'idea

Lo sviluppo di idee nel settore dell'artigianato prevede il processo di trasformazione di idee creative e innovative in opportunità commerciali pratiche e di successo. Questo processo comporta l'affinamento e la valutazione delle idee, l'identificazione dei mercati di riferimento, la valutazione della fattibilità, lo sviluppo di prototipi e la conduzione di ricerche di mercato. Lo sviluppo delle idee è un aspetto cruciale dell'imprenditorialità, in quanto consente agli imprenditori artigianali di trasformare le loro idee creative e innovative in imprese redditizie.

Nel settore dell'artigianato, lo sviluppo di idee può comportare lo sviluppo di design unici e innovativi, la sperimentazione di nuovi materiali o tecniche e l'esplorazione di modi diversi per incorporare l'artigianato tradizionale in prodotti moderni. Lo sviluppo di un'idea comporta anche la valutazione della domanda di mercato per prodotti specifici, l'identificazione delle esigenze e delle preferenze dei clienti e la creazione di prodotti esteticamente attraenti e commercialmente validi.

Lo sviluppo di idee di successo nel settore dell'artigianato richiede una combinazione di creatività, innovazione, ricerche di mercato e senso degli affari. Gli imprenditori di questo settore devono essere in grado di identificare le tendenze emergenti, anticipare i cambiamenti nelle preferenze dei consumatori e adattare di conseguenza i loro prodotti e modelli di business.

Argomento 1.3: Sviluppo di un'idea

Questo modulo si concentra sul processo critico di selezione e sviluppo di un'idea imprenditoriale. Fornisce agli studenti gli strumenti e le tecniche necessarie per valutare e perfezionare le loro idee e identificare quelle con il maggior potenziale di successo.

1: Valutazione e selezione delle idee

- Introduzione alla valutazione e alla selezione delle idee
- Criteri di valutazione e selezione delle idee
- Metodi per generare e catturare le idee
- Tecniche per valutare e dare priorità alle idee.
- Selezione delle idee migliori da sviluppare ulteriormente.

2: Sviluppare e perfezionare un'idea imprenditoriale

- Comprendere l'importanza di una chiara proposta di valore
- Tecniche per affinare e dare forma a un'idea.
- Creare un business plan e identificare gli elementi chiave
- Testare e convalidare un'idea attraverso la prototipazione e la sperimentazione
- Sviluppare un prodotto minimo vitale (MVP)



Fonte:
<https://www.pexels.com/photo/fashion-person-people-6914464/>

Argomento 1.3: Sviluppo di un'idea

3: Ricerche di mercato e feedback dei clienti

- Comprendere l'importanza delle ricerche di mercato e del feedback dei clienti
- Tecniche per condurre ricerche di mercato e raccogliere il feedback dei clienti
- Analizzare e interpretare i dati per prendere decisioni informate
- Utilizzare il feedback dei clienti per perfezionare e migliorare prodotti e servizi.
- Identificare le tendenze del mercato e le opportunità di crescita.

Riferimenti:

Blank, S. G. (2013). Il manuale del proprietario di una startup: La guida passo passo per costruire una grande azienda. Ranch K & S.

Osterwalder, A., Pigneur, Y. e Clark, T. (2010). Generazione di modelli di business: Un manuale per visionari, innovatori e sfidanti, John Wiley & Sons.

Salimath, M. S. (2019). Sviluppo dell'imprenditorialità. Pearson Education India.

Argomento 1.3: Sviluppo di un'idea

3: Ricerche di mercato e feedback dei clienti

- Comprendere l'importanza delle ricerche di mercato e del feedback dei clienti
- Tecniche per condurre ricerche di mercato e raccogliere il feedback dei clienti
- Analizzare e interpretare i dati per prendere decisioni informate
- Utilizzare il feedback dei clienti per perfezionare e migliorare prodotti e servizi.
- Identificare le tendenze del mercato e le opportunità di crescita.



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/top-view-photo-of-people-near-wooden-table-3183150/>

Topic 1.4: Turning Ideas into Action

Trasformare le idee in azione è una fase cruciale del processo imprenditoriale, in cui si passa dall'ideazione alla realizzazione delle idee commerciali. Nel settore dell'artigianato, la trasformazione delle idee in azione può comportare l'identificazione delle risorse necessarie per avviare un'attività, la creazione di un piano aziendale e la definizione di obiettivi raggiungibili. Inoltre, è necessario testare la nuova idea imprenditoriale attraverso lo sviluppo di prodotti minimi realizzabili e di prototipi.

Per trasformare con successo un'idea in azione nel settore dell'artigianato, gli imprenditori devono comprendere le sfide e le opportunità uniche del mercato. Devono individuare le risorse di cui hanno bisogno per dare vita alla loro idea imprenditoriale, tra cui materie prime, attrezzature e finanziamenti. Una volta identificate queste risorse gli imprenditori possono iniziare a creare un piano aziendale dettagliato e fissare obiettivi raggiungibili.

Le tecniche per implementare e testare una nuova idea imprenditoriale nel settore dell'artigianato possono includere la ricerca e il test dei pennarelli, la prototipazione e il feedback dei potenziali clienti. Gli imprenditori potrebbero anche aver bisogno di sviluppare strategie di marketing e di branding per raggiungere il mercato di riferimento e distinguersi dai concorrenti.

Argomento 1.4: Trasformare le idee in azione

Una volta sviluppata e perfezionata la vostra idea imprenditoriale, è il momento di trasformarla in azione. Questo modulo vi guiderà attraverso il processo di identificazione delle risorse necessarie per avviare la vostra attività, la creazione di un piano aziendale e la definizione degli obiettivi, nonché l'implementazione e la verifica della vostra nuova idea imprenditoriale.

1. Identificare le risorse necessarie per avviare un'attività

Prima di trasformare la vostra idea imprenditoriale in azione, dovete individuare le risorse necessarie per realizzarla. Si tratta di risorse fisiche, come materiali e attrezzature, e finanziarie, come il capitale di avviamento e i finanziamenti.

2. Creare un piano aziendale e fissare gli obiettivi

Una volta individuate le risorse necessarie, è importante creare un business plan e fissare gli obiettivi per la nuova impresa. Un business plan è un documento scritto che delinea gli obiettivi aziendali, le strategie e le potenziali sfide. Può aiutarvi a ottenere finanziamenti e a mantenere la rotta durante l'avvio e la crescita dell'attività. Oltre a creare un business plan, è importante stabilire degli obiettivi per la vostra attività. Gli obiettivi possono aiutarvi a rimanere concentrati e motivati mentre lavorate per costruire un'impresa di successo. Gli obiettivi devono essere specifici, misurabili, raggiungibili, pertinenti e limitati nel tempo.

Argomento 1.4: Trasformare le idee in azione

3. Tecniche per implementare e testare una nuova idea imprenditoriale.

Implementare e testare la vostra nuova idea imprenditoriale può essere un processo impegnativo ed entusiasmante. È importante avere un piano per testare i prodotti o i servizi, raccogliere il feedback dei clienti e apportare le modifiche necessarie.



Fonte:
<https://www.pexels.com/photo/photo-of-women-at-the-meeting-3810792/>



Fonte:
<https://unsplash.com/photos/tLG2hclTZE>



Fonte:
<https://unsplash.com/photos/HJckKnwCXxQ>

Argomento 1.5: Mentalità imprenditoriale

La mentalità imprenditoriale è un attributo essenziale per qualsiasi imprenditore. Si riferisce a un insieme di atteggiamenti, comportamenti e valori che consentono agli individui di identificare e perseguire opportunità imprenditoriali. Nel settore dell'artigianato, una mentalità imprenditoriale può aiutare gli artigiani a trasformare la loro creatività e passione in un'attività di successo.

Avere una mentalità imprenditoriale significa avere la capacità di identificare nuove opportunità, pensare in modo creativo, di assumere rischi calcolati e di essere resilienti di fronte alle sfide. Inoltre, è necessario avere una profonda conoscenza del mercato e del pubblico di riferimento ed essere in grado di adattarsi ai cambiamenti.



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/woman-in-gray-coat-holding-white-printer-paper-7413909/>

Argomento 1.5: Mentalità imprenditoriale

Nel settore dell'artigianato, gli artigiani possono sviluppare una mentalità imprenditoriale cercando costantemente nuove idee e ispirazioni, essendo aperti al feedback e alle critiche e prendendo l'iniziativa di imparare nuove abilità e tecniche. Inoltre, possono trarre vantaggio dalla creazione di reti con altri artigiani e imprenditori, dalla partecipazione a eventi e workshop del settore e dall'aggiornamento sulle tendenze e sulle migliori pratiche del settore.

Sviluppare una mentalità imprenditoriale richiede tempo e impegno, ma è una componente fondamentale per costruire un'attività artigianale di successo. Coltivando una mentalità imprenditoriale, gli artigiani possono trasformare la loro passione e creatività in un'impresa sostenibile e redditizia.



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/a-person-holding-a-brown-clay-6757750/>

Argomento 2: Innovazione del modello di business

L'innovazione del modello di business nelle competenze imprenditoriali nel settore dell'artigianato comporta la creazione di modi nuovi e unici di fornire valore ai clienti, garantendo al contempo la redditività e la sostenibilità dell'attività. Nel contesto del settore dell'artigianato, ciò potrebbe comportare l'individuazione di modalità innovative di approvvigionamento delle materie prime, l'ottimizzazione del processo produttivo, la creazione di linee di prodotti nuove e uniche e la ricerca di modi creativi per commercializzare e vendere i prodotti ai clienti.



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/photo-of-people-doing-handshakes-3183197/>

Argomento 2: Innovazione del modello di business

L'obiettivo di questo modulo è quello di introdurre gli studenti al concetto di innovazione dei modelli di business e agli strumenti e alle tecniche che possono essere utilizzati per creare modelli di business innovativi. Il modulo potrebbe trattare argomenti quali:

- Comprendere l'importanza dell'innovazione dei modelli di business nel settore dell'artigianato.
- Introduzione ai diversi tipi di modelli di business e ai loro pro e contro
- Strumenti e tecniche per l'innovazione dei modelli di business, come il design thinking e la metodologia lean startup.
- Identificazione dei principali driver di valore per le imprese artigiane e sviluppo di soluzioni innovative per affrontarli.
- Sviluppare e testare nuovi modelli di business attraverso la sperimentazione e l'interazione.

Argomento 2: Innovazione del modello di business



Fonte:

<https://www.pexels.com/photo/close-up-of-beer-bottles-on-wood-315658/>

La Business Model Innovation (BMI) è il processo di sviluppo di un modello di business nuovo o unico per creare valore per i clienti e acquisire valore per l'azienda stessa. Nel settore dell'artigianato, la BMI può comportare il ripensamento dei modelli tradizionali e l'esplorazione di nuovi modi per raggiungere i clienti e generare ricavi. Ecco alcuni passi per implementare il BMI nel settore dell'artigianato:

Argomento 2: Innovazione del modello di business



Fonte: <https://unsplash.com/photos/NDLLFxTELrU>

- Identificare il modello di business attuale: Il primo passo nel Business Model Innovation (BMI) è analizzare il modello di business corrente e identificarne punti di forza e debolezza. Questo aiuterà a individuare aree che necessitano di miglioramenti o innovazioni.
- Identificare le esigenze dei clienti: Per sviluppare un nuovo modello di business, è importante comprendere le esigenze e le preferenze dei clienti target. Ciò può coinvolgere la realizzazione di ricerche di mercato, sondaggi o gruppi di discussione per raccogliere informazioni.
Generare nuove idee: Una volta identificate le esigenze dei
- clienti, possono essere organizzate sessioni di brainstorming per generare nuove idee per i modelli di business. Ciò può comportare l'esplorazione di diverse fonti di ricavo, canali di distribuzione e strategie di marketing.

Argomento 2: Innovazione del modello di business

- Valutare e selezionare le migliori idee: Dopo aver generato un elenco di possibili idee, è importante valutare ciascuna di esse e selezionare la migliore opzione. Ciò può comportare l'analisi della fattibilità di ciascuna idea, la considerazione del potenziale impatto su entrate e redditività, e la valutazione del livello di rischio.
- Sviluppare un prototipo: Una volta selezionato un modello di business, è importante sviluppare un prototipo o un prodotto minimo (Minimum Viable Product - MVP) per testarlo. Ciò può comportare la creazione di una versione in scala ridotta del nuovo modello di business e testarla con un piccolo gruppo di clienti.
- Testare e perfezionare: Dopo aver testato il prototipo, è importante raccogliere feedback dai clienti e apportare eventuali perfezionamenti al modello di business. Ciò può comportare modifiche al prodotto, al prezzo, ai canali di distribuzione o alla strategia di marketing.
- Implementare: Una volta perfezionato e testato il nuovo modello di business, è possibile implementarlo su scala più ampia. Ciò può comportare il lancio di un nuovo prodotto o servizio, l'espansione in nuovi mercati o l'adozione di nuovi canali di distribuzione.

Argomento 2: Innovazione del modello di business

Riferimenti:

Candi, M., Natawidjaja, R., & Mubarok, Z. (2019). Innovazione del modello di business nell'industria creativa indonesiana: A Studio sulle Piccole Medie Imprese Artigiane. *Giornale di economia e ricerca aziendale*, 5(2), 61-70.

Adekunle, D. (2020). Esplorare l'innovazione del modello di business come strumento per il vantaggio competitivo nel mercato nigeriano industria della moda. *Journal of Fashion Marketing e Management: An International Journal*, 24(4), 566-580.

Rizkya, IS e Sari, EK (2020). Innovazione del modello di business nell'industria artigianale indonesiana. Nel 1° Conferenza internazionale su arti e creatività (ICAC 2019) (pp. 33-36). Atlantide Press.

Liao, TF e Chang, YC (2017). Innovazione del modello di business per la crescita sostenibile del patrimonio culturale e creativo industrie. *Sostenibilità*, 9(9), 1567.

Cui, Y., Li, L. e Xiao, S. (2019). La ricerca sull'innovazione del modello di business nelle industrie culturali e creative. *Journal of Open Innovation: tecnologia, mercato e complessità*, 5(3), 54.

Argomento 2: Marketing and Branding

Il marketing e il branding sono componenti importanti delle competenze imprenditoriali che aiutano gli individui a promuovere i loro prodotti o servizi, differenziarsi dalla concorrenza e creare una forte immagine del marchio. Queste competenze sono essenziali per il successo nel mondo degli affari e possono aiutare gli imprenditori a raggiungere il loro pubblico di riferimento e a raggiungere i loro obiettivi.

Il marketing implica l'identificazione e la comprensione dei bisogni e dei desideri dei clienti, la creazione di prodotti o servizi che soddisfano tali esigenze e la promozione di tali prodotti o servizi ai clienti di riferimento attraverso vari canali, tra cui i social media, l'email marketing, la pubblicità e le relazioni pubbliche. Strategie di marketing efficaci possono aiutare gli imprenditori ad attirare nuovi clienti, trattenere quelli esistenti e aumentare il fatturato.



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/white-paper-7661590/> text-on-

Argomento 2: Marketing and Branding

Il branding, d'altra parte, implica la creazione di un'identità unica per un'azienda o un prodotto che la distingue dalla concorrenza. Ciò può includere la creazione di un logo memorabile, lo sviluppo di uno stile visivo coerente e la comunicazione di un messaggio chiaro su cosa rappresenta il marchio. Un marchio forte può aiutare gli imprenditori a costruire fiducia con i propri clienti e a stabilire un seguito fedele.



Fonte:

<https://www.pexels.com/photo/branding-and-marketing-text-on-a-white-surface-7661185/>

Argomento 2: Marketing and Branding

Il marketing e il branding sono aspetti cruciali dell'imprenditorialità, particolarmente importanti per le donne nel settore dell'artigianato. Le imprenditrici in questo settore spesso affrontano sfide uniche legate all'accesso al mercato, alla determinazione dei prezzi e al branding, che possono limitare il loro successo.

Strategie di marketing efficaci per prodotti artigianali possono coinvolgere l'uso dei social media, delle piattaforme di e-commerce e dei mercati locali. Le strategie di branding possono includere la creazione di un'identità di marca unica, come uno stile o una linea di prodotti distintiva, in linea con i clienti e differenzia l'attività dalla concorrenza.

Inoltre, costruire una rete solida e relazioni con i clienti può essere una parte importante del marketing e del branding per le imprenditrici nel settore dell'artigianato. Ciò può comportare la partecipazione a eventi locali, la collaborazione con altre imprese e artigiani e l'interazione con i clienti attraverso feedback e i social media.



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/a-woman-in-beige-blazer-looking-at-the-woman-in-plaid-blazer-while-planning-together-7707017/>

Argomento 2: Marketing and Branding

Riferimenti:

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management. Pearson Education Limited.

Keller, K. L. (2013). Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity. Pearson Education Limited.

Aaker, D. A. (1996). Building strong brands. Free Press.

Kruja, D., & Gjergji, T. (2019). Marketing in handcraft sector. Journal of Economics and Business Research, 5(1), 1-11.

Kim, Y. K., & Park, S. (2020). An exploratory study on branding of handmade goods: Focused on brand awareness, loyalty, and identity. Fashion and Textiles, 7(1), 1-18.

Zulkafli, A. H., Ariffin, M. K. A. M., & Asman, N. F. (2021). Marketing strategies for women entrepreneurs in the handicraft industry. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 11(2), 151-161.

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti

Le competenze in vendite e servizio clienti sono importanti per qualsiasi imprenditore, indipendentemente dall'industria in cui operano. Nel settore dell'artigianato, dove i prodotti sono spesso unici e personalizzati, la costruzione di relazioni solide con i clienti e la fornitura di un servizio eccellente possono essere cruciali per il successo.

Le competenze nelle vendite implicano la comprensione delle esigenze del cliente, la comunicazione dei vantaggi del tuo prodotto o servizio, la negoziazione di prezzi e condizioni, e la chiusura delle trattative. Le competenze nel servizio clienti includono l'ascolto e la risoluzione delle preoccupazioni del cliente, la fornitura di supporto post-vendita e la gestione delle relazioni con i clienti per favorire la ripetizione degli acquisti e le raccomandazioni positive.



Fonte:

https://unsplash.com/photos/Kz8nHVg_tGI

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti

Nelle competenze imprenditoriali relative alle vendite e al servizio clienti, i partecipanti si aspetteranno di sviluppare le seguenti competenze:

- ◆ Comprensione delle esigenze e preferenze dei clienti
- ◆ Tecniche efficaci di comunicazione e negoziazione
- ◆ Costruzione e mantenimento delle relazioni con i clienti
- ◆ Gestione dei feedback e delle lamentele dei clienti
- ◆ Sviluppo di strategie di supporto post-vendita
- ◆

Attraverso esempi pratici e attività interattive, i corsi online possono aiutare gli apprendisti a sviluppare le competenze e la fiducia necessarie per avere successo nelle vendite e nel servizio clienti nel settore dell'artigianato.

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti



Fonte:

https://unsplash.com/photos/FIPc9_VocJ4

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti

Le vendite e il servizio clienti sono componenti cruciali di qualsiasi impresa imprenditoriale, comprese quelle nel settore dell'artigianato. Per le imprenditrici donne in questo settore, è importante comprendere come commercializzare e vendere efficacemente i propri prodotti, oltre a fornire un servizio clienti di alta qualità per garantire soddisfazione e fedeltà del cliente.

Le vendite e il servizio clienti nel settore dell'artigianato per le imprenditrici donne includono:

- ♦ Comprendere il proprio mercato di riferimento: è importante conoscere chi sono i potenziali clienti, cosa stanno cercando e come raggiungerli attraverso sforzi di marketing mirati.
- ♦ Creare un'identità forte del proprio marchio, questo può aiutare a differenziare i tuoi prodotti dalla concorrenza e a creare un'impressione memorabile sui clienti.

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti

- Sviluppo di strategie di vendita efficaci: Questo include la determinazione della giusta strategia di prezzo, la comprensione del ciclo delle vendite e l'identificazione dei migliori canali per raggiungere i clienti.
- Fornire un eccellente servizio clienti: Il servizio clienti è cruciale per costruire la fedeltà del cliente e il marketing del passaparola positivo. Ciò include tutto, dalla risposta tempestiva alle richieste dei clienti alla gestione di eventuali problemi o reclami in modo professionale e tempestivo.
- Costruire relazioni con i clienti: Costruire relazioni con i clienti attraverso un servizio personalizzato, la comunicazione di follow-up e promozioni speciali può contribuire a creare fedeltà al marchio e aumentare le vendite.

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/delighted-young-asian-women-choosing-cups-in-modern-shop-5710148/>



Fonte:
<https://unsplash.com/photos/5fNmWej4tA>
A

Argomento 4: Vendite e Servizio Clienti

Content / Picture Link

Argomento 5: Gestione Finanziaria

L'imprenditorialità coinvolge rischi e opportunità finanziarie. Per avere successo come imprenditore, è necessario avere una solida comprensione della gestione finanziaria. In questo modulo, esploreremo i fondamenti della gestione finanziaria, inclusi bilancio, contabilità, dichiarazioni finanziarie e fonti di finanziamento.

La gestione finanziaria è un aspetto cruciale dell'imprenditorialità, poiché gestire efficacemente le risorse finanziarie può fare la differenza tra il successo e il fallimento in un'impresa.

Le competenze di gestione finanziaria sono essenziali per gli imprenditori per gestire efficacemente le loro finanze e prendere decisioni informate sulla loro attività. Queste competenze includono:

Argomento 5: Gestione Finanziaria

1. **Budgeting (Pianificazione del Budget):** Creare un budget è una parte importante della gestione finanziaria. Coinvolge la stima dei ricavi e delle spese di un'azienda per un periodo specifico, come un mese o un anno, e l'allocazione delle risorse di conseguenza.
2. **Accounting (Contabilità):** Gli imprenditori devono comprendere i principi contabili di base per tenere traccia delle loro finanze, compresa la registrazione delle transazioni, la preparazione delle dichiarazioni finanziarie e l'analisi dei dati finanziari.
3. **Gestione del flusso di cassa (Cash Flow Management):** Gestire il flusso di cassa è cruciale per le piccole imprese, poiché garantisce che ci sia abbastanza denaro disponibile per coprire le spese e investire in opportunità di crescita.
4. **Previsioni finanziarie (Financial Forecasting):** Le previsioni finanziarie coinvolgono la predizione dei ricavi e delle spese future basate su dati storici e tendenze di mercato. Ciò aiuta gli imprenditori a prendere decisioni informate sugli investimenti e sulle operazioni aziendali.
5. **Analisi finanziaria (Financial Analysis):** Analizzare i dati finanziari aiuta gli imprenditori a individuare aree di forza e debolezza nella loro attività e a prendere decisioni strategiche per migliorare le prestazioni.

Argomento 5: Gestione Finanziaria



Fonte: <https://www.pexels.com/photo/person-holding-black-calculator-while-using-laptop-8296981/>



SFonte: <https://www.pexels.com/photo/colleagues-standing-in-white-long-sleeve-shirts-discussing-and-reading-a-financial-report-8297478/>

Argomento 5: Gestione Finanziaria

Riferimento:

- Morris, M., Kuratko, D. F., & Covin, J. G. (2011). Corporate entrepreneurship & innovation. Cengage Learning.
- Financial Management for Small Business: <https://www.sba.gov/business-guide/manage-your-business/financing-options/financial-management-small-business>
- Financial Management in Small Businesses: <https://www.investopedia.com/terms/s/small-business-financial-management.asp>
- Financial Management for Entrepreneurs: <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2018/03/18/financial-management-for-entrepreneurs/?sh=21f65c4f4dd4>

Argomento 6: Leadership e Gestione del Team

Le competenze di leadership e gestione del team sono essenziali nell'imprenditorialità poiché contribuiscono a creare un team coeso e motivato in grado di lavorare insieme per raggiungere gli obiettivi aziendali. Nel settore dell'artigianato, le competenze di leadership e gestione del team sono cruciali per garantire il successo di un'attività.

Le competenze chiave richieste per una leadership efficace e la gestione del team nell'imprenditorialità includono:

- ♦ **Comunicazione:** Una comunicazione efficace è essenziale per costruire un team forte e raggiungere gli obiettivi aziendali. Gli imprenditori dovrebbero essere in grado di comunicare chiaramente la loro visione, obiettivi e aspettative al proprio team, nonché ascoltare feedback e suggerimenti.
- ♦ **Delega:** Gli imprenditori dovrebbero essere in grado di delegare compiti e responsabilità in modo efficace, garantendo che ogni membro del team abbia una chiara comprensione del proprio ruolo e delle aspettative ad esso associate.

Argomento 6: Leadership e Gestione del Team

- Risoluzione dei conflitti: Il conflitto è inevitabile in qualsiasi team, ed è responsabilità del leader affrontare e risolvere i conflitti prima che si aggravino. Gli imprenditori dovrebbero essere in grado di mediare le divergenze e trovare soluzioni che siano reciprocamente vantaggiose.
- Motivazione: Un team motivato è più produttivo e coinvolto, il che può contribuire al successo dell'attività. Gli imprenditori dovrebbero essere in grado di ispirare e motivare il proprio team, riconoscendo e premiando i loro sforzi e successi.
- Processo decisionale: Gli imprenditori devono prendere decisioni rapidamente ed efficacemente, spesso sotto pressione. Dovrebbero essere in grado di analizzare le informazioni, identificare potenziali rischi e prendere decisioni informate a vantaggio dell'azienda.

Argomento 6: Leadership e Gestione del Team

In sintesi, le competenze di leadership e gestione del team sono essenziali nell'imprenditorialità, in particolare nel settore dell'artigianato. Una comunicazione efficace, la delega, la risoluzione dei conflitti, la motivazione e il processo decisionale sono competenze chiave che gli imprenditori devono padroneggiare per creare un'attività di successo.



Fonte:

<https://unsplash.com/photos/bzqU01v-G54>



Fonte:

<https://unsplash.com/photos/7e2pe9wjL9M>

Argomento 6: Leadership e Gestione del Team

In sintesi, le competenze di leadership e gestione del team sono essenziali nell'imprenditorialità, specialmente nel settore dell'artigianato. Una comunicazione efficace, la delega, la risoluzione dei conflitti, la motivazione e il processo decisionale sono competenze chiave che gli imprenditori devono padroneggiare per creare un'attività di successo.

Argomento 6: Leadership e Gestione del Team

Riferimento:

- Northouse, P. G. (2018). *Leadership: Theory and Practice*. Sage Publications.
- Kotter, J. P. (1996). *Leading change*. Harvard Business Press.
- Tuckman, B. W. (1965). Developmental sequence in small groups. *Psychological bulletin*, 63(6), 384-399.
- Belbin, R. M. (2010). *Team roles at work*. Routledge.
- Lencioni, P. (2012). *The advantage: Why organizational health trumps everything else in business*. John Wiley & Sons.
- Goleman, D. (1998). What makes a leader?. *Harvard Business Review*, 76(6), 93-102.
- Collins, J. (2001). *Good to great: Why some companies make the leap and others don't*. HarperBusiness.
- Pink, D. H. (2009). *Drive: The surprising truth about what motivates us*. Penguin.
- Kouzes, J. M., & Posner, B. Z. (2017). *The leadership challenge: How to make extraordinary things happen in organizations*. John Wiley & Sons.
- Adair, J. (2011). *Effective leadership: How to be a successful leader*. Pan Macmillan.

Argomento 7: Networking e Collaborazione

Le competenze di networking e collaborazione sono essenziali per gli imprenditori per costruire relazioni, partnership e alleanze che possono aiutarli a avere successo nelle loro imprese. Queste competenze comprendono la capacità di fare networking in modo efficace, identificare potenziali collaboratori e promuovere partnership che possono beneficiare entrambe le parti.

Il networking implica la costruzione e il mantenimento di relazioni con persone che possono fornire accesso a risorse, informazioni e opportunità. Le competenze di collaborazione comprendono il lavorare efficacemente con gli altri per raggiungere obiettivi comuni, sia attraverso partnership, joint venture o altre forme di cooperazione.



Fonte:

https://unsplash.com/photos/376KN_ISpIE

Argomento 7: Networking e Collaborazione

Alcune competenze chiave legate al networking e alla collaborazione nell'imprenditorialità includono:

- **Competenze comunicative:** Gli imprenditori devono essere in grado di comunicare in modo efficace con una vasta gamma di stakeholder, tra cui potenziali collaboratori, clienti, investitori e dipendenti.
- **Costruzione delle relazioni:** Costruire e mantenere relazioni solide con gli stakeholder chiave è essenziale per il successo degli imprenditori. Ciò implica lo sviluppo della fiducia, mostrare interesse per gli altri e essere reattivi alle loro esigenze.
- **Networking:** Il networking implica la costruzione di relazioni con una vasta gamma di persone che possono fornire accesso a risorse, informazioni e opportunità che possono aiutare gli imprenditori a avere successo.

Argomento 7: Networking e Collaborazione

- Collaborazione: La collaborazione implica il lavoro efficace con gli altri per raggiungere obiettivi comuni. Ciò implica lo sviluppo della fiducia, la flessibilità e una comunicazione efficace.
- Risoluzione dei conflitti: Il conflitto è inevitabile in qualsiasi relazione collaborativa, e gli imprenditori devono essere in grado di gestire i conflitti in modo efficace per garantire che le partnership siano produttive e sostenibili.
- Pensiero strategico: Le competenze di networking e collaborazione richiedono un pensiero strategico per identificare potenziali partner, valutare opportunità e sviluppare partnership efficaci che possano beneficiare entrambe le parti.

Argomento 7: Networking e Collaborazione



Fonte: <https://unsplash.com/photos/-uHVRvDr7pg>



Fonte: <https://unsplash.com/photos/n95VMLxqM2I>

Argomento 7: Networking e Collaborazione

Riferimento:

Northouse, P. G. (2018). *Leadership: Theory and practice*. Sage publications.

Pearce, J. A., & Robinson Jr, R. B. (2017). *Strategic management: Formulation, implementation, and control*. McGraw-Hill Education.

Zahra, S. A., Wright, M., & Abdelgawad, S. G. (2014). Contextualization and the advancement of entrepreneurship research. *International Small Business Journal*, 32(5), 479-500.

H., & Wu, Y. J. (2016). Social networks, social capital, and entrepreneurial opportunity recognition. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(4), 889-910.

"Attività di Apprendimento 1: Titolo"

Obiettivo Educativo	Tipo di attività	Contenuto	Materiali aggiuntivi
I partecipanti impareranno come generare e valutare le idee imprenditoriali utilizzando tecniche creative e competenze di valutazione critica	Esercizio individuale	I partecipanti verranno valutati sulla loro capacità di generare e valutare idee utilizzando tecniche creative e competenze di valutazione critica. Inoltre, saranno valutati sulla loro capacità di lavorare in collaborazione all'interno di un gruppo e di presentare efficacemente le loro idee	N/A

Valutazione

Domanda 1:

Qual è lo scopo principale di condurre ricerche di mercato e raccogliere feedback dai clienti?

- a) Aumentare la produttività dei dipendenti
- b) Identificare le tendenze di mercato e le opportunità di crescita
- c) Organizzare eventi e feste in ufficio
- d) Migliorare la rendicontazione finanziaria dell'azienda

Risposta corretta: b) Identificare le tendenze di mercato e le opportunità di crescita.

Domanda 2:

Qual è lo scopo di creare un piano aziendale e stabilire obiettivi per una nuova impresa?

- a) Ottenere finanziamenti per l'azienda
- b) Organizzare eventi e feste in ufficio
- c) Identificare le tendenze di mercato e le opportunità di crescita
- d) Aumentare la produttività dei dipendenti

Risposta corretta: a) Ottenere finanziamenti per l'azienda e mantenere la nuova impresa sulla giusta strada mentre inizia e cresce.

Domanda 3:

Cosa implica una mentalità imprenditoriale per gli artigiani nel settore dell'artigianato?

- a) Concentrarsi esclusivamente sulla creatività e la passione
- b) Assumere rischi eccessivi senza pianificazione
- c) Identificare nuove opportunità e pensare in modo creativo
- d) Essere resistenti al cambiamento e alle nuove circostanze

Risposta corretta: c) Identificare nuove opportunità e pensare in modo creativo per trasformare la propria creatività e passione in un'attività di successo.

Domanda 4:

In cosa consiste l'innovazione del modello aziendale nel contesto del settore dell'artigianato?

- a) Concentrarsi esclusivamente sulla redditività e sulla sostenibilità
- b) Utilizzare metodi tradizionali per la fornitura di materie prime
- c) Replicare linee di prodotti esistenti dai concorrenti
- d) Creare nuovi e unici modi di fornire valore ai clienti

Risposta corretta: d) Creare nuovi e unici modi di fornire valore ai clienti

Domanda 5:

Quali delle seguenti affermazioni è vera riguardo al marketing e al branding nel contesto imprenditoriale?

- a) Marketing e branding non sono essenziali per il successo nel mondo degli affari.
- b) Queste competenze possono aiutare gli imprenditori a raggiungere il loro pubblico di riferimento e a raggiungere i loro obiettivi.
- c) Il marketing riguarda principalmente la copia delle strategie dei concorrenti.
- d) Il branding è rilevante solo per le aziende consolidate e non per le startup.

Risposta corretta: b) Queste competenze possono aiutare gli imprenditori a raggiungere il loro pubblico di riferimento e a raggiungere i loro obiettivi.

Domanda 6:

Quale delle seguenti è un aspetto essenziale della gestione finanziaria per gli imprenditori?

- a) Creare un piano aziendale
- b) Organizzare feste in ufficio
- c) Condurre ricerche di mercato
- d) Gestione del flusso di cassa

Risposta corretta: d) Gestione del flusso di cassa