

RIEPILOGO SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Individuare specifici fabbisogni emergenti nelle fasi di start-up, analizzando gli eventuali punti di debolezza al fine di promuovere azioni di supporto

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Analisi fabbisogni: **3 casi**

Dimensione 2 - Azioni di supporto: **3 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 2 - Avviare azioni mirate di supporto e sostegno al neo imprenditore/lavoratore autonomo, in base ai fabbisogni rilevati nelle fasi di start-up, attivando servizi di accompagnamento, formazione e consulenza con gli operatori a tal fine accreditati

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Accompagnamento, tutoraggio: **3 casi**

Dimensione 2 - Formazione: **2 casi**

Dimensione 3 - Consulenza: **1 caso**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Individuare specifici fabbisogni emergenti nelle fasi di start-up, analizzando gli eventuali punti di debolezza al fine di promuovere azioni di supporto

1 - ANALISI FABBISOGNI

Grado di complessità 3

1.3 INDIVIDUAZIONE FABBISOGNI FORMATIVI

Individuare i fabbisogni formativi del neo imprenditore stimolando una riflessione sulle carenze avvertite

Grado di complessità 2

1.2 INDIVIDUAZIONE FABBISOGNI NEO IMPRESA

Individuare i fabbisogni emergenti nella fase di start up (es. prodotto/servizio, gestione finanziaria/cash flow, mercati di sbocco, ...) a seguito delle criticità rilevate

Grado di complessità 1

1.1 ANALISI PRIMI RISULTATI

Assistere l'imprenditore nell'analizzare i primi risultati gestionali della neo impresa (es. vendite, costi, ricavi), in base ad una tempistica predefinita (es. 3, 6 12 mesi) e con l'utilizzo di tool specifici (es. software gestionale, report, analisi storiche, ...)

2 - AZIONI DI SUPPORTO

Grado di complessità 3

2.3 ORGANIZZAZIONE INCONTRI

Favorire occasioni di incontro per indicare/presentare altri enti, istituzioni, al fine di favorire il confronto su temi di comune interesse, anche al fine dello scambio reciproco di buone pratiche

Grado di complessità 2

2.2 PIANIFICAZIONE AZIONI DI SUPPORTO

Pianificare azioni di supporto ai fabbisogni rilevati, organizzate con modalità diverse (es. colloqui individuali; incontri con enti/associazioni e/o con operatori di settore, ...)

ADA.18.01.23 - SERVIZI DI ACCOMPAGNAMENTO ALLA NUOVA IMPRESA/LAVORO AUTONOMO

Grado di complessità 1

2.1 CONDIVISIONE AZIONI DI SUPPORTO

Condividere le più opportune azioni di supporto sulla base della sistematizzazioni dei fabbisogni rilevati, per garantire assistenza alla crescita imprenditoriale

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Business plan della nuova impresa/attività di lavoro autonomo
- Richieste specifiche di imprenditori/lavoratori autonomi
- Primi risultati gestionali della neo impresa (p.e. vendite, costi, ricavi)
- Strumenti specifici per la rilevazione e l'elaborazione dei risultati di impresa (p.e. software gestionale, report, analisi storiche, etc.)

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi e tecniche di analisi dei fabbisogni di accompagnamento della nuova impresa/attività autonoma nella fase iniziale di gestione
- Metodi e tecniche di pianificazione del lavoro

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Criticità rilevate e fabbisogni di supporto all'impresa e fabbisogni formativi dell'imprenditore individuati
- Attività di supporto e accompagnamento individuate, condivise e pianificate

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme dei processi e delle attività di gestione della nuova impresa/attività di lavoro autonomo
2. Un set informativo caratterizzante in senso economico una impresa neo-costituita

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: studio di caso: conduzione simulata di un'analisi dei fabbisogni e pianificazione delle azioni di supporto e/o dei servizi di accompagnamento da attivare
2. Colloquio tecnico relativo a approfondimenti sulle azioni e gli interventi delineati nella prova prestazionale

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Avviare azioni mirate di supporto e sostegno al neo imprenditore/lavoratore autonomo, in base ai fabbisogni rilevati nelle fasi di start-up, attivando servizi di accompagnamento, formazione e consulenza con gli operatori a tal fine accreditati

1 - ACCOMPAGNAMENTO, TUTORAGGIO

Grado di complessità 3

1.3 SEGMENTAZIONE MERCATO

Accompagnare il neo imprenditore nella segmentazione della potenziale clientela, pianificando le possibili azioni (es. mailing list, visite, materiali promozionali, ...) da attivare

Grado di complessità 2

1.2 SUPPORTO GESTIONE RISORSE UMANE

Supportare il neo imprenditore nella gestione delle risorse umane e nella soluzione delle eventuali criticità, al fine di supportare la crescita professionale del team aziendale e/o per l'individuazione di ulteriori figure professionali

Grado di complessità 1

1.1 RELAZIONI CON ENTI/ISTITUZIONI/FORNITORI

Indirizzare e/o accompagnare il neo imprenditore nello stabilire relazioni con istituzioni, enti, fornitori, clienti, sistema bancario, ecc., per favorire la risoluzione delle problematiche emerse, per la gestione degli adempimenti, ecc

2 - FORMAZIONE

Grado di complessità 2

2.2 ORGANIZZAZIONE Percorsi formativi

Organizzare percorsi formativi, strutturati sulla base di contenuti, tempistiche e modalità diverse (es. one-to-one, coaching, aula, on the job) per l'approfondimento di tematiche relative alla gestione aziendale

Grado di complessità 1

ADA.18.01.23 - SERVIZI DI ACCOMPAGNAMENTO ALLA NUOVA IMPRESA/LAVORO AUTONOMO

2.1 INDIVIDUAZIONE ENTI/ASSOCIAZIONE

Individuare enti di formazione e/o occasioni formative, promosse anche da associazioni datoriali, enti di sviluppo ed internazionalizzazione ecc. a cui indirizzare il neo imprenditore

3 - CONSULENZA

Grado di complessità 1

3.1 INDIVIDUAZIONE ESPERTI

Individuare esperti per la consulenza al neo imprenditore su tematiche specialistiche (es, crowdfunding, innovazione di prodotto e/o di processo, impresa 4.0, ...)

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologia di servizio di accompagnamento all'avvio di imprese/attività di lavoro autonomo (tutoraggio, formazione e consulenza)
- Tipologia di fornitori di servizi di accompagnamento
- Enti/associazioni, stakeholder di settore
- Richieste imprenditori/lavoratori autonomi
- Esiti dell'analisi dei fabbisogni e pianificazione delle azioni di accompagnamento della nuova impresa/attività autonoma

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi e tecniche di pianificazione e organizzazione del lavoro
- Metodi e tecniche di gestione risorse umane
- Metodi e tecniche di marketing
- Metodi e tecniche per la facilitazione delle relazioni

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Attività di supporto e accompagnamento (p.e. attivazione sistema di relazioni con enti, istituzioni, fornitori; gestione risorse umane; segmentazione mercato/commercializzazione prodotto/servizio) organizzate ed erogate
- Percorsi formativi personalizzati (p.e. one-to-one, coaching, aula, on the job) o promossi da enti/associazioni, per l'approfondimento di tematiche relative alla gestione aziendale, organizzati e/o individuati
- Consulenti esperti su tematiche specialistiche (p.e. crowdfunding, innovazione di prodotto e/o di processo, impresa 4.0, ...) individuati

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme dei processi e delle attività di avvio della nuova impresa/attività di lavoro autonomo
2. Un business plan ed un set informativo sulla impresa neo-costituita

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: studio di caso: a partire dal caso di impresa, pianificazione e organizzazione di una attività di supporto (accompagnamento/tutoring e/o formazione e/o

ADA.18.01.23 - SERVIZI DI ACCOMPAGNAMENTO ALLA NUOVA IMPRESA/LAVORO AUTONOMO

individuazione di consulenti specialistici)

2. Colloquio tecnico relativo alle modalità di organizzazione e/o erogazione di una attività di supporto non oggetto della prova prestazionale

FONTI

Burkett Knode I., Using the business model canvas for social enterprise design, 2013

Del Cogliano D., Polidoro M.F., Il business plan nelle imprese di servizi, Franco Angeli, 2002

La guida del Sole 24 Ore al Business plan. Come redigere un piano d'impresa efficace e completo, Il Sole 24 Ore, 2013

Maltagliati V., Elevator Pitch. Manuale per startup: come fare una buona presentazione del proprio progetto ad un potenziale investitore, Nest Editore, 2011

Negri A., Guida semplificata al business planning, Formez, 2017

Osterwalder A., Pigneur Y., Business Model Generation, Strategyzer, 2010

Unioncamere, Mettersi in proprio. Una guida per fare impresa, 2015

50minutes.com, The Business Model Canvas: Let your business thrive with this simple model, 2017

Normativa

Decreto legislativo 14 settembre 2015, n. 150, "Disposizioni per il riordino della normativa in materia di servizi per il lavoro e di politiche attive, ai sensi dell'articolo 1, comma 3, della legge 10 dicembre 2014, n. 183"

Misura 7 "Autoimpiego e Autoimprenditorialità" del Programma Garanzia per i Giovani

D.lgs. n. 185/2000 (Titolo I), Incentivi all'autoimprenditorialità e all'autoimpiego, in attuazione dell'articolo 45, comma 1, della legge 17 maggio 1999, n. 144