

## Panoramica del kit di carriera

Riepilogo dei moduli del kit di carrier FAMET

### BREVE DESCRIZIONE

Questo riepilogo fornisce una panoramica dei moduli che compongono il contenuto del Kit di Carriera FAMET che mira a fornire ai migranti e ai rifugiati che aspirano ad avviare un'impresa o a coloro che ne hanno già avviata una negli ultimi 3 anni consulenza, potenziamento e orientamento da imprenditori esperti.

### CONTENUTO

#### Introduzione

L'imprenditorialità è un processo complesso che ha un impatto diverso sulle persone, secondo studi provenienti da tutto il mondo. Essere un imprenditore è spesso legato a eventi stressanti, ostacoli quotidiani e problemi che dovrebbero essere gestiti con la massima attenzione. L'imprenditorialità, quindi, inizia con una chiara comprensione delle sfide da affrontare nella preparazione, nell'avvio e nel funzionamento di un'impresa.

Per cominciare, ogni imprenditore dovrebbe essere a conoscenza del quadro giuridico del proprio Paese, procedere con l'acquisizione di conoscenze sulle opportunità, apprendere le regole di base del finanziamento, definire le componenti del proprio pitch per attirare gli investitori e iniziare il viaggio nella costruzione del proprio business. Il passo successivo è progettare e redigere un business plan sostenibile, tenendo in considerazione i progressi e le opportunità tecnologiche, il comportamento dei clienti e i canali di consegna.

Gli imprenditori dovrebbero trovare soluzioni uniche ai problemi e imparare a gestire i rischi in modo efficace e creare fiducia all'interno dei loro clienti e reti per garantire la sostenibilità e la continuazione della loro impresa. L'imprenditorialità è anche una caccia continua di motivazione e innovazione che ti fa differenziare dai tuoi concorrenti e affermarti a livello locale, regionale o addirittura nazionale e internazionale.

La mentalità di un imprenditore di successo, sia locale che migrante, dovrebbe basarsi sul giusto mix di passione, fiducia e assunzione di rischi. Nonostante gli ostacoli e i problemi quotidiani che emergono e che sono indissolubilmente legati a un'operazione commerciale, gli imprenditori dovrebbero essere armati di fiducia in se stessi e motivazione per perseguire le proprie idee e le proprie decisioni e iniziative strategiche. La mentalità imprenditoriale è la volontà di scommettere su se stessi!



## Alla ricerca di motivazione e innovazione

Questo modulo fa riferimento all'importanza delle motivazioni e dell'innovazione nello sviluppo dell'imprenditorialità. Più in particolare, l'importanza delle motivazioni sta nell'incoraggiare gli imprenditori a iniziare e continuare i loro sforzi lavorativi e allo stesso tempo motivare tutti gli stakeholder. È riconosciuto che molti fattori influenzano l'imprenditorialità, dato il fatto che ogni imprenditore è una persona diversa con esigenze diverse, tra cui avere più libertà nelle attività imprenditoriali, perseguire un reddito più elevato, essere in grado di aumentare l'influenza in molti aspetti del lavoro, e la gestione e creatività al lavoro.

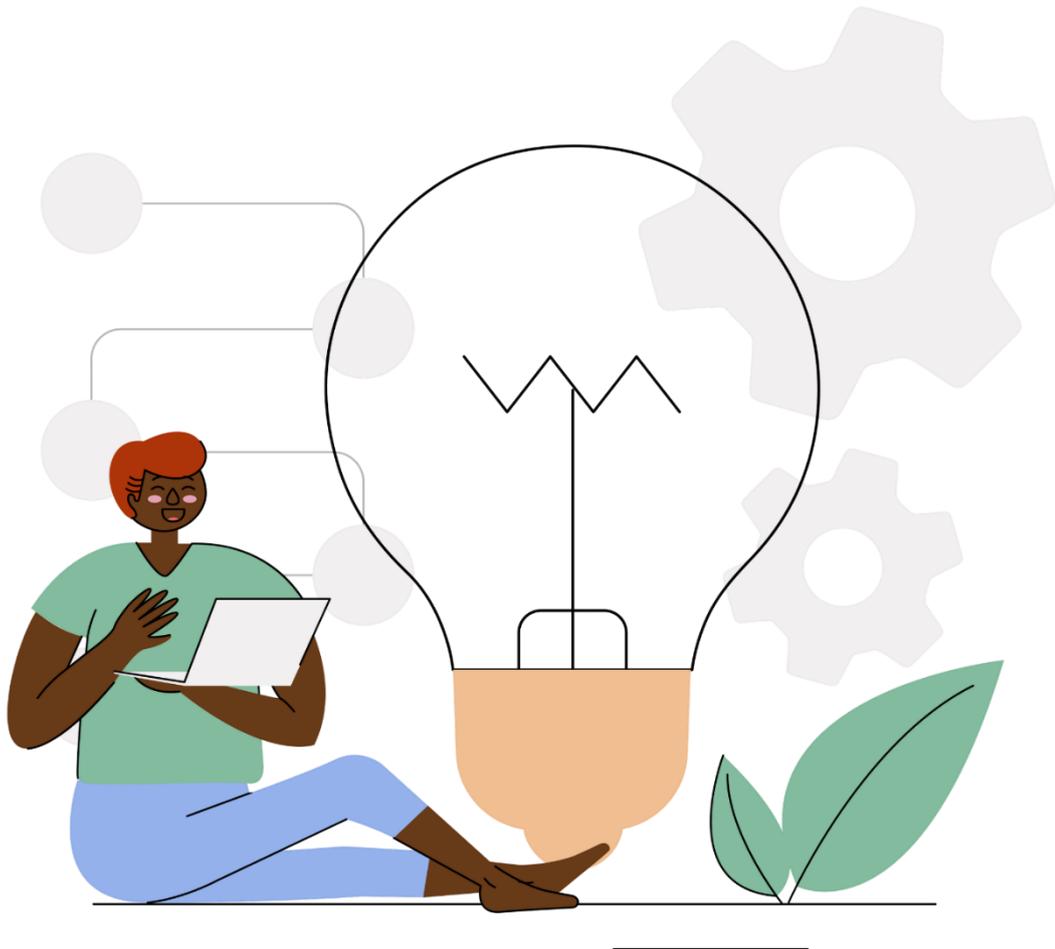
Ci sono 5 consigli pratici per acquisire motivazione, che possono essere riassunti come segue: limitare i contatti con persone negative e tossiche, trascorrere più tempo con persone che sollecitano il miglioramento personale, fare cose positive, stabilire priorità e affrontare eventuali problemi in un predeterminato ordine. Inoltre, questo modulo include informazioni su ciò che un imprenditore deve fare per essere leale e concentrato sul suo progetto imprenditoriale nonostante i potenziali problemi che potrebbero sorgere. In particolare, l'imprenditore dovrebbe essere in grado di comprendere e analizzare tutto ciò che potrebbe accadere, adattarsi alle richieste e alle situazioni che possono sorgere, affrontare le potenziali sfide e impegnarsi nel suo piano originale. Si suggerisce inoltre di creare una mappa dell'empatia al fine di acquisire una comprensione più profonda della motivazione e raccogliere maggiori informazioni sui potenziali clienti.

Infine, in termini di innovazione, è importante che un imprenditore identifichi le esigenze e le lacune del mercato. L'innovazione nell'imprenditorialità può essere raggiunta attraverso l'innovazione mash-up (brainstorming collaborativo basato su una combinazione di elementi diversi), lo sviluppo collaborativo di idee e design e la creazione di un approccio in quattro fasi: controllo delle informazioni chiave, messa su carta del progetto iniziale, considerare più opzioni e creare una soluzione dettagliata. Inoltre, la tecnica del design thinking è suggerita anche in caso di esigenze e problematiche già note.

LINK UTILI:

<https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development> – Sviluppo di idee e concetti, uno strumento per essere più innovativi..

[https://www.sessionlab.com/library/idea\\_generation](https://www.sessionlab.com/library/idea_generation) – Altre attività pratiche che ti aiutano a generare idee.



## [Comprendere l'impegno e le sfide implicate nell'avvio di un'impresa](#)

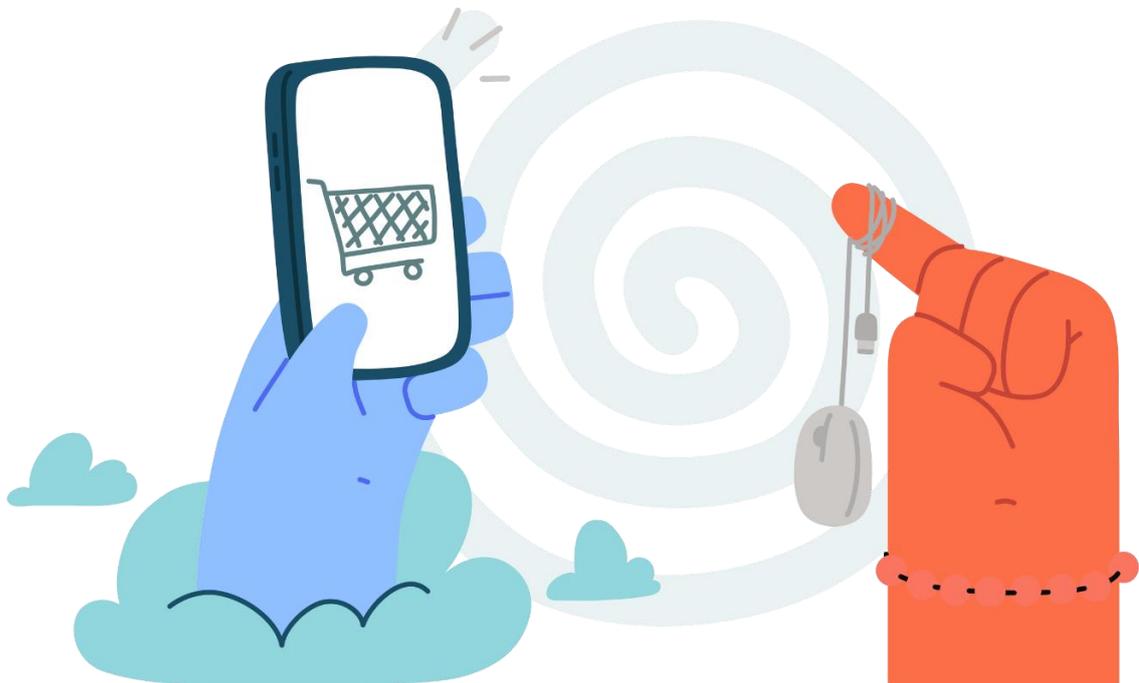
Avviare una nuova avventura imprenditoriale richiede di trovare la giusta idea imprenditoriale per fornire un prodotto o un servizio convincente ai consumatori. Per il successo di un'impresa imprenditoriale, in questo modulo sono inclusi alcuni suggerimenti utili. In particolare, si suggerisce che ogni esigenza sia definita con precisione sia dal punto di vista dell'imprenditore che da quello dei clienti. Si suggerisce inoltre che le idee imprenditoriali non dovrebbero copiare quelle esistenti e che qualsiasi idea dovrebbe essere definita, sviluppata e consegnata come prodotto in modo chiaro e dettagliato. Dopo aver trovato la giusta idea imprenditoriale, il passo successivo è definire la visione e il piano che l'imprenditore dovrebbe avere. Si suggerisce di elaborare un business plan concreto che includa tutto ciò che riguarda gli obiettivi aziendali e l'operazione, che l'imprenditore sia ben organizzato e gestisca il lavoro, la pianificazione e il tempo a disposizione in modo efficiente e, infine, mostri pazienza e coerenza nella creazione di un'impresa, che richiede volontà e duro lavoro. Altrettanto importante è colmare eventuali lacune nelle conoscenze e abilità relative a una

varietà di aspetti imprenditoriali. I consigli forniti includono la ricerca di orientamento e consulenza da parte degli imprenditori esistenti, flessibilità nelle capacità di apprendimento e orientamento alla formazione continua e quindi alla crescita. Questo modulo menziona anche la preoccupazione principale dei nuovi imprenditori, il finanziamento. Vengono forniti consigli sulla ricerca di un altro lavoro per risparmiare denaro per lo sviluppo futuro del business, richiedere finanziamenti se necessario, indicazioni personali sulla ricerca di partner commerciali, sull'utilizzo di Internet e sull'identificazione di eventuali lacune nelle competenze. Sono inclusi anche suggerimenti per formare un team di lavoro efficiente; vale a dire, cercare personale online, contattare istituzioni in grado di fornire personale adeguatamente qualificato, creare fiducia con il personale assunto, dimostrare capacità di leadership e gestire sia l'azienda che il team di lavoro. Inoltre, l'efficacia del marketing aziendale e del branding richiede la pubblicità in una fase iniziale dell'attività commerciale, l'uso dei social media, la creazione di contenuti attraenti, l'organizzazione di eventi in cui l'attività potrebbe essere pubblicizzata e lo sviluppo di un'identità visiva e di un background per l'impresa. Si propone, inoltre, che l'imprenditore sia flessibile, comprenda le esigenze del cliente, crei un team composto da dipendenti progressisti e un consulente. Infine, viene menzionato l'equilibrio tra vita personale e professionale, suggerendo pause regolari dal lavoro, un'efficace divisione dei compiti e l'organizzazione delle attività al di fuori del lavoro.

LINK UTILI:

<https://www.indeed.jobs/> – Indeed

<https://coursera.org/> – Coursera



## [Scoprire il quadro giuridico e le politiche finanziarie nel tuo paese ospitante](#)

Questo modulo include inizialmente alcuni consigli legali e amministrativi su come avviare e gestire un'impresa, esso si indirizza a imprenditori migranti senza precedenti esperienze di burocrazia e

requisiti legali/amministrativi che, quindi, necessitano di supporto. Il supporto può essere fornito attraverso una formazione di gruppo o una consulenza personalizzata.

Per quanto riguarda l'accessibilità dei migranti ai finanziamenti ed a facilitazioni per l'impresa, l'importanza di investimenti con potenziale di crescita, si evidenzia che essi necessitano di immediatezza nel sostegno finanziario attraverso prestiti e sovvenzioni, supporto nel processo di richiesta di finanziamenti, prestiti e sovvenzioni e, infine, agevolazioni per avviare un'attività a titolo gratuito o a basso costo. Viene inoltre presentato il quadro giuridico esistente nell'UE per l'imprenditoria dei migranti, insieme ad esempi di buone pratiche di specifici Paesi europei.

In questo modulo vengono presentate anche varie problematiche normative per gli imprenditori migranti. Più specificamente, ci sono spesso requisiti di certificazione e procedura per il lavoro autonomo che sono aggravati dalla mancanza di accesso ai finanziamenti, maggiori oneri amministrativi, difficoltà di comprensione del quadro giuridico e istituzionale del Paese ospitante a causa di differenze linguistiche e culturali e conoscenze limitate della normativa di riferimento e, infine, la difficoltà di ottenere lo status di soggiorno per sé e per i propri familiari.

Vengono, inoltre, individuate aree di miglioramento. Occorrono modifiche legislative e applicazioni favorevoli all'imprenditorialità dei migranti, rispetto dei quadri e delle politiche nazionali e regionali/locali, riduzione della burocrazia, trattamento favorevole dei familiari migranti, unificazione dei quadri normativi esistenti e, infine, la necessità per il sostegno agli enti locali e regionali da parte dei governi centrali. Vengono anche menzionati il ruolo e la necessità delle ONG nella promozione dell'imprenditorialità dei migranti al fine di ampliare il loro coinvolgimento.

In questo modulo vengono individuati gli ostacoli che l'imprenditoria migrante incontra, ovvero la trascuratezza dell'imprenditorialità come fattore nelle politiche di integrazione, che di solito sono definite più a livello nazionale che transnazionale. Inoltre, le politiche per promuovere l'imprenditorialità dei migranti non sono né una priorità né sono integrate nella legislazione. Si accenna infine alla mancanza di impatto degli enti preposti alla formulazione delle politiche migratorie e di integrazione a livello locale e regionale, nonché alla necessità di un ulteriore decentramento delle politiche migratorie nonché all'arricchimento di risorse e ruoli negli enti locali.

#### LINK UTILI:

[https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf) – Guida alle politiche sull'imprenditorialità per migranti e rifugiati

[https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report\\_final.pdf](https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf) – Identificazione dei problemi e delle sfide comuni del sostegno all'imprenditorialità dei migranti e del ruolo delle competenze imprenditoriali.

.



## Come costruire un business sostenibile: crea il tuo Business Plan

Questo modulo include informazioni sulla progettazione del modello di business di un imprenditore migrante. Più in particolare, propone la creazione e l'adozione di un quadro costituito da nove elementi costitutivi: proposta di valore del cliente, segmenti di clientela, canali, relazioni con i clienti, flussi di entrate, risorse chiave, partner chiave, attività chiave e struttura dei costi.

In particolare, la proposta di valore del cliente riguarda la descrizione del valore che un prodotto o servizio ha per i clienti e la sua preferenza rispetto a un prodotto o servizio concorrente. I segmenti di clientela implicano la definizione dei clienti target secondo determinati criteri. I canali si riferiscono al modo e ai mezzi per comunicare e raggiungere i clienti target. Le relazioni con i clienti coinvolgono tre aspetti di qualsiasi transazione: acquisizione di clienti, fidelizzazione dei clienti e up-selling a livello personale o automatizzato. I flussi di entrate indicano il reddito generato dai pagamenti dei clienti per l'acquisto di prodotti o servizi specifici. Le risorse chiave descrivono le principali risorse utilizzate per la creazione e il funzionamento di qualsiasi impresa. I partner chiave includono tutti coloro che supportano lo svolgimento delle attività aziendali, anche i concorrenti. Le attività chiave includono le azioni chiave che vengono eseguite per far funzionare il modello di business che può variare in modo significativo da un'azienda all'altra. Infine, la struttura dei costi si riferisce ai costi complessivi sostenuti dalle attività della società. Infine viene presentato in dettaglio un esempio di implementazione di un modello di business per una caffetteria, e si fa riferimento alle diverse tipologie di Modello Generale di Business, che si determinano in funzione

di vari fattori, ovvero le risorse disponibili, i servizi erogati, i clienti, i dati finanziari e i canali di comunicazione.

LINK UTILI:

<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp> – Che cos'è un modello di business

<https://www.youtube.com/watch?v=s-TWYN6F6LU> - Realizzazione di un Modello Canvas di business



## [Come evitare il fallimento e come gestire i rischi in modo efficace](#)

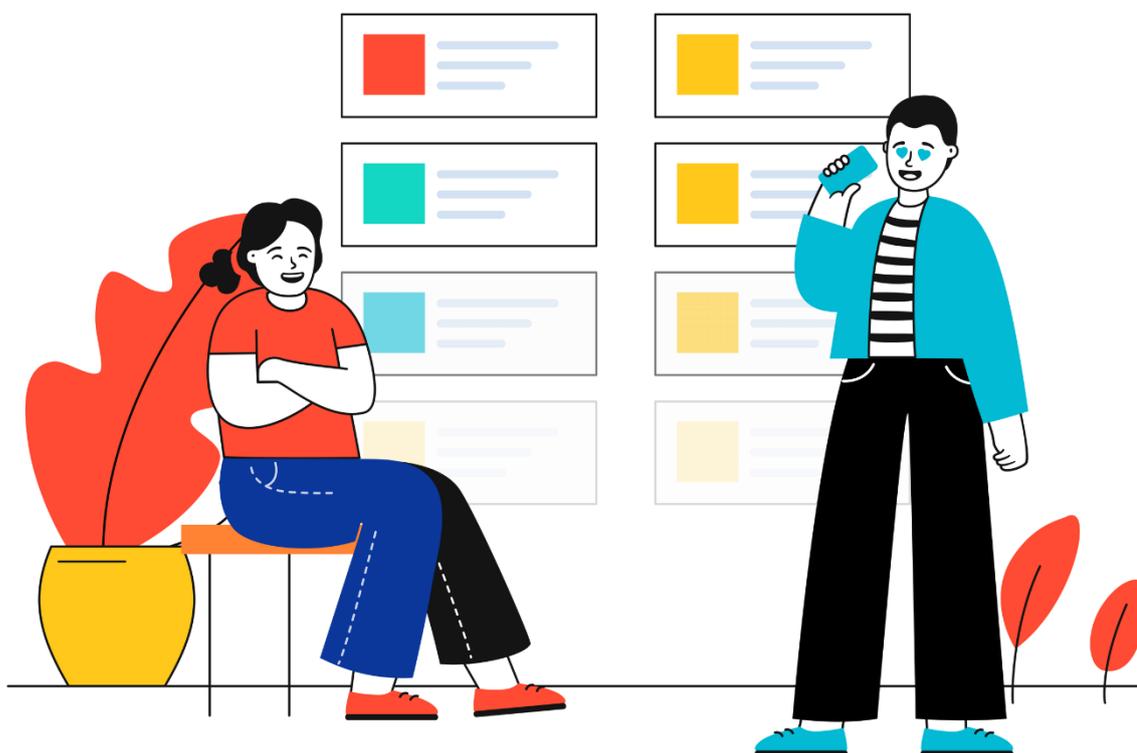
In primo luogo, questo modulo fa riferimento alla gestione del rischio, il processo di identificazione e monitoraggio dei rischi al fine di ottenere risultati finanziari stabili e per creare le condizioni per un'ulteriore crescita del business, che dovrebbe essere noto a coloro che prendono decisioni aziendali, ottenendo il giusto risultato per l'azienda e riducendo al minimo il rischio di fallimento. Questo modulo definisce anche una serie di passaggi la cui adozione contribuisce a un'efficace gestione del rischio. In particolare, questi passaggi sono la pianificazione generale, l'identificazione e l'analisi dei rischi, la progettazione delle azioni di gestione dei rischi e, infine, il monitoraggio e il controllo dei rischi. Vengono inoltre citate le tecniche e gli strumenti che facilitano la gestione del rischio. I vantaggi che ne derivano includono una maggiore probabilità di raggiungere gli obiettivi desiderati, un maggiore controllo nell'identificazione di opportunità e minacce di business, riduzione al minimo delle perdite, maggiore efficacia ed efficienza delle attività aziendali, gestione aziendale più proattiva, riduzione dei costi, massimizzazione del profitto, riduzione dell'incertezza, capacità di raggiungere obiettivi a lungo termine e una maggiore sicurezza. Infine, vengono forniti suggerimenti su come evitare il fallimento. In particolare, viene menzionata la necessità per gli imprenditori di essere empatici nei confronti delle esigenze dei clienti durante la creazione di un

business plan, di difendere la propria visione personale attraverso un'analisi adeguata dell'idea di business, la resilienza nell'affrontare le critiche e l'eliminazione delle cattive abitudini che ostacolano il successo aziendale.

LINK UTILI:

<https://creately.com/usage/risk-management-tools-templates/> – Modelli del piano di gestione del rischio

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/09/risk-management-business.asp> – Identificazione e gestione dei rischi aziendali



## [Come creare fiducia e come espandere la tua rete](#)

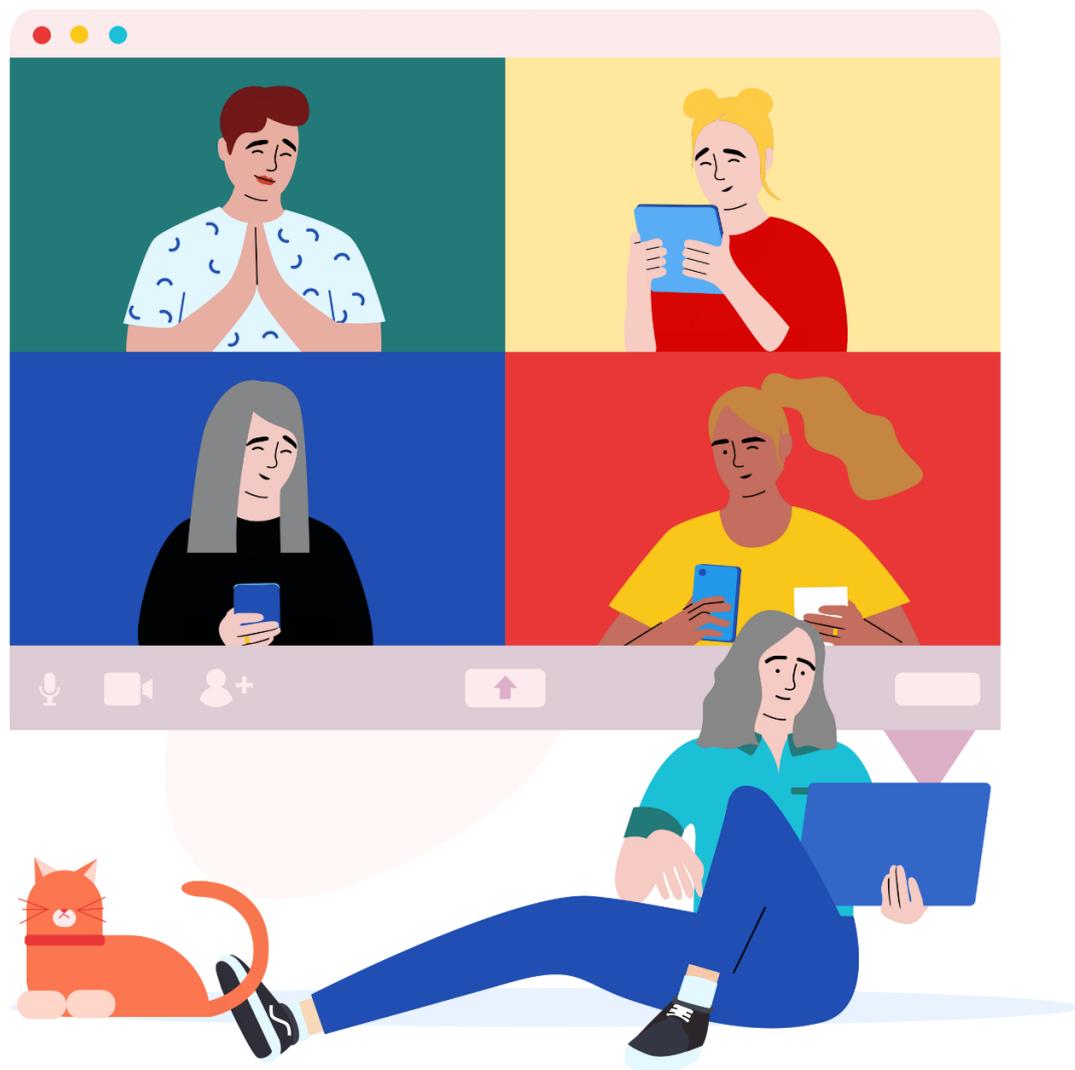
Questo modulo riguarda la creazione di fiducia e l'espansione della rete commerciale di un imprenditore. Per quanto riguarda gli imprenditori migranti, in particolare, devono spesso affrontare una serie di gravi sfide, la più comune delle quali è la mancanza di competenze linguistiche e culturali, nonché la sfiducia nei confronti della popolazione locale. Per quanto riguarda la fiducia aziendale, spesso non è correlata a obiettivi, prodotti o servizi aziendali, ma all'interazione di un imprenditore con i suoi clienti e collaboratori. La fiducia è una sfida comune, in particolare per gli imprenditori migranti, che spesso affrontano la sfiducia dei consumatori locali, poiché non sono in grado di convincerli della loro affidabilità. Tuttavia, coltivare la fiducia è un fattore chiave di successo per qualsiasi impresa commerciale. Se un imprenditore migrante vuole creare fiducia, può seguire un processo di costruzione della fiducia che può essere svolto seguendo 3 passaggi fondamentali: a) sviluppare un codice d'onore, b) estendere la fiducia e c) apertura nella comunicazione e condivisione delle informazioni. Consigli specifici su come l'imprenditore può diventare degno di fiducia e costruire relazioni di fiducia possono essere riassunti come segue: a) essere disposto a

prendere impegni e mantenere le promesse, b) assumere impegni realizzabili, c) intraprendere azioni per proteggere la reputazione del proprio marchio aziendale, d) adottare procedure formali nelle interazioni e nelle transazioni con partner e clienti, e) sviluppare una comunicazione efficace con i clienti, f) estendere i propri obiettivi oltre il business alla sua vita personale, che dovrebbe essere caratterizzata anche dall'affidabilità. Infine, in termini di costruzione di una rete aziendale efficace e quindi di espansione, si può raggiungere di contattare i partner appropriati, adottando processi e impegni formali e in questo contesto mantenendo la fiducia, sviluppando una strategia aziendale comune a lungo termine, cercando di partecipare a eventi di networking e mostre che si tengono vicino alla sede dell'attività, espandendo le attività di networking oltre il settore aziendale e, infine, cercando chance e opportunità per promuovere il volontariato.

LINK UTILI:

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> – Come espandere la tua rete professionale

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> – Imprenditori immigrati e capitale sociale della comunità: un'esplorazione delle motivazioni e della rappresentanza.



## Opportunità di finanziamento

Questo modulo contiene informazioni dettagliate, consigli e risorse sulle opportunità di finanziamento, le regole chiave per le opportunità di finanziamento, i motivi e le fonti per la ricerca di finanziamenti, il processo di finanziamento per l'avvio e i dettagli di un'offerta commerciale.

Più specificamente, ci sono tre regole di base per le opportunità di finanziamento: a) non tutte le imprese possono essere ammissibili al finanziamento, b) il finanziamento non è un indicatore di successo e c) un'impresa deve essere sostenibile con i propri mezzi. I motivi per cui un imprenditore dovrebbe cercare finanziamenti sono: a) aumentare le operazioni di un'impresa, b) creare un vantaggio competitivo rispetto alle imprese competitive, c) finanziare costi operativi a breve termine o capitale circolante, e d) scopi di ricerca e sviluppo. Per quanto riguarda le potenziali fonti di finanziamento, queste possono essere bootstrap, finanziamento partecipativo, partecipazione e vincita a concorsi per start-up, partecipazione a piattaforme e programmi governativi rivolti a ciascun settore di attività, investitori azionari che finanziano settori e fasi specifici di start-up e investitori di debito (cioè banche e istituzioni commerciali). Il processo di finanziamento di una start-up inizia con l'idea imprenditoriale e il suo potenziale, che deve essere SMART (Specifico, Misurabile, Realizzabile, Realizzabile, Realistico e Definito nel tempo), e si concentra sull'impresa, sul suo modello di business e finanziario, sui suoi potenziale futuro e ritorno sugli investimenti. Infine, vengono forniti consigli su come prepararsi a presentare l'idea di finanziamento agli investitori. Gli elementi chiave di una presentazione sono la presentazione di un piano aziendale quinquennale completo, una presentazione completa e concisa del piano aziendale, un sommario esecutivo che riassume il piano aziendale generale e una presentazione, un riepilogo orale di 5 minuti del piano aziendale di base.

LINK UTILI:

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> – Le migliori opzioni di finanziamento aziendale per gli imprenditori immigrati e rifugiati

<https://startupsweb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> – 3 campagne di crowdfunding a sostegno di migranti e rifugiati

