



Capacità imprenditoriale

Strumento 36. Valutazione della creatività e dell'innovazione

OBIETTIVI

- ✓ Incoraggiare le donne a pensare in modo creativo
- ✓ Valutare la creatività e aiutare la donna a capire se è pronta a intraprendere il percorso imprenditoriale
- ✓ Sostenere il processo di *empowerment* delle donne attraverso la valorizzazione delle loro capacità.

IMPLEMENTAZIONE PASSO DOPO PASSO

1. Sono creativa? Ho un approccio creativo?

La facilitatrice distribuisce alle donne la dispensa n° 1 (disponibile alla pagina seguente) e chiede loro di rispondere alle domande assegnando 3 punti per ogni risposta uguale a "sempre"; 2 punti per ogni risposta uguale a "a volte"; 1 punto per "raramente" e 0 punti per "mai".

Alla fine si spiega il significato del punteggio, non necessariamente chiedendo alle partecipanti di condividere il loro risultato con il resto del gruppo:

25 - 30 punti: ritieni di avere un approccio creativo

20 - 24 punti: pensi di essere creativa e pronta a rafforzare la tua creatività

15 - 19 punti: senti che hai bisogno di sviluppare il tuo pensiero creativo

Meno di 15 punti: non ti consideri una persona creativa.

2. Dobbiamo essere "innovatrici" per avviare un'attività di successo? Un esempio: l'impresa di pulizie

La facilitatrice spiega che essere innovative non significa necessariamente inventare qualcosa o sviluppare un nuovo prodotto. L'invenzione è solo una forma di innovazione. L'innovatrice pensa in modo diverso, cerca opportunità con occhi e mente aperti, non ha paura di sperimentare e applicare approcci diversi. L'innovazione nel mondo del business può assumere molte forme e risponde a una serie di domande:

COSA? Miglioramento del tipo di prodotto e servizio che offriamo. Potrebbe essere l'applicazione di un nuovo approccio alla produzione, un nuovo colore del prodotto, un nuovo stile, una nuova dimensione o forma.

Esempio: A. e L. iniziano a pubblicare una rivista femminista, che è unica nel Paese

A CHI? Un approccio innovativo verso una specifica nicchia di mercato. Potremmo essere innovatrici per un gruppo specifico di persone, perché gli interessi e le esigenze cambiano a seconda dell'età, del momento della vita, dello stile di vita, della cultura, del reddito, del gusto, dei valori e del luogo,

Esempio: X. T. è specializzata nell'organizzazione di viaggi e vacanze per persone con disabilità



COME? Un approccio innovativo può consistere nel creare un'idea diversa di organizzazione o produzione aziendale.

***Esempio:** Possiamo cambiare il materiale con cui produciamo un prodotto introducendo l'uso del materiale di riciclo; possiamo cambiare il prezzo o il metodo di consegna*

QUANDO? Un approccio innovativo a livello di tempistiche. Eventuali cambiamenti nelle stagioni, nel ciclo di vita, dei momenti di difficoltà improvvisi, che potrebbero diventare momenti importanti.

***Esempio:** Un'agenzia di tipizzazione offre servizi notturni, consentendo ai clienti (ad esempio direzione di teatro) di avere documenti pronti per il giorno dopo.*

DOVE? - Un approccio innovativo connesso allo spazio. Il cambio di sede commerciale crea una nuova opportunità? La tecnologia consente alle persone di lavorare da casa e in luoghi lontani dai loro clienti.

***Esempio:** B.A. apre un'asilo in un luogo insolito - in uno dei grandi supermercati della città.*

PERCHE'? - Se ci guardiamo intorno, vedremo una serie di problemi intorno a noi che possono essere risolti grazie ad una nostra nuova idea di business. Un'idea di successo risponde a bisogni esistenti o crea nuove esigenze.

La facilitatrice esplora insieme alle partecipanti l'esempio di lancio di un'impresa di pulizie utilizzando la dispensa 2. Invita le donne a scrivere con coraggio su un foglio le loro idee. Ogni azienda nasce da un'idea, ma ovviamente non possiamo aspettarci che ogni idea possa dare nascita ad un'impresa.

3. Mappatura delle idee

La facilitatrice chiede alle donne di sviluppare una loro idea di impresa e verificarne il potenziale di sviluppo. Se hanno difficoltà, la facilitatrice può optare per una discussione collettiva: lascia che si formino gruppi da quattro e che scelgano insieme un'idea comune su cui lavorare. Questo approccio genererà più idee. Una volta sviluppate le idee nei gruppi, ciascun gruppo presenta la sua idea, cui segue una discussione in plenaria.

TEMPO E RISORSE

TEMPO	4 ore
MATERIALI E RISORSE	Fogli di carta, penne



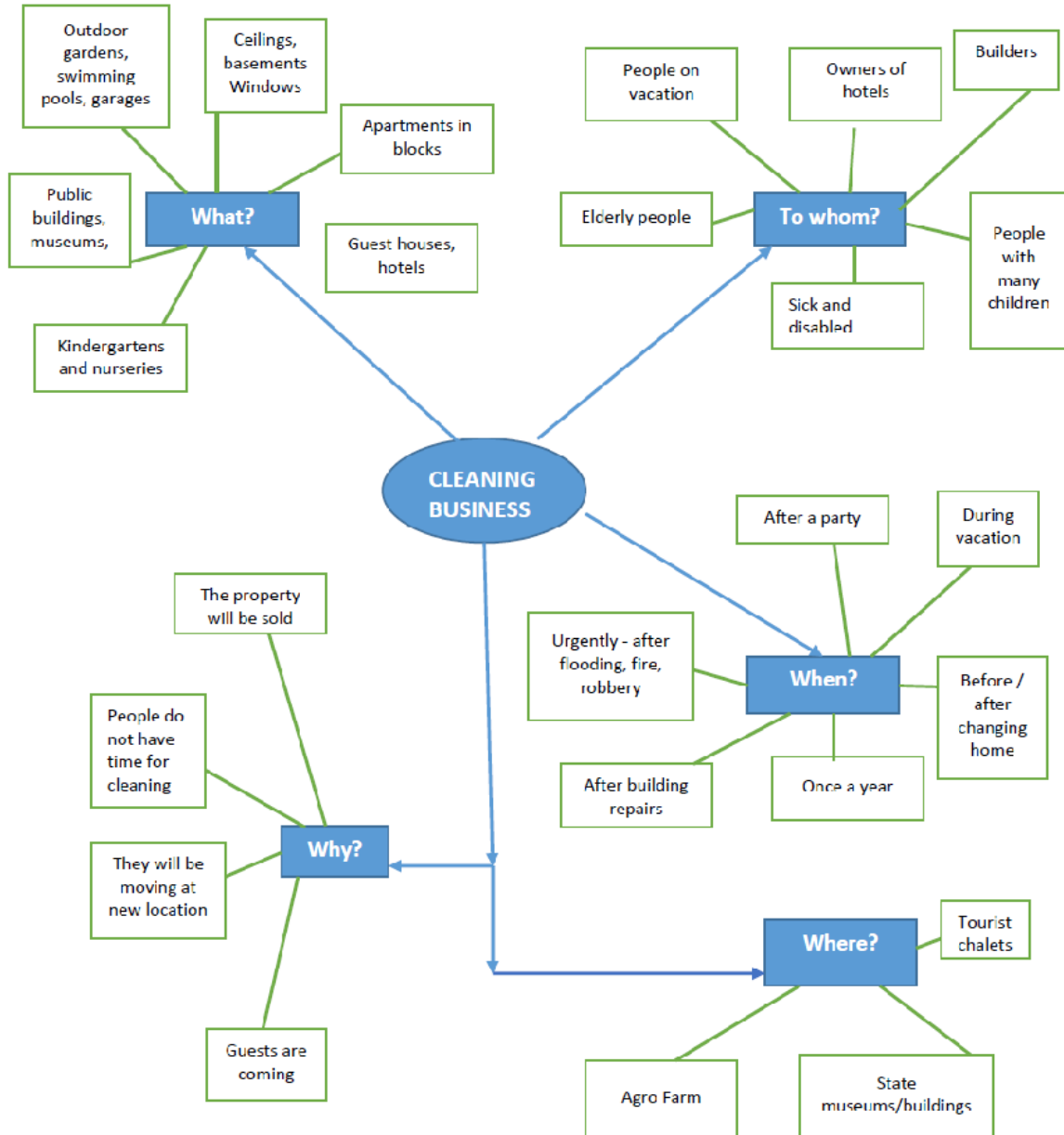
Dispensa 1. Valutazione della creatività e innovazione: sono creativo? Ho un approccio creativo?

- **Sei curiosa?** Sei interessata ai problemi e ai punti di vista di altre persone? Ti chiedi spesso perché le cose siano state fatte esattamente in un determinato modo, e perché le persone facciano le cose in quel modo?
- **Metti in discussione le cose che accadono?** Sfidi le ipotesi, i pregiudizi o le opinioni che ti eri fatta?
- **Cogli le opportunità?** Cogli le opportunità che si presentano? Vuoi risolvere i tuoi problemi e soddisfare i tuoi bisogni?
- **Sei aperta alle nuove tendenze?** Monitori con costanza i cambiamenti nell'ambiente di vita e di lavoro in cui vivi / lavori? Sei attenta ai cambiamenti che riguardano ad esempio le nuove tecnologie o che avvengono a livello di governo e di leggi o nella moda?
- **Ti assumi dei rischi?** Ti piace sperimentare idee nuove e investire il tuo denaro in idee in cui credi, anche quando gli altri ne dubitano?
- **Sei intuitiva?** Cerchi una soluzione logica ai problemi o ti affidi all'istinto?
- **Sei una persona che si adatta facilmente?** Ti piace prendere un'idea o un concetto da una situazione e applicarla ad un'altra?
- **Riesci a vedere e prevedere le cose prima degli altri?** Pensi al futuro più di quanto facciano le persone intorno a te? Pensi a cosa faranno le persone nel prossimo secolo?
- **Hai risorse interne?** Usi le cose più di una volta? Ti occupi di risolvere i problemi? Le persone contano su di te?
- **Credi di essere una persona creativa?** Pensi in modo creativo? Ti fidi delle tue intuizioni?

PUNTEGGIO GENERALE:

Dispensa 2. Valutazione della creatività e dell'innovazione: l'impresa di pulizie

HANDOUT 2: CLEANING BUSINESS





Strumento 37. Quando le idee diventano impresa?

OBIETTIVI

- ✓ Aiutare le partecipanti a strutturare e sviluppare la loro idea imprenditoriale.

IMPLEMENTAZIONE PASSO DOPO PASSO

La facilitatrice spiega alle partecipanti che è essenziale saper gestire le proprie idee in modo da non perdere tempo a sviluppare quelle non realizzabili. Suggerisce di porsi le seguenti tre domande:

1. C'è una chiara necessità della mia idea sul mercato?
2. Posso fornire ciò che il mercato / le persone richiedono?
3. Posso fornire il mio prodotto / servizio nella forma, nel luogo, nel tempo necessari e a un prezzo adeguato?

Le 3 seguenti attività sono utili a rispondere a queste domande.

2. Il mercato è appropriato per la mia idea?

La facilitatrice distribuisce la dispensa 1 e chiede alle partecipanti di rispondere a ciascuna domanda segnando nella casella corrispondente: **V** quando la risposta è SI; **X** quando è NO; **?** quando NON LO SANNO.

La facilitatrice spiega che per le risposte con segno "?", è necessario che facciano ulteriori ricerche prima di continuare a sviluppare la loro idea. Dove ci sono delle "X", è necessario ripensare alla loro idea iniziale e trovare delle alternative.

3. Posso fornire quello che le persone vogliono?

La facilitatrice distribuisce la dispensa 2 e chiede alle partecipanti di rispondere a ciascuna domanda segnando nella casella corrispondente: **V** quando la risposta è SI; **X** quando è NO; **?** quando NON LO SANNO.

Se ci sono delle risposte con segno "X", la facilitatrice chiede alle partecipanti se vale la pena andare avanti. Se rispondono a una domanda con un "?", è necessario che si informino maggiormente prima di procedere.

4. Posso raggiungere i miei clienti?

La facilitatrice distribuisce la dispensa 3 e chiede alle partecipanti di rispondere a ciascuna domanda segnando nella casella corrispondente: **V** quando la risposta è SI; **X** quando è NO; **?** quando NON LO SANNO.

Se hanno 5 o più "X" devono chiedersi: "Perché? È solo una questione di ottenere maggiori informazioni o è difficile o persino impossibile arrivarci?". Se quest'ultimo caso è vero, forse non dovrebbero continuare con quest'idea per il momento e ripensare ad altre idee e soluzioni.

TEMPO E RISORSE

TEMPO	4 ore
MATERIALI E RISORSE	Fogli di carta e penne.



Dispensa 1. Quando le idee diventano un'impresa? C'è un mercato per la mia idea?

- CHI sono i miei clienti? Quali sono le loro caratteristiche?
 - Età, sesso, provenienza.....
 - Occupazione
 - Gruppo sociale/ classe
 - Ubicazione/ area
 - Requisiti specifici.....
 - Frequenza degli acquisti.....
 - Altro

- Il mio prodotto / servizio può essere competitivo? Per quali ragioni i clienti sceglieranno il mio prodotto /servizio?

.....

- I miei clienti sono pronti a pagare quale prezzo?

.....

- Qual è la dimensione del mio mercato? Ci sono abbastanza persone che vorrebbero/ comprerebbero il mio prodotto / servizio?

.....

- Avrò più clienti in futuro?
 - Se SI, su che basi
 - Se NO, perchè?

- È possibile che il mio prodotto / servizio sia adattato e venduto in altri mercati? Dove? Quali?

.....



Dispensa 2. Quando le idee diventano impresa? Sono in grado di fornire ciò che le persone desiderano?

- Devo assumere qualcuno per produrre il mio prodotto / servizio? Se Sì, conosco qualcuno che può aiutarmi?
- Quante ore/ giornate alla settimana ho bisogno di questa persona?
- So quale tipo di contratto di lavoro è più appropriato e quali sono gli obblighi legali che impone?
- Quanto mi costerà assumere questa persona?
- Questo costo è coperto dal prezzo del mio prodotto / servizio?
- Conosco i fornitori di cui ho bisogno, dove si trovano, qual è la qualità e il costo dei loro materiali rispetto alla concorrenza?
- Il costo di consegna è compreso nel prezzo del mio prodotto / servizio?
- So di quale attrezzatura ho bisogno, dove posso trovarla e quanto mi costerà?
- Il costo del deprezzamento e della manutenzione dell'attrezzatura sono inclusi nel prezzo del mio prodotto/servizio?
- So di quali spazi ho bisogno e quanto mi costa affittarli?
- Quanto mi costerà registrare l'attività commerciale?
- Quanti soldi ho ora per avviare questa impresa? Ho bisogno di più soldi? Dove li trovo?
- I quanti soldi avrò bisogno per mantenere la mia impresa nel primo anno?
-



Dispensa 3. Quando le idee diventano impresa? Riesco a raggiungere i miei clienti?

- So come e dove i miei clienti acquistano prodotti / servizi simili al mio al momento?
- So se i miei clienti hanno già contattato altri mercati o organizzazioni? DOVE?
- Ho già contattato potenziali clienti che hanno detto che comprerebbero il mio prodotto/servizio da me? Quanti di loro?
- So come raggiungere una gamma più ampia di clienti? IN CHE MODO?
- Posso garantire le consegne con il mio mezzo di trasporto? COME?
- Devo contattare un'azienda esterna? QUALE?
- Posso usare la rete di distribuzione di un'altra azienda? COME?

Strumento 38. Come avviare un'impresa (sociale)

OBIETTIVI

- ✓ Dare alle donne strumenti concreti e semplici per sviluppare un'idea di impresa passo dopo passo.

IMPLEMENTAZIONE PASSO DOPO PASSO

L'esercizio seguente migliora le conoscenze e le abilità sviluppate nei due esercizi precedenti. Si raccomanda di utilizzarlo con donne che hanno già deciso fermamente di diventare imprenditrici.

La facilitatrice distribuisce la dispensa e spiega alle partecipanti le 10 fasi per definire le basi per avviare qualsiasi attività commerciale, compresa un'impresa sociale.

Si tratta di una serie di passi da seguire al fine di evitare di dimenticare elementi importanti che possono mettere a rischio l'intera attività.

TEMPO E RISORSE

TEMPO	1 ora
MATERIALI E RISORSE	Dispensa



Dispensa. Come avviare un'attività o un'impresa sociale: 10 passi fondamentali

Passo 1: Metti alla prova la tua idea imprenditoriale: ho le giuste capacità imprenditoriali? Pensa a chi potrebbe acquistare il tuo prodotto o servizio. Qual è il vantaggio per loro e quanto pagheranno? Se hai in mente un'impresa sociale, pensa a come il tuo prodotto / servizio avrà un impatto positivo per la società e qual è il tuo target. Qual è lo scopo a lungo termine della tua attività?

Passo 2: Identifica il tuo mercato di riferimento e i tuoi clienti. Ti aiuterà anche a identificare i tuoi concorrenti e come competere in modo efficace.

Passo 3: Quali sono i tuoi requisiti aziendali? Hai considerato la migliore ubicazione per la tua impresa? Identifica i requisiti e i costi degli strumenti di cui hai bisogno. Quanto personale dovrai impiegare? La tua idea imprenditoriale può trarre beneficio dalle nuove tecnologie (ad esempio vendendo online)?

Passo 4: Quali sono i tuoi requisiti di investimento? Identifica i modi per finanziare la tua attività. Cerca sostegno finanziario e beneficia di fondi istituzionali. Chiedi consiglio su altre fonti di finanziamento, ad es. banche, cooperative di credito, microfinanza, supporto familiare, altri finanziamenti non bancari.

Passo 5: Qual è la migliore forma legale? Informati sulle leggi rilevanti nel tuo Paese / regione. Quale tipo di azienda ti permetterà di ottenere la migliore qualità di servizi / prodotti?

Passo 6: Sviluppa il tuo piano promozionale. Come promuoverai il tuo prodotto o servizio? Chi e qual è il tuo mercato di riferimento (locale, nazionale, internazionale)? Quali canali di distribuzione saranno utilizzati?

Passo 7: Trova i partner giusti e le persone con cui vuoi lavorare.

Passo 8: Gestione dei rischi. Avviare un'impresa è un passo importante. Per alcune significa rischiare i propri risparmi e un lavoro sicuro. Identifica i rischi che potresti incontrare.

Passo 9: Scrivi il tuo business plan. È fondamentale per il successo. È la chiave per ottenere risultati e fare in modo che le cose accadano. Il business plan può essere utilizzato come strumento operativo che ti aiuterà a gestire l'attività in modo efficace.

Passo 10: Fai crescere e amplia la tua attività.