

LINEE GUIDA PER GIOVANI IMPRENDITORI SOCIALI

MOTIVAZIONE

1

Individua le opportunità identificando i problemi e le loro soluzioni

Un prodotto è inutile se non serve a nessuno, ma è quasi impossibile creare dei bisogni per vendere un prodotto. Per questo devi avvicinarti quanto più possibile al tuo gruppo target e scoprire quali prodotti o servizi servono a queste persone per migliorare la loro vita o risolvere un loro problema.

La **PASSIONE** è un fattore veramente importante per un imprenditore sociale. La passione ti spinge a lavorare anche nei periodi in cui la tua azienda non se la passa bene, e ti rende in grado di rimanere focalizzato e motivato per perseguire i tuoi obiettivi. Essere appassionato garantisce sia dedizione, sia un'enorme spinta personale, che sono le chiavi per il successo.

È per questo che devi assicurarti di cogliere le opportunità del settore di tuo interesse!

Suggerimenti su come intuire le opportunità per un nuovo business sociale:

- **Pensa fuori dagli schemi** – analizza i dati per trovare le opportunità che qualcuno non ha colto
- **Scopri di cosa si tratta** – scopri ogni cosa riguardo al tipo di industria che pensi di sviluppare: passato, presente e scenari futuri. Solo approfondendo ogni aspetto al riguardo, sarai in grado di essere innovativo
- **Acquisisci conoscenze ed esperienza** – parla coi tuoi colleghi e otterrai le giuste intuizioni
- **Sii fiducioso, è normale sbagliare** – Una volta che identifichi un'opportunità, è necessario approfittarne anche se non si è sicuri di avere successo
- **Tieni un diario** – prendi nota di tutte le opportunità e degli incontri che potrebbero esserti utili nel lungo periodo
- **Comprendi i bisogni** – capisci quali sono i bisogni di base e quali soluzioni possono cambiare la vita delle persone
- **Fai quello che gli altri non vogliono** – ci sono alcune attività che possono richiedere molto tempo, altre possono essere noiose o faticose, ma non per questo non possono offrire delle opportunità
- **Chiedi di più di quello che tu pensi possa ottenere** – non spaventarti di puntare in alto, potresti essere sorpreso

Per trovare la tua causa sociale, combina questi bisogni ad attività che fanno bene a tutta la società; le persone sono disponibili a pagare di più se questo permette di far crescere la propria soddisfazione interiore.

Puoi provare a trovare dei gruppi di nicchia e inventare nuovi prodotti o servizi per soddisfare i desideri dei consumatori, però, questo non è l'unico modo per cogliere le nuove opportunità: non devi reinventare la ruota!

Puoi anche migliorare prodotti già esistenti, portandoli ad un livello superiore, aggiungendo nuove funzionalità o rendendoli "sociali".

Tenendo a mente la tua motivazione e passione, dove puoi trovare delle occasioni imprenditoriali? Osserva criticamente sia nei dintorni, sia i trend globali, come ad esempio:

- Cambiamenti demografici (ad esempio, la popolazione mondiale aumenterà di 1 bilione di persone nel 2030)
- Cambiamento climatico
- Scarsità delle risorse
- Invecchiamento della popolazione
- Nuovi modelli di lavoro (esternalizzazione, contratti di lavoro flessibili)

- Globalizzazione dell'industria
- Aumento dell'interesse su cura del corpo e fitness
- Diffusione di computer e Internet (social network, cloud computing)
- Aumento del numero di utilizzatori di cellulari

Vuoi accertarti che la tua nuova idea di business incontri i bisogni dei tuoi clienti?
Guarda come fanno queste persone! ([FABLAB](#))

2 È tutta questione di intuizione!

Mentre sogni la tua impresa sociale, è importante definire quali ideali vuoi abbracciare.

Questi ideali descrivono cosa vuoi ottenere in futuro, e quindi ti aiuteranno a pianificare il tuo percorso. Una delle cose più importanti per fondare un'impresa sociale è avere un'idea (vision) e una dichiarazione d'intenti (mission)

VISION

Una vision descrive quello che un'azienda desidera raggiungere nel lungo periodo, generalmente, in uno spazio temporale dai cinque ai dieci anni, o più. Essa definisce l'idea di come l'impresa sarà in futuro e della direzione per pianificare e implementare i diversi aspetti strategici.

MISSION

La mission è un piccolo riassunto degli intenti, degli obiettivi e degli scopi di un'organizzazione. Solitamente, questo include una breve descrizione di ciò che l'organizzazione fa e degli obiettivi chiave.

Inizia definendo vision e mission della tua impresa sociale decidendo precisamente chi vuoi soddisfare, dove e come. Sii chiaro circa il problema che vuoi affrontare e dei modi in cui intendi farlo attraverso la tua impresa o il tuo prodotto. Chiedi a te stesso semplici domande come "Cosa farò? Come lo farò? Per chi lo sto facendo? Che valore offro?".

Per scrivere una buona vision bisogna definire la raison d' être dell'azienda e mirare a creare benefici e miglioramenti lungimiranti per la tua organizzazione nel futuro; bisogna quindi proiettarsi nel futuro ed essere stimolanti. Infatti, se vuoi che anche altri si uniscano a te per perseguire i tuoi ideali, devi avere una chiara visione della tua azienda e dei suoi obiettivi.

Esempio, IKEA:

Mission: offrire un'ampia gamma di mobili e complementi d'arredo funzionali e di design a prezzi competitivi, al fine di permettere a quante più persone possibili di poterli acquistare.

Vision: migliorare la vita quotidiana di molte persone

3 Aspira all'impossibile

Come imprenditore sociale, devi mirare all'impossibile. Trova il tuo obiettivo e poni l'asticella talmente in alto che raggiungerlo potrebbe sembrare impossibile. In questo modo, darai tutto te stesso per perseguire anche una minima parte del tuo obiettivo, e ti impegnerai per raggiungerlo appieno. Non aprire un'impresa sociale se non sei completamente dedito al suo scopo. Devi rimanere concentrato e convinto, perché è necessario lavorare sodo per raggiungere i tuoi obiettivi e superare le difficoltà che di volta in volta potranno presentarsi durante il percorso.

Devi essere d'ispirazione per gli altri e devi acquisire supporto per la tua causa.

Impegnarsi significa:

- Essere convinto
 - Avere una visione che ti guida
- Essere determinato
 - Guardare alle varie attività come sfide e mirare a crescere grazie ad esse
- Essere motivato

- Cerca di capire cosa ti motiva e cosa no, ed usalo per stare concentrato
- Essere resiliente
 - Vai avanti nonostante avversità e situazioni stressanti
- Non mollare
 - Lavora sodo, continua a vivere il tuo sogno ogni giorno e non dimenticare il perché hai iniziato quest'avventura!

RISORSE






4

Un obiettivo senza un piano rimane solo un desiderio

Per definire i tuoi obiettivi e gestire un'attività è essenziale pianificare. Ti aiuterà a delineare le tue aspirazioni, a chiarire gli scopi che vuoi raggiungere, ad impostare priorità e a rispettare le scadenze.

- Inizia avendo a mente la meta; identifica l'obiettivo ultimo: cosa vuoi raggiungere alla fine di questo viaggio? → Mira all'impossibile
- Suddividi il tuo obiettivo finale in sotto-obiettivi. Gli obiettivi sono più semplici da raggiungere se vengono suddivisi in piccole task consecutive, a seconda dei sotto-obiettivi o degli obiettivi intermedi. Dopo aver stabilito diversi e minori sotto-obiettivi, sarai motivato ad iniziare e finalizzare il successivo.

Usa la metodologia SMART per selezionare e annotare i tuoi obiettivi: è uno strumento efficace per determinare risultati realizzabili.

 S Specifico	 M Misurabile	 A Accessibile	 R Realistico	 T Determinato nel Tempo
<p>Da fare: Stabilisci numeri reali con deadline realistiche.</p> <p>Da non fare: Dire "voglio più presenze"</p>	<p>Da fare: Assicurati che il tuo obiettivo sia tracciabile</p> <p>Da non fare: Nasconderti dietro slogan come "brand management" o "influenza sociale"</p>	<p>Da fare: Lavorare per raggiungere un obiettivo è impegnativo, ma possibile</p> <p>Da non fare: Nasconderti dietro slogan come "brand management" o "influenza sociale"</p>	<p>Da fare: Sii onesto con te stesso: sai di cosa siete capaci tu e il tuo team</p> <p>Da non fare: Dimenticare ogni scoglio che è stato superato</p>	<p>Da fare: Assicurati che il tuo obiettivo sia tracciabile</p> <p>Da non fare: Spingere verso un obiettivo che potresti raggiungere "un giorno"</p>

Uno strumento molto utile per pianificare le tue attività in modo dettagliato è un Gantt Chart (diagramma di Gantt). Questo è un tipo di diagramma a barre che illustra una programmazione scandendo le attività nel tempo, individualmente, ma in modo che emerga la relazione tra esse. Un

Gantt Chart è una schematizzazione grafica delle attività pianificate nel tempo. Puoi trovare un tutorial semplice su come disegnare un Gantt Chart [qui](#).

Per concentrarsi sulla tua idea di impresa sociale devi sviluppare un business plan. Non dovrebbe essere complicato, e sicuramente ti aiuterà a:

- Analizzare gli sviluppi potenziali dell'impresa
- Delineare la direzione dello sviluppo
- Identificare punti di forza e debolezza dell'azienda
- Definire le misure necessarie per lo sviluppo dell'impresa e concentrarti sui bisogni relativi al prodotto/servizio che stai offrendo

Vuoi saperne di più su uno strumento utile per sviluppare il tuo business plan? Guarda questo [FabLab](#) sul Business Model Canvas e crea il tuo piano d'impresa! Puoi scaricare un modello vuoto [qui](#).

5 Finanzia la tua impresa

Una volta definita la tua idea di impresa sociale, ti serve una fondazione che costruisca il tuo nuovo business. In un modo o nell'altro, un certo investimento (ammontare di denaro) (piccolo o grande) è fondamentale per mettere a punto la tua idea e acquistare il necessario per lanciare la tua azienda. Quindi, serve del denaro. Per prima cosa, definisci quanti soldi ti servono. Dopo averlo quantificato è tempo di analizzare le tue opzioni di investimento.

Quando si inizia per la prima volta, molti imprenditori usano l'opzione del "bootstrapping", che vuol dire finanziare un'impresa raccogliendo ogni fondo personale a disposizione. Ciò include tipicamente il tuo conto di risparmio, la carta di credito e ogni altra linea di capitale che potresti possedere.

In molti casi, usare i tuoi soldi invece di prenderli in prestito o raccogliere fondi è un ottimo approccio – infatti, alcuni imprenditori continuano ad usare il bootstrapping finché la propria impresa non diventa redditizia. Ciò può essere vantaggioso perché significa che non avrai prestiti notevoli e pagamenti mensili ad appesantirti, specialmente se ti imbattevi in intoppi lungo la strada.

Però, se miri a far crescere subito il tuo business o il capitale per aprire l'azienda è troppo alto per essere auto-finanziato, può essere vantaggioso coinvolgere risorse di finanziamento esterno.

Prestiti alle piccole imprese

Alcune banche offrono specificatamente prestiti alle piccole imprese, ma le banche sono storicamente molto attente a prestare denaro. Potrebbe essere difficile qualificarsi per un prestito. Ci sono società di credito alternative, però, che potrebbero essere meglio preparate ad aiutarti a far nascere la tua azienda.

Sovvenzioni (dal governo, dal comune, etc.)

Sono le risorse finanziarie che le istituzioni pubbliche offrono come garanzia per i prestiti a piccole e medie imprese, start-up e individui per supportare e facilitare il loro processo di prendere in prestito del denaro, e stimolare gli imprenditori sociali ad iniziare ad inseguire i propri sogni.

Prestiti da famiglia e amici

I tuoi amici e la tua famiglia hanno un legittimo interesse a vederti avere successo. Questo potrebbe renderli propensi ad investire nel tuo progetto, specialmente all'inizio. Però, prendere in prestito soldi da amici e familiari può essere insidioso, e tutti i pro e i contro della situazione devono essere ben analizzati prima di decidere il modo di generare fondi.

Crowdfunding

Il crowdfunding è una forma di investimento per cui le diverse persone investono del denaro (anche quantità esigue) tramite una piattaforma online per finanziare progetti imprenditoriali. Questo tipo di investimento può essere sia sottoforma di prestito, sia di semplice quota. Kickstarter è una delle piattaforme più conosciute, ma Indiegogo sta raggiungendo un'altrettanta popolarità, così come RocketHub, Fundable e Fundly.

Guarda come si fa! ([FabLab](#))

Investimenti informali (Angel investment)

Gli investitori informali si differenziano da altri tipi di opzioni di finanziamento perché sono sempre alla ricerca del prossimo business su cui investire. Molte delle più grandi compagnie IT oggi sono finanziate da investitori angeli (include Google e Yahoo).

L'accordo di base è che quando un investitore informale investe nella tua azienda, tu devi assicurargli delle quote di partecipazione. Gli investitori informali e ogni transazione ad essi collegata devono essere registrati presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB), in Italia.

Micro-prestiti

Largamente dedicati alle organizzazioni no-profit, i micro-prestiti sono garantiti da istituzioni ad individui che solitamente non riuscirebbero a qualificarsi per accedere ad alcuna linea di prestito nelle banche tradizionali. Aniché fare una donazione ad un'organizzazione no profit, le organizzazioni di micro-credito permettono agli individui di investire in opportunità economiche.

Buttati nelle competizioni (ricevi il capitale partecipando ad un contest per start-up)

Puoi guadagnare un po' di denaro partecipando a dei contest per le start-up. I parametri di ammissibilità, la quota di iscrizione e i criteri di giudizio variano ampiamente. Ma se ti senti all'altezza, questo potrebbe essere un modo per ottenere del denaro.

Incubatori di imprese

Gli incubatori di imprese sono delle organizzazioni che forniscono servizi di assistenza alle start-up, concedendo risorse gratuite o perfino investendo nella tua start-up. Inoltre, gli incubatori di imprese hanno un ampio network dove puoi trovare la persona o l'organizzazione che crede nella tua idea di business e vuole investirci.

Le imprese sociali includono sia aziende for-, sia aziende non-profit, e i loro proventi uniscono i benefici sociali ad entrate finanziarie. Ci sono diversi tipi di imprese sociali, ma tutte affrontano la stessa fondamentale domanda: riusciranno a generare un numero sufficiente di ricavi e attrarre abbastanza investimenti per coprire i propri costi, facendo crescere l'azienda?

Alla fine, un business sociale di successo deve essere in grado di diventare autosufficiente e poter guadagnare abbastanza profitti da rendere l'azienda indipendente da investitori esterni.

6 Sii il cambiamento che vuoi vedere nel mondo

Come imprenditore sociale, dal momento che miri a risolvere dei problemi mentre crei valore sociale e fai qualcosa di buono per il mondo. tu vuoi cambiare lo status quo. Ispirati ai grandi esempi e comunica i tuoi ideali alla tua famiglia, ai tuoi amici e a chi ti è caro. Coinvolgi e ispira te stesso gli altri a credere nei tuoi sogni, cosicché diventeranno dei Brand Ambassador altamente motivati, da portare la tua azienda sociale ad un livello superiore.

Ispirando e motivando le parti interessate, il tuo personale e i tuoi potenziali consumatori, otterrai...

- Un team unito
- Dei partners
- Il coinvolgimento dei consumatori finali e di altri portatori di interesse
- Supporto finanziario
- Idee
- Una rete sociale
- Resilienza
- Impegno
- Entusiasmo

Ma come si rendono i propri partner entusiasti?

Svolgi una ricerca sulle persone che sono coinvolte nella tua azienda, parla con loro e ascolta. Ci sono persone dalle ampie vedute attorno a te? Chi ha già provato a risolvere il problema? Puoi convincere queste persone a collaborare con te? Ti servono volontari? Comunità locali? Negozi locali? Il comune può aiutarti?

Contatta il giornale locale e manda un articolo già pronto con delle foto. Rilascia una dichiarazione comunicando quanto terresti a coinvolgere la popolazione locale a risolvere il problema insieme, e a spronarla a prendere iniziativa.

Descrivi le grandi opportunità che costruirete insieme, e rendi loro consapevoli dell'importanza del tuo nuovo prodotto/servizio, e come esso risolverà un problema. Solitamente, le persone hanno piacere a contribuire a fare qualcosa di buono, poiché ciò comporta un aumento della loro soddisfazione interiore.

- Usa lo storytelling: le persone amano le storie, incoraggiale a vivere la tua impresa
- Crea fiducia; dimostra che sei preparato e che il lavoro può essere portato a termine con uno sforzo di collaborazione reciproca
- Comunica cosa stai facendo, usando i media più appropriati
- Usa coscientemente i social media
- Crea un modo per cui le persone possano condividere e mostrare il loro supporto (come, ad esempio, una pagina di donazioni, se ti serve del denaro; un modulo da compilare da chi vorrebbe fare volontariato)

IMPACT

7 Usa la tua passione per lasciare il segno

Quando si tratta di iniziative con un impatto sociale, ci sono certe cose che sappiamo essere vere. Per esempio, oggi, un numero sempre più consistente di consumatori cerca prodotti che hanno, in qualche misura, un impatto positivo sul mondo. Ma cosa significa impatto?

È difficile dare una definizione di quello che l'impatto comprende. L'impatto sociale consiste nel creare un cambiamento positivo nel modo, e contribuire ad aumentare il bene comune. Inoltre, quest'impatto deve essere sostenibile. Non si tratta di risolvere problemi immediati, ma lo scopo è, piuttosto, sviluppare strategie che abbiano un impatto positivo di lungo termine, trovando il modo di rendere il mondo un posto migliore per tutti.

Scopri di più su diverse imprese sociali guardando questi tour virtuali → Ecco come avviare un'impresa sociale creando valore ed impatto sociale (impara la differenza tra i due [qui](#)).

1. Definire gli obiettivi sociali ed ambientali della tua azienda
2. Definire i Principali Indicatori di Performance. Una stima approssimativa (specifica qualità dei numeri quantitativi) per comprendere se gli obiettivi pianificati sono stati raggiunti e fino a che punto sono stati generati effetti positivi a lungo termine.

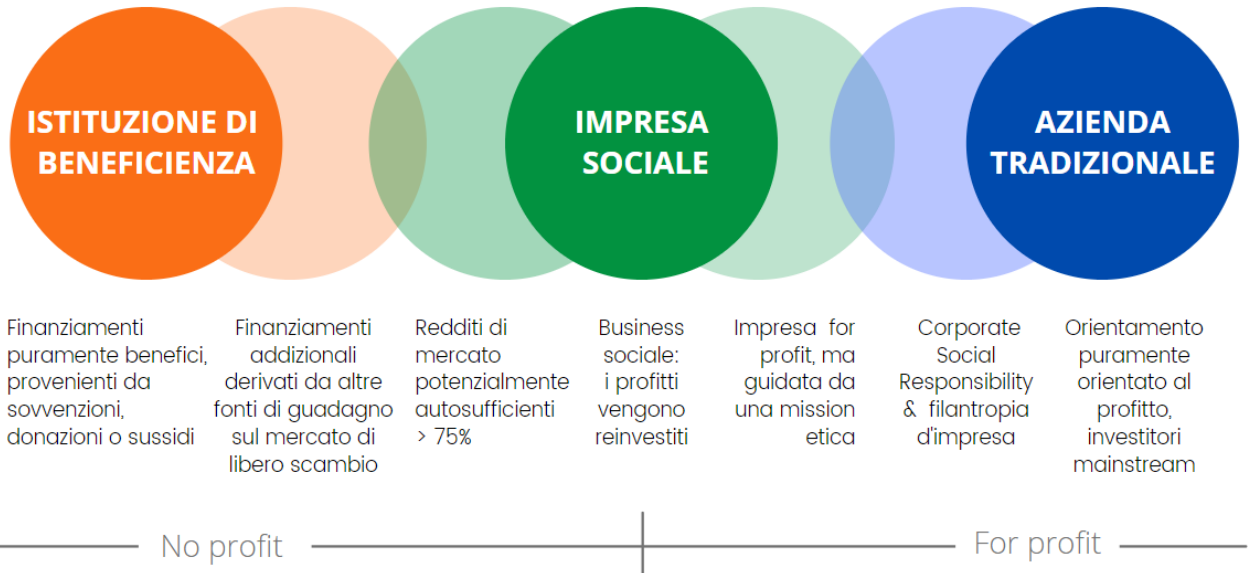
Come impresa sociale, ti chiederanno molto spesso della tua *mission*. I tuoi finanziatori vorranno assicurarsi che il cambiamento sociale in cui stanno investendo si concretizzerà e controlleranno se la tua azienda è diversa da altre alternative meno etiche. Preparati un breve, ma eccellente discorso per convincere le persone interessate e i curiosi, e spiana il terreno affinché l'impatto sociale che vuoi ottenere risulti visibile in ogni luogo e tempo.

La definizione di un'impresa sociale è una via di mezzo tra dirigere un'azienda tradizionale e gestire un'istituzione di beneficenza.

INVESTIMENTO A IMPATTO SOCIALE
Raggiungere un impatto sociale
misurabile, insieme a guadagni finanziari

Principali promotori per
generare VALORE SOCIALE

Principali promotori per
generare VALORE ECONOMICO



8 Riconosci i rischi

Avere a che fare con equivoci e rischi sul posto di lavoro e con l'incertezza che ciò comporta è una sfida significativa per i leader e i manager di oggi, perciò dovrebbe essere una priorità assoluta. In veste di imprenditore, ogni giorno comporta qualcosa di nuovo, quindi una mente imprenditoriale sarà versatile e flessibile;

- Prendere delle decisioni quando l'informazione che si ha è parziale o ambigua, o quando c'è il rischio di ottenere risultati indesiderati
- Usare modi efficaci per testare idee per diminuire il rischio di fallire
- Affrontare prontamente e in modo flessibile situazioni dinamiche, adattandosi al cambiamento, modificando strategie, se necessario

Anche le persone di successo non hanno avuto garanzie sicure o la strada spianata. Avvenimenti inaspettati nei progetti e negli affari si distinguono per incertezza ed equivoci.

Sbagliare nel trovare gli equivoci fa sì che questi ultimi si trasformino in rischio e incertezza. L'ambiguità non viene mai completamente eliminata, ma si può provare a ridurla identificandola ed esaminandola; in questo modo, si riesce a comprendere come affrontarla e come trovare nuove strategie.

Puoi sviluppare le tue capacità di problem-solving, usando diversi metodi, come il [metodo IDEAL](#).

1. **Identify** – identifica il problema
2. **Define** – definisci i tuoi obiettivi
3. **Explore** – esplora le possibili soluzioni
4. **Action** – agisci: scegli e usa una soluzione
5. **Learn** – impara dalle tue azioni

Adattati a cambiare e ad esporti a nuove situazioni costantemente. Questo ti renderà più pronto ad affrontare rischi, equivoci e incertezza.

Per trattare e anticipare ogni tipo di rischio, devi saper prevedere la probabilità che un rischio avvenga, e conoscere per quanto possibile l'entità del suo impatto. Inoltre, prova a prevedere le conseguenze di questi rischi e a sviluppare un piano per gestirli. Puoi reagire ai rischi in 4 modi diversi:

- **Evitarli** – eliminare la causa di quel rischio (es.: portare l'tuo incasso giornaliero in banca per prevenire il rischio di furto)
- **Mitigarli** – riduci la probabilità che degli eventi rischiosi si verifichino (es.: informare i tuoi dipendenti sulle misure di sicurezza)
- **Trasferirli** – passa la gestione dei rischi ad un'altra persona o associazione (es.: sottoscrivere un'assicurazione)
- **Accettarli** – accetta i rischi e comunicali ai portatori di interesse (es.: non assicurare vecchi mezzi di trasporto, poiché accetteresti la loro perdita in caso di incidente stradale)

9 Costruisci il tuo network e collabora

La cooperazione può portare nuovi spunti, sinergia, ed è un messaggio importante da diffondere nel mondo. Perciò la cooperazione è un magnifico strumento per rendere la tua impresa sociale un vero successo. Un ulteriore beneficio? Attraverso la cooperazione e la condivisione della tua vision, incontrerai nuove persone che potrebbero portare valore aggiunto alla tua azienda! Espandi il tuo network e sii pronto ad abbracciare idee nuove e stimolanti.

Quindi...che competenze ti servono per gestire in modo efficace la cooperazione?

- La capacità di ascoltare, parlare, ed osservare...
Sii un ascoltatore attento ed empatico. Usa anche la comunicazione non verbale per mostrare il tuo interesse. Metti da parte ogni giudizio, e fai domande.
- Affronta i conflitti
Sii di ampie vedute e lascia che ognuno prenda la parola, ma sii cosciente dei segni di conflitto. Poni delle regole di base, quando sai già che le persone coinvolte potrebbero essere in disaccordo; affronta subito il problema alla radice per evitare che si amplifichi, e ascolta entrambe le parti; cerca di trovare un compromesso che metta d'accordo tutti.
- Abbraccia il lavoro di gruppo e valorizza la diversità
Costruisci un team forte e riconosci le capacità di ogni membro. Valorizza la diversità perché ogni persona ha proprie competenze e talenti. La diversità porta ad avere intuizioni ed abilità diverse: sfruttala!
- Usa la tecnologia per accrescere il tuo network (*networking*)
Stabilisci una forte presenza sui social media. Guarda come si fa! ([FABLAB](#))

Fare networking comporta nuove relazioni, nuove opportunità di collaborazione, nuove avventure o aree di espansione per la tua impresa. Inoltre, ti tiene al passo con gli ultimi trend e sviluppi tecnologici nel tuo settore. È senz'altro dispendioso in termini di tempo ed energie, ma quando il networking è fatto nel modo giusto, ricevi moltissimo in cambio!

- Vai agli eventi di networking o a pranzi di lavoro locali
- Ascolta, parla e osserva
- Sii pronto a fare un breve discorso per presentare a nuove persone la tua idea di business
- Scambia biglietti a visita e mettiti in contatto subito dopo
- Crea un indirizzo email aziendale ed assicurati che la tua presenza sui social media sia aggiornata
- Abbi il giusto atteggiamento: sii aperto di mente. Partecipa a questi eventi non solo perché ti serve aiuto, ma prova anche a sfruttarli come opportunità per cercare l'aiuto specifico che a te serve.