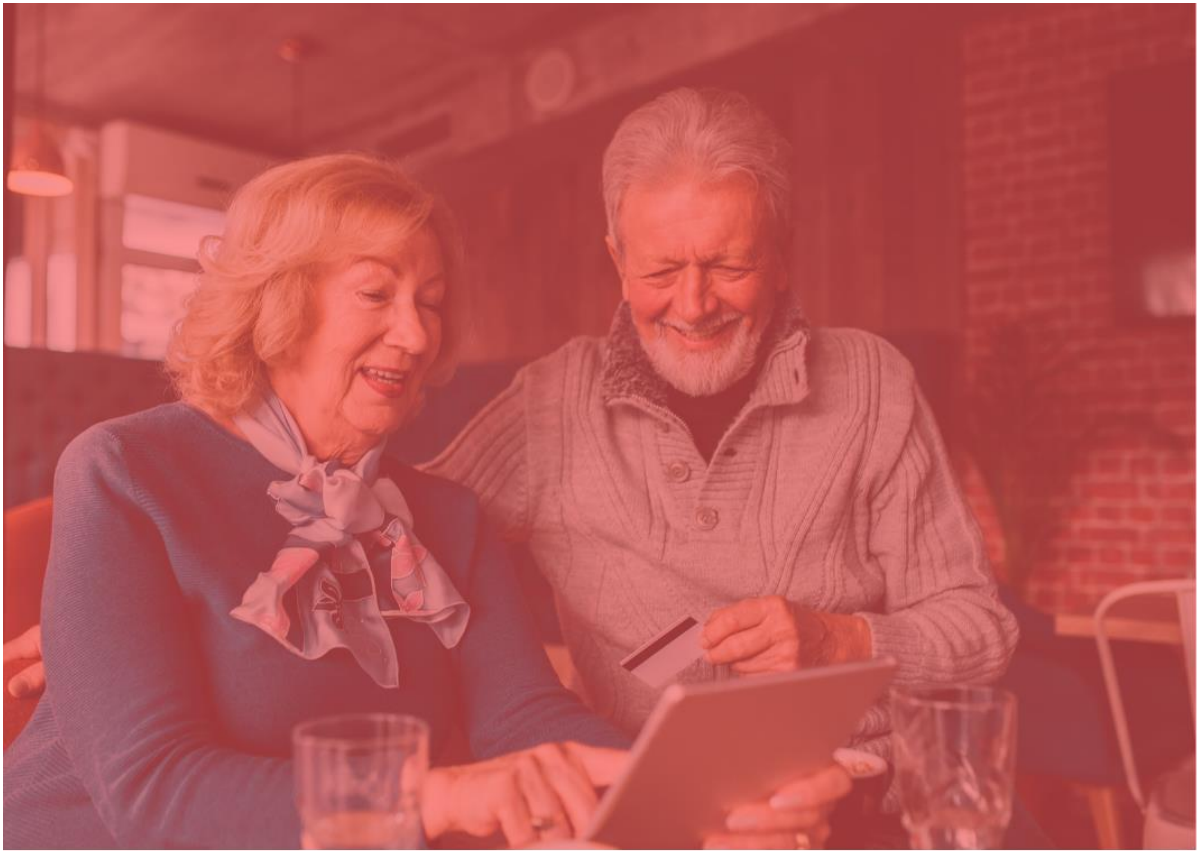
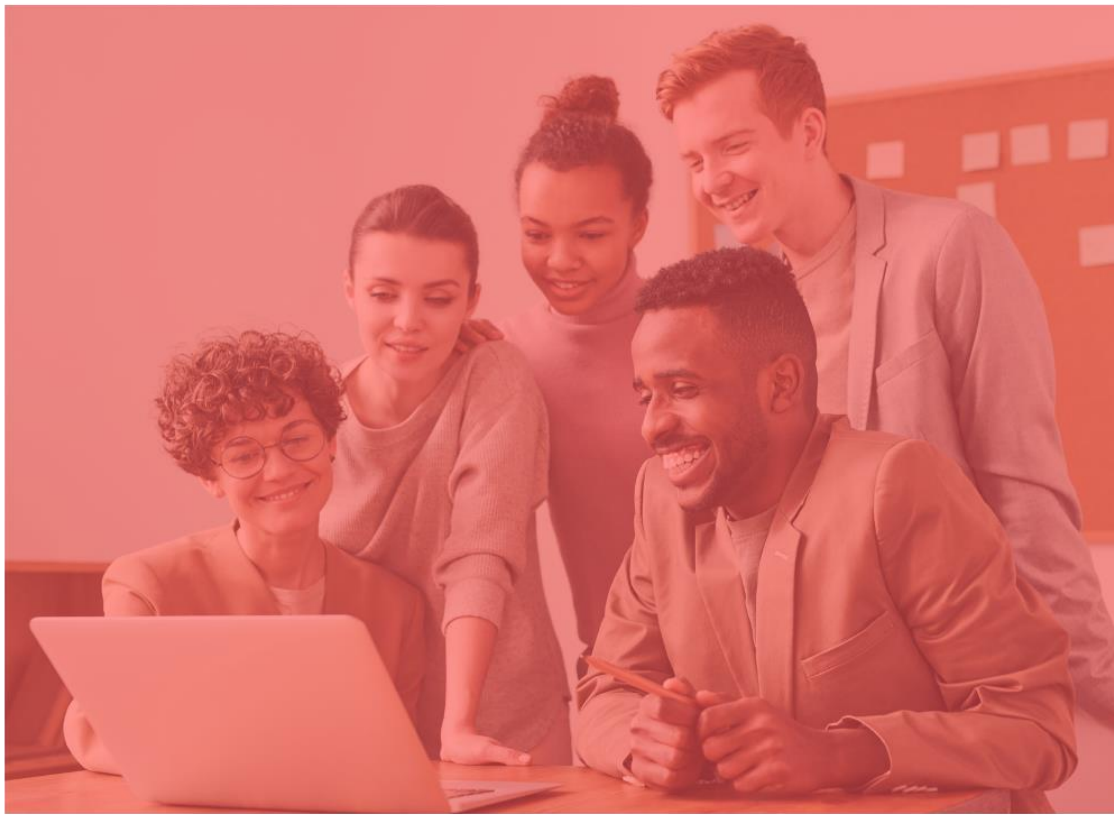
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/ or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Introduzione

Cos'è l'imprenditoria digitale?

Il fenomeno di imprenditoria digitale descrive come le start up o le aziende esistenti sviluppano un modello di business digitale o sviluppano, testano e, infine, lanciano dei prodotti o servizi digitali sul mercato. Tramite l'uso delle tecnologie, si creano nuovi valori e nuove esperienze con cui un'azienda ottiene un vantaggio competitivo sui concorrenti. Ciò principalmente coinvolge quei settori di creazione di valore che possono essere realizzati senza risorse fisiche, come sviluppare nuovi metodi digitali per acquisire clienti, sviluppare prodotti e servizi, ridurre i costi, cooperare con i partner, usare le piattaforme, e così via.

È ancora difficile definire l'imprenditoria digitale. In parte perché la tecnologia digitale e, di conseguenza, eventuali obiettivi e contenuti dell'imprenditoria digitale sono in continua evoluzione. Tuttavia, è già chiaro che stiamo vivendo in un'era di trasformazione digitale e che vi è un reale bisogno di preparare al meglio (eventuali) imprenditori per il mondo digitale e di avviare un nuovo percorso verso l'imprenditoria a più persone.

Un vantaggio di avviare un'attività digitale è che avrà meno ostacoli da affrontare rispetto alle classiche start up, oltre a essere meno costosa e rischiosa. L'imprenditoria digitale offre opportunità quasi a chiunque voglia diventare un imprenditore. Coloro con delle competenze imprenditoriali digitali base sono avvantaggiati. Tali competenze base comprendono la ricerca di nuovi clienti online, la prototipazione di nuove idee imprenditoriali e il miglioramento di tali idee basate sui dati.

Usare tali competenze è a sua volta agevolato da una vasta gamma di tool digitali, molti dei quali gratuiti, tramite open source, ma comunque quasi tutti sono disponibili a basso costo.

Tale piattaforma digitale fornisce una panoramica sui tool digitali per gli imprenditori digitali. Mostra come tali tool possono aiutare a costruire o a espandere un business, a trasformarlo in digitale, aiutando l'utente a conoscere meglio i tool e a testarli di persona.

Le opportunità formative sono strutturate secondo quelle che sono considerate le funzioni principali o le zone operative dei business digitali. Queste zone sono state raggruppate nella piattaforma nei cosiddetti percorsi formativi.

Panoramica dei percorsi formativi

“Ideazione”

L’Ideazione è la generazione, lo sviluppo e la comunicazione creativi di nuove idee per le innovazioni o gli aggiornamenti di prodotti o servizi, che possono essere visivi, concreti o astratti. Pertanto, è una parte essenziale del processo di progettazione ed è considerata la terza parte del processo di Design Thinking (immedesimarsi, definire, ideare, prototipazione, testare). L’ideazione è un processo tipicamente interattivo e collaborativo in cui più partecipanti affrontano insieme dei problemi a mente aperta in un ambiente facilitato senza pregiudizi usando metodi come brainstorming, brainwriting, Worst Possible Idea, il disegno o la prototipazione.
All’interno del percorso dell’Ideazione conoscerai alcuni tool digitali che ti aiuteranno a sviluppare le tue idee, a lavorare sulle stesse e a prototiparle usando rappresentazioni grafiche, individualmente o in collaborazione con un team.

Clicca qui per andare alla sezione “Ideazione” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Ideation

“Minimum Viable Product – MVP (Prodotto Minimo Funzionante)”

Il Minimum Viable Product (MVP) è la versione di un prodotto con caratteristiche essenziali e sufficienti per essere usato e convalidato dai primi clienti. Ti consente di comprendere le esigenze dei tuoi clienti prima di procedere con lo sviluppo del prodotto finale. Il percorso formativo dell’MVP ti guiderà attraverso tool e risorse digitali che ottimizzeranno il percorso della tua start up o del tuo business digitale: otterrai una panoramica relativa ai tool disponibili per fare una bozza delle tue idee, dei tuoi siti web e delle tue app e per presentarli alle tue parti interessate e ai tuoi clienti. Inoltre scoprirai alcuni tool digitali che ti consentiranno di raccogliere e analizzare il feedback direttamente dal cliente finale.

Clicca qui per andare alla sezione “Minimum Viable Product” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/MVP .

“Lancio”

Questo percorso formativo riguarda il lancio, l’introduzione o la messa in funzione di un nuovo prodotto o servizio. Conoscerai alcuni tool che ti aiuteranno a pianificare e a effettuare un lancio notevole e tempestivo che sensibilizzerà i tuoi potenziali clienti sul tuo prodotto o servizio.

Clicca qui per andare alla sezione “Lancio” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Product%20Launch

“Modelli di e-Commerce e di business digitali”

L’implementazione di un sistema di e-commerce, principalmente riferito alle vendite online, può migliorare la competitività di un’azienda facilitando e accelerando i processi vendita, fornendo ulteriori opportunità di marketing e offrendo flessibilità e convenienza ai clienti a costi relativamente bassi.
In questo percorso formativo scoprirai alcuni dei più famosi marketplace online e le più famose piattaforme di servizi al dettaglio con rispettive funzionalità e vantaggi e svantaggi per i venditori.

Clicca qui per andare alla sezione “Modelli di e-Commerce e di business digitali” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/E-Commerce

“Business Plan e Analisi”

Business Plan e Analisi è un settore relativo a competenze come il business networking e l’analisi dei dati ed è molto utile per tenere gli scopi e gli obiettivi sotto controllo. Una parte importante di business plan e analisi riguarda un’attenta analisi della direzione verso cui la tua azienda è orientata e la valutazione del suo potenziale per raggiungere gli obiettivi aziendali.

Questo percorso formativo ti coinvolgerà nell’uso di diversi tool che miglioreranno il tuo business e il tuo lato imprenditoriale, aiutandoti a organizzare te stesso e la tua attività, a ridurre i costi, a creare un profilo professionale, a stabilire degli obiettivi e a raggiungere i tuoi scopi. È la guida perfetta per farti iniziare a pianificare e analizzare il tuo business!

Clicca qui per andare alla sezione “Business Plan e Analisi” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Business%20Plan%20%26%20Analytics

“Project Management”

Il Project management è il processo che guida il lavoro di un team per raggiungere gli obiettivi del progetto entro dei parametri specifici. Può essere considerato anche come il quadro di riferimento che conduce il tuo team verso il successo ed è molto importante per fornire motivazione e leadership e per rimuovere gli ostacoli che impediscono ai team di aumentare le entrate e di raggiungere gli obiettivi aziendali.

In questo percorso formativo, attraverso tutti i tool digitali forniti, scoprirai come definire gli obiettivi, stabilire strategie, elaborare un piano, delineare le azioni, per poi renderle prioritarie e tracciarle fino al completamento.

Clicca qui per andare alla sezione “Project Management” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Project%20Management

“Fatturazione, Contabilità e Payroll”

Anche se “Fatturazione, Contabilità e Payroll” sono tre termini diversi, possono essere trattati come uno solo. Sono molto importanti per i piccoli imprenditori e scegliere il giusto software di contabilità vuol dire essere già a metà strada verso il successo.

Questo percorso formativo ti fornirà una guida utile per la scelta del migliore software di contabilità, per monitorare le tue spese e i tuoi prodotti e per insegnarti a facilmente inviare fatture e ricevere pagamenti. Il tutto, tramite diversi tool digitali relativi al settore.

Clicca qui per andare alla sezione “Fatturazione, Contabilità e Payroll” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Invoicing%2C%20accounting%20%26%20payroll

“Branding”

Il Branding è la tecnica di marketing usata dalle aziende per creare l’immagine desiderata di un prodotto nella mente del consumatore.
Un brand è l’immagine percepita del prodotto venduto, e il branding è la strategia che usi per creare questa immagine.

Un brand è la più importante risorsa che il tuo prodotto o servizio possa avere, permettendoti di avvicinarti al tuo mercato obiettivo. Questo percorso formativo ti guiderà alla scoperta di tool utili per creare la componente visiva e scritta del brand e di tool che ti aiuteranno con il brainstorming insieme al tuo team.

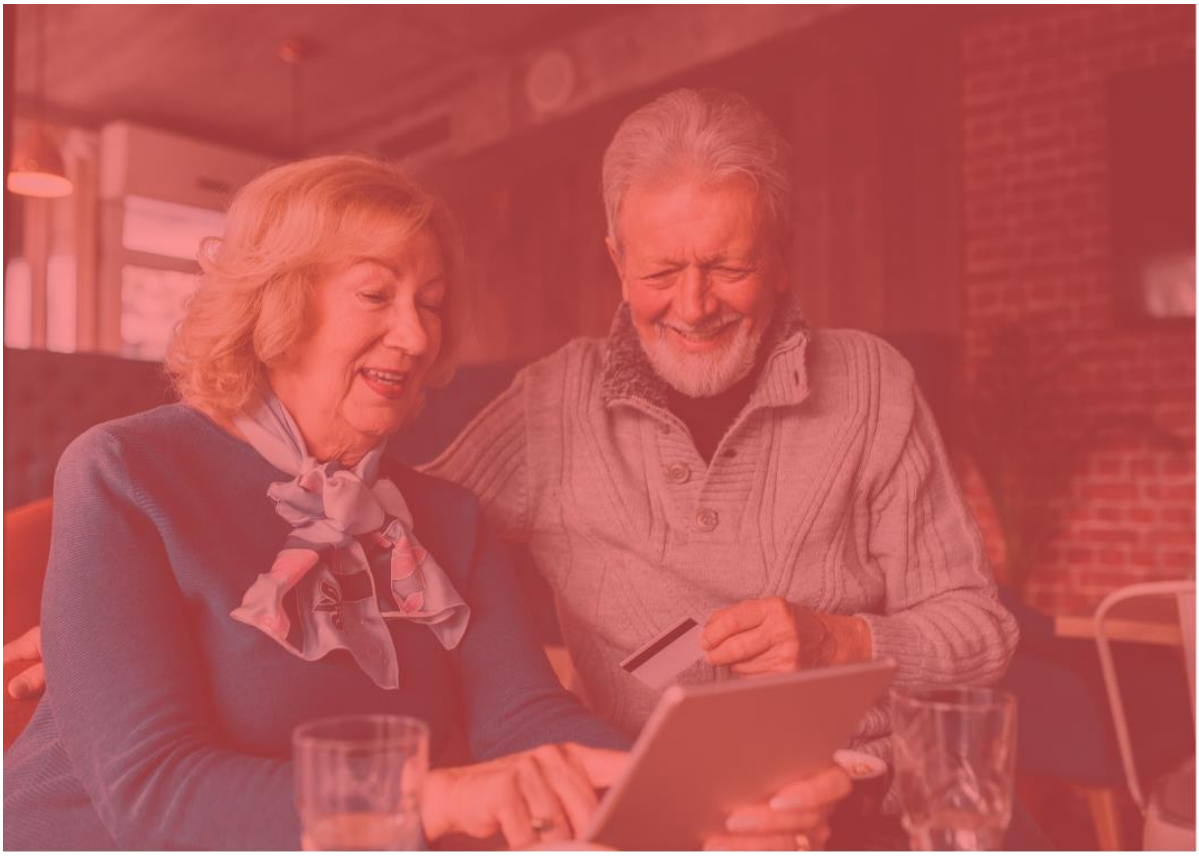
Clicca qui per andare alla sezione “Branding” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Branding

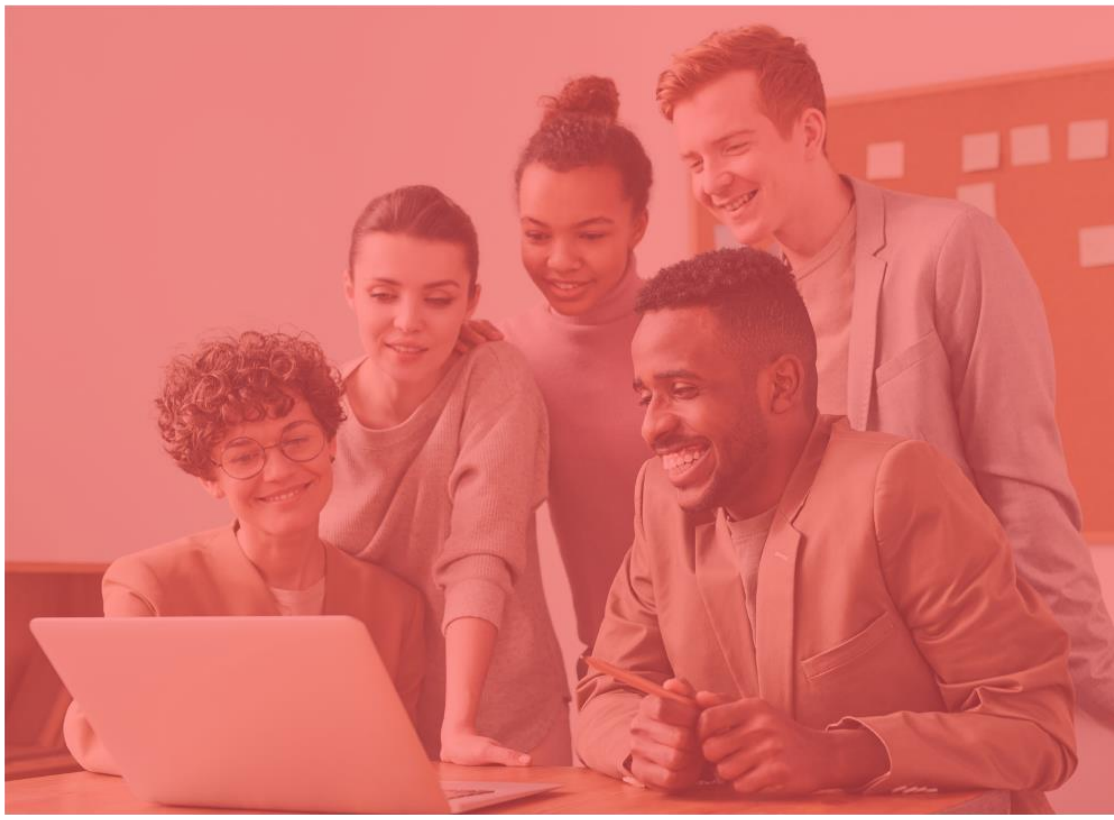
“Comunicazione / Marketing”

Marketing e comunicazione sono due discipline che si completano a vicenda e sono necessarie per far crescere la tua attività.
Il marketing è una strategia globale di comunicazione che, se usata nel modo giusto, può avere un grande impatto sul successo della tua attività. Posiziona la tua attività nel mercato, ti differenzia dagli altri concorrenti e ti aiuta a trovare clienti.
È quindi essenziale perché in realtà restringe il campo di potenziali clienti interessati a te e ai tuoi prodotti.
In questo programma dedicato sarai capace di navigare tra le risorse formative e i tool digitali che ti possano aiutare a veicolare la tua strategia di marketing nei canali di comunicazione, sviluppando e pianificando azioni di comunicazione, e ad analizzare e raggiungere i risultati, nonché le tendenze più comuni sul mercato.

Clicca qui per andare alla sezione “Comunicazione / Marketing ” :
https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Communication%20%26%20Marketing

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 1: Ideazione

Cos'è l'ideazione?

L'ideazione è la generazione, lo sviluppo e la comunicazione creativi di nuove idee per le innovazioni o gli aggiornamenti di prodotti o servizi, che possono essere visivi, concreti o astratti. Pertanto, è una parte essenziale del processo di progettazione ed è considerata la terza parte del processo di Design Thinking (immedesimarsi, definire, ideare, prototipazione, testare). L'ideazione è un processo tipicamente interattivo e collaborativo in cui più partecipanti affrontano insieme dei problemi a mente aperta in un ambiente facilitato senza pregiudizi usando metodi come brainstorming, brainwriting, Worst Possible Idea, il disegno o la prototipazione.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

L'ideazione supporta imprenditori e aziende nello sviluppo di idee per prodotti e servizi, nonché di modelli di business, che dovranno poi essere messi alla prova in una fase successive (vedi anche il Modulo 2: Minimum Viable Product). L'ideazione è quindi importante per le start up per i loro sviluppi iniziali e per gli imprenditori che vogliono espandere la loro attività.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sull'ideazione. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso/della fonte	Obiettivo	Autore	Link
DesignIT, gioco educativo basato su un'app per la promozione del pensiero progettuale	Potenziare la formazione all'imprenditorialità nell'istruzione superiore attraverso una formazione creativa interdisciplinare basata sul progetto con approcci gamificati del pensiero progettuale.	Erasmus+ project "DesignIT"	https://projectdesignit.eu/
CreatINNES Corso gratuito "Creative Thinking for innovation" (disponibile in EN, DE, FR e in altre lingue)	Sostenere le startup CCI e i freelance unendo creatività e conoscenze aziendali	Erasmus+ project "CreatINNES"	https://moodle.creatinnes.eu/
Toolkit "Design Thinking for developing your business ideas"	Facilitare lo sviluppo del pensiero e delle competenze tra i giovani. È un toolkit da usare in qualsiasi momento e per provare e testare rapidamente le idee senza ulteriori investimenti di tempo e risorse.	Erasmus+ project "Youth BIZ Skillset"	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/fcfc45c8-a87b-43da-87da-1efbdd09943a/toolkit_eng.pdf

Come possono i tool digitali aiutarti nell'ideazione?

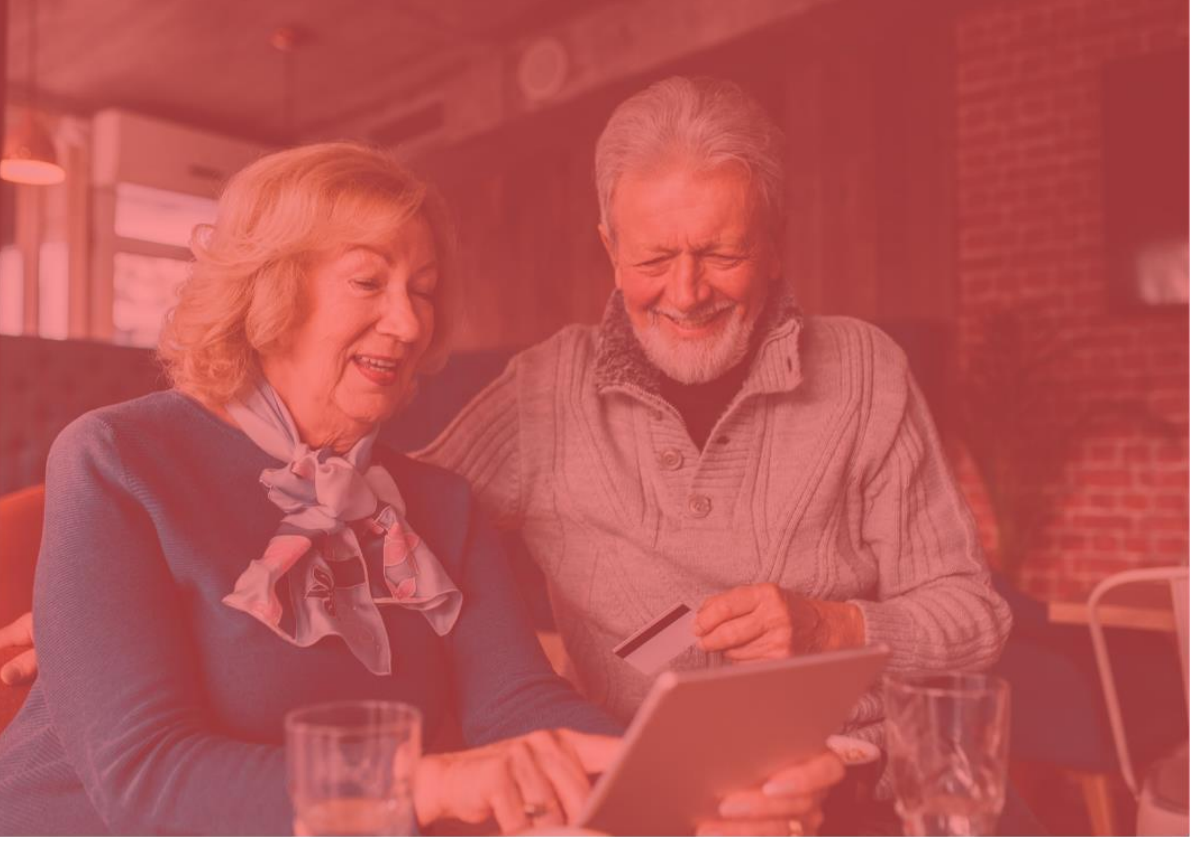
Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire l'ideazione. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

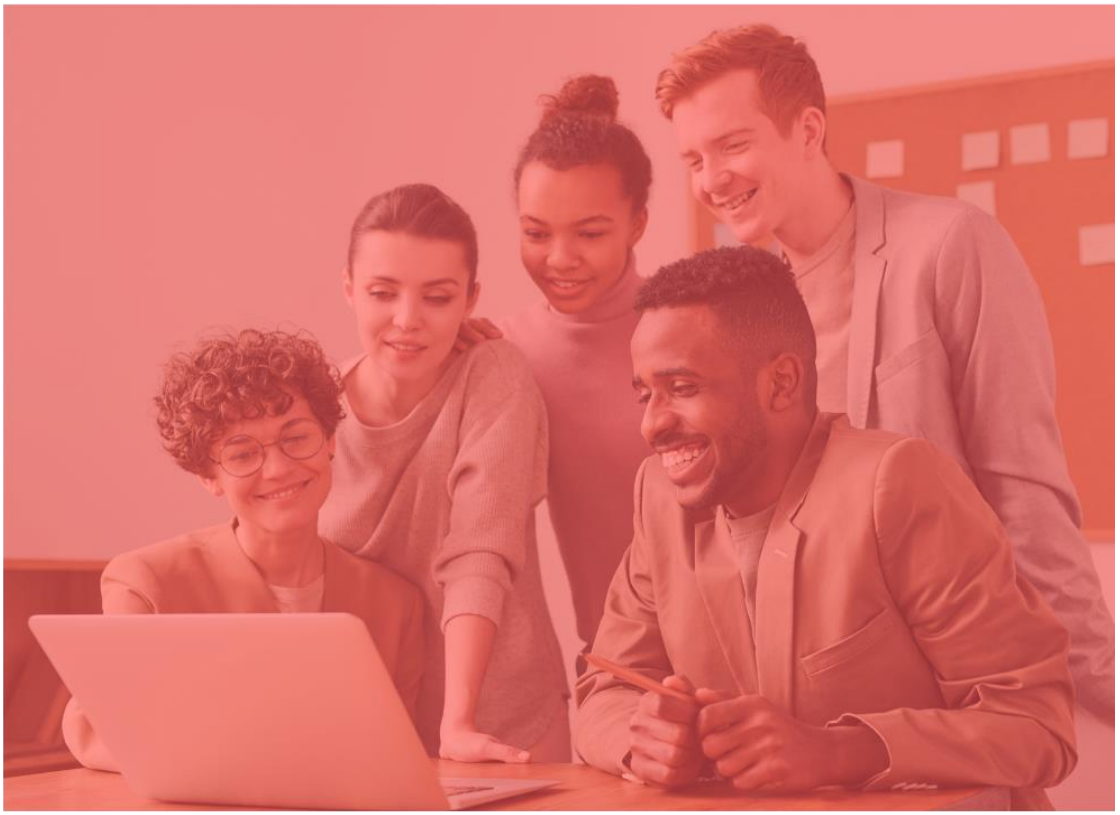
- Adobe Fresco
- Idealflip
- Mindmeister
- Miro
- Padlet
- Popplet

Training badge

I tool più importanti del settore sono:
- Popplet
- Padlet
- Idealflip

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 2: Minimum Viable Product

Cos'è il Minimum Viable Product?

Il Minimum Viable Product (MVP) è la versione di un prodotto con caratteristiche essenziali e sufficienti per essere usato e convalidato dai primi clienti. Ti consente di comprendere le esigenze dei tuoi clienti prima di procedere con lo sviluppo del prodotto finale. Il termine MVP è stato coniato nel 2001 da Frank Robinson, co-fondatore di SyncDev, per indicare il prodotto con il più alto ROI (Return on investment o ritorno sull'investimento) rispetto ai rischi.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Il Minimum Viable Product è una pietra miliare del processo di validazione dell'idea aziendale, in quanto consente, senza procedure costose e dispendiose, di evitare di creare un prodotto o servizio non richiesto dal mercato o che non risolva effettivamente alcun problema reale. Quest'ultimo è uno dei motivi principali per cui le start up falliscono!
Il Minimum Viable Product ti consente di ottimizzare la strada delle start up verso il successo.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sul Minimum Viable Product. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Minimum Viable Product	- Definire l'MVP - Breve analisi sui case studies - Fasi per sviluppare l'MVP	Young Entrepreneurs Teaching Initiative	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/minimum-viable-product/
"Creation and partial analysis of MVP"	Questo breve corso fornisce: - Definizione di MVP - Tool per l'MVP - Risorse formative aggiuntive sull'MVP	Erasmus+ W.R.I.T.E project	http://erasmus.cfiformazione.it/pluginfile.php/132/mod_resource/content/3/html5.html
"Launching the Imperfect Business- Lean Startup"	Questo mini corso ti aiuterà a capire cos'è l'MVP e perché le aziende non hanno bisogno di un prodotto perfetto da lanciare; capirai meglio il pivoting e quando è necessario.	LibreTexts	https://biz.libretexts.org/Sandboxes/Team_Sandbox%3A_PGCC_MGT1010/MGT_1010/05%3A_Book-_Entrepreneurship_(OpenStax)/5.10%3A_Launch_for_Growth_to_Success/5.10.02%3A_Launching_the_Imperfect_Business-_Lean_Startup
Building Minimal Viable Product with Michael Seibel | Decode Academy UC Berkeley Course Fall 2020	Questo corso ti fornirà: - un'introduzione all'MVP - Presentazione di Michael Seibel, fondatore di Twitch - Problemi e acceleratori nel settore delle startup - Difficoltà nel costruire una startup - Esempi pratici (Airbnb, Dropbox...)	Decode Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=m4isFputh68&ab_channel=Decode

Minimum Viable Product and Pivoting: Crash Course Business Entrepreneurship #6	Questo corso offre: - Concetti base dell'MVP - Esempi pratici del pensiero progettuale: fallimento e successo	CrashCourse Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=kmfC-i9WgH0&ab_channel=CrashCourse
Product discovery tools	Una breve serie di video relativi ai seguenti argomenti: - Case studies e vantaggi dell'MVP - Tipi di MVP con esempi pratici - High e low fidelity MVP - Miti e fatti dell'MVP - Prova del concetto - Prototipo - Minimum lovable product - Minimum marketable product - L'MVP con UX migliorata - Come creare un MVP - Value proposition Canvas - valutazione del successo di un MVP: parametri - Esempi di Lean Canvas - Metodologia MoSCoW per modellare un prodotto	Railsware Product Academy	https://www.youtube.com/playlist?list=PLlRtt3cDxl4VfHs-dpYEwoB9R6r0FSNCL
MVP - What you need to know	Una serie di video ti guideranno verso: - una spiegazione di MVP, con un focus particolare sul significato di "minimal" e "viable" - Esempi di MVP: Buffer, Zappos e Dropbox - Approfondimento sulle tipologie più lean dell'MVP - Esempio pratico di vita reale di un MVP - MVP del Mago di Oz	Development that pays	https://www.youtube.com/playlist?list=PLngnoZX8cAn_AoG-r3_2aqYCHIu-dQXEh
How to Build an MVP (Minimum Viable Product): The Definitive Guide	-Cosa devi fare prima di creare un MVP -Definire il problema principale che il tuo MVP risolverà -Trova i primi ad adottare il tuo prodotto -Il prodotto soddisfa la forte domanda del mercato? -Analizza i tuoi concorrenti - Elenca tutte le caratteristiche necessarie e stabilisci le priorità -Landing Page per il tuo MVP	Andrej Gajdos	https://andrejgajdos.com/how-to-build-an-mvp-minimum-viable-product-the-definitive-guide/

	-Strategie per creare un MVP -Toolkit per MVP - Framework Front-end - Lingue Back-end -Function as a Service (FaaS) -Identity as a Service (IDaaS) -Database as a Service (DBaaS) -Payments as a Service (PaaS) -Cloud hosting		
Listening to the customer	Questo corso si occupa del cliente e sottolinea i metodi qualitativi usati nella ricerca di mercato (interviste, focus group, voce del cliente, redigere domande per un sondaggio)	MIT OpenCourseWare	https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-821-listening-to-the-customer-fall-2002/

Come possono i tool digitali aiutarti nel Minimum Viable Product?

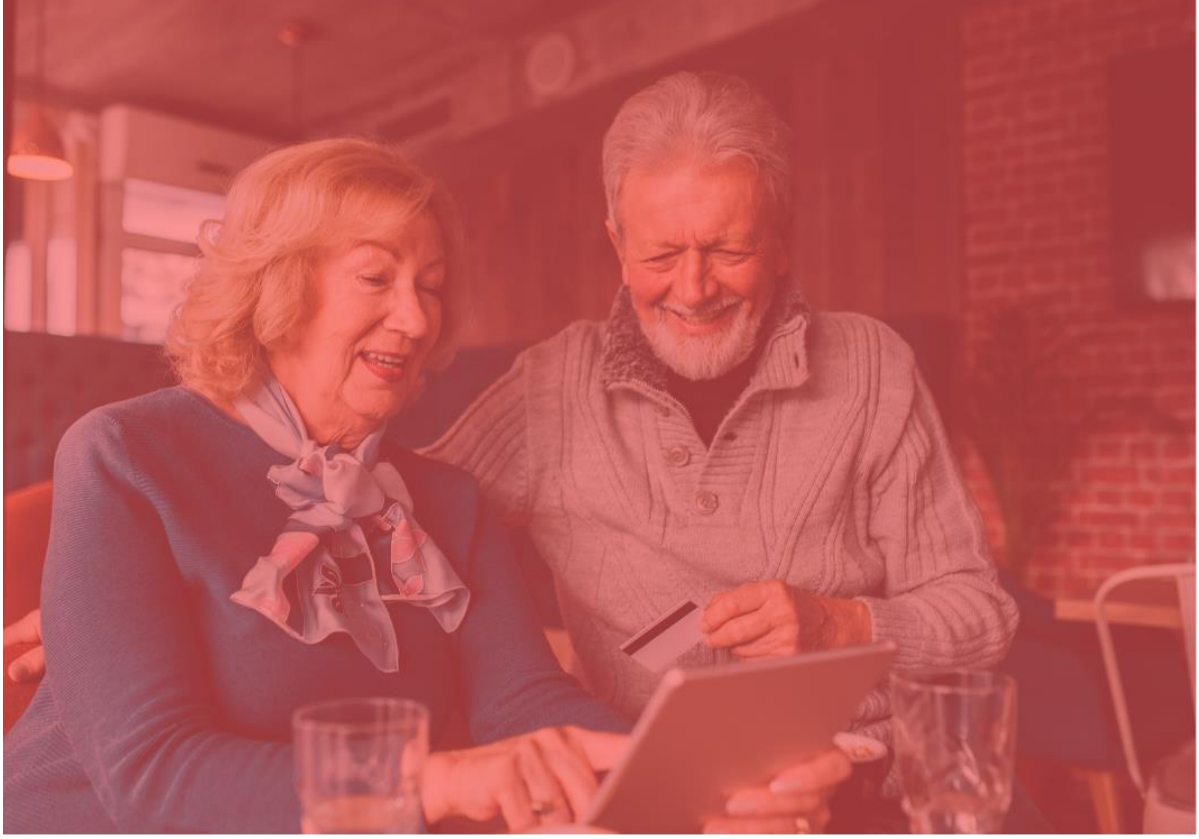
Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire il Minimum Viable Product. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

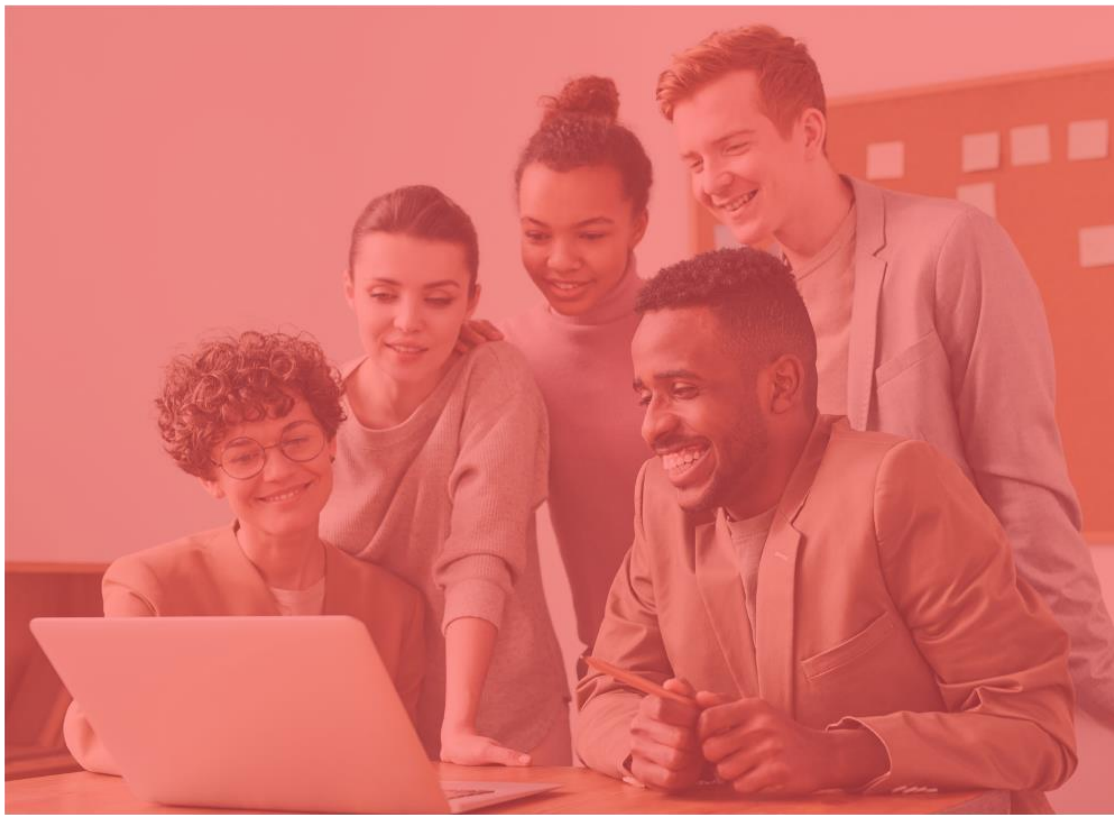
- Figma
- Bubble.io
- Balsamiq
- Thunkable
- Justinmind
- MockFlow
- Framer
- Similarweb
- Unicorn Platform
- Google Forms
- Mopinion
- Usersnap
- Hotjar

Training badge

I tool più importanti del settore sono:
- Figma
- Justinmind
- MockFlow
- Similarweb

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 3: Lancio

Cos'è il lancio del prodotto?

Il lancio si riferisce al lancio, l'introduzione o la messa in funzione di qualcosa di nuovo, che sia un prodotto o un servizio. Una volta creato un buon business o prodotto, se vuoi avere successo, devi pianificare ed effettuare un lancio notevole e tempestivo che sensibilizzerà i tuoi potenziali clienti sul tuo prodotto o servizio.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Un processo di lancio ben pianificato di un nuovo prodotto o servizio è fondamentale per raggiungere il successo del tuo business. Il suo obiettivo è generare attenzione per l'azienda, che può condurre verso una più ampia base di clienti. Quindi, la reputazione per lo sviluppo di prodotti e servizi innovativi e per introdurli sul mercato dovrebbe essere costruita nel modo più intelligente, strategico ed efficace possibile.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sul lancio. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Product Design: How to Launch Successful Products	Sviluppare una visione creativa e delle strategie per un lancio di successo nel mercato. Ricevere consigli pratici per lavorare con le parti interessate, i produttori e i marketer. Scopri come trattare con successo la tensione tra il tuo concetto iniziale e le forze pratiche esterne. Questa lezione è specialmente rivolta a coloro interessati a lanciare il proprio prodotto.	Joey Roth	https://www.skillshare.com/classes/Product-Design-How-to-Launch-Successful-Products/1973712072?via=search-layout-grid
How to develop and launch new products	Individuare le informazioni essenziali necessarie per sviluppare un prodotto e una brand strategy che portino a quick win e a valore a lungo termine. È un corso unico che consente di capire in primis l'importanza della gestione del brand e del prodotto e poi di usare lo sviluppo, l'architettura e i portfolio del brand per raggiungere il successo.	Luis Rodríguez Baptista	https://www.coursera.org/lecture/brand-management/1-5-how-to-develop-and-launch-new-products-r5gNZ?redirectTo=%2Flearn%2Fbrand-management%3Faction%3Denroll
Launch Your Online Business	- Comprendere i diversi modelli di business - Imparare le strategie per denominare il proprio business - Creare la personalità dei clienti - Creare la propria brand identity - Creare una propria proposta di valore unica e capire come distinguere il proprio business da quello dei concorrenti - Conoscere tutti gli step necessari a creare un proprio sito web comprese le buone pratiche - Cosa fare e cosa non fare nella produzione di copywriting, fotografia e video - Avere una checklist pre-lancio e per mantenimento del sito web - Ottenere una conoscenza fondamentale del marketing e delle relazioni pubbliche - Creare un Pitch Deck relativo al proprio business che possa essere offerto ai potenziali partner e investitori	Joann Decollibus	https://www.coursera.org/learn/launch-online-business

Come possono i tool digitali aiutarti nel lancio?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire il Lancio. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

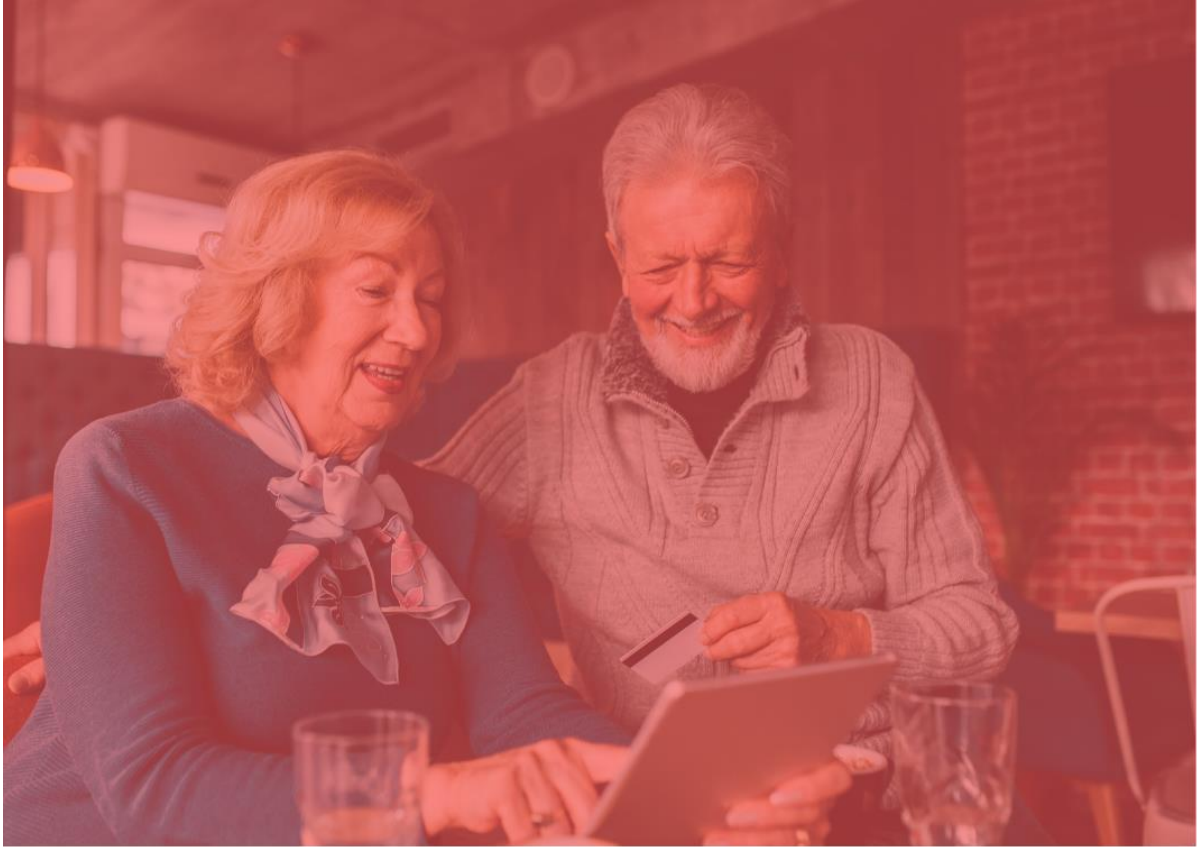
- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- UMSO
- Joomla!
- Weblium
- PageCloud
- WordPress

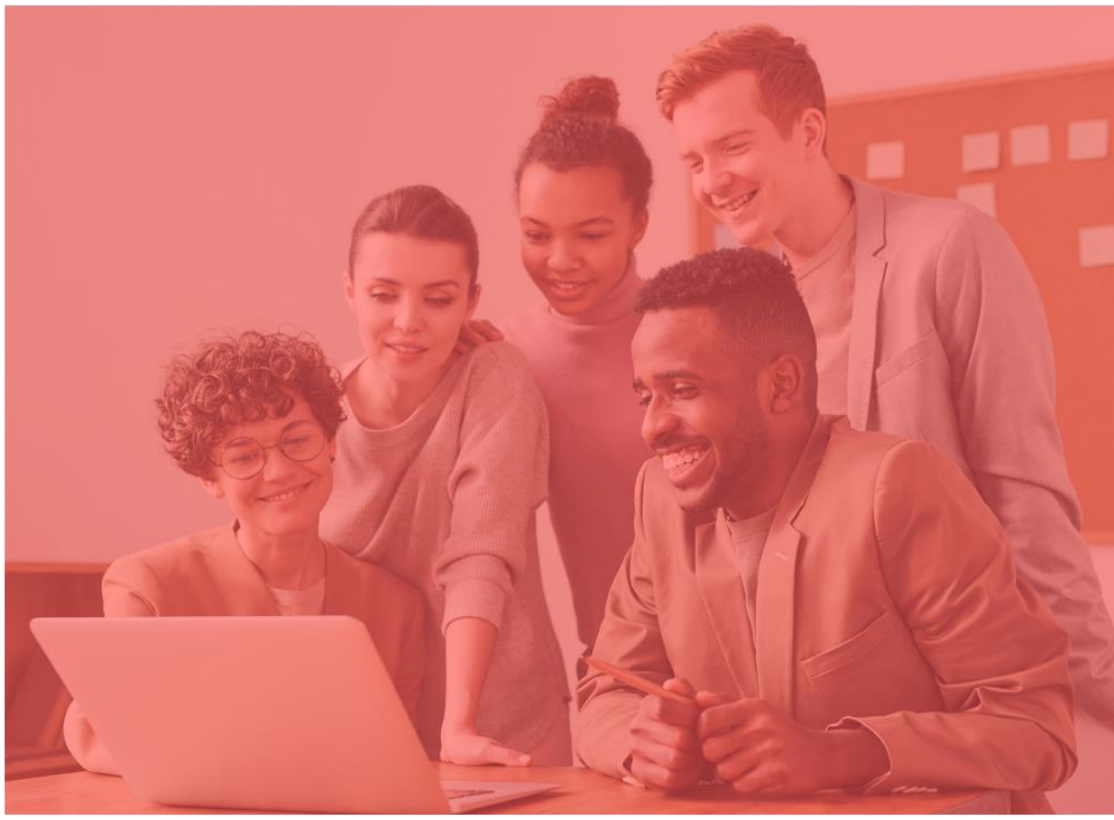
Training badge

I tool più importanti del settore sono:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- WordPress

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 4: eCommerce

Cos'è l'e-Commerce?

L'e-Commerce (electronic commerce) è l'attività di compravendita di prodotti su servizi online o su Internet. È un termine generico per indicare ogni transazione effettuata su Internet. L'e-Commerce comprende i negozi al dettaglio, per esempio di vestiti o di altri prodotti fisici, e i servizi di ogni tipo, dalla sicurezza informatica alla prenotazione di un hotel.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Oggigiorno, il modo più comune per facilitare le vendite e le transazioni online è attraverso un negozio online o una piattaforma di e-Commerce dedicati. L'implementazione di un sistema di e-Commerce migliora la competitività e la reputazione di un'attività. Alcuni dei suoi vantaggi sono: processi di vendita più facili e veloci, riduzione dei costi, pubblicità e marketing accessibili, flessibilità e convenienza per i clienti, nessun limite, risposta rapida alle richieste del mercato, numerosi metodi di pagamento, ecc.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sull'e-Commerce. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Ecommerce Marketing Training Course: Learn How to Use Ecommerce to Attract, Convert, and Delight More Customers	- Stabilire degli obiettivi per la tua attività di e-Commerce - Attrarre le persone al tuo e-store, coinvolgerle nella strada verso l'acquisto, e soddisfarle affinché diventino clienti abituali - Creare una propria strategia di inbound marketing di e-Commerce	Ethan Griffin	https://academy.hubspot.com/courses/ecommerce-marketing
Creative Entrepreneurs Online	Corso online per imparare: - Perché vendere online - A prepararsi a vendere online - A scoprire i marketplace online - Modi per monetizzare le tue conoscenze e a vendere le tue abilità - Suggerimenti su come vendere online con successo - I prezzi dell'eCommerce	Consortium funded under Erasmus programme, 2015-1-PL01-KA202-016707	https://ceo-project.eu/training/

Come possono i tool digitali aiutarti nell'e-Commerce?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire l'e-Commerce. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

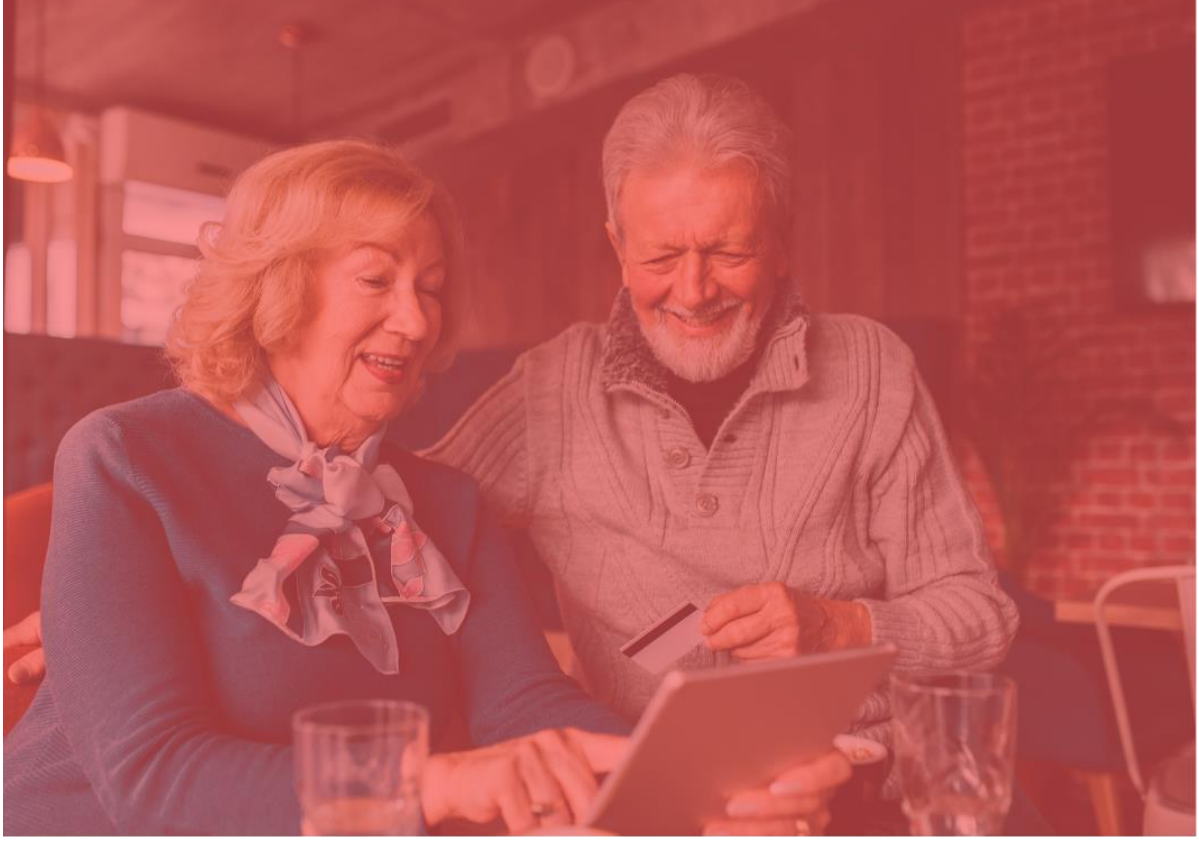
- Xcart
- Shopify
- Ecwid
- Gumroad
- Zentail
- eBay
- Etsy
- Amazon
- AliExpress
- Bonanza

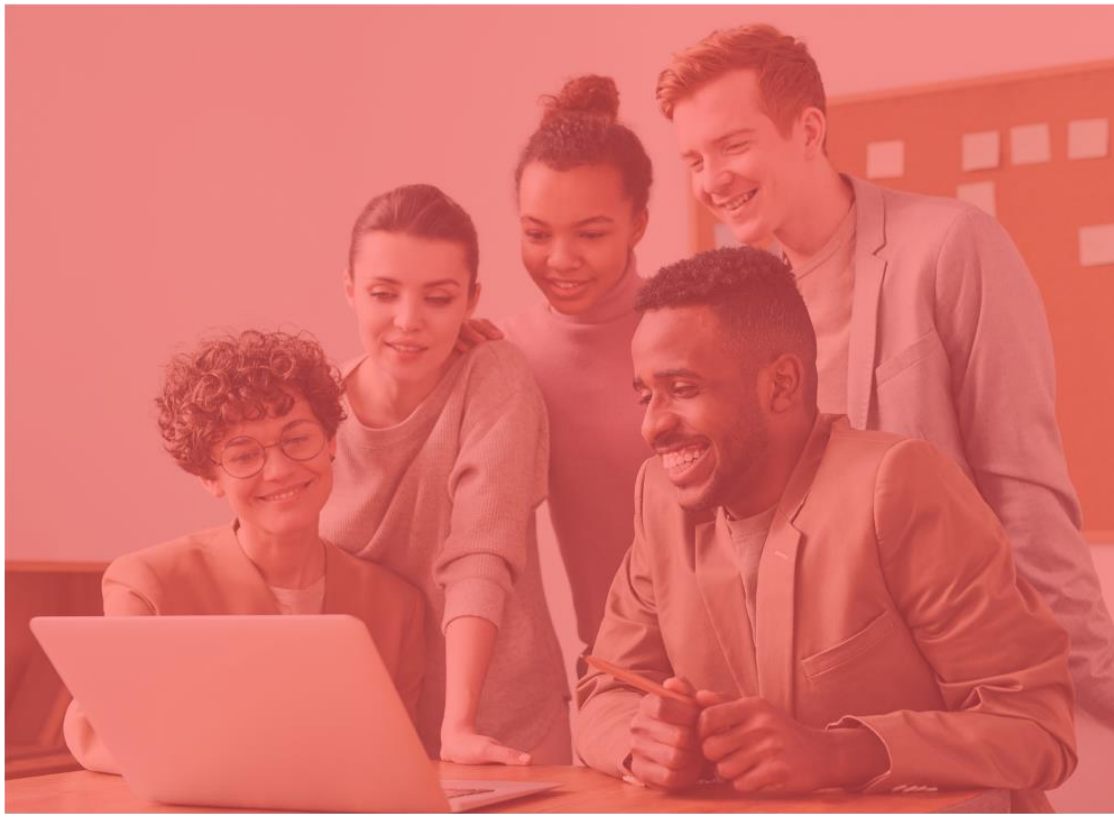
Training badge

I tool più importanti del settore sono:

- Shopify
- Zentail
- eBay
- Amazon

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 5: Business plan e analisi

Cos'è Business Plan e Analisi?

Business Plan e Analisi è un settore relativo a competenze come il business networking e l'analisi dei dati. Il business planning è necessario per tenere gli scopi e gli obiettivi sotto controllo. Un business planning di successo richiede molto più che semplicemente scrivere una serie di idee e aspirare a portarle a termine. Secondo la Small Business Administration, il business planning "ti guida attraverso le varie fasi del tuo business". Una parte importante di business plan e analisi riguarda un'attenta analisi della direzione verso cui la tua azienda è orientata e la valutazione del suo potenziale per raggiungere gli obiettivi aziendali. L'organizzazione è la parte più importante di un business plan. L'analisi è il processo di scoperta, interpretazione e comunicazione di pattern nei dati. L'analisi aiuta a visualizzare informazioni dettagliate e dati significativi che altrimenti non potremmo rilevare. L'analisi aziendale si concentra sull'uso delle informazioni derivate dai dati per prendere delle decisioni informate che aiuteranno le organizzazioni ad aumentare le vendite, a ridurre i costi e ad apportare dei miglioramenti aziendali.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Offre a imprenditori e a proprietari di imprese la capacità di definire i loro obiettivi e di tracciarne il progresso nel momento in cui la loro attività inizia a crescere. Dovrebbe essere la prima cosa da fare quando si avvia un business; è importante per condividere la visione del tuo business con le parti interessate e altri organi competenti. Business plan e analisi possono aiutarti nelle decisioni più importanti, a sciogliere ogni nodo, a prevenire grandi errori, a dimostrare la validità del business, a stabilire migliori obiettivi e benchmark e a comunicarli, a fornire una guida per provider di servizi, a garantire il finanziamento, a capire meglio un panorama più ampio e a ridurre i rischi.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sul Business Plan e l'Analisi. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Young Entrepreneurs Training	Questo corso aperto e gratuito contiene moduli formativi per giovani imprenditori. Tra le altre cose, puoi impararne di più sui modelli di business.	Young Entrepreneurs Teaching Initiative - Erasmus+ project	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/business-proposal/
BLUES (the Blended-Learning International Entrepreneurship Skills Programme)	Nel terzo modulo di questo corso, puoi impararne di più sull'analisi aziendale e sulla gestione strategica.	The Blues Erasmus Project	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/
Business plan free course - write a business plan like a professional	Per imparare a scrivere al meglio il tuo business plan: perché è necessario scrivere un business plan; come scriverlo; parte aziendale e dei prodotti del business plan; ecc.	Microsoft	https://www.microsoft.com/en-us/p/business-plan-free-course-write-a-business-plan-like-a-professional/9nxk99mw6tns?activetab=pivot:overviewtab
How to Design a Successful Business Model	In questo corso aziendale e gestionale, imparerai i passaggi	DelftX	https://www.edx.org/course/how-to-design-a-successful-business-model

	chiave da seguire per progettare o innovare il tuo modello aziendale.		
Business Planning Course	Questo corso è diviso in diverse lezioni. Il suo obiettivo è istruire sulle previsioni delle spese, sulle vendite, su profitto e perdite previsti, sul bilancio previsto e su come scrivere un business plan.	Bookkeeping Master	https://www.freebookkeepingaccounting.com/free-business-plan

Come possono i tool digitali aiutarti nel Business Plan e nell'Analisi?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire il Business Plan e l'Analisi. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessati. Per saperne di più, clicca su:

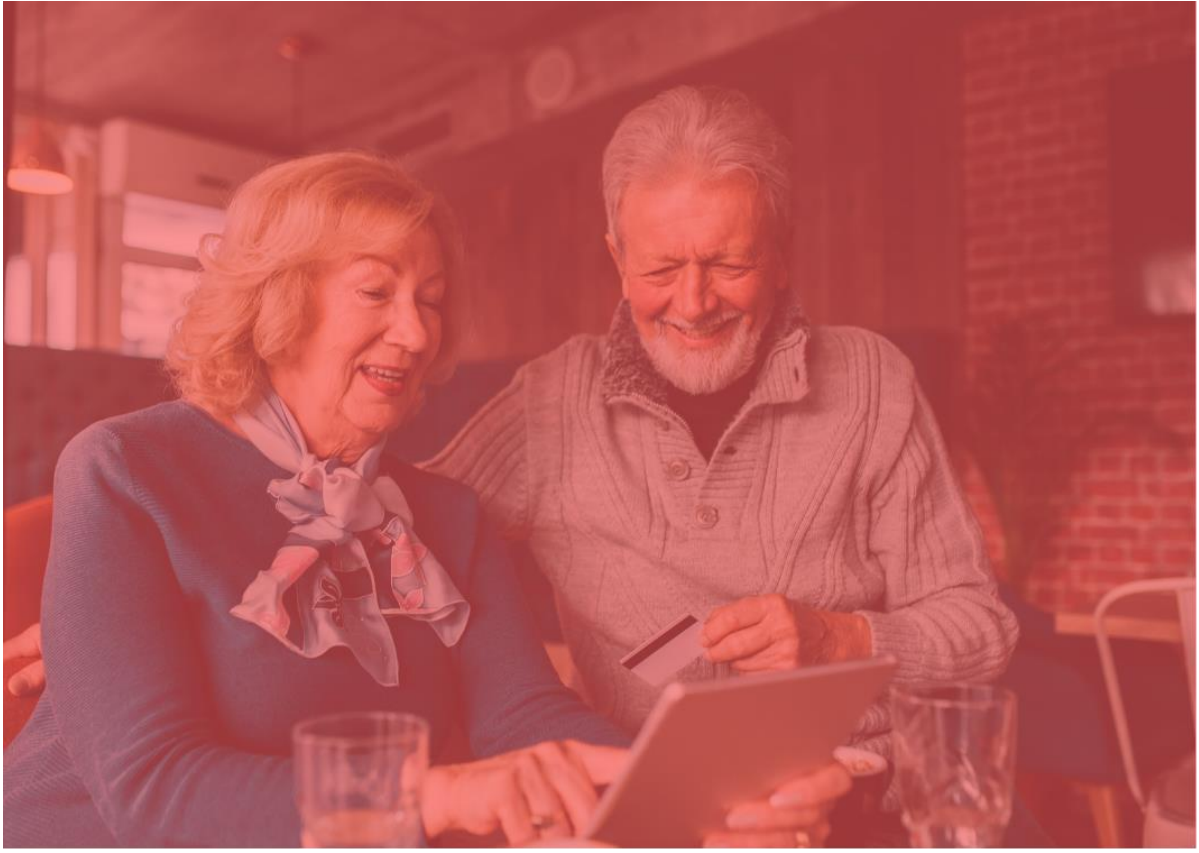
- LinkedIn;
- Hootsuite;
- Google My Business;
- Tableau;
- Enloop;
- Splunk;
- LivePlan;
- Apache Superset;
- Qlik Sense.

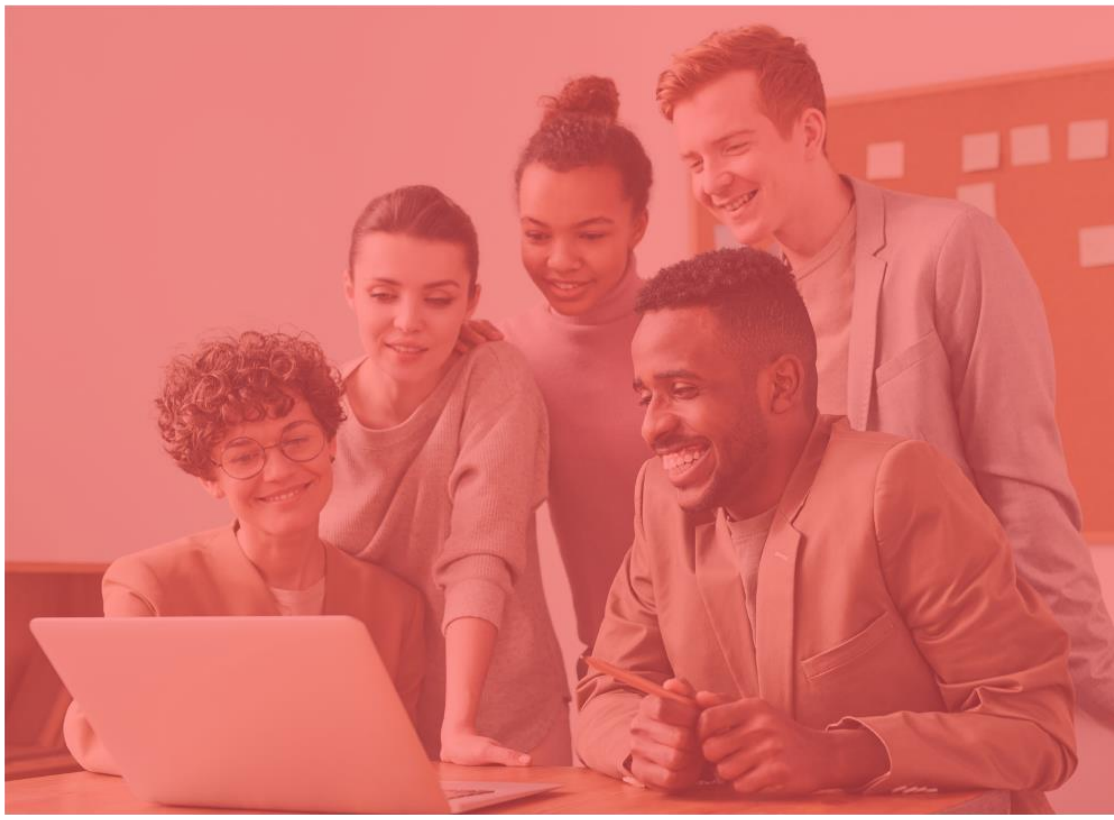
Training badge

I tool più importanti del settore sono:

- Apache Superset;
- Enloop;
- Hootsuite;
- LinkedIn;
- Splunk.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 6: Project Management

Cos'è il Project Management?

Il Project management è il processo che guida il lavoro di un team per raggiungere gli obiettivi del progetto entro dei parametri specifici. Può essere considerato anche come il quadro di riferimento che conduce il tuo team verso il successo. L'uso di conoscenze, competenze, tool e tecniche specifici per offrire alle persone qualcosa di valore è una delle caratteristiche del project management che coinvolge anche la documentazione di progetto, il planning, il tracciamento e la comunicazione. Indipendentemente dal settore, ogni progetto ha bisogno di un plan che delinei come sarà avviato, costruito e terminato. Il tutto, con lo scopo di offrire con successo il progetto entro i limiti di tempo, portata e budget.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Il project management è importante perché fornisce motivazione e leadership e rimuove gli ostacoli che impediscono ai team di aumentare le entrate e di raggiungere gli obiettivi aziendali. Dando la priorità all'uso di metodi efficaci di project management, le organizzazioni possono migliorare attivamente il loro flusso di lavoro per evitare gli errori. Le competenze base di project management potrebbero aiutare imprenditori e aziende a definire gli obiettivi, stabilire strategie, elaborare un piano, delineare le azioni, per poi renderle prioritarie e tracciarle fino al completamento. Inoltre, aiuta le organizzazioni ad ottenere il massimo rendimento usando il minimo delle risorse.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sul Project Management. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Project Management Principles and Practices Specialization	Questa serie pratica e intensiva di corsi ti fornisce le competenze per garantire che i tuoi progetti siano terminati in tempo e rispettando il budget dandoti il prodotto che ti aspetti.	Coursera. - offered by the University of California, Irvine	https://www.coursera.org/specializations/project-management
Project Management	Puoi usare alcuni template per gestire tutte le informazioni del tuo progetto, per tracciare le attività e i budget e per aggiornare le parti interessate.	Stepan Pachikov is the founder of Evernote	https://evernote.com/ https://evernote.com/templates?category=project-management
Module 3. Business analysis and Strategic Management	1. Valutazione del mercato e Customer development: principali tecniche 2. Lean StartUp. Canva dei Business Model 3. Lifecycle management dell'iniziativa imprenditoriale: principali tecniche	Erasmus +	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/
AdminProject	Questo software è specifico per la gestione dei progetti finanziati dall'UE.	Gemma Brown is the business owner of adminproject.	https://www.adminproject.eu/

Come possono i tool digitali aiutarti nel Project Management?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire il Project Management.
Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessati. Per saperne di più, clicca su:

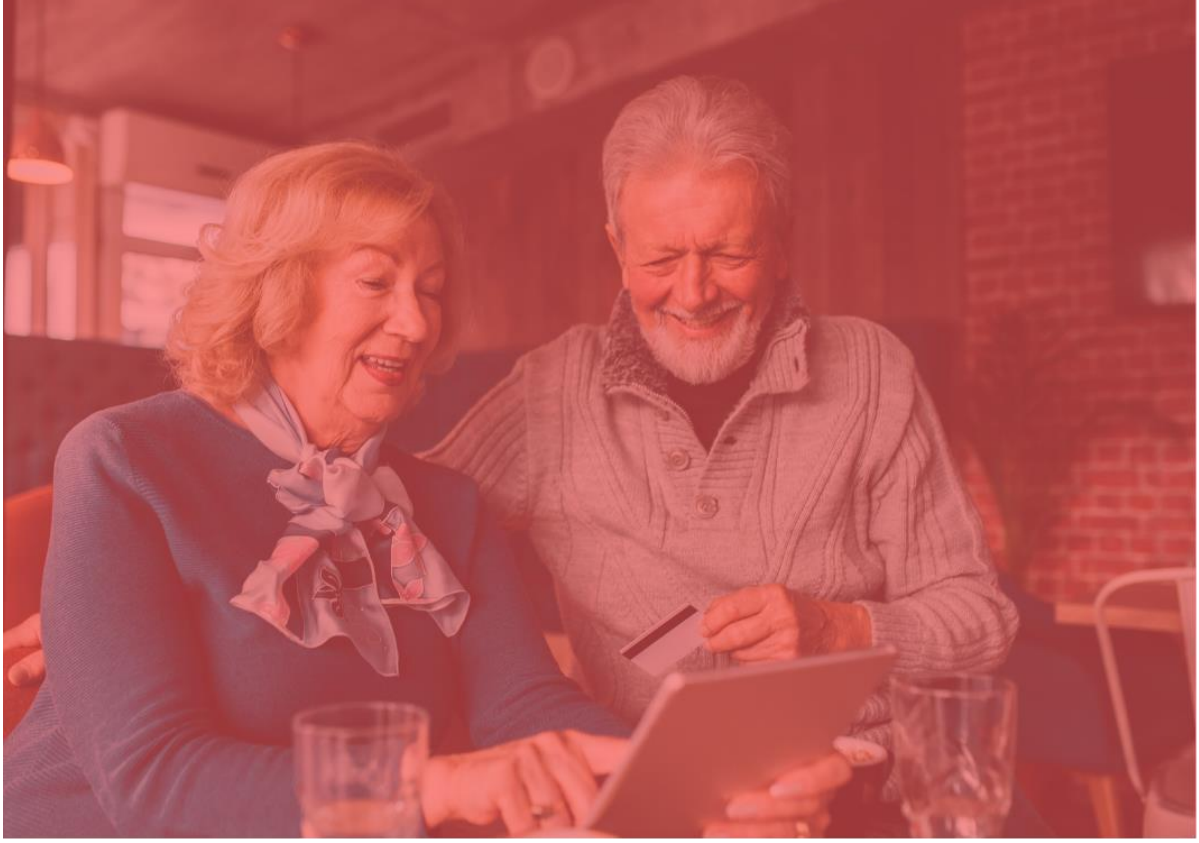
- Trello
- Monday
- nTask
- ClickUp
- Asana

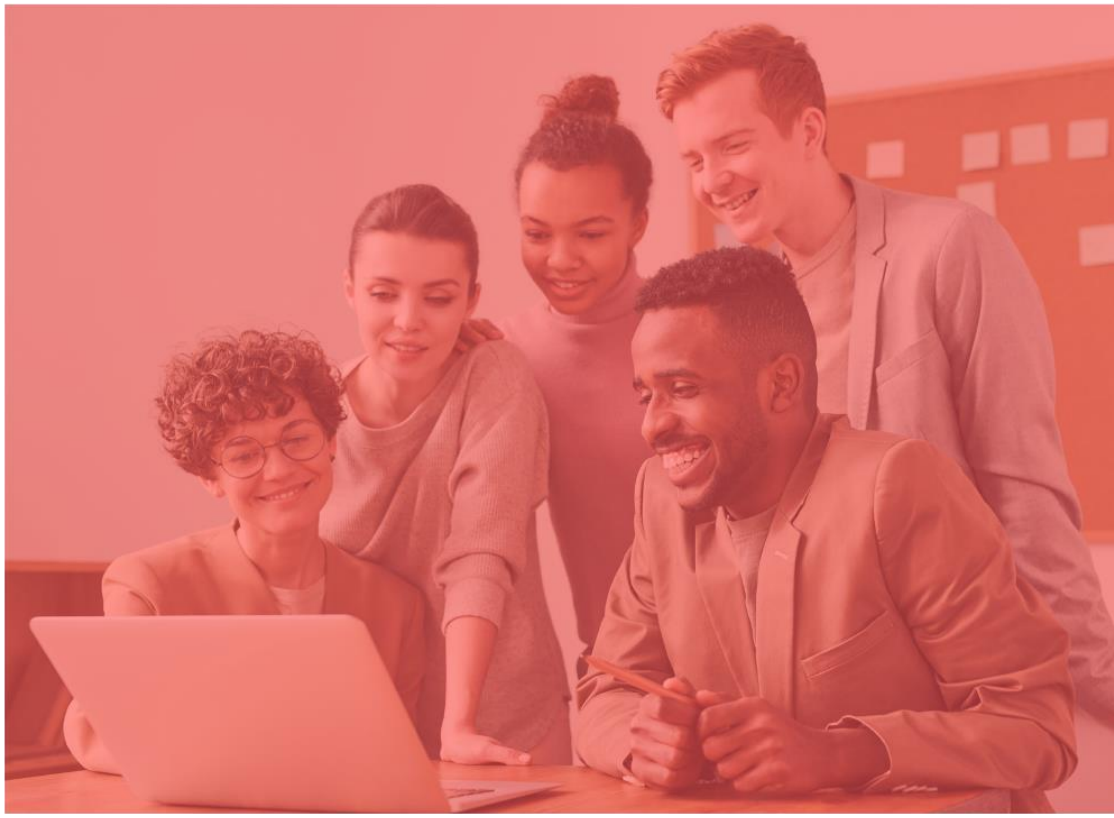
Training badge

I tool più importanti del settore sono:

- Trello
- Monday

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 7: Fatturazione, Contabilità e buste paga

Cos'è Fatturazione, Contabilità e buste paga?

Ci sono dei termini base relativi al mondo finanziario che sono importanti nello svolgimento di un'attività.

- La *fattura* è un documento commerciale stampato con data che analizza e registra la transazione tra acquirente e venditore. Tra i tipi di fattura rientrano la ricevuta cartacea, le fatture di vendita o i registri elettronici.
- La *contabilità* è il processo di registrazione delle transazioni finanziarie di un'attività. Tale processo comprende riassumere, analizzare e segnalare le transazioni alle agenzie di riscossione delle tasse. I bilanci usati nella contabilità sono un riassunto delle transazioni finanziarie realizzate durante un periodo di contabilità che riassume le attività, la posizione finanziaria e il flusso di cassa di un'azienda.
- Un'azienda deve pagare ai propri dipendenti, per un periodo stabilito, una somma di denaro chiamata *busta paga*. Solitamente è amministrata dal reparto contabilità dell'azienda.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Non tutti i piccoli imprenditori hanno le conoscenze o il tempo per gestire correttamente le fatture aziendali e i requisiti contabili, nonostante siano molto importanti. Scegliere il giusto software di contabilità è un passaggio importante per ogni attività in quanto può offrire loro molte opzioni economiche e facili da usare. Nonostante l'attuale situazione economica, nessuna attività può sopravvivere a lungo senza monitorare le spese e tariffare i prodotti. Gli imprenditori hanno bisogno di un'applicazione per la contabilità affidabile con cui scaricare le transazioni e calcolare il saldo. In generale, gli imprenditori devono essere in grado di inviare fatture e ricevere pagamenti tutto in una piattaforma software facile da usare.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti su fatturazione, contabilità e buste paga. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Free Accounting lessons	L'obiettivo di questo corso è introdurre la contabilità di gestione e una panoramica sul sistema di moving average crossover nel conto attraverso due video di 7 minuti.	Udemy business	https://www.udemy.com/topic/accounting/free/
Learn Accounting for Free - Financial Topics	Impara gratuitamente su Accounting Basics, Bookkeping, financial e payroll accounting, attraverso tutorial, quiz e teoria.	Harold Averkamp author of Accounting Coach	https://www.accountingcoach.com/
Introduction to Finance and Accounting Specialization	Puoi apprendere le conoscenze base.	University of Pennsylvania	https://www.coursera.org/specializations/finance-accounting#instructors

Come possono i tool digitali aiutarti in Fatturazione, Contabilità e buste paga?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire fatturazione, contabilità e buste paga. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

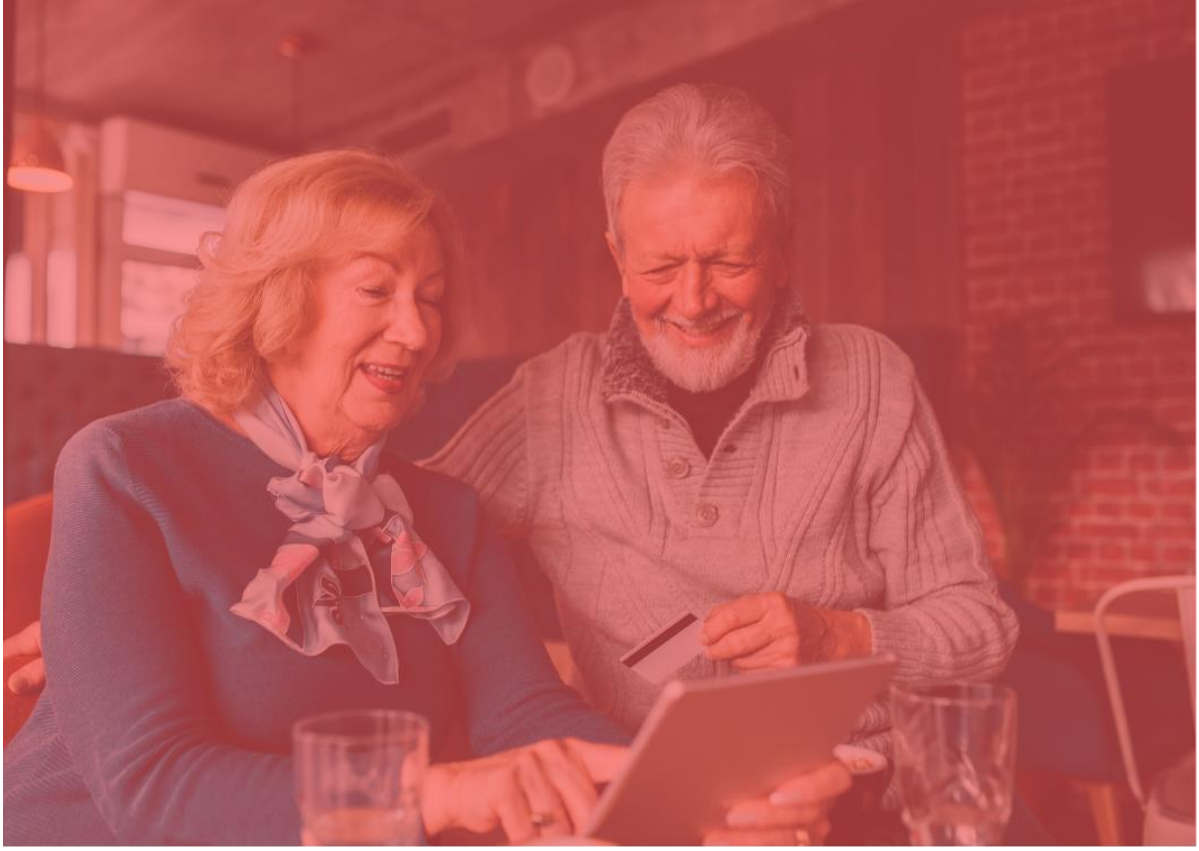
- Stripe
- Waveapps
- Factorial
- SAGE

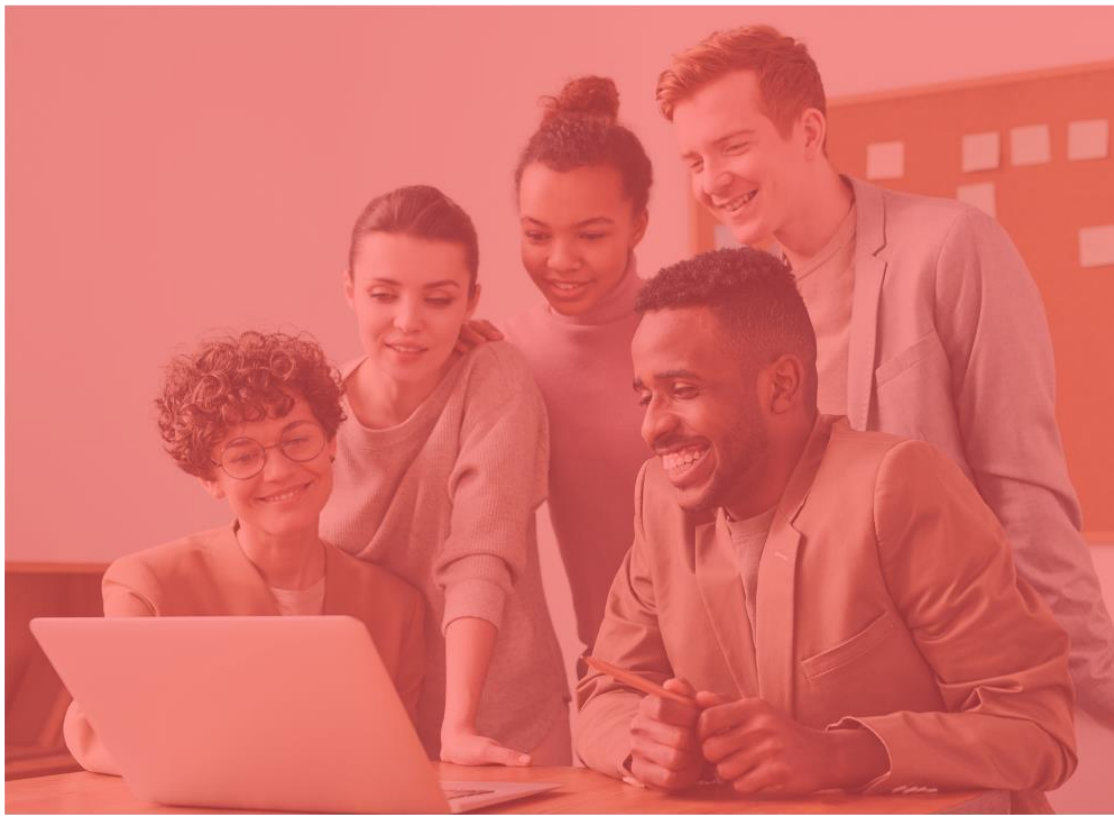
Training badge

I tool più importanti del settore sono:

- SAGE
- Waveapps

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Percorso formativo 8: Branding

Cos'è il branding?

Il Branding è il processo di definizione, realizzazione e gestione di un brand. Questo procedimento è effettuato attraverso la gestione organizzata dell'immagine e dell'identità aziendali, i colori sociali usati e il tono di voce usato durante le comunicazioni aziendali. L'obiettivo del branding è gestire il processo di un brand in modo che venga immesso nella mente e nel cuore del consumatore. Questo spiega perché un brand è molto più di un semplice logo e un'identità visiva, è definito anche dall'insieme di sentimenti ed esperienze che il pubblico vive attraverso i prodotti o servizi offerti.

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Il branding connette l'azienda al cliente, e viceversa. Una strategia di branding ben preparata può aiutare gli imprenditori a:

- Promuovere il riconoscimento della tua azienda e sensibilizzar i tuoi clienti
- Distinguersi dai competitors
- Mostrare ai clienti il DNA, i valori e gli obiettivi aziendali
- Aiutare i clienti a sapere cosa aspettarsi dalla tua attività
- Fornire motivazione e indicazioni allo staff

Se non lavori nel branding, troverai difficile connetterti con i clienti e fidelizzarli. Allo stesso modo, sarà anche difficile distinguerti dagli altri che fanno le tue stesse cose.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti sul Branding. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Branding the creative journey	Comprendere cos'è un brand e come fare per crearne uno di successo.	Maria EizaguirreE Diéguez	https://es.coursera.org/learn/brand-identity-strategy?specialization=branding-the-creative-journey
Branding foundations	Imparare a definire i tuoi valori fondamentali, a collegarli al tuo brand e a lanciare e comunicare con efficacia il tuo brand.	Drew Boyd	https://www.linkedin.com/learning/branding-foundations-2

Come possono i tool digitali aiutarti nel branding?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire il Branding. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

- Canva
- Ilustrator
- Photoshop
- Grammarly

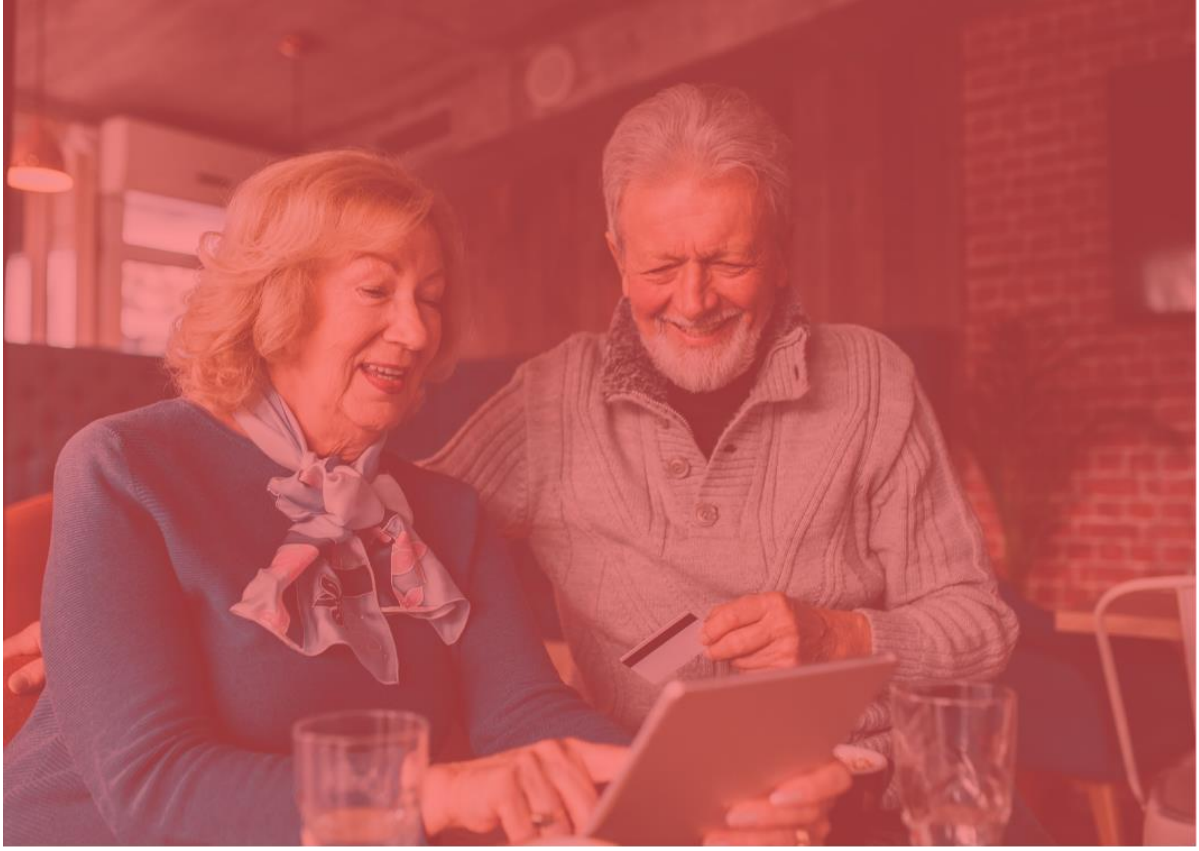
Training badge

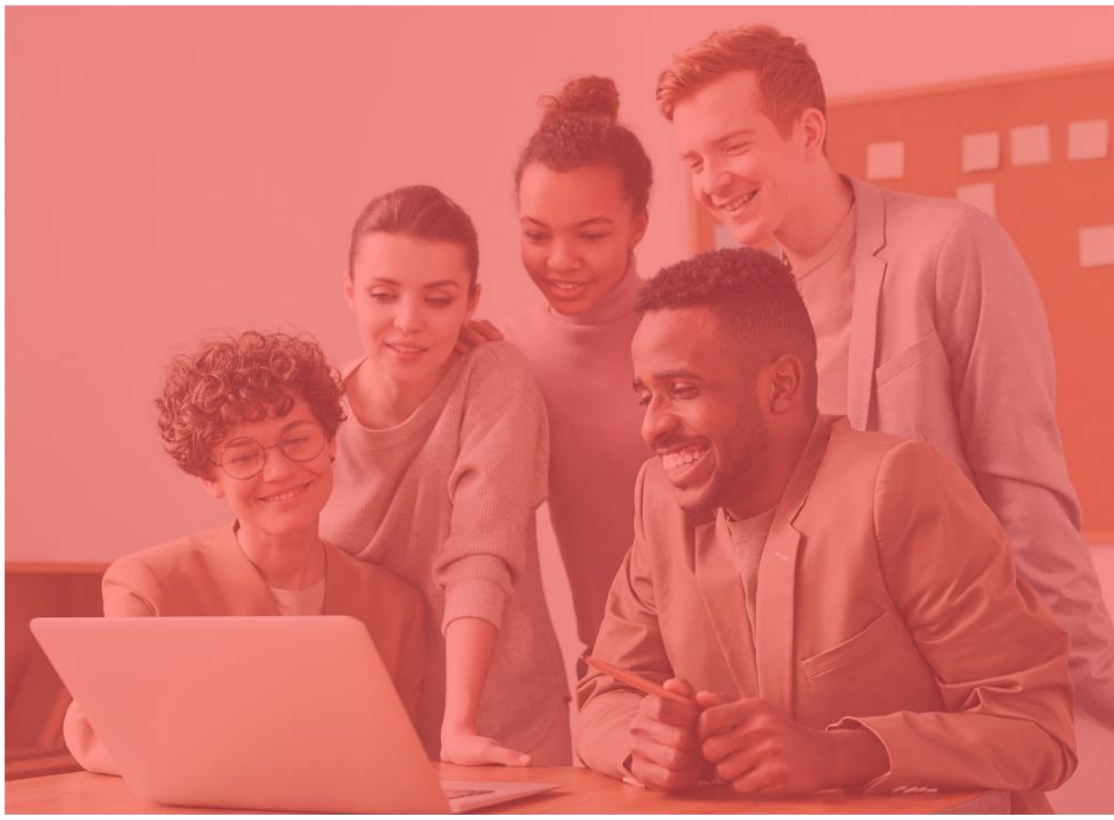
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

I tool più importanti del settore sono:

- Canva
- Miro

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Percorso formativo 9: Comunicazione e marketing

Cos'è Comunicazione e Marketing?

Marketing e comunicazione sono due discipline che si completano a vicenda e sono necessarie per far crescere la tua attività.
Il marketing è la disciplina che si occupa della relazione tra la tua azienda e il tuo pubblico o il mercato e ha un obiettivo finale ben chiaro: vendere di più. Per questa ragione, il marketing si concentra sulle strategie che ruotano intorno al prodotto, com'è distribuito, il suo prezzo e com'è pubblicizzato.
Al contrario del marketing, l'obiettivo principale della comunicazione è farti connettere con il tuo pubblico: raccontare chi sei, cosa offri e cosa puoi fare per il cliente.
Ricorda che le strategie di marketing, per poter essere effettuate, hanno sempre bisogno di comunicazione, perché ognuna di esse deve comunicare idee, valori,…

Perché è importante per imprenditori e aziende?

Mentre studi il tuo mercato o il tuo potenziale di vendite e pianifichi azioni per vendere il tuo prodotto, stai già facendo marketing. Partendo da ciò, è facile dire perché è importante compiere azioni di marketing per un imprenditore. Di fatti, pensare al tuo prodotto e a come pubblicizzarlo è probabilmente la prima cosa che fai, in quanto fondamentale per il tuo modello di business. Ma con il marketing lavori specificatamente con la relazione a breve termine con i clienti, la vendita più diretta. Se vuoi mantenere il rapporto, devi essere coerente con il modo in cui comunichi con il cliente. Fai attenzione al tono, sii coerente con i valori dell'azienda… se non lo fai, difficilmente il tuo business avrà successo.

Vuoi saperne di più su questo concetto?

Ci sono molti corsi gratuiti su Comunicazione e Marketing. Per saperne di più, ti consigliamo di consultare i seguenti:

Titolo del corso	Obiettivo	Autore	Link
Marketing Digitally for Entrepreneurs	Questo corso ti insegnerà le cose da sapere sul marketing digitale per diventare un imprenditore di successo.	Marketing Digitally Erasmus Project	https://learning.marketingdigitally.net/
Community Manager	Questo corso ti insegnerà gli aspetti chiave del marketing online e dell'e-commerce (marketing digitale, strumenti di marketing, ecc.)	e-Comma Erasmus Project	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/3df9db3b-2f7e-4ba9-ab75-be6e967be238/Community_Manager_TM01_Digital_Marketing_Tools_en_presentation.pdf http://www.e-comma.eu/resources.html#!acc=community-manager/accid=17584
Fundamentals of digital marketing	Impara le basi del marketing digitale e fai crescere il tuo business o la tua carriera.	Google Activate in collaboration with the Open University and IAB	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/digital-marketing
Promote a business with online advertising	Scopri gli strumenti online che puoi usare per promuovere un business online, creare la tua strategia di marketing, e attirare i clienti giusti.	Google Actívate	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/promote-business-online
Creating a communication strategy	Scopri i modi per individuare il tuo pubblico, creare una strategia di comunicazione, valutare i tuoi risultati, e regolarli per il feedback.	LInkedin Learning	https://www.linkedin.com/learning/creating-a-communications-strategy

Come possono i tool digitali aiutarti in comunicazione e marketing?

Ci sono diversi tool digitali che possono aiutarti nel gestire comunicazione e marketing. Nella nostra piattaforma, potrai scoprire i più interessanti. Per saperne di più, clicca su:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends
- Medium

Training badge

I tool più importanti del settore sono:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends

THE MISSING ENTREPRENEURS

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union