

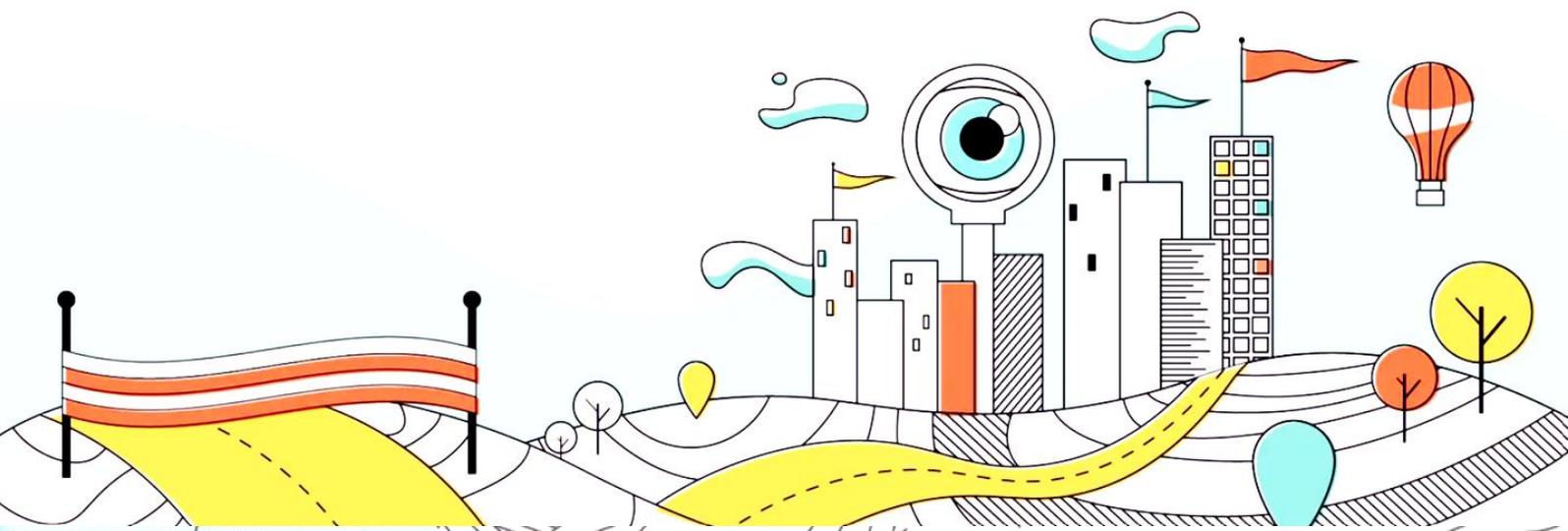


Funded by  
the European Union



# Imprenditorialità sociale

## Toolkit di formazione



## Indice dei contenuti

Introduzione .....	3
Introduzione all'atto .....	4
Panoramica generale.....	6
Struttura dettagliata.....	8
Modulo 1: Potenziamento dello spirito imprenditoriale .....	8
Modulo 2: Sviluppare un Social Business Canvas.....	10
<b>Sotto modulo 2.1 Introduzione al canvas, proposte di valore (2 ore)</b> .....	10
<b>Sotto modulo 2.2 Clienti, partner chiave (2 ore)</b> .....	10
<b>Sotto modulo 2.3 Attività, risorse, canali (2 ore)</b> .....	11
<b>Sotto modulo 2.4 Finanza e amministrazione (2 ore)</b> .....	11
Modulo 3: Presentazione del piano d'impresa sociale.....	12
Formazione dei mentori per un corso di imprenditorialità sociale.....	13
1. Definizione dei ruoli e delle responsabilità del mentore .....	13
2. Identificazione e selezione dei mentori .....	13
3. Progettazione del programma di formazione dei mentori .....	14
4. Conduzione delle sessioni di formazione dei mentori .....	15
5. Assistenza e supervisione continua.....	15
6. Valutazione dell'efficacia del mentore .....	16
7. Proposta di Agenda ActSEnt per la formazione dei mentori.....	16
Allegati.....	18
Esercizi/attività di motivazione e stimolo all'imprenditorialità .....	18
Modello di Social Business Model Canvas.....	22
Elenco delle sfide comuni.....	29
Materiale di lettura .....	43

**Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.**

## Introduzione

La crisi economica e finanziaria di un decennio fa, insieme ad altri eventi negativi e alla recente pandemia di Covid-19, ha lasciato dietro di sé importanti sfide socio-economiche e demografiche. La persistente minaccia della disoccupazione, che porta alla povertà e all'esclusione sociale, richiede urgentemente soluzioni sostenibili. I giovani uomini e donne non qualificati sono particolarmente vulnerabili. Molte strategie attuali, soprattutto quelle attuate dal settore pubblico e dal terzo settore, sono inadeguate, poco flessibili o non pienamente sostenibili.

L'imprenditoria sociale, in cui individui e organizzazioni private prendono l'iniziativa di affrontare le sfide sociali all'interno delle loro comunità, offre una strada promettente per affrontare questi problemi. Questo approccio può comportare lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi che riguardano la salute pubblica, la sicurezza, la protezione dell'ambiente, l'istruzione, le condizioni di lavoro, i diritti umani e altro ancora.

Nonostante la sua crescente importanza, l'imprenditoria sociale non ha ancora raggiunto il suo pieno potenziale. Deve affrontare sfide legate alla definizione di politiche e quadri giuridici, al sostegno istituzionale e operativo e a bassi livelli di consapevolezza sociale, educativa e culturale all'interno del settore e del suo ecosistema, compresa la motivazione a diventare un imprenditore sociale.

Le amministrazioni locali, in quanto centri di informazione e networking, sono attori fondamentali per affrontare queste sfide. Tuttavia, molti comuni non hanno conoscenze pratiche sulla creazione, il sostegno o la gestione delle imprese sociali e sui benefici che esse offrono. Tuttavia, i comuni possono svolgere un ruolo cruciale nella promozione dell'imprenditoria sociale fornendo informazioni (pubblicità, assistenza personalizzata, consultazioni), coinvolgendo l'ecosistema più ampio (settori pubblico, privato, dell'istruzione, non profit), coordinando gli sforzi, offrendo sostegno finanziario (attraverso i bilanci pubblici e gli appalti), fornendo sostegno non finanziario (come spazi gratuiti) e agendo da catalizzatori per i cambiamenti politici a livello locale, regionale e nazionale.

Il progetto ActSEnt (Active Social Entrepreneurs) risponde a questa situazione e a queste sfide e fornisce metodologie e strumenti pratici per promuovere l'imprenditorialità sociale, soprattutto tra i giovani, con particolare attenzione alle azioni dei responsabili politici a livello locale.

## Introduzione all'atto

Il progetto ActSEnt parte dalle potenzialità e dalle sfide sopra descritte con i seguenti obiettivi principali:

### Obiettivi di ActSEnt:

1. Promuovere l'imprenditorialità sociale tra i giovani e le strutture dei governi locali e favorire le connessioni all'interno dell'ecosistema.
2. Aumentare le competenze di imprenditorialità sociale tra i giovani attraverso corsi di formazione personalizzati
3. Migliorare la disponibilità e la risposta dei comuni alle iniziative di imprenditoria sociale.
4. Raggiungere la sostenibilità del progetto e dei suoi risultati attraverso la fornitura di una metodologia replicabile e possibili riforme delle politiche locali e regionali.

**Il progetto è stato realizzato nel periodo 2022-2024 e cofinanziato dal Programma Erasmus+ dell'Unione Europea nell'ambito dell'Azione chiave: Cooperazione tra organizzazioni e istituzioni, Tipo di azione: Partenariati di cooperazione in ambito giovanile, accordo di sovvenzione 2021-1-CZ01-KA220-YOU-000030451.**

### Partner del progetto:

La partnership ActSEnt era composta da 5 partner:



Il **MEPCO** (Centro Internazionale di Consulenza per i Comuni) sostiene le autorità locali e regionali nell'implementazione di soluzioni innovative per migliorare i loro servizi ai cittadini.



**ipcenter** è uno dei principali fornitori privati di formazione e istruzione in Austria. fornisce istruzione professionale e formazione professionale per adulti e giovani (circa 300 apprendisti), nell'ambito delle politiche pubbliche del mercato del lavoro e per il settore pubblico.



**Pannon Novum West-Transdanubian Regional Innovation Non-profit Ltd**, con competenze principali in formazione, coaching e mentoring, preparazione della strategia di sviluppo, concetto, studio, organizzazione di viaggi di studio, conferenze, workshop, consulenza per lo sviluppo di progetti di innovazione, business plan, sviluppo di studi di fattibilità e marketing dell'innovazione.



L'**Istituto per lo sviluppo del servizio pubblico (IPSD)** è una ONG che sostiene le attività pubbliche con particolare attenzione agli organi dell'amministrazione statale, all'autogoverno e alle scuole.



**LOITE S.r.l.** è una società di consulenza specializzata nel fornire supporto alle esigenze formative e consulenziali delle imprese, ai processi di internazionalizzazione, allo sviluppo locale, al sostegno all'innovazione.

## **Toolkit per la formazione all'imprenditorialità sociale - panoramica generale**

ActSEnt Social Entrepreneurship Training Toolkit rappresenta un insieme di risorse adattabili progettate per mentori, insegnanti, formatori e altri soggetti interessati, che consentono di realizzare un corso di formazione sull'imprenditorialità sociale. Può essere di particolare interesse per i rappresentanti e i dipendenti a livello locale/regionale che intendono realizzare corsi di formazione all'imprenditorialità sociale per i propri cittadini nell'ambito di un'iniziativa volta ad aumentare la partecipazione pubblica e la qualità delle relazioni reciproche.

Il Toolkit mira a colmare il divario tra teoria e pratica, offrendo una guida sull'approccio metodologico necessario per sviluppare le competenze richieste e creare un piano d'impresa sociale pratico utilizzando la struttura del business canvas. La sua implementazione promuoverà l'adozione diffusa dell'approccio all'imprenditoria sociale introducendo il concetto, fornendo informazioni di base rilevanti, delineando le questioni e le sfide da affrontare, spiegandone il significato, affrontandole e presentando in modo efficace l'azione risultante.

Il Toolkit ActSEnt per la formazione all'imprenditorialità sociale è composto da diversi elementi, che forniscono una guida completa all'implementazione della formazione all'imprenditorialità sociale:

- Schema e descrizione del corso di formazione ActSEnt sull'imprenditorialità sociale
- Selezione degli esercizi per il corso di formazione
- Modello di Social Business Model Canvas
- Elenco delle sfide comunali
- Elenco dei materiali di lettura consigliati
- Presentazioni PPT da utilizzare/adattare per il corso di formazione (documento separato).

Questi materiali sono stati messi in pratica e testati durante i corsi per garantirne l'impatto.

Il Toolkit è stato progettato per essere modulare, trasferibile e accessibile, e può essere adattato, modificato e applicato in contesti locali o più ampi, se necessario. In questo modo, le conoscenze e le intuizioni possono essere utilizzate in modo duraturo e contribuire al miglioramento continuo della qualità della formazione all'imprenditorialità sociale.

Il Toolkit è stato sviluppato in collaborazione da tutti i partner del progetto ActSEnt ed è stato testato su oltre 100 partecipanti in 5 Paesi. Il feedback ottenuto dalle formazioni erogate è stato implementato nel Toolkit finale.

Il Toolkit è stato tradotto ed è disponibile anche in lingua ceca, tedesca, ungherese, italiana e slovacca.

## Corso di formazione sull'imprenditorialità sociale ActSEnt

### Panoramica generale

Informazioni sul corso	
<b>Nome del corso</b>	Sviluppo di idee di imprenditorialità sociale
<b>Pubblico</b>	Aspiranti imprenditori sociali, studenti delle scuole superiori/universitari, professionisti del settore non profit e attivisti. Età preferibile: sotto i 30 anni. I partecipanti con esigenze particolari sono i benvenuti.  Capacità consigliata per i corsi: 10 partecipanti per 1 corso (può variare)
<b>Obiettivo del corso</b>	Questo corso è stato progettato per ispirare e motivare gli aspiranti imprenditori sociali a trasformare la loro passione per il cambiamento sociale in idee imprenditoriali attuabili. Attraverso una combinazione di workshop interattivi e la guida di esperti, i partecipanti esploreranno i principi fondamentali dell'imprenditoria sociale, concentrandosi sulla creazione di imprese che generano sia impatto sociale che sostenibilità finanziaria.
<b>Risultati dell'apprendimento</b>	<p>I risultati principali includono:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Ispirazione e motivazione:</b> Mettere gli studenti in condizione di identificare le sfide sociali e scoprire il loro potenziale unico per affrontare questi problemi attraverso soluzioni imprenditoriali. Coinvolgere con storie ispiratrici ed esempi di imprenditori sociali di successo per alimentare la creatività e l'impegno.</li> <li><b>Sviluppo di un Social Business Canvas:</b> Guidare i partecipanti nello sviluppo di un Social Business Canvas completo, uno strumento strategico per mappare gli elementi chiave della loro impresa sociale.</li> <li><b>Capacità di presentazione e comunicazione:</b> Fornire agli studenti le competenze necessarie per comunicare efficacemente le loro idee di business sociale. Ciò comporta la formazione di presentazioni di 3 minuti dei loro concetti a potenziali investitori, partner e stakeholder.</li> </ol> <p>Alla fine del corso, gli studenti avranno sviluppato una solida idea imprenditoriale in linea con i loro obiettivi di impatto sociale e saranno pronti a presentare le loro idee.</p>
<b>Moduli</b>	<b>Modulo 1: Potenziamento dello spirito imprenditoriale</b>



**Modulo 2: Sviluppare un Social Business Canvas**  
**Modulo 3: Presentazione del piano d'impresa sociale**

Raccomandazioni: È utile integrare i moduli con un tutoraggio mirato 1:1 con i partecipanti da parte di un mentore esperto. Il tutoraggio deve sostenere lo sviluppo di un'idea imprenditoriale sociale specifica per ogni partecipante.

**Assegnazione del tempo** 16 ore suddivise in 8\*2 ore di sessione, o in alternativa 4\* 4 ore di sessione.  
Modulo 1: 4 ore  
Modulo 2: 8 ore  
Modulo 3: 4 ore

Mentoring: Da 1 a 4 ore per partecipante

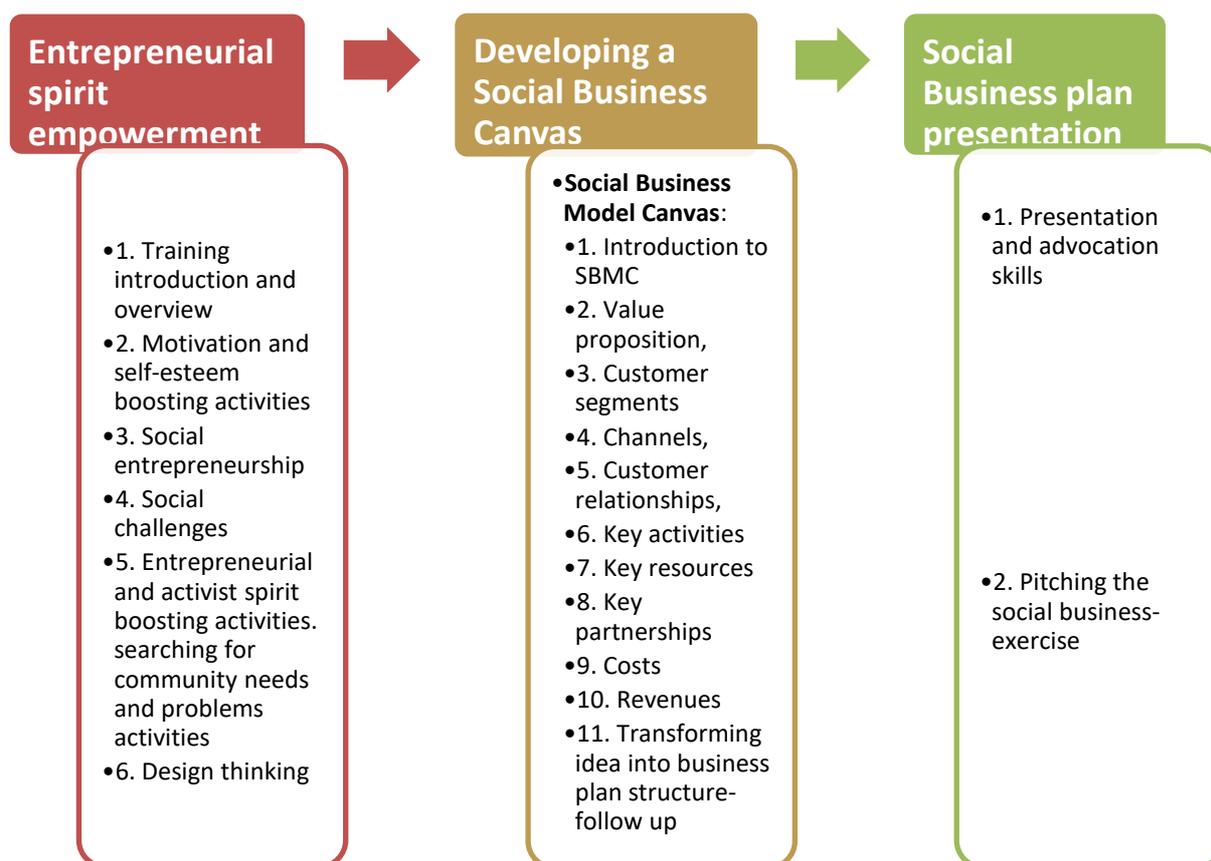
**Requisiti del mentore**

**Consegna**

In base alle preferenze:

- Completamente online
- Completamente di persona
- Ibrido

## Struttura dettagliata



### Modulo 1: Potenziamento dello spirito imprenditoriale (4 ore)

#### Modulo 1 Obiettivo:

- per fornire una comprensione approfondita del corso e dei suoi obiettivi,
- motivare e ispirare per le attività imprenditoriali,
- introdurre all'imprenditoria sociale, al suo significato nell'affrontare i problemi della società e alle qualità e ai ruoli essenziali degli imprenditori sociali,

- introdurre l'approccio del design thinking per creare soluzioni centrate sull'utente per i problemi sociali, promuovendo l'innovazione e la creatività nel processo di imprenditorialità sociale.

## Sotto modulo 1.1 Introduzione e responsabilizzazione all'imprenditoria sociale (2 ore)

### 1. Introduzione al corso

- **Definizione e ambito:**  
Esplorazione dettagliata del concetto di imprenditoria sociale, compresa una discussione sulla sua collocazione nel contesto più ampio dell'imprenditoria tradizionale e del lavoro non profit.
2. Gioco: L'albero della vita (vedi allegato)
  3. **Che cos'è l'imprenditoria sociale?**
    - **Definizione e ambito:**  
Esplorazione dettagliata del concetto di imprenditoria sociale, compresa una discussione sulla sua collocazione nel contesto più ampio dell'imprenditoria tradizionale e del lavoro non profit.
  4. **Sfide sociali**
  5. **Il ruolo degli imprenditori sociali**
    - **Creare valore sociale:**  
Discussione dettagliata su come gli imprenditori sociali creano valore sociale, concentrandosi su casi di studio in cui le iniziative imprenditoriali hanno portato a cambiamenti significativi nella società.
  6. **L'ecosistema dell'imprenditoria sociale**
    - **Mappatura degli stakeholder:**  
Una panoramica di base delle principali parti interessate nell'ecosistema dell'imprenditoria sociale, tra cui governi, ONG, investitori e beneficiari.
  7. **Gioco: Mappa della vostra comunità** (vedi allegato)

## Sotto modulo 1.2 Design thinking per l'innovazione sociale (2 ore)

### 1. Introduzione al pensiero progettuale

- **Panoramica sul Design Thinking:**  
Introduzione al processo di design thinking, che sottolinea l'importanza dell'empatia, dell'ideazione, della prototipazione e della sperimentazione nella creazione di soluzioni innovative.
- **La mentalità del Design Thinking:**  
I principi chiave del design thinking, come abbracciare l'ambiguità, essere centrati sull'uomo e iterare in base al feedback.
- **Fasi del Design Thinking:**  
Esplorazione dettagliata di ogni fase del processo di design thinking: Empatizzare, Definire, Ideare, Prototipare, Testare.
- **Esempi pratici di approccio al pensiero progettuale:**

## 2. Gioco: Design Thinking (vedi allegato)

### Modulo 2: Sviluppare un Social Business Canvas

(8 ore)

#### Modulo 2 Obiettivo:

L'obiettivo principale di questo modulo di formazione è fornire ai partecipanti una comprensione completa e le competenze pratiche necessarie per sviluppare un Social Business Canvas. Questo strumento strategico serve a progettare, strutturare e perfezionare un'impresa sociale, assicurando che tutti gli elementi critici - dalla missione alla proposta di valore, dai flussi di reddito alle metriche di impatto - siano efficacemente integrati. Al termine di questo modulo, i partecipanti saranno in grado di creare un Social Business Canvas dettagliato che articola chiaramente la loro idea di impresa sociale, si allinea con i loro obiettivi di impatto sociale ed è pronto per essere presentato a stakeholder, investitori e partner.

#### Sotto modulo 2.1 Introduzione al canvas, proposte di valore (2 ore)

##### 1. Introduzione Modello di business sociale

- Panoramica del Social Business Model Canvas (SBMC)
- Scopo e vantaggi dell'utilizzo del SBMC
- Elementi chiave del SBMC
- Applicazioni e casi d'uso

##### 2. Proposte di valore

Value

Propositions



- Quale valore forniamo al cliente?
- Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?
- Quali pacchetti di prodotti e servizi offriamo a ciascun segmento di clientela?
- Quali esigenze dei clienti stiamo soddisfacendo?

#### Sotto modulo 2.2 Clienti, partner chiave (2 ore)

Customer  
Segments



##### 1. Segmenti di clienti

- Per chi stiamo creando valore?
- Chi sono i nostri clienti più importanti?

##### 2. Relazioni con i clienti

Customer  
Relationships



- Che tipo di relazione ha ogni nostro Cliente
- I segmenti si aspettano che noi stabiliamo e manteniamo con loro?
- Quali abbiamo stabilito?

- Come si integrano con il resto del nostro modello di business?
- Quanto sono costosi?

Key  
Partnerships



### 3. Partner chiave

- Chi sono i nostri partner chiave?
- Chi sono i nostri fornitori chiave?
- Quali risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?
- Quali attività chiave svolgono i partner?

## Sotto modulo 2.3 Attività, risorse, canali (2 ore)

Key  
Activities



### 4. Attività chiave

- Quali attività chiave richiedono le nostre proposte di valore?
- I nostri canali di distribuzione?
- Relazioni con i clienti?
- Flussi di reddito?

Key  
Resources



### 5. Risorse chiave

- Quali risorse chiave richiedono le nostre proposte di valore?
- I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti?
- Flussi di reddito?

Channels



### 6. Canali

- Attraverso quali canali i nostri segmenti di clientela vogliono essere raggiunti?
- Come li raggiungiamo ora?
- Come sono integrati i nostri canali?
- Quali sono quelli che funzionano meglio?
- Quali sono i più efficienti dal punto di vista dei costi?
- Come li integriamo nelle routine dei clienti?

## Sotto modulo 2.4 Finanza e amministrazione (2 ore)

Cost  
Structure



### 1. Struttura dei costi

- Quali sono i costi più importanti inerenti al nostro modello di business?
- Quali sono le risorse chiave più costose?
- Quali sono le attività chiave più costose?

Revenue  
Streams



### 2. Flussi di reddito

- Per quale valore i nostri clienti sono davvero disposti a pagare?
- Per cosa pagano attualmente?

- Come pagano attualmente?
- Come preferiscono pagare?
- Quanto contribuisce ciascun flusso di entrate alle entrate complessive?

## **Modulo 3: Presentazione del piano d'impresa sociale**

**(4 ore)**

### **Modulo 3 Obiettivo:**

I partecipanti avranno le competenze e la sicurezza necessarie per presentare una presentazione convincente e concisa di 3 minuti, adatta al loro pubblico, che comunichi efficacemente le loro idee, i loro prodotti o i loro servizi.

### **Sotto modulo 3.1 Introduzione al passo dei 3 minuti (2 ore)**

#### **1. Introduzione alla presentazione in 3 minuti**

- Importanza di una presentazione concisa in vari contesti (ad esempio, affari, raccolta fondi, networking).
- Comprendere la struttura di un pitch di successo di 3 minuti

#### **2. Creare la vostra proposta**

- Identificare il messaggio principale
- Strutturare la presentazione:
  - Il "gancio": catturare l'attenzione entro i primi 30 secondi.
  - Il "problema" - Definire il problema da affrontare.
  - La "soluzione": presentare l'idea, il prodotto o il servizio.
  - L'"invito all'azione" - Cosa volete che faccia il vostro pubblico?

### **Sottomodulo 3.2 Presentazioni pratiche di 3 minuti (2 ore)**

#### **3. Presentazioni finali e feedback**

- Ogni partecipante presenta il proprio pitch di 3 minuti.
- Il feedback del facilitatore e dei colleghi si è concentrato sui punti di forza e sulle aree di miglioramento.
- Discussione di gruppo sui punti chiave e sulle lezioni apprese.
- Incoraggiamento a continuare a esercitarsi e a perfezionare i tiri.

## Formazione dei mentori per un corso di imprenditorialità sociale

La formazione dei mentori per un corso di imprenditoria sociale è un passo fondamentale per garantire che possano guidare, sostenere e ispirare efficacemente i partecipanti durante il loro percorso di apprendimento. I mentori svolgono un ruolo fondamentale nel formare la mentalità, le competenze e la fiducia degli aspiranti imprenditori sociali e la loro preparazione richiede un processo di sviluppo strutturato. Di seguito viene illustrato un processo dettagliato per lo sviluppo e la formazione dei mentori per un corso di imprenditoria sociale:

I mentori sono fondamentali per il successo di qualsiasi programma di formazione, soprattutto in un campo così dinamico e d'impatto come quello dell'imprenditoria sociale. Forniscono competenza, esperienza e guida per aiutare i partecipanti a destreggiarsi nella complessità dell'avvio e della gestione delle imprese sociali. Per essere efficaci nel loro ruolo, i mentori devono essere formati non solo sui contenuti del corso, ma anche sulle competenze di mentorship, tra cui coaching, facilitazione e feedback. Questo documento delinea un processo completo di formazione dei mentori per un corso di imprenditoria sociale, che copre le fasi chiave dalla selezione dei mentori al supporto e alla valutazione continua.

### 1. Definizione dei ruoli e delle responsabilità del mentore

Il primo passo nella formazione dei mentori è definire chiaramente i loro ruoli e le loro responsabilità. Un mentore in un corso di imprenditoria sociale è più di un insegnante o di un consulente; è un coach, un facilitatore e un modello di ruolo. Il loro ruolo principale è quello di fornire una guida, condividere le conoscenze e sostenere i partecipanti nello sviluppo delle loro idee di business sociale. Ciò significa aiutare i partecipanti a identificare i problemi sociali, convalidare le soluzioni, sviluppare modelli di business, pianificare la sostenibilità e misurare l'impatto sociale. I mentori svolgono inoltre un ruolo cruciale nel fornire un feedback costruttivo, nel promuovere il pensiero critico e nell'incoraggiare i partecipanti a fare rete e a collaborare.

La definizione di questi ruoli e responsabilità è fondamentale perché stabilisce le aspettative e aiuta i tutor a capire la portata del loro coinvolgimento. Inoltre, consente l'allineamento con gli obiettivi del corso e aiuta a identificare le competenze necessarie per una mentorship efficace. I mentori devono essere preparati a impegnarsi con i partecipanti attraverso sessioni individuali, discussioni di gruppo, workshop e visite sul campo. Devono essere in grado di gestire le diverse esigenze dei partecipanti, fornire un supporto personalizzato e adattare il loro stile di mentoring di conseguenza.

### 2. Identificazione e selezione dei mentori

La selezione dei mentori è una fase critica del processo di sviluppo. L'efficacia di un corso di imprenditoria sociale dipende in larga misura dalla qualità e dall'esperienza dei mentori. Quando si selezionano i mentori, è essenziale considerare il loro background, le loro competenze e la loro esperienza sia nel campo dell'imprenditoria sociale sia in quello del mentoring. I mentori ideali dovrebbero avere una solida esperienza nell'avvio o nella gestione

di imprese sociali di successo o lavorare in settori legati all'innovazione sociale, all'impact investing o allo sviluppo sostenibile. Dovrebbero inoltre avere una buona conoscenza delle problematiche sociali locali e una rete di contatti che possa essere utile ai partecipanti.

Tuttavia, la sola competenza in materia di imprenditoria sociale non è sufficiente. I potenziali mentori devono possedere anche forti capacità di comunicazione, interpersonali e di facilitazione. Devono essere empatici, aperti e disposti a impegnare tempo e sforzi per sostenere i partecipanti durante il corso. Un modo efficace per identificare i potenziali mentori è attraverso eventi di networking, raccomandazioni da parte delle reti locali di imprese sociali o partnership con organizzazioni che hanno esperienza nell'imprenditoria sociale. Una volta individuato un gruppo di potenziali mentori, un processo di selezione formale, che comprenda colloqui e valutazioni, può aiutare a garantire la scelta dei candidati più adatti.

### **3. Progettazione del programma di formazione dei mentori**

Il passo successivo consiste nel progettare un programma di formazione completo che fornisca ai mentori le competenze e le conoscenze necessarie per guidare efficacemente i partecipanti. Il programma di formazione dei mentori deve coprire tre aree principali:

#### *a. Conoscenza dei contenuti*

I mentori devono avere una conoscenza approfondita dei contenuti del corso per fornire una guida significativa ai partecipanti. Il programma di formazione dovrebbe includere sessioni sui fondamenti dell'imprenditoria sociale, tra cui la definizione dei problemi sociali, lo sviluppo del modello di business, la misurazione dell'impatto, le strategie di marketing, la pianificazione finanziaria e le considerazioni legali. I mentori devono avere familiarità con i quadri di riferimento, gli strumenti e i casi di studio che verranno utilizzati nel corso. Devono inoltre conoscere il contesto locale, compreso il particolare ambiente sociale, economico e normativo in cui i partecipanti si troveranno a operare.

#### *b. Capacità di tutoraggio e facilitazione*

La mentorship è un'arte che richiede una serie di competenze specifiche. Il programma di formazione dovrebbe includere moduli sull'ascolto attivo, sulla comunicazione efficace, sulla fornitura di feedback costruttivi, sulle tecniche di coaching e sulla risoluzione dei conflitti. I mentori devono essere formati per facilitare le discussioni di gruppo, guidare le sessioni di brainstorming e incoraggiare l'apprendimento tra pari tra i partecipanti. Gli esercizi di gioco di ruolo e la formazione basata su scenari possono essere efficaci per aiutare i mentori a praticare e sviluppare queste abilità. Anche la comprensione della psicologia dell'apprendimento e delle dinamiche delle relazioni di mentoring può aiutare i mentori a creare un ambiente favorevole e motivante.

#### *c. Strumenti e risorse per la mentorship*

Fornire ai mentori gli strumenti e le risorse giuste è essenziale per una mentorship efficace. Il programma di formazione deve introdurre i mentori a vari strumenti che possono aiutare nel processo di mentoring, come il Business Model Canvas. Per facilitare le sessioni di mentoring virtuali, si possono utilizzare anche strumenti digitali per la comunicazione, la collaborazione e

la gestione dei progetti. Inoltre, i mentori dovrebbero avere accesso a un archivio di materiali didattici, casi di studio, articoli e video che possono essere condivisi con i partecipanti come risorse supplementari.

#### 4. Conduzione delle sessioni di formazione dei mentori

Una volta definito il progetto del programma, il passo successivo è quello di condurre le sessioni di formazione dei mentori. Queste sessioni devono essere altamente interattive e partecipative per garantire che i mentori siano coinvolti e possano imparare gli uni dagli altri. La formazione può essere condotta in un formato misto, combinando workshop in presenza con sessioni online per garantire flessibilità e adattarsi a diversi stili di apprendimento.

**Giorno 1: Orientamento e introduzione** - Il primo giorno di formazione deve essere incentrato sull'orientamento, in cui i mentori vengono introdotti agli obiettivi del corso, al programma e ai loro ruoli specifici. Questa sessione deve fornire una panoramica dei contenuti, dei risultati attesi e della struttura del corso. È anche un'opportunità per i mentori di conoscersi, discutere le loro aspettative e condividere le loro esperienze.

**Giorno 2: Approfondimento dei contenuti del corso** - Il secondo giorno dovrebbe essere dedicato all'approfondimento di ciascun modulo dei contenuti del corso. I tutor dovrebbero partecipare a workshop che simulano l'esperienza di apprendimento dei partecipanti. Questo aiuta i tutor a familiarizzare con i materiali e a sviluppare strategie per guidare efficacemente i partecipanti.

**Giorno 3: Sviluppo delle competenze di mentorship** - Il terzo giorno dovrebbe concentrarsi sulle competenze di mentorship e di facilitazione. Esercizi di ruolo, simulazioni di sessioni di mentoring e discussioni di gruppo possono aiutare i mentori a mettere in pratica queste abilità in un ambiente controllato. Gli scenari reali e i casi di studio possono essere utilizzati per mettere alla prova i mentori e aiutarli a pensare con i piedi per terra.

**Giorno 4: Formazione su strumenti e risorse** - Il quarto giorno dovrebbe riguardare gli strumenti e le risorse che i mentori utilizzeranno durante il corso. Una formazione pratica sull'uso di strumenti come il Business Model Canvas, lo SROI e le piattaforme digitali può aumentare la loro fiducia e la capacità di sostenere i partecipanti.

#### 5. Assistenza e supervisione continua

La formazione dei mentori non è un'attività una tantum, ma richiede un supporto e una supervisione continui. Una volta completate le sessioni di formazione, è importante offrire ai mentori opportunità di apprendimento continuo. Questo obiettivo può essere raggiunto attraverso check-in regolari, webinar, sessioni di apprendimento tra pari e accesso a nuove risorse e casi di studio. Anche la creazione di una **comunità di pratica per mentori**, in cui i mentori possono condividere le loro esperienze, le sfide e le migliori pratiche, può favorire il miglioramento continuo e la collaborazione.

La supervisione è altrettanto importante. L'assegnazione di un coordinatore di mentori o di un mentore capo che possa supervisionare il processo di mentorship, fornire indicazioni e garantire la coerenza può aiutare a mantenere la qualità della mentorship. È opportuno

condurre sessioni di feedback periodiche per raccogliere i suggerimenti dei mentori e dei partecipanti, che possono aiutare a identificare le aree di miglioramento e a fornire un sostegno mirato laddove necessario.

## 6. Valutazione dell'efficacia del mentore

La valutazione dell'efficacia dei tutor è fondamentale per garantire il successo del corso di imprenditoria sociale. È necessario sviluppare un quadro di valutazione completo che includa metriche qualitative e quantitative. **Le valutazioni qualitative** possono includere il feedback dei partecipanti sulla capacità dei mentori di guidarli, sostenerli e ispirarli. Sondaggi, interviste e discussioni di focus group possono fornire indicazioni preziose sull'esperienza di mentorship. **Le valutazioni quantitative** possono comprendere la misurazione di risultati specifici, come il numero di partecipanti che sviluppano con successo piani di business sociale, lanciano imprese sociali o ottengono finanziamenti e sostegno.

Le valutazioni dovrebbero essere condotte anche con i mentori stessi. Gli strumenti di autovalutazione e di valutazione tra pari possono essere utilizzati per incoraggiare la riflessione sulla loro pratica di mentoring, identificare le aree di miglioramento e stabilire obiettivi di sviluppo personale. In base ai risultati della valutazione, è possibile fornire ulteriore formazione o supporto per migliorare l'efficacia del mentore.

## 7. Proposta di Agenda ActSEnt per la formazione dei mentori

La seguente agenda prevede un programma di formazione dei mentori della durata di 3 giorni che può essere svolto online/di persona o in forma ibrida:

Giorno 1	
In linea	<b>SESSIONE MATTUTINA</b>
8.30 - 10.30	<b>Accogliere e concludere</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisione del progetto ActSEnt</li> <li>- Introduzione alla formazione dei mentori</li> </ul> <b>Il mio ruolo di Mentore ActSEnt</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ActSEnt - aspettative/compiti</li> </ul>
10.30 - 12.30	<b>Imparate a pensare e ad agire come un imprenditore sociale! - Introduzione all'imprenditoria sociale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Esercitazioni/competizioni di gruppo basate su scenari aziendali reali</li> </ul>
12.30 - 13.30	<b>PAUSA PRANZO</b>
13.30 - 14.30	<b>Imprenditorialità sociale nel contesto locale/regionale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costruire un rapporto tra ActSEnt e il livello locale/regionale</li> </ul>
14.30- 16.30	<b>Sviluppo del modello di business - basi comuni</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il concetto e la struttura del modello di business</li> </ul>

### Giorno 2



In linea	<b>SESSIONE MATTUTINA</b>
8.30 - 10.30	<b>Il potere della narrazione</b> Narrazione da diverse prospettive (culturali e neuroscientifiche) <ul style="list-style-type: none"><li>- Tutti hanno una storia</li><li>- Sviluppare la "presenza scenica"</li><li>- Piazzola</li></ul>
10.30 - 12.30	<b>Workshop sul pensiero progettuale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Come sviluppare un'idea di imprenditoria sociale</li></ul>
12.30 - 13.30	<b>PAUSA PRANZO</b>
13.30 - 14.30	<b>Business Canvas Generazione di idee sociali</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Il concetto di modello di business canvas</li></ul>
14.30- 16.30	<b>Tela dell'azienda</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Attuazione pratica</li></ul>

Giorno 3	
In linea	<b>SESSIONE MATTUTINA</b>
8.30 - 12.30	<b>Chiusura su un terreno comune ActSEnt</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cercasi gruppo target ActSEnt - imprenditori sociali</li><li>- Finalizzazione della struttura del piano di imprenditorialità sociale ActSEnt</li></ul>
12.30 - 13.30	<b>PAUSA PRANZO</b>
13.30 - 16.30	<b>Mentore ActSEnt - approccio nazionale e prospettiva di progetto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Presentazione dei paesi partner sull'approccio di formazione all'imprenditorialità sociale</li></ul>

## Allegati

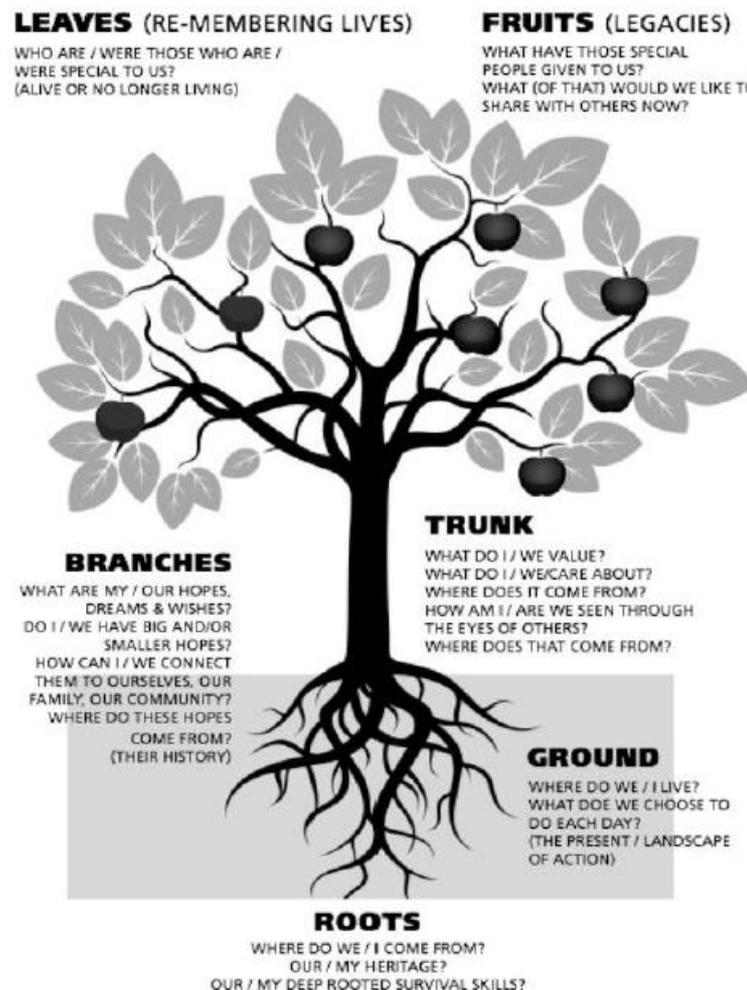
### Esercizi/attività di motivazione e stimolo all'imprenditorialità

#### L'albero della vita

Disegnare l'"Albero della vita" (dall'individuo alla collettività - storie di futuro) (REPSSI e Dulwich Centre Foundation in Frühmann et al, 2016). Questo approccio può servire per il lavoro individuale e di gruppo.

Chiedere ai partecipanti di compilare un albero della vita può aiutare a capire i loro valori e le loro passioni: scoprire ciò a cui aspirano e a cui tengono può aiutare a creare un'impresa sociale sostenibile che abbia un impatto sulla comunità in futuro.

La struttura di base per il lavoro individuale e/o di gruppo è illustrata di seguito:



Quando ognuno ha fatto il suo albero individuale, si può allestire una mostra della "Foresta della vita" e si possono condividere e riflettere sulle storie, anche quelle legate al futuro (desideri, volontà, cosa vogliamo dare al mondo). È importante cercare le somiglianze

(potenzianti) per costruire un senso di comunità. Questo significa passare dall'individuo al collettivo ("unità nella diversità") (StoryTeller, 2019).

Tempo a disposizione: 30 minuti

### Il mio business sociale

Per suscitare l'interesse dei partecipanti a creare la propria impresa sociale, dopo aver identificato i propri valori con l'Albero della Vita, si può utilizzare lo strumento "La mia impresa sociale", che mappa i valori di una persona e i modi in cui essa può contribuire a promuovere tali valori, per promuovere ulteriormente l'autoconsapevolezza e la proattività. I partecipanti possono utilizzare questo strumento per elaborare una prima idea di business che li motiva o li ispira.

I valori fondamentali sono un generatore comprovato di imprese sociali, quindi visualizzare questi valori, le competenze e le attività in uno strumento semplice aiuta a definire gli elementi di un possibile business futuro. Dopo aver completato lo strumento, il mentore dovrebbe verificarlo e fornire ai partecipanti le migliori pratiche simili agli argomenti inclusi nello strumento da ciascun partecipante, al fine di motivarli ulteriormente a capire che ognuno di noi può essere un changemaker.

MY VALUES (WHY I HELP)	MY SKILLS (HOW I HELP)	MY CONTRIBUTION (WHO I HELP)	MY NETWORK (WHO HELPS ME)

Tempo a disposizione: 30 minuti

### Mappa della comunità

Una volta identificati i valori fondamentali, può essere utile tracciare una mappa della comunità che potrebbe essere influenzata da questi stessi valori e attività. La valutazione dei bisogni della comunità è un passo importante per rivelare le diverse esigenze e prospettive di una comunità, indipendentemente dalle sue dimensioni (può essere una città, una regione, una famiglia, ecc.), quindi anche di una possibile iniziativa sociale o culturale futura. Un'attività di mappatura della comunità porterà i partecipanti a:

- Identificare chi è la propria comunità e come è strutturata
- Realizzare le esigenze della propria comunità
- Discutere su come migliorare la propria comunità
- Generare idee per il miglioramento della comunità che potrebbero essere la base per una futura iniziativa sociale o culturale.

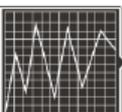
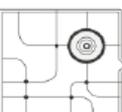
Tempo a disposizione: 20 minuti

## Definizione del problema

In questo esercizio, i partecipanti sono guidati attraverso un processo strutturato per definire il problema che intendono risolvere. Inizieranno con un brainstorming e scriveranno tutti i problemi relativi al loro progetto o idea imprenditoriale. I partecipanti si concentreranno poi sul problema più critico, assicurandosi che sia specifico, misurabile e pertinente.

## Problem definition

Use this to find and define the issue

	What is the issue?	
	Who is it a problem for?	
	What social/cultural factors shape this problem?	
	What evidence do you have that this is a significant problem?	
	Can you think of this problem in a different way? Can you reframe it?	

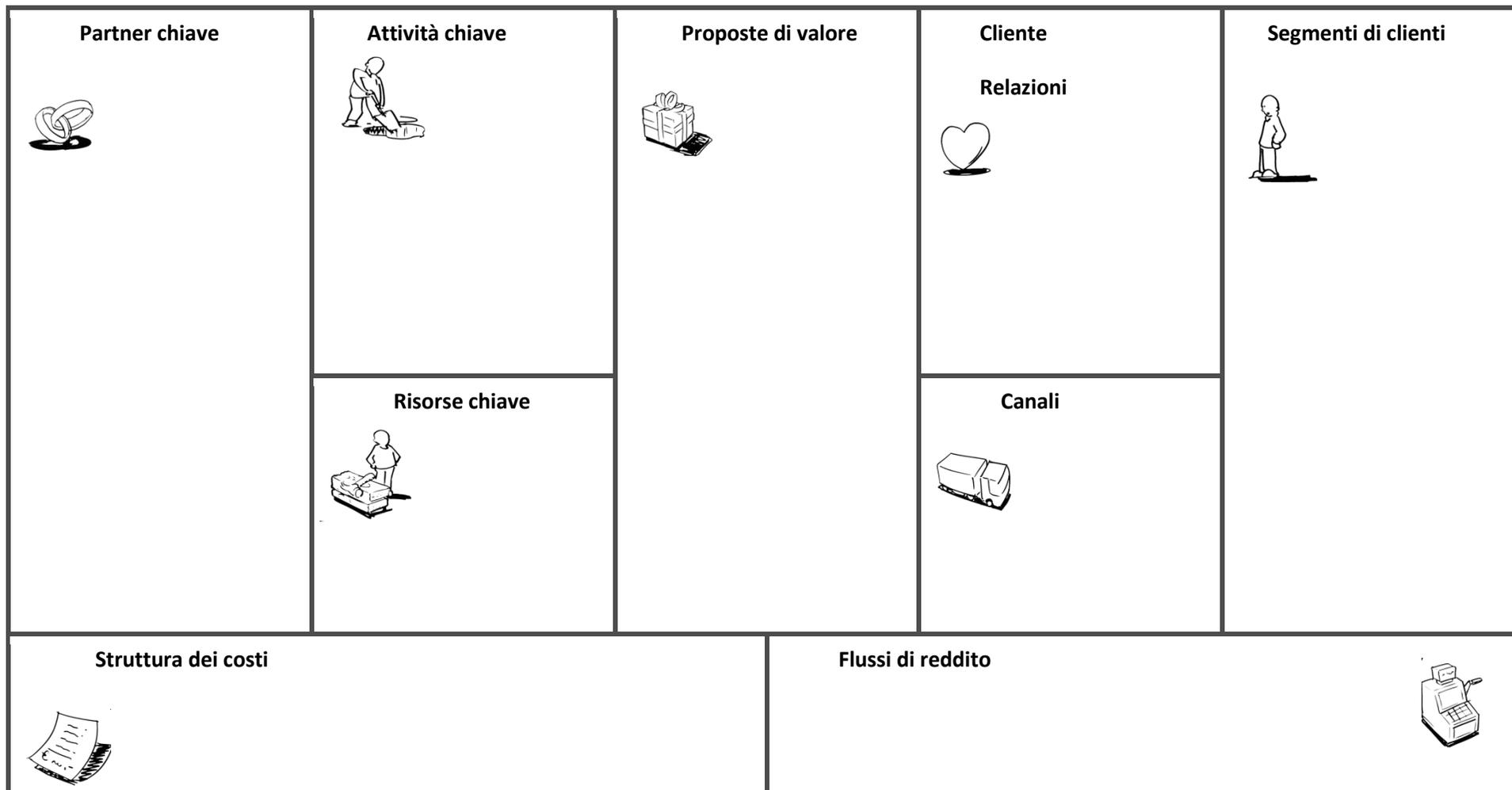
Source: Kimbell and Jukes, 2012, The Social Design Methods Menu

Tempo a disposizione: 30 minuti

## Pensiero progettuale

I partecipanti si cimenteranno in un esercizio mirato che si allinea a una delle cinque fasi del Design Thinking: Empatizzare, Definire, Ideare, Prototipare o Testare. L'esercizio sarà personalizzato per sviluppare competenze e intuizioni specifiche di quella fase, aiutando i partecipanti a progredire nel processo di progettazione.

S T A G E	EMPHATISE	DEFINE	IDEATE	PROTOTYPE	TEST
A C T I V I T Y	Ensure deep and empathic understanding of a certain situation or problem	Define a clear problem based on user needs	Create as many ideas as possible and choose one idea/solution to work on	Create a (cheap) physical prototype	Test the solution and collect feedback
M E T H O D	Read, observe and Interview the target group, choose a specific persona	Interpret and synthesise collected data and define a human-centred (3 <sup>rd</sup> person) problem	Brainstorm, brainwrite, hot potato, SCAMPER, thinking hat, meditate, choose with dotmocracy (or similar)	Draw, build, use Lego, create simulation, rehearse act	Distribute solution among community, collect feedback, reiterate



**Titolo dell'idea/progetto**

**Nome del proponente**

**Città / regione**

## 1. PROPOSTE DI VALORE

Quale valore forniamo al cliente?

Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?

Quali pacchetti di prodotti e servizi offriamo a ciascun segmento di clientela?

Quali esigenze dei clienti stiamo soddisfacendo?

*CARATTERISTICHE [Novità / Prestazioni / Personalizzazione / "Fare il lavoro" / Design / Marchio/Stato / Prezzo / Riduzione dei costi / Riduzione dei rischi / Accessibilità / Convenienza/Usabilità].*

Value  
Propositions



## 2. SEGMENTI DI CLIENTI

Per chi stiamo creando valore?

Chi sono i nostri clienti più importanti?

*Mercato di massa / Mercato di nicchia / Segmentato / Diversificato / Piattaforma multi-sided*

Customer Segments



## 3. RELAZIONI CON I CLIENTI

Che tipo di relazione ha ogni nostro Cliente

I segmenti si aspettano che noi stabiliamo e manteniamo con loro?

Quali abbiamo stabilito?

Come si integrano con il resto del nostro modello di business?

Quanto sono costosi?

*ESEMPI [Assistenza personale / Assistenza personale dedicata / Self-Service / Servizi automatizzati / Comunità / Co-creazione].*

Customer Relationships



#### 4. PARTNER CHIAVE

Chi sono i nostri partner chiave?

Chi sono i nostri fornitori chiave?

Quali risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?

Quali attività chiave svolgono i partner?

*Ottimizzazione ed economia / Riduzione del rischio e dell'incertezza / Acquisizione di particolari risorse e attività*

Key  
Partnerships



#### 5. ATTIVITÀ CHIAVE

Quali attività chiave richiedono le nostre proposte di valore?

I nostri canali di distribuzione?

Relazioni con i clienti?

Flussi di reddito?

*Produzione / Risoluzione dei problemi / Piattaforma/Rete*

Key  
Activities



## 6. RISORSE CHIAVE

Quali risorse chiave richiedono le nostre proposte di valore?

I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti?

Flussi di reddito?

*TIPI DI RISORSE [Fisiche / Intellettuali (brevetti di marchi, diritti d'autore, dati) / Umane / Finanziarie].*

Key  
Resources



## 7. CANALI

Attraverso quali canali i nostri segmenti di clientela vogliono essere raggiunti?

Come li raggiungiamo ora?

Come sono integrati i nostri canali?

Quali sono quelli che funzionano meglio?

Quali sono i più efficienti dal punto di vista dei costi?

Channels



Come li integriamo nelle routine dei clienti?

*FASI DEL CANALE: 1. Consapevolezza - Come facciamo a far conoscere i prodotti e i servizi della nostra azienda? / 2. Valutazione - Come aiutiamo i clienti a valutare la Value Proposition della nostra organizzazione? / 3. Acquisto - Come permettiamo ai clienti di acquistare prodotti e servizi specifici? / 4. Consegna - Come consegniamo la Value Proposition ai clienti? / 5. Post vendita - Come forniamo assistenza ai clienti dopo l'acquisto?*

## 8. STRUTTURA DEI COSTI

Quali sono i costi più importanti del nostro modello di business?

Quali sono le risorse chiave più costose?

Quali sono le attività chiave più costose?



*LA VOSTRA AZIENDA È PIÙ: Cost Driven (struttura dei costi più snella, proposta di valore a basso prezzo, massima automazione, ampia esternalizzazione) / Value Driven (focalizzata sulla creazione di valore, proposta di valore premium)*

*CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE: Costi fissi (stipendi, affitti, utenze) / Costi variabili / Economie di scala / Economie di scopo*

## 9. FLUSSI DI REDDITO

Per quale valore i nostri clienti sono davvero disposti a pagare?

Per cosa pagano attualmente?

Revenue  
Streams





**ActSEnt**  
ACTIVE SOCIAL ENTREPRENEURS



**Erasmus+**

Come pagano attualmente?

Come preferiscono pagare?

Quanto contribuisce ciascun flusso di entrate alle entrate complessive?

*TIPICI: Vendita di beni / Canone di utilizzo / Canoni di abbonamento / Prestito/Affitto/Leasing / Licenze / Commissioni di intermediazione / Pubblicità*

*PREZZI FISSI: Prezzo di listino / Dipendente dalle caratteristiche del prodotto / Dipendente dal segmento di clientela / Dipendente dai volumi*

*PREZZI DINAMICI: Negoziazione (bargaining) / Gestione del rendimento / Mercato in tempo reale*

## Elenco delle sfide comunali

Questo elenco fornisce ispirazione ai formatori/mentorati sulle sfide e sui problemi adatti alle idee e alle soluzioni dell'imprenditoria sociale.

### **Invecchiamento della popolazione e assistenza agli anziani**

Con l'invecchiamento della popolazione in molti comuni, cresce l'esigenza di servizi e assistenza su misura per gli anziani. Le imprese sociali possono creare programmi di assistenza agli anziani, soluzioni abitative a misura di anziano o soluzioni tecnologiche per migliorare l'indipendenza e la qualità della vita degli anziani.

#### **Servizio di trasporto per anziani:**

Idee:

- Avviare un servizio di trasporto per gli anziani che hanno bisogno di assistenza per recarsi agli appuntamenti medici, fare la spesa, uscire in compagnia e fare altre commissioni:
- Fornire un trasporto porta a porta utilizzando veicoli appositamente attrezzati con caratteristiche di accessibilità.
- Assumere autisti qualificati, cordiali e capaci di assistere gli anziani con ausili per la mobilità.
- Offrire orari flessibili per soddisfare le diverse esigenze e preferenze degli anziani.
- Collaborare con le strutture sanitarie, i centri per anziani e le comunità di riposo per promuovere i servizi.
- Addebitare ai clienti in base al chilometraggio, al tempo o ai piani di abbonamento per le esigenze di trasporto regolari.

#### **Agenzia di assistenza domiciliare:**

Idee:

- Fondare un'agenzia di assistenza domiciliare che offra servizi personalizzati di assistenza e supporto agli anziani che vivono a casa:
- Assumere assistenti certificati per fornire compagnia, assistenza personale, preparazione dei pasti, promemoria dei farmaci e pulizie domestiche leggere.
- Effettuare valutazioni per creare piani di assistenza personalizzati in base alle esigenze e alle preferenze individuali.
- Offrire un'assistenza di sollievo ai caregiver familiari che hanno bisogno di un sollievo temporaneo.
- Collaborare con gli operatori sanitari e sociali per coordinare l'assistenza completa ai clienti.

- Addebitare tariffe orarie o pacchetti mensili in base al livello di assistenza fornito.

### **Centro fitness e benessere per anziani:**

Idee:

- Aprire un centro fitness e benessere progettato specificamente per gli anziani per promuovere l'attività fisica, l'impegno sociale e il benessere generale. Modello di business:
- Offrire corsi di ginnastica adatti alle esigenze degli anziani, come ad esempio yoga dolce, aerobica su sedia, esercizi di forza ed esercizi di equilibrio.
- Fornire programmi di benessere, tra cui educazione alimentare, screening sanitari e workshop sulla gestione dello stress.
- Creare un ambiente favorevole e accogliente che incoraggi l'interazione sociale e la costruzione della comunità.
- Collaborare con i fornitori di assistenza sanitaria e le comunità di anziani per indirizzare i clienti e collaborare alle iniziative di benessere.
- Fate pagare quote di iscrizione o pacchetti di lezioni e offrite tariffe scontate per gli anziani.

### **Programma di assistenza alla memoria e alla demenza:**

Idee:

- Sviluppare un programma specializzato nella cura della memoria e nel supporto alla demenza per gli anziani e le loro famiglie:
- Formare il personale sulle tecniche di cura della demenza e sulla comunicazione compassionevole.
- Progettare attività e terapie che stimolino le funzioni cognitive e migliorino la qualità della vita delle persone affette da demenza.
- Offrire gruppi di sostegno e workshop educativi per le famiglie e gli assistenti.
- Collaborare con gli operatori sanitari e gli esperti di assistenza alla memoria per fornire servizi completi.
- Addebito delle tariffe in base alla partecipazione al programma, con possibilità di pagamento privato e copertura assicurativa.

### **Fornitore di soluzioni tecnologiche per anziani:**

Idee:

- Creare un'azienda che offra soluzioni tecnologiche su misura per gli anziani, come dispositivi domestici intelligenti, servizi di teleassistenza e strumenti di comunicazione:
- Fornire servizi di consulenza e installazione di prodotti tecnologici per anziani che migliorano la sicurezza e l'indipendenza a casa.

- Sviluppare applicazioni o piattaforme personalizzate per consultazioni di telemedicina, promemoria di farmaci e avvisi di emergenza.
- Offrire sessioni di formazione e supporto tecnico continuo agli anziani e alle loro famiglie.
- Collaborare con i fornitori di servizi sanitari e le compagnie di assicurazione per promuovere l'adozione della tecnologia tra gli anziani.
- Addebiti per la vendita dei prodotti, i servizi di installazione e i piani di assistenza in abbonamento.

### **Educazione e sviluppo dei giovani**

L'imprenditoria sociale può svolgere un ruolo nel migliorare i risultati educativi e sostenere lo sviluppo dei giovani. Le iniziative possono includere programmi di doposcuola, reti di tutoraggio o soluzioni di apprendimento basate sulla tecnologia che affrontano le disuguaglianze educative.

#### **Programmi di arricchimento doposcuola:**

Idee:

- Progettare programmi di doposcuola che includano arti e mestieri, lezioni di musica, sport, coding e attività STEM.
- Collaborare con istruttori, allenatori ed educatori locali per condurre laboratori e corsi specializzati.
- Offrire opzioni di orario flessibili per soddisfare i genitori che lavorano.
- Fornire servizi di trasporto per gli studenti da e verso il programma.
- Addebitare le rette o le quote di partecipazione in base alla durata e all'offerta del programma.

#### **Centro di sviluppo della prima infanzia:**

Idee:

- Fornire programmi di educazione prescolare, asilo nido e preparazione alla scuola materna per i bambini più piccoli.
- Offrono un programma di studio basato sul gioco che si concentra sullo sviluppo socio-emotivo, sulle abilità cognitive e sull'alfabetizzazione precoce.
- Collaborare con specialisti dello sviluppo infantile, logopedisti e terapisti occupazionali per supportare le esigenze individuali dei bambini.
- Organizzare laboratori sulla genitorialità, gruppi di sostegno e attività di coinvolgimento delle famiglie.

- Applicare le tasse scolastiche in base alle opzioni di iscrizione (ad esempio, a tempo pieno, part-time, drop-in) e offrire assistenza finanziaria alle famiglie a basso reddito.

### **Campi di educazione all'aperto e natura:**

Idee:

- Organizzare campi natura, avventure nella natura ed esperienze di apprendimento all'aperto per gli studenti della scuola primaria.
- Collaborare con educatori ambientali, guardaparco e naturalisti per condurre programmi educativi.
- Offrono attività pratiche come l'escursionismo, il giardinaggio, l'osservazione della fauna selvatica e l'artigianato ecologico.
- Promuovere il lavoro di squadra, le capacità di leadership e la consapevolezza ambientale attraverso l'apprendimento esperienziale.
- Fate pagare il campo o cercate sponsorizzazioni da parte di organizzazioni ambientaliste e aziende.

### **Workshop di educazione alla salute e al benessere:**

Idee:

- Sviluppare workshop interattivi su alimentazione, attività fisica, mindfulness e igiene personale.
- Collaborare con operatori sanitari, nutrizionisti e istruttori di fitness per offrire sessioni coinvolgenti.
- Incorporate giochi, dimostrazioni e attività interattive per rendere l'apprendimento divertente e memorabile.
- Collaborare con le scuole, le associazioni di genitori e insegnanti e le organizzazioni sanitarie per promuovere iniziative di benessere.
- Addebitare i costi del workshop o cercare finanziamenti attraverso sovvenzioni e sponsorizzazioni per coprire i costi del programma.

### **Servizi di assistenza all'infanzia mobili o su richiesta:**

Idee:

- Creare un servizio mobile di assistenza all'infanzia che offra servizi di babysitting e assistenza all'infanzia a domicilio o in luoghi temporanei:
- Reclutamento di assistenti qualificati e babysitter controllati per fornire servizi di assistenza all'infanzia a domicilio.
- Offrire una programmazione flessibile per i genitori che hanno bisogno di assistenza occasionale ai bambini durante l'orario di lavoro, gli appuntamenti o gli eventi.
- Fornire servizi di assistenza all'infanzia di emergenza e prenotazioni dell'ultimo minuto.

## **Educazione inclusiva e sostegno ai bisogni speciali**

Garantire un'istruzione inclusiva per i bambini con disabilità e bisogni speciali è una sfida in molti comuni. Gli imprenditori sociali possono sviluppare scuole inclusive, soluzioni tecnologiche assistive o programmi di advocacy per promuovere politiche inclusive.

### **Centro di gioco terapeutico e integrazione sensoriale:**

Idee:

- Creare un centro di gioco terapeutico e di integrazione sensoriale che offra attività e interventi basati sui sensi per bambini con esigenze speciali:
- Progettare ambienti e spazi di gioco adatti ai sensi, dotati di attrezzature specializzate e strumenti sensoriali.
- Fornire servizi di terapia occupazionale, logopedia e terapia fisica per affrontare le sfide dello sviluppo.
- Offrire gruppi di gioco genitori-bambini e programmi di sostegno alle famiglie incentrati sull'integrazione sensoriale e sull'intervento precoce.
- Collaborare con gli operatori sanitari, i pediatri e le scuole per sostenere lo sviluppo olistico del bambino.
- Organizzare eventi e laboratori comunitari sulla consapevolezza sensoriale e sulle pratiche ludiche inclusive.
- Generare entrate attraverso le tariffe delle sedute, le iscrizioni e i rimborsi assicurativi per i servizi di terapia.

### **Istruzione specialistica e formazione sulle abilità di vita:**

Idee:

- Sviluppare un'attività che offra programmi di istruzione specializzata e di formazione alle abilità di vita per persone con esigenze speciali in fase di transizione verso l'età adulta:
- Fornire formazione professionale, accompagnamento al lavoro e programmi di preparazione alla carriera per giovani adulti con disabilità.
- Offrire laboratori di abilità di vita indipendente incentrati sulla vita quotidiana, sulle abilità sociali e sull'autopromozione.
- Collaborare con i datori di lavoro, le agenzie di riabilitazione professionale e i partner della comunità per facilitare gli inserimenti lavorativi e i tirocini.
- Fornire un supporto e un tutoraggio continui per promuovere il successo e l'indipendenza a lungo termine.

- Collaborare con le agenzie di servizi per la disabilità e i programmi governativi per garantire il finanziamento delle iniziative di formazione.
- Generare entrate attraverso tasse scolastiche, contratti di formazione professionale e partnership con i datori di lavoro.

### **Programma di arti inclusive e arti dello spettacolo:**

Idee:

- Creare un programma artistico inclusivo o una compagnia di arti performative che accolga individui di tutte le abilità per partecipare ad attività creative ed espressive. Modello di business:
- Offrire corsi, laboratori e prove di teatro, danza, musica e arti visive.
- Organizzare spettacoli inclusivi e vetrine comunitarie per promuovere l'espressione artistica e la diversità culturale.
- Collaborare con artisti, performer ed educatori artistici esperti in pratiche inclusive.
- Fornire borse di studio e assistenza finanziaria per garantire l'accessibilità ai partecipanti provenienti da contesti diversi.
- Collaborare con scuole, centri comunitari e organizzazioni artistiche per ampliare la portata e l'impatto.
- Generare entrate attraverso le tariffe dei programmi, la vendita dei biglietti per gli spettacoli e le sponsorizzazioni da parte di aziende e organizzazioni locali.

### **Gestione dei rifiuti e riciclaggio**

I comuni spesso lottano con le sfide dello smaltimento e del riciclaggio dei rifiuti. Gli imprenditori sociali possono introdurre tecnologie innovative di riciclaggio, iniziative di upcycling o sistemi di gestione dei rifiuti basati sulla comunità che promuovono la sostenibilità e riducono i rifiuti in discarica.

### **Riciclaggio e ristrutturazione dei rifiuti:**

Idee:

- Creare punti di raccolta per i dispositivi elettronici usati (ad esempio, computer, smartphone, televisori) in collaborazione con aziende e comuni.
- Smontare e separare i componenti per il riciclaggio e la rimessa a nuovo.
- Ricondizionare l'elettronica funzionale per rivenderla o donarla alle comunità a basso reddito.
- Garantire la conformità alle normative sui rifiuti elettronici e agli standard ambientali.
- Generare entrate attraverso la vendita di prodotti elettronici ricondizionati, materie prime o servizi di riciclaggio.

### **Produzione di prodotti riciclati:**

Idee:

- Procurarsi materiali di scarto come tessuti, vetro o plastica dai flussi di rifiuti locali.
- Progettare e realizzare prodotti riciclati come mobili, accessori o decorazioni per la casa.
- Commercializzare i prodotti attraverso piattaforme online, mercati locali o negozi ecologici.
- Collaborare con artisti, designer e artigiani per creare oggetti unici riciclati.
- Generare entrate attraverso la vendita di prodotti, ordini personalizzati e workshop sull'upcycling.

### **Educazione e sensibilizzazione al riciclo mobile:**

Idee:

- Sviluppare un'unità mobile (ad es. furgone, rimorchio) dotata di materiali didattici e mostre interattive sul riciclaggio.
- Visitare scuole, eventi comunitari e spazi pubblici per fornire esperienze di apprendimento pratico.
- Collaborare con le amministrazioni locali, le scuole e le organizzazioni non profit per finanziare e promuovere il programma.
- Offrire workshop, presentazioni e dimostrazioni sulla riduzione dei rifiuti e sul riciclaggio.
- Generare entrate attraverso sponsorizzazioni, sovvenzioni e tasse per i programmi educativi.

## **Sostenibilità ambientale**

I comuni devono affrontare diverse sfide ambientali, dalla qualità dell'aria e dell'acqua all'adattamento ai cambiamenti climatici. Le imprese sociali possono sviluppare soluzioni come progetti di energia rinnovabile, infrastrutture verdi o prodotti e servizi ecologici.

### **Negozio di prodotti riutilizzabili:**

Idee:

- Aprire un negozio al dettaglio specializzato in prodotti riutilizzabili e sostenibili per ridurre la plastica monouso e i rifiuti:
- Offrite una varietà di articoli riutilizzabili come borse per la spesa, bottiglie d'acqua, utensili, contenitori per il cibo e pannolini di stoffa.
- Procuratevi prodotti ecologici ed etici da fornitori locali e marchi sostenibili.
- Educare i clienti sui vantaggi ambientali dei prodotti riutilizzabili attraverso workshop e materiale didattico.

- Collaborare con scuole, aziende e organizzazioni comunitarie per promuovere uno stile di vita sostenibile.
- Generare entrate attraverso la vendita di prodotti, gli ordini online e i workshop.

### **Negozio di alimentari a zero rifiuti:**

Idee:

- Lanciare un negozio di alimentari che riduce al minimo i rifiuti da imballaggio offrendo alimenti sfusi e articoli per la casa. Modello di business:
- Vendete un'ampia gamma di alimenti sfusi (ad esempio, cereali, noci, spezie) e prodotti per la casa (ad esempio, sapone, prodotti per la pulizia) senza imballaggio.
- Fornite ai clienti contenitori e borse riutilizzabili per riempire i loro acquisti.
- Collaborare con agricoltori e fornitori locali per offrire prodotti e merci fresche e di provenienza locale.
- Offrire laboratori didattici sulla vita a zero rifiuti, sul compostaggio e sulle abitudini di acquisto sostenibili.
- Fate pagare i prodotti a peso e offrite programmi di iscrizione per i clienti abituali.

### **Servizio di pulizia ecologica:**

Idee:

- Avviare un'impresa di pulizie che utilizza prodotti e pratiche di pulizia eco-compatibili per spazi residenziali e commerciali. Modello di business:
- Utilizzare prodotti e metodi di pulizia non tossici e biodegradabili per ridurre al minimo l'impatto ambientale.
- Offre servizi di pulizia per case, uffici e aziende, evidenziando i vantaggi della pulizia ecologica.
- Fornire servizi aggiuntivi come consulenze per l'organizzazione, il decluttering e la riduzione dei rifiuti.
- Educare i clienti alle pratiche di pulizia sostenibili e incoraggiare l'uso di materiali di pulizia riutilizzabili.
- Applicare tariffe competitive in base ai pacchetti di servizi e alla frequenza delle pulizie.

## **Sicurezza alimentare e nutrizione**

Affrontare i deserti alimentari e promuovere l'accesso a cibi sani ed economici può essere un settore chiave per l'imprenditoria sociale. Iniziative come l'agricoltura urbana, gli orti comunitari, le cooperative alimentari o i mercati mobili possono migliorare la sicurezza alimentare e i risultati nutrizionali.

### **Agricoltura urbana e orti comunitari:**

Idee:

- Individuare lotti liberi o spazi inutilizzati per la creazione di fattorie urbane o orti comunitari.
- Coltivare una varietà di colture stagionali utilizzando pratiche agricole sostenibili (ad esempio, agricoltura biologica, idroponica, verticale).
- Vendere prodotti freschi attraverso mercati agricoli, abbonamenti all'agricoltura sostenuta dalla comunità (CSA) o negozi locali.
- Offrire laboratori di giardinaggio, corsi e opportunità di volontariato per coinvolgere la comunità.
- Generare entrate attraverso la vendita di prodotti, workshop e sponsorizzazioni da parte di aziende locali.

### **Servizio di consegna di pasti sani:**

Idee:

- Sviluppare un menu di pasti equilibrati e preparati dallo chef con ingredienti freschi e di provenienza locale.
- Offrire piani di pasto personalizzati in base alle preferenze alimentari (ad esempio, vegetariani, senza glutine, a basso contenuto di carboidrati).
- Fornire servizi di consegna pasti su abbonamento con opzioni di ordinazione flessibili.
- Collaborare con aziende agricole e fornitori locali per sostenere i sistemi alimentari regionali.
- Commercializzare i servizi attraverso piattaforme online, social media e partnership con centri fitness o comunità di benessere.

### **Riduzione e recupero dei rifiuti alimentari:**

Idee:

- Significativi sprechi alimentari generati lungo tutta la filiera alimentare. Soluzione: Creare un'azienda che riduca gli sprechi alimentari recuperando le eccedenze e redistribuendole a chi ne ha bisogno. Modello di business:
- Collaborare con rivenditori di generi alimentari, ristoranti e catering per raccogliere le eccedenze alimentari che altrimenti verrebbero scartate.
- Smistare e redistribuire il cibo recuperato a banche alimentari, rifugi e organizzazioni comunitarie.
- Implementare programmi di recupero degli alimenti conformi alle normative e alle linee guida sulla sicurezza alimentare.
- Offrire servizi di consulenza alle aziende sulle strategie di riduzione dei rifiuti alimentari.
- Generare entrate attraverso tariffe di servizio, donazioni e finanziamenti per i programmi di recupero degli alimenti.

## Salute e benessere

Le iniziative incentrate sul miglioramento della salute pubblica, sui servizi di salute mentale o sulla promozione di stili di vita sani possono avere un impatto significativo sul benessere delle città. Le imprese sociali possono sviluppare tecnologie sanitarie innovative, centri di benessere comunitari o programmi rivolti a popolazioni poco servite.

### Studio di fitness o palestra:

Idee:

- Scegliete un luogo con un elevato traffico pedonale e un'elevata accessibilità per i gruppi demografici target.
- Offrono vari corsi di fitness come yoga, pilates, allenamento della forza e cardio.
- Fornire sessioni di allenamento personalizzate e valutazioni di fitness per i membri.
- Implementare piani di adesione flessibili (ad esempio, abbonamenti mensili, pacchetti di lezioni).
- Organizzare eventi comunitari, workshop e sfide di benessere per coinvolgere i membri.

## Trasporto e mobilità

Il miglioramento dei trasporti pubblici, la riduzione della congestione e la promozione di opzioni di mobilità sostenibile (ad esempio, bike-sharing, ride-sharing, veicoli elettrici) possono avere un impatto significativo sulla qualità della vita nelle città. Gli imprenditori sociali possono creare piattaforme o servizi che migliorano l'accessibilità e riducono l'impatto ambientale.

### Servizio di pulizia e di pulizia delle auto:

Idee:

- Investite in attrezzature di pulizia portatili e in prodotti di pulizia ecologici.
- Offrire servizi di pulizia auto in loco presso le abitazioni, gli uffici o i parcheggi dei clienti.
- Fornisce diversi pacchetti di servizi, come il lavaggio esterno, l'aspirazione interna e la cura dei dettagli.
- Implementare un modello di abbonamento per i clienti abituali.
- Pubblicizzare attraverso i social media, le pubblicazioni locali e le partnership con le aziende del settore automobilistico.

## Alloggi a prezzi accessibili

Molte città hanno problemi di carenza di alloggi e di accessibilità economica. Gli imprenditori sociali possono sviluppare modelli per l'edilizia abitativa a prezzi accessibili, come i fondi comunitari, le cooperative edilizie o meccanismi di finanziamento innovativi che privilegiano l'impatto sociale rispetto ai rendimenti puramente finanziari.

### **Servizi mobili per i senzatetto:**

#### **Idee:**

- Avviare un servizio mobile che fornisca assistenza e supporto ai senzatetto che vivono in rifugi temporanei o per strada. Offrire beni di prima necessità come cibo, kit igienici e collegamenti con risorse abitative e servizi sociali.
- Modello di entrate: Assicurare i finanziamenti attraverso sovvenzioni, sponsorizzazioni aziendali o donazioni comunitarie. Offrire servizi a pagamento alle amministrazioni o alle organizzazioni locali per la sensibilizzazione e il coinvolgimento.
- Impatto sociale: Raggiunge le persone senza fissa dimora nelle aree meno servite con assistenza immediata e collegamenti con alloggi e servizi di supporto.

### **Servizi di navigazione e collocamento di alloggi:**

Concetto imprenditoriale: Creare un'azienda specializzata nella navigazione e nel collocamento di alloggi per persone senza fissa dimora. Fornire un'assistenza personalizzata per mettere in contatto i clienti con le opzioni abitative disponibili, i programmi di assistenza all'affitto e le partnership con i proprietari.

Modello di entrate: Addebitare le spese agli enti locali, alle organizzazioni non profit o ai privati per i servizi di collocamento degli alloggi. Cercare contratti o partnership con le agenzie abitative.

Impatto sociale: Semplifica il processo di ricerca di un alloggio per i senzatetto, aumentando il loro accesso a opzioni abitative stabili e a prezzi accessibili.

## **Conservazione e patrimonio culturale**

La conservazione della cultura, del patrimonio e delle tradizioni locali è importante per mantenere l'identità della comunità. Le imprese sociali possono promuovere il turismo culturale, i progetti di conservazione del patrimonio o le iniziative a sostegno degli artigiani locali.

### **Turismo culinario ed esperienze alimentari:**

#### **Idee:**

- Sviluppare un'attività di turismo culinario che offra tour gastronomici, corsi di cucina ed esperienze culinarie all'insegna della cucina tradizionale e del patrimonio culinario:

- Progettare tour gastronomici curati che esplorano mercati, fattorie e ristoranti locali per scoprire piatti autentici e tradizioni culinarie.
- Offrire laboratori e dimostrazioni pratiche di cucina condotti da cuochi esperti e da esperti culinari.
- Collaborare con ristoranti, chef e produttori alimentari locali per presentare le specialità regionali e gli ingredienti di stagione.
- Creare esperienze culinarie a tema che mettano in risalto le narrazioni culturali e i racconti attraverso il cibo.
- Applicare tariffe per pacchetti turistici, corsi di cucina ed eventi culinari e collaborare con le agenzie turistiche per promuovere le esperienze.

### **Tour del patrimonio ed esperienze guidate:**

Idee:

- Lanciare un'azienda di turismo culturale che offra visite guidate ed esperienze incentrate su monumenti storici, architettura e siti culturali:
- Sviluppare tour tematici che esplorino la storia, l'architettura, il folklore e le tradizioni culturali locali.
- Collaborare con storici, esperti locali e narratori per fornire visite guidate coinvolgenti e informative.
- Offriamo tour personalizzati per scuole, università e gruppi di interesse speciale interessati al patrimonio culturale.
- Creare esperienze coinvolgenti come rievocazioni, spettacoli tradizionali e laboratori pratici.
- Applicare tariffe per i tour, offrire pacchetti e collaborare con agenzie di viaggio e strutture ricettive.

### **Centro di educazione linguistica e culturale:**

Idee:

- Creare un centro di educazione linguistica e culturale che offra corsi, laboratori e risorse per promuovere l'apprendimento della lingua e la comprensione culturale:
- Offrire corsi di lingua nelle lingue tradizionali, nei dialetti e nelle lingue indigene.
- Offrire laboratori culturali su musica, danza, folklore e costumi di diverse culture.
- Collaborare con scuole, università e organizzazioni comunitarie per offrire programmi di immersione linguistica.
- Creare programmi di scambio culturale che mettano in contatto gli studenti con madrelingua e ambasciatori culturali.
- Addebitare le tasse scolastiche, offrire borse di studio e collaborare con gli istituti scolastici per l'accREDITAMENTO.

## **Inclusione finanziaria e accesso ai servizi bancari**

Molti comuni hanno popolazioni poco servite con un accesso limitato ai servizi bancari tradizionali. Gli imprenditori sociali possono creare piattaforme finanziarie inclusive, programmi di microfinanza o cooperative di credito comunitarie per promuovere l'empowerment finanziario.

### **Società di consulenza e formazione finanziaria:**

Idee:

- Creare una società di consulenza specializzata in educazione finanziaria, servizi di consulenza e creazione di capacità per individui e organizzazioni:
- Offrire workshop, seminari e corsi online su argomenti quali budgeting, risparmio, gestione del debito e strategie di investimento.
- Fornire ai clienti servizi di consulenza personalizzata e di coaching finanziario one-to-one.
- Collaborare con scuole, datori di lavoro e gruppi della comunità per offrire programmi di alfabetizzazione finanziaria.
- Sviluppare programmi di benessere finanziario personalizzati per clienti aziendali e gruppi di dipendenti.
- Addebitare le spese per programmi educativi, servizi di consulenza e workshop aziendali.

## **Integrazione di immigrati e rifugiati**

Sostenere l'integrazione di immigrati e rifugiati nelle comunità locali è una questione urgente in molti comuni. Le imprese sociali possono sviluppare programmi linguistici, servizi di inserimento lavorativo, iniziative di scambio culturale o progetti di integrazione comunitaria.

### **Hub comunitario multiculturale:**

Idee:

- Creare un polo comunitario multiculturale che offra una serie di servizi e risorse per sostenere gli immigrati e i rifugiati nel loro processo di integrazione:
- Fornire corsi di lingua, workshop di orientamento culturale e programmi di formazione per la preparazione al lavoro.
- Offrono assistenza legale, consulenza in materia di immigrazione e assistenza per la documentazione e le pratiche burocratiche.
- Creare uno spazio accogliente per incontri sociali, eventi comunitari e scambi interculturali.

- Collaborare con aziende, scuole e agenzie governative locali per facilitare la creazione di reti e l'accesso alle risorse.
- Generare entrate attraverso le tariffe dei programmi, l'affitto di eventi e la sponsorizzazione da parte degli stakeholder della comunità.

### **Mercato alimentare diversificato o incubatore di ristoranti:**

Idee:

- Avviare un mercato alimentare o un incubatore di ristoranti che sostenga gli imprenditori immigrati e rifugiati nella presentazione delle loro tradizioni culinarie e nell'avvio di imprese alimentari:
- Fornire spazi, attrezzature e tutoraggio per aspiranti chef e imprenditori alimentari.
- Ospitare eventi pop-up, degustazioni ed esperienze culinarie culturali con cucine diverse.
- Collaborare con agricoltori e fornitori locali per procurarsi ingredienti freschi e sostenere pratiche alimentari sostenibili.
- Offrire seminari di sviluppo aziendale sulla pianificazione dei menu, sul marketing e sulla gestione finanziaria.
- Generare entrate attraverso le vendite di cibo, le prenotazioni di eventi e le partnership con fornitori e produttori alimentari locali.

### **Tour ed esperienze di scambio culturale:**

Idee:

- Lanciare una società di tour che offra esperienze di scambio culturale, visite guidate e attività coinvolgenti condotte da guide immigrate e rifugiate. Modello di business:
- Progettare tour culturali che mettano in evidenza quartieri diversi, siti storici e punti di riferimento culturali.
- Collaborare con narratori locali, artisti e leader della comunità per offrire esperienze autentiche.
- Facilitare laboratori e attività pratiche che promuovano la comprensione e l'apprezzamento interculturale.
- Personalizzate i tour per scuole, gruppi aziendali e turisti interessati a esperienze culturali coinvolgenti.
- Generare entrate attraverso prenotazioni di tour, partnership aziendali e ospitalità di eventi culturali.

### **Attivazione di arte e spazi pubblici**

La valorizzazione degli spazi pubblici attraverso installazioni artistiche, eventi culturali o iniziative di placemaking può contribuire alla vivacità della comunità. Gli imprenditori sociali possono guidare progetti che attivano spazi sottoutilizzati e promuovono l'impegno civico.

### **Tour ed esperienze di arte pubblica:**

Idee:

- Creare un'attività che offra visite guidate ed esperienze artistiche che presentino installazioni d'arte pubblica, murales e sculture nelle aree urbane:
- Sviluppare tour artistici a tema che mettano in luce gli artisti locali, la storia dell'arte e i punti di riferimento culturali.
- Collaborare con artisti, gallerie e organizzazioni della comunità per creare itinerari turistici coinvolgenti.
- Offriamo tour personalizzati per scuole, gruppi aziendali e turisti interessati all'arte e alla cultura.
- Offrire laboratori didattici e attività interattive durante le visite.
- Collaborate con aziende e ristoranti locali per offrire pacchetti che combinino esperienze artistiche con cene o shopping.
- Generare entrate attraverso le tariffe dei tour, le partnership aziendali e la vendita dei biglietti.

### **Eventi e festival comunitari basati sull'arte:**

Idee:

- Pianificare e organizzare eventi e festival comunitari basati sull'arte che celebrino la creatività locale e la diversità culturale:
- Coordinare festival artistici su larga scala con musica dal vivo, performance artistiche, mostre interattive e installazioni artistiche.
- Collaborare con aziende, sponsor e organizzazioni culturali locali per garantire finanziamenti e sostegno agli eventi.
- Coinvolgere volontari e artisti della comunità per partecipare alla pianificazione e alla produzione degli eventi.
- Offrire agli artisti emergenti l'opportunità di esporre il proprio lavoro e di ottenere visibilità.
- Promuovere il turismo e lo sviluppo economico attraverso eventi artistici e culturali.
- Generare entrate attraverso la vendita di biglietti, le tariffe dei fornitori, le sponsorizzazioni e le vendite di merchandising.

### **Materiale di lettura**

## 1. Imprenditorialità sociale

1. Martin, R. L. e Osberg, S. (2007). *Imprenditorialità sociale: The Case for Definition*. Stanford Social Innovation Review. Recuperato da [https://ssir.org/articles/entry/social\\_entrepreneurship\\_the\\_case\\_for\\_definition](https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition)
2. Ashoka. (n.d.). *Storie e risorse sull'imprenditoria sociale*. Recuperato da <https://www.ashoka.org/en-us/stories>
3. Dees, J. G. (2001). *Il significato di "imprenditorialità sociale"*. Harvard Business School Working Knowledge. Recuperato da <https://hbswk.hbs.edu/item/the-meaning-of-social-entrepreneurship>
4. Commissione europea. (n.d.). *Guida all'imprenditoria sociale*. Recuperato da [https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en)
5. Robinson, J. (2017). *Imprenditorialità sociale: An Evidence-Based Approach to Creating Social Value*. Biblioteca di libri di testo aperti. Recuperato da <https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/social-entrepreneurship-an-evidence-based-approach-to-creating-social-value>

## 2. Il pensiero progettuale

1. IDEO. (n.d.). *Risorse sul pensiero progettuale*. Recuperato da <https://www.ideo.com/blogs/inspiration/tagged/design-thinking>
2. Brown, T. e Wyatt, J. (2010). *Il pensiero progettuale per l'innovazione sociale*. Stanford Social Innovation Review. Recuperato da [https://ssir.org/articles/entry/design\\_thinking\\_for\\_social\\_innovation](https://ssir.org/articles/entry/design_thinking_for_social_innovation)
3. IDEO.org. (2015). *Guida al design incentrato sull'uomo*. Recuperato da <http://www.designkit.org/resources/1>
4. Stanford d.school. (n.d.). *Guida al processo del Design Thinking*. Recuperato da <https://dschool.stanford.edu/resources/a-virtual-crash-course-in-design-thinking>
5. Massachusetts Institute of Technology (MIT). (2014). *Design Thinking for Business* [Materiale del corso]. MIT OpenCourseWare. Recuperato da <https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-975-u-lab-leading-from-the-emerging-future-fall-2014/lecture-notes/>

## 3. Modello di Social Business Canvas

1. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Canvas*. Recuperato da <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
2. Strategyzer. (n.d.). *Compagno online per la generazione di modelli di business*. Recuperato da <https://www.businessmodelgeneration.com/canvas>
3. Sociale Innovatie Fabriek & Oksigen Lab. (n.d.). *Social Business Model Canvas*. Recuperato da <https://www.socialeinnovatiefabriek.be/social-business-model-canvas>
4. Nesta. (n.d.). *Toolkit per imprenditori sociali*. Recuperato da <https://www.nesta.org.uk/toolkit/social-enterprise-toolkit/>
5. Impact Hub. (n.d.). *Social Lean Canvas*. Recuperato da <https://socialleancanvas.com/>

## 4. Passo di 3 minuti

1. Smith, J. (2013). *Il perfetto Elevator Pitch*. Forbes. Recuperato da <https://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/11/15/how-to-perfect-your-elevator-pitch/>
2. Elsbach, K. D. (2003). *Come proporre un'idea brillante*. Harvard Business Review. Recuperato da <https://hbr.org/2003/09/how-to-pitch-a-brilliant-idea>
3. Doyle, A. (2020). *Come creare un Pitch Deck di 3 minuti*. Medium. Recuperato da <https://medium.com/swlh/how-to-create-a-3-minute-pitch-deck-232f3b9c4486>
4. MindTools. (n.d.). *Creare un Elevator Pitch vincente*. Recuperato da <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>
5. Programma SAIS. (2019). *Come lanciare la vostra start-up in 3 minuti* [Video]. YouTube. Recuperato da [https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG\\_PDRIk](https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRIk)