

**IMPREDITORI EXTRAORDINARI**

L'Italia delle imprese è sempre più multietnica.



-futuræ→

## CORSI PER LA CREAZIONE D'IMPRESA

*sviluppiano insieme la tua idea!*

### Corso di Formazione imprenditoriale

# CREA LA TUA IMPRESA

13 luglio 2020 – 9 settembre 2020

*Creatività, entusiasmo e intraprendenza sono doti fondamentali per qualsiasi iniziativa imprenditoriale. Ma quando si avvia un'impresa il rischio è sempre dietro l'angolo: un piano d'impresa dettagliato è lo strumento per portare al successo la tua impresa!*

*I partecipanti saranno guidati in questo **percorso di formazione** nella definizione della propria idea d'impresa, come individuare il proprio mercato di riferimento e il target di clientela a cui rivolgersi, come realizzare un accurato studio di fattibilità che tenga conto anche della concorrenza, della struttura organizzativa appropriata, sia da un punto di vista formale che gestionale, sino ad arrivare ad una attendibile previsione degli aspetti di natura economico-finanziaria, per una conclusione sulla sostenibilità del progetto d'impresa e sulla sua redditività futura.*

## Chi sono i destinatari?

Il percorso è rivolto ad **aspiranti imprenditori** cittadini comunitari o extracomunitari che sono in procinto di avviare un'attività d'impresa e hanno aderito al progetto "Futuræ: programma imprese migranti".

## Programma

### 13 luglio 2020- Docente: Mara Marcat

- Presentazione
- Dall'idea al progetto: il Business Plan
- Il Business Plan: obiettivi, contenuti e destinatari
- L'analisi del macro-ambiente: identificazione dei trend di mercato
- L'analisi del macro-ambiente: identificazione delle minacce/opportunità esterne
- Il mercato di riferimento: la concorrenza diretta e indiretta
- Analisi della concorrenza: strumenti e modalità di analisi
- Analisi della concorrenza: caratteristiche, struttura ed organizzazione dei principali concorrenti
- Analisi della concorrenza: punti di forza e di debolezza dei principali concorrenti individuati
- La sede dell'iniziativa imprenditoriale: caratteristiche, localizzazione e criteri di scelta
- L'area di Business dell'iniziativa imprenditoriale: dimensioni, opportunità, potenzialità e attrattività

### 14 luglio 2020- Docente: Mara Marcat

- Il mercato di riferimento: la clientela e i suoi bisogni
- Analisi qualitativa della clientela: criteri di segmentazione
- Analisi quantitativa della clientela: strumenti, tecniche e modalità di analisi dei dati raccolti
- La definizione del bacino di utenza potenziale
- Metodi e strumenti per la stima del mercato reale della propria iniziativa imprenditoriale
- Analisi dell'ambiente interno: i punti di forza e di debolezza del proprio progetto imprenditoriale

- L'analisi SWOT: minacce/opportunità e PdF e PdD
- La pianificazione strategica: la definizione della mission e degli obiettivi della nuova impresa
- Le fasi della pianificazione strategica ed operativa

### **15 luglio 2020 - Docente: Mara Marcat**

- Come individuare e valorizzare gli aspetti di innovazione del proprio progetto d'impresa
- I principi del marketing mix: come definire le 4 leve per il vantaggio competitivo del progetto imprenditoriale
- La definizione del prodotto: attributi tangibili e intangibili
- Le modalità ed i canali di vendita
- I canali di promozione
- I criteri di scelta nella definizione delle strategie di vendita e promozione
- La Comunicazione e i principali strumenti di promozione della neo-impresa
- Il piano di comunicazione
- Creare una presentazione efficace del proprio progetto d'impresa: il Pitch Deck

### **16 luglio 2020 - Docente: Mara Marcat**

- La politica dei prezzi
- Metodologie di calcolo dei prezzi
- I fattori che influenzano i prezzi
- Le scelte operative sul prezzo
- Il piano commerciale e previsioni di vendita
- La determinazione del fatturato obiettivo

### **17 luglio 2020 - Docente: Mara Marcat**

- LABORATORIO di Business Plan : marketing – strategico (esercitazioni pratiche dei partecipanti)

### **20 luglio 2020 - Docente: Raffaella Losito**

- Le previsioni economico-finanziarie: finalità e strumenti
- I piani economici previsionali ed operativi
- La previsione dei costi di avviamento per l'acquisito dei beni strumentali d'investimento e dei fattori produttivi per la gestione
- Il piano finanziario previsionale ed operativo

### **21 luglio 2020 - Docente: Raffaella Losito**

- La previsione del fatturato
- La definizione dei costi fissi e variabili

- La previsione dei costi per la corretta determinazione del prezzo di vendita
- Le quantità da produrre e vendere per raggiungere il pareggio
- La verifica della fattibilità economica del progetto e la sua convenienza economica

### **22 luglio 2020 - Docente: Raffaella Losito**

- Il fabbisogno finanziario per la nuova attività: quanto mi serve e dove lo reperisco ?
- Il “Cash Flow” per la determinazione del fabbisogno finanziario e per il monitoraggio del “portafoglio” dell’impresa
- Le fonti di copertura del fabbisogno finanziario: fonti interne e fonti esterne.
- Le fonti esterne: il rapporto con le banche e l’accesso al credito
- Nuove fonti di reperimento di risorse finanziarie: crowdfunding e business angels

### **23 luglio 2020 - Docente: Raffaella Losito**

- I criteri di scelta della forma giuridica per l’avvio dell’attività
- I regimi fiscali e gli aspetti previdenziali specifici
- I regimi fiscali agevolati e le ultime novità
- I contratti di lavoro: caratteristiche e casistica

### **24 luglio 2020 - Docente: Raffaella Losito**

- LABORATORIO di Business Plan : piano economico –finanziario (esercitazioni pratiche dei partecipanti)

### **4 settembre 2020 - Docente: Labora Coworking srls**

- Imprese digitali:
  - siti web - diverse tipologie per diversi usi e scopi (blog/portali/siti vetrina)
  - e-commerce - pregi/difetti, i principi di funzionamento e mantenimento dell’e-commerce, come accrescere il proprio negozio on line
  - applicazioni web e mobile - le principali differenze, come e da chi vengono realizzate le applicazioni, marketing e costi/ricavi con le applicazioni.
- web marketing:
  - panoramica delle attività e dei loro scopi
  - focus sulle attività essenziali - SEO e SEM, Internet PR, Social Media Marketing
  - la strategia , analisi e pianificazione di una strategia integrata di web marketing

### **7 settembre 2020 - Docente: Mara Marcat**

- LABORATORIO di Business Plan : marketing – strategico (esercitazioni pratiche dei partecipanti)

## **8 settembre 2020 - Docente: Raffaella Losito**

- LABORATORIO di Business Plan : piano economico –finanziario (esercitazioni pratiche dei partecipanti)

## **9 settembre 2020 - Docente: Maurizio Feraco**

- Il ruolo del Business Plan nel rapporto Banca-Impresa;
- La gestione della fase di istruttoria da parte degli istituti di credito;
- La mitigazione del Rischio di Credito;
- Il ruolo dei Consorzi di Garanzia nella gestione del credito;
- Le forme di sostegno al Credito in epoca Covid-19.

## **Durata e orario**

Il corso (tot 56 ore) si terrà nelle date indicate dalle **ore 9.30 alle 13.30** in modalità **webinar** per le lezioni del mese di luglio. Per gli incontri a settembre la modalità di erogazione delle lezioni verrà comunicata sulla base delle indicazioni regionali per l'emergenza sanitaria in atto.

## **Modalità di partecipazione**

**La partecipazione è gratuita. Per poter accedere alle fasi successive del progetto Futurae è necessario frequentare il 75% del monte-ore totali di formazione del percorso.**

**La segreteria organizzativa invierà le istruzioni per il collegamento e il link alla piattaforma per la fruizione dei webinar qualche giorno prima.**

L'iscrizione si intende perfezionata con la compilazione del form on-line entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

La rinuncia al corso dovrà essere comunicata via mail all'indirizzo [paviaviluppo@pv.camcom.it](mailto:paviaviluppo@pv.camcom.it) entro 2 giorni dall'inizio dello stesso. Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.

**Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di n. 5 partecipanti.**

*PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di iscritti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore.*

*\*Il corso fa parte delle iniziative del programma FUTURAE (CUP CUP I81G18000190001), promosso da Unioncamere e finanziato dal Fondo Nazionale Politiche Migratorie del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali*

**[Iscriviti On-Line](#)**

**CLICCA QUI**

**Paviaviluppo- Azienda Speciale Camera  
di Commercio di Pavia**

Via Mentana 27- 27100 Pavia

Tel. 0382.393235-261

E-mail [paviaviluppo@pv.camcom.it](mailto:paviaviluppo@pv.camcom.it)



Paviaviluppo CCIAA Pavia



@PAVIASVILUPPO

**AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV GL  
= ISO 9001 =**

Organizzazione certificata per le attività di progettazione ed organizzazione di percorsi di formazione e di aggiornamento rivolti alle imprese, di formazione per l'autoimprenditorialità, di formazione superiore e corsi di abilitazione professionale.