CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

FASI
Funding Aid Strategies Investments

Corso di formazione gratuito per Autoimprenditorialità e Micro Imprese

Come preparare i progetti per i bandi della Regione Lombardia e di Invitalia

PROGRAMMA

Modulo 1 | 14 novembre, ore 10-13

Obiettivo del modulo: Guidare i partecipanti nella definizione e nell'analisi della propria idea imprenditoriale in relazione ai bandi disponibili, comprendendo come si inserisce nel mercato di riferimento e come costruire una strategia di business efficace.

1. Introduzione al Business Plan

- Definizione e importanza del business plan nel processo di avvio di un'impresa.
- Come il business plan può aiutare a validare l'idea imprenditoriale.
- Struttura e sezioni principali del business plan.

2. Analisi dell'Idea Imprenditoriale

- Identificazione della proposta di valore: perché la tua idea è unica e innovativa.
- Valutazione delle competenze personali e del background del partecipante in relazione all'idea di business.
- Strumenti per la valutazione della fattibilità dell'idea.

3. Analisi di Mercato

- Studio del mercato di riferimento: segmentazione, target di clienti e analisi della concorrenza.
- Valutazione delle opportunità e delle minacce nel contesto di mercato.
- Come utilizzare i dati di mercato per definire una strategia di posizionamento.

4. Strategia di Marketing e Vendita

- Definizione di una strategia di marketing: canali di promozione, strategie di prezzo e comunicazione.
- Pianificazione delle attività di vendita e distribuzione.
- Strumenti pratici per creare un piano di marketing efficace.

Attività Pratica: Creazione di un'analisi SWOT (punti di forza, debolezza, opportunità e minacce) relativa alla propria idea di business, con discussione di gruppo sui risultati.

Modulo 2 | 19 novembre, ore 10-13

Obiettivo del modulo: Approfondire gli aspetti operativi, organizzativi e finanziari del business plan, e offrire strumenti pratici per trasformare l'idea in un progetto imprenditoriale sostenibile.

1. Piano Operativo e Struttura Organizzativa

- Definizione dei processi operativi e delle risorse necessarie per avviare e gestire l'impresa.
- Struttura organizzativa: ruoli, responsabilità e competenze del team.
- Pianificazione dei tempi e delle risorse per l'implementazione.

2. Piano Economico-Finanziario

- Strutturazione del piano finanziario: costi iniziali, costi operativi e previsioni di ricavi.
- Analisi del punto di pareggio (break-even point) e della redditività del progetto.
- Fonti di finanziamento: come presentare il business plan a potenziali investitori o istituti di credito.

3. Valutazione dei Rischi e Pianificazione Strategica

- Identificazione dei principali rischi legati all'impresa e strategie di mitigazione.
- Come adattare e modificare il business plan in base ai feedback del mercato e alle variabili economiche.

4. Sessione Tecnico-Pratica e Discussione Finale

- Utilizzo di strumenti digitali e software per la gestione e la presentazione del business plan.
- Simulazione pratica di presentazione del business plan a potenziali investitori.
- Discussione aperta e feedback finale sui progetti sviluppati dai partecipanti.

Modulo 3 | 21 novembre, ore 10-13

Obiettivo del modulo: Fornire ai partecipanti un laboratorio pratico per applicare le conoscenze acquisite, con esempi concreti di business di successo (case history) e una sessione interattiva di domande e risposte (D/R).

1. Case History e Analisi di Progetti di Successo

- Presentazione di casi di studio reali di imprenditori di successo che hanno utilizzato il business plan per avviare la loro impresa.
- Analisi delle strategie adottate, delle sfide affrontate e delle soluzioni implementate.
- Discussione sui fattori chiave che hanno portato al successo di questi progetti.

2. Sessione di Domande e Risposte (D/R) con i Partecipanti

- Interazione diretta con i partecipanti per rispondere a domande specifiche riguardanti i loro progetti.
- Consigli pratici per la personalizzazione del business plan e suggerimenti su come affrontare eventuali ostacoli.
- Supporto individuale per aiutare ogni partecipante a identificare i punti di forza e le aree di miglioramento del proprio progetto.

3. Sviluppo del Progetto Personale

- Lavoro pratico guidato per finalizzare la bozza del business plan.
- Revisione e perfezionamento dei progetti imprenditoriali in vista della presentazione agli sportelli previsti dal Decreto Coesione.
- Suggerimenti per la presentazione efficace del proprio progetto a investitori e istituzioni.