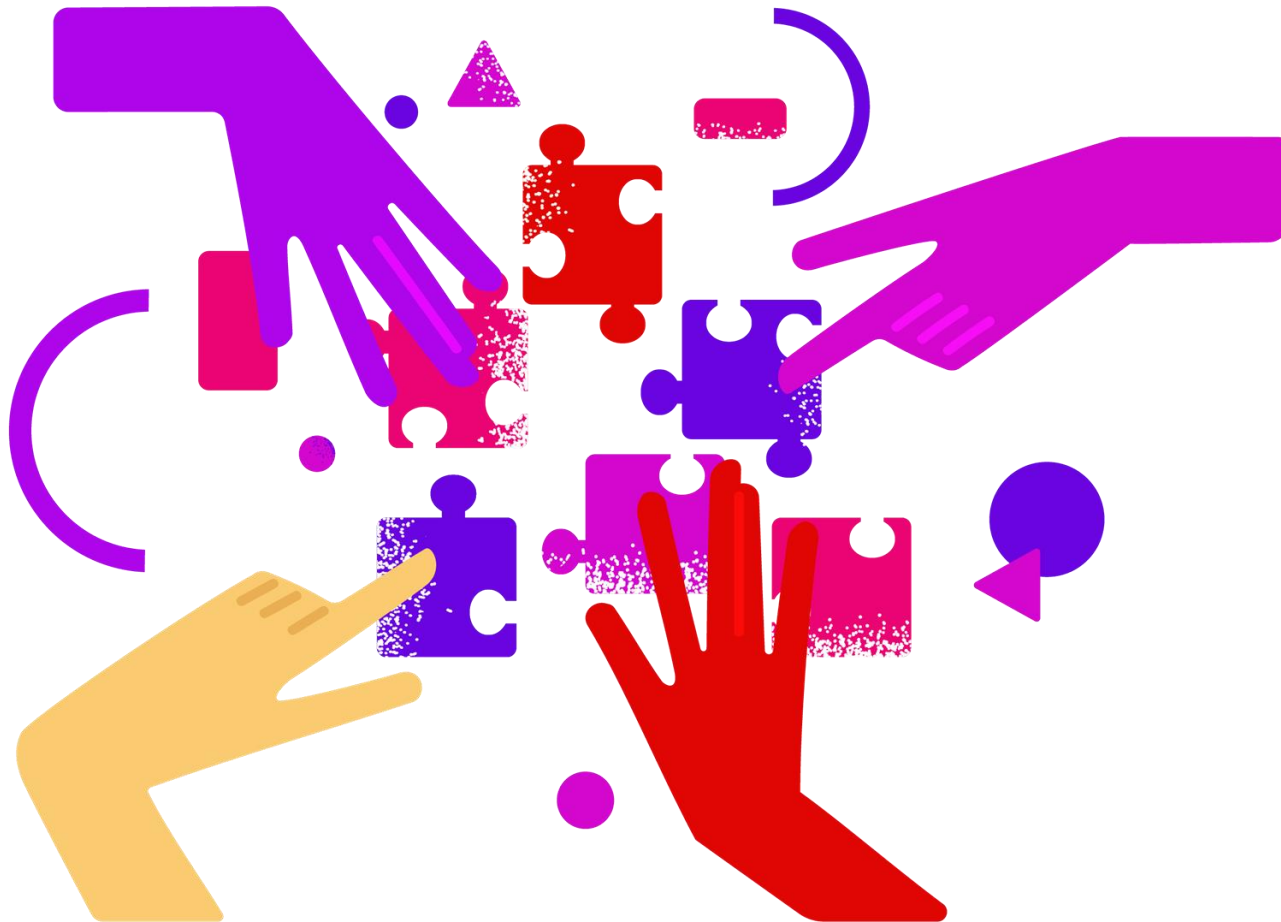


**Promuovere l'empowerment attraverso le arti:
una guida completa per responsabili della
formazione e dell'assistenza**

*Promuovere l'avvio di imprese
legate al mondo dell'arte per
persone con ASD e DS*



CAPITOLO 1

Introduzione

Introduzione agli obiettivi del modulo:

1) Esplorare le strategie di marketing adatte al settore dell'arte, incluse le piattaforme online, i social media e le mostre.

2) Creare un marchio personale e sviluppare un portfolio artistico illustrante i propri lavori.

3) Comprendere l'importanza di creare delle reti e di sviluppare relazioni con dipendenti e consumatrici e consumatori potenziali.

4) Introdurre iniziative collaborative incentrate sull'arte e l'imprenditoria per giovani con ASD e DS

Esplorare le strategie di marketing adatte al settore dell'arte, incluse le piattaforme online, i social media e le mostre



- Piattaforme online: utilizzare piattaforme di e-commerce, siti Internet per artiste e artisti e gallerie online per raggiungere un pubblico più ampio e facilitare le vendite.
- Social Media: sfruttare piattaforme come Instagram, Pinterest e Facebook per mostrare contenuti visivi, interagire con la comunità e sviluppare l'identità del marchio (*brand identity*).
- Mostre: partecipare alle mostre d'arte locali e internazionali per acquisire maggiore visibilità, fare rete con le e i professionisti del settore ed entrare in contatto con potenziali clienti e appassionati.

Esplorare le strategie di marketing adatte al settore dell'arte, incluse le piattaforme online, i social media e le mostre.

Esempi

- Piattaforme online: piattaforme come Saatchi Art e Artsy, ad esempio, offrono ad artiste e artisti una notevole visibilità a livello mondiale, permettendo loro di vendere le loro opere direttamente a collezioniste e collezionisti di tutto il mondo.
- Social Media: artiste e artisti di grande fama come Banksy e Yayoi Kusama hanno utilizzato in modo efficace piattaforme come Instagram per condividere le loro opere, interagire con il pubblico e creare una solida immagine del marchio (brand image), aumentando così la loro popolarità e il valore di mercato dei loro lavori.
- Mostre: eventi artistici come la fiera Art Basel e la Biennale di Venezia costituiscono delle piattaforme di rilievo per artiste e artisti permettendo loro di mostrare i loro lavori, ricevere il plauso della critica e entrare in contatto con figure influenti nel mondo dell'arte.

Creare un marchio personale e sviluppare un portfolio artistico illustrante i propri lavori.



- Marchio personale: definire uno stile artistico, una narrazione e un'identità visiva unici che risuonino con il pubblico di riferimento, creando un marchio coeso e riconoscibile.
- Portfolio artistico: tenere un portfolio completo e visivamente accattivante che illustri l'ampiezza e la profondità dei propri lavori, evidenziando la versatilità delle tecniche e delle competenze nel ricorrere a mezzi di espressione artistica diversi.

Creare un marchio personale e sviluppare un portfolio artistico illustrante i propri lavori.



Esempi

- Marchio personale: artiste e artisti come Shepard Fairey, noto per le sue campagne intitolate "Obey" e "Hope", hanno creato uno stile e un messaggio visivo distintivo che permette ai loro lavori di essere immediatamente riconosciuti e ricercati da parte di collezioniste, collezionisti e appassionati.
- Portfolio artistico: artiste e artisti di fama internazionale come Pablo Picasso e Frida Kahlo hanno realizzato ampi portfolio che non solo mostrano la loro evoluzione artistica, ma forniscono anche informazioni sulla loro vita personale, favorendo un legame più profondo con il pubblico.

Comprendere l'importanza di creare delle reti e di sviluppare relazioni con dipendenti e consumatrici e consumatori potenziali.



- Marchio personale: definire uno stile artistico, una narrazione e un'identità visiva unici che risuonino con il pubblico di riferimento, creando un marchio coeso e riconoscibile.
- Portfolio artistico: tenere un portfolio completo e visivamente accattivante che illustri l'ampiezza e la profondità dei propri lavori, evidenziando la versatilità delle tecniche e delle competenze nel ricorrere a mezzi di espressione artistica diversi.

Comprendere l'importanza di creare delle reti e di sviluppare relazioni con dipendenti e consumatrici e consumatori potenziali.

Esempi

- Networking: reti di artiste e artisti come l'Artists' Network e la College Art Association facilitano le connessioni tra artiste/i, curatrici/tori e responsabili delle gallerie, portando a mostre collaborative, opportunità di residenze artistiche e a una maggiore visibilità nel mondo dell'arte.
- Sviluppo di relazioni: progetti collaborativi come quelli tra artiste e artisti famosi e le e i responsabili delle gallerie, come ad esempio la collaborazione tra Andy Warhol e Leo Castelli, mostrano le potenzialità derivanti dall'instaurazione di forti legami nell'assicurarsi rappresentanza, mostre e successo di critica nel settore dell'arte.

Introdurre iniziative collaborative incentrate sull'arte e l'imprenditoria per giovani con ASD e DS

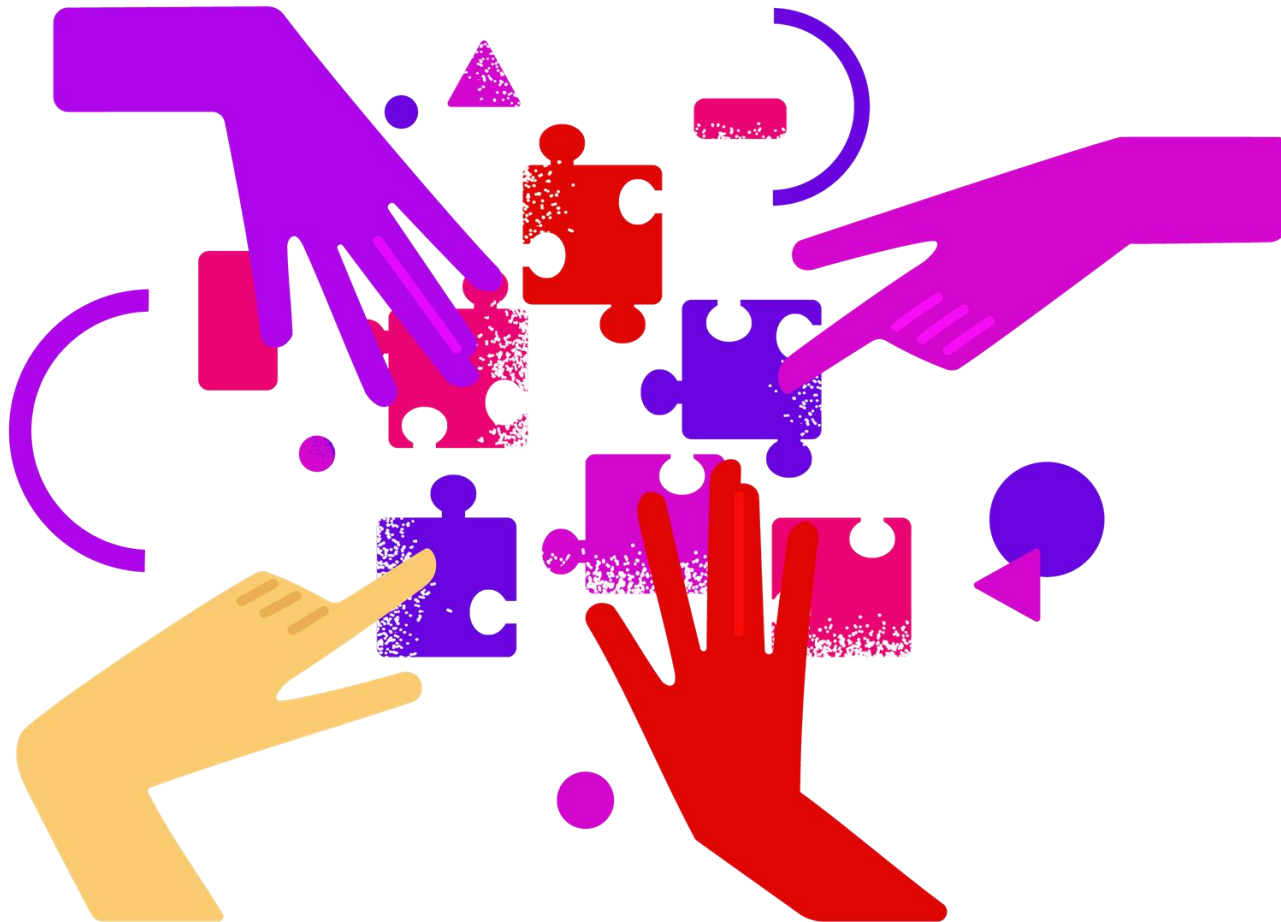


- Supporto personalizzato: creare un ambiente di sostegno in cui vengano riconosciute e affrontate le esigenze e le capacità uniche delle persone giovani con ASD e DS, promuovendo la creatività e l'offerta di opportunità per lo sviluppo delle competenze.
- Partecipazione della comunità: organizzare eventi, mostre e programmi che illustrino i talenti artistici di queste persone, promuovendo l'inclusione e sensibilizzando l'opinione pubblica.
- Marketing adattivo: personalizzare le strategie di marketing per promuovere le opere delle persone con ASD e DS, creare delle opportunità per rendere note e riconoscibili le loro opere al pubblico.

Introdurre iniziative collaborative incentrate sull'arte e l'imprenditoria per giovani con ASD e DS.

Esempi

- Supporto personalizzato: organizzazioni come Pure Vision Arts e Art of Autism hanno creato dei programmi artistici inclusivi e adatti alle esigenze delle persone con ASD e DS, promuovendo la creatività, l'espressione di sé e la crescita personale all'interno di una comunità di supporto.
- Partecipazione della comunità: iniziative come la mostra d'arte "We See Abilities" e il progetto "Autism Artism" hanno contribuito a riunire artiste e artisti con ASD e DS e i membri della comunità, promuovendo la comprensione, l'empatia e il riconoscimento delle loro prospettive artistiche uniche.
- Marketing adattivo: iniziative come la galleria "Art Enables" adattano le proprie strategie di marketing per promuovere le opere di artiste e artisti con disabilità, esaltando l'unicità delle loro storie ed espressione artistica e aumentando, di conseguenza, la loro visibilità e opportunità di vendita.



Capitolo 2

Esplorare le strategie di marketing adatte al settore dell'arte, incluse le piattaforme online, i social media e le mostre

Vantaggi per le artiste e gli artisti derivanti dall'uso dei social media:

1. Ampia copertura: i social media permettono di promuovere la propria arte a un pubblico molto vasto con pochissimi clic.
2. Presenza online a costi contenuti: le attività di marketing sui social media permettono ad artiste e artisti di stabilire una solida presenza online senza incorrere in costi elevati.
3. Ispirazione illimitata: i social media sono delle piattaforme che offrono illimitate possibilità per lasciarsi ispirare dalle opere di altre artiste e artisti nel mondo.
4. Connessione con la comunità: permette di entrare in contatto e di collaborare con altre persone che condividono la medesima visione, promuovendo lo sviluppo di una comunità artistica solidale.
5. Coinvolgimento del pubblico: i canali di cui si avvale il social marketing costituiscono un modo conveniente di coltivare i rapporti con un pubblico leale che interagisce con i contenuti proposti.
6. Vendite dirette: i social media facilitano la vendita diretta delle proprie opere alla clientela interessata, espandendo la propria copertura e raggiungendo le consumatrici e i consumatori potenziali.

I migliori social media per artiste e artisti

1. Instagram

Secondo Statista, il 74% delle persone che acquistano opere d'arte utilizzando Instagram per effettuare i loro acquisti, il che rende questa piattaforma particolarmente adatta per entrare in contatto con le ei clienti potenziali e totalizzare un certo numero di follower. La struttura visiva di Instagram è ideale per esibire i propri lavori.

1. Facebook

Facebook consente alle artiste e agli artisti di interagire con un ampio pubblico attraverso la condivisione di Storie, Reel e il feedback ai propri Post.

Diversamente da Instagram, Facebook permette di creare una pagina artistica professionale in cui mostrare i propri traguardi. Le pagine Business di Facebook consentono alle artiste e agli artisti di sviluppare la propria presenza online, promuovere le proprie opere e perfino vendere in modo diretto i propri lavori attraverso la piattaforma Marketplace.

Inoltre, Facebook offre il vantaggio di entrare in contatto con specifiche comunità di artiste e artisti unendosi ad appositi gruppi. La partecipazione a questi gruppi tematici favorisce lo sviluppo di una rete di contatti e facilita la condivisione delle opere, la ricezione di feedback e la realizzazione di possibili collaborazioni.

3. DeviantArt

È una comunità online specificamente pensata per le artiste e gli artisti. Permette loro di esporre le proprie opere e di espandere la loro rete sociale. Le artiste e gli artisti possono utilizzare le DeviantArt per creare una galleria personale che illustra le loro opere, incluse le illustrazioni digitali, i dipinti più tradizionali e le sculture.

Questa piattaforma permette di esplorare vari generi e stili artistici da cui potere trarre ispirazione e di ricevere e scambiarsi utili feedback. Le funzioni includono la creazione di gruppi e forum e la possibilità di ricevere dei commenti, promuovendo così una crescita artistica in un contesto solidale e collaborativo. Si può interagire con la comunità commentando i lavori delle altre artiste e artisti e partecipando alle discussioni di gruppo e ai concorsi.

DeviantArt offre l'opportunità di ottenere la visibilità necessaria grazie alle sue funzioni, mostrando le capacità artistiche delle e dei suoi utenti a un'ampia comunità di appassionati. Inoltre, le artiste e gli artisti possono vendere i propri lavori attraverso il marketplace integrato.

4. Behance

Behance è una piattaforma realizzata da Adobe che conta oltre 40 milioni di utenti in tutto il mondo. Si tratta di una piattaforma ideale per la creazione di un portfolio artistico professionale. Le artiste e gli artisti possono utilizzare Behance per creare dei portfolio di alta qualità in cui indicare le opere che possono mettere meglio in evidenza le proprie competenze e il proprio stile unico.

La piattaforma consente alle artiste e agli artisti di interagire con altre e altri colleghi e di scambiarsi reciprocamente dei commenti, sviluppare connessioni e promuovere collaborazioni. Inoltre, possono partecipare alle mostre e alle collezioni a tema curate da Behance per aumentare la loro visibilità e raggiungere un maggiore numero di potenziali clienti, direttrici e direttori artistici e professioniste e professionisti del settore.

Infine, la bacheca delle offerte di lavoro di Behance consente di esplorare le opportunità di carriera e i progetti indipendenti nel settore creativo.

5. Pinterest

Con oltre 400 milioni di utenti attivi ogni mese, Pinterest offre l'opportunità di orientare il traffico verso il proprio sito Internet e attirare le vendite. È una piattaforma di esplorazione di contenuti visivi che permette ad artiste e artisti di creare delle bacheche suggestive e raggiungere un vasto pubblico. Tali bacheche consentono di illustrare i propri interessi artistici e di mostrare le proprie opere.

Un ottimo modo per sfruttare l'algoritmo di questa piattaforma consiste nell'ottimizzare il proprio profilo su Pinterest utilizzando delle parole chiave e hashtag rilevanti in modo tale che le proprie opere appaiano nelle ricerche e tra le pagine consigliate.

6. YouTube

Le artiste e gli artisti su YouTube generano miliardi di visualizzazioni ogni anno e ciò contribuisce a rendere questa piattaforma un eccezionale strumento per ottenere visibilità, confermare le proprie competenze e attirare potenziali clienti. YouTube è una piattaforma eccellente che permette ad artiste e artisti di condividere i propri processi artistici e tutorial tramite la registrazione e pubblicazione di video.

Inoltre, le artiste e gli artisti possono sfruttare la funzione YouTube Shorts e creare brevi video per mostrare le proprie opere, discutere argomenti interessanti e offrire suggerimenti ad altre aspiranti artiste e artisti.



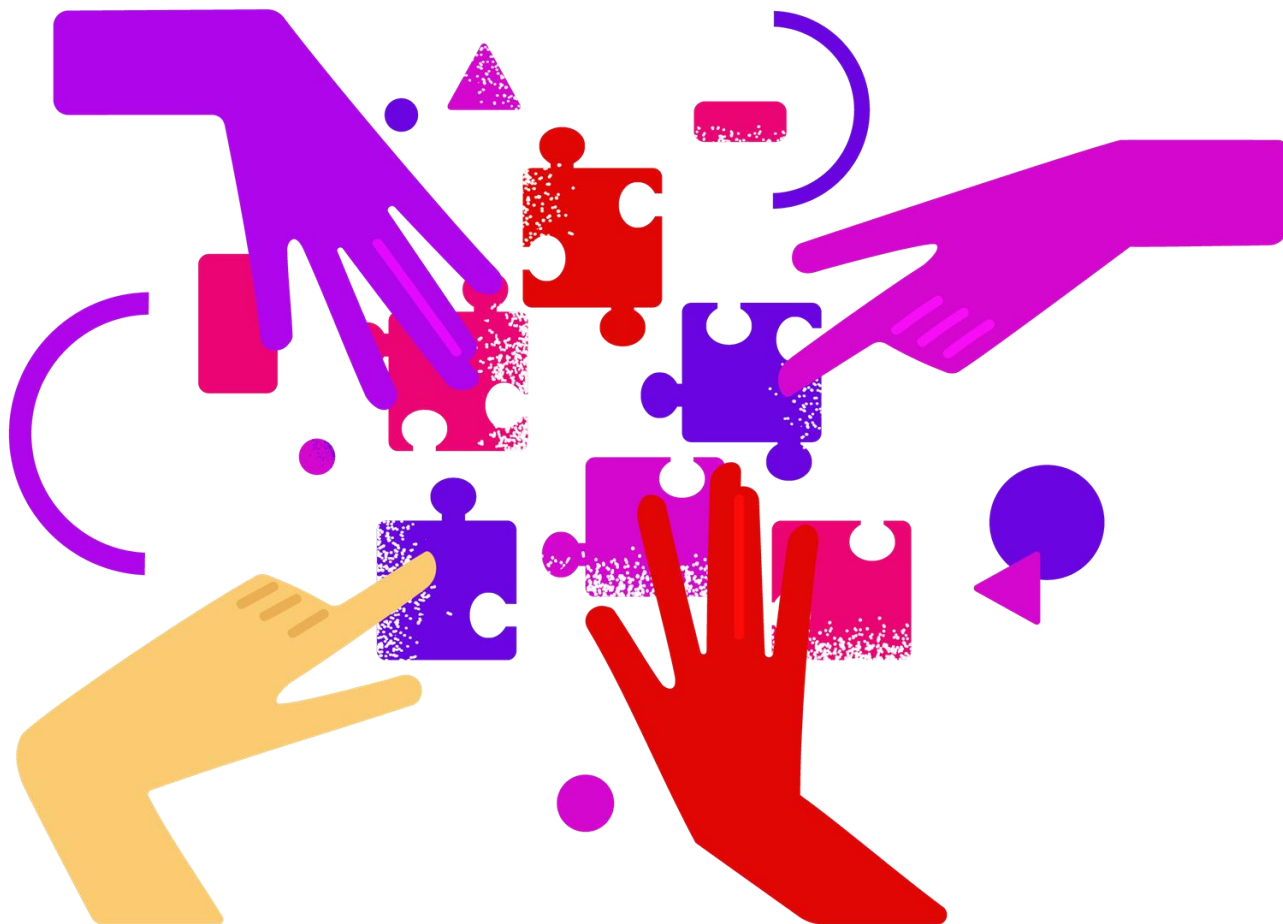
7. TikTok

Grazie ai suoi contenuti accattivanti e caratterizzati da una breve durata, TikTok sta diventando una piattaforma sempre più interessante per le artiste e gli artisti. Il formato dei video su TikTok può essere impiegato per mostrare la propria creatività realizzando dei brevi video artistici dimostrativi, dei video in cui l'esecuzione di un dipinto viene registrato in modalità time-lapse o dei video in cui raccontare una storia visiva. Le artiste e gli artisti possono, quindi, sfruttare le tendenze, le sfide e le funzioni musicali di TikTok per creare dei contenuti visivamente accattivanti e condivisibili.

8. Tumblr

Tumblr è una piattaforma eccezionale nell'universo artistico, scelta da molte artiste e artisti come paradiso creativo.

La piattaforma ospita una comunità piuttosto eterogenea di artiste, artisti, appassionati e appassionati d'arte provenienti da tutto il mondo e offre loro uno spazio in cui potere interagire, conversare, scoprire nuovi stili artistici e trarre ispirazione.



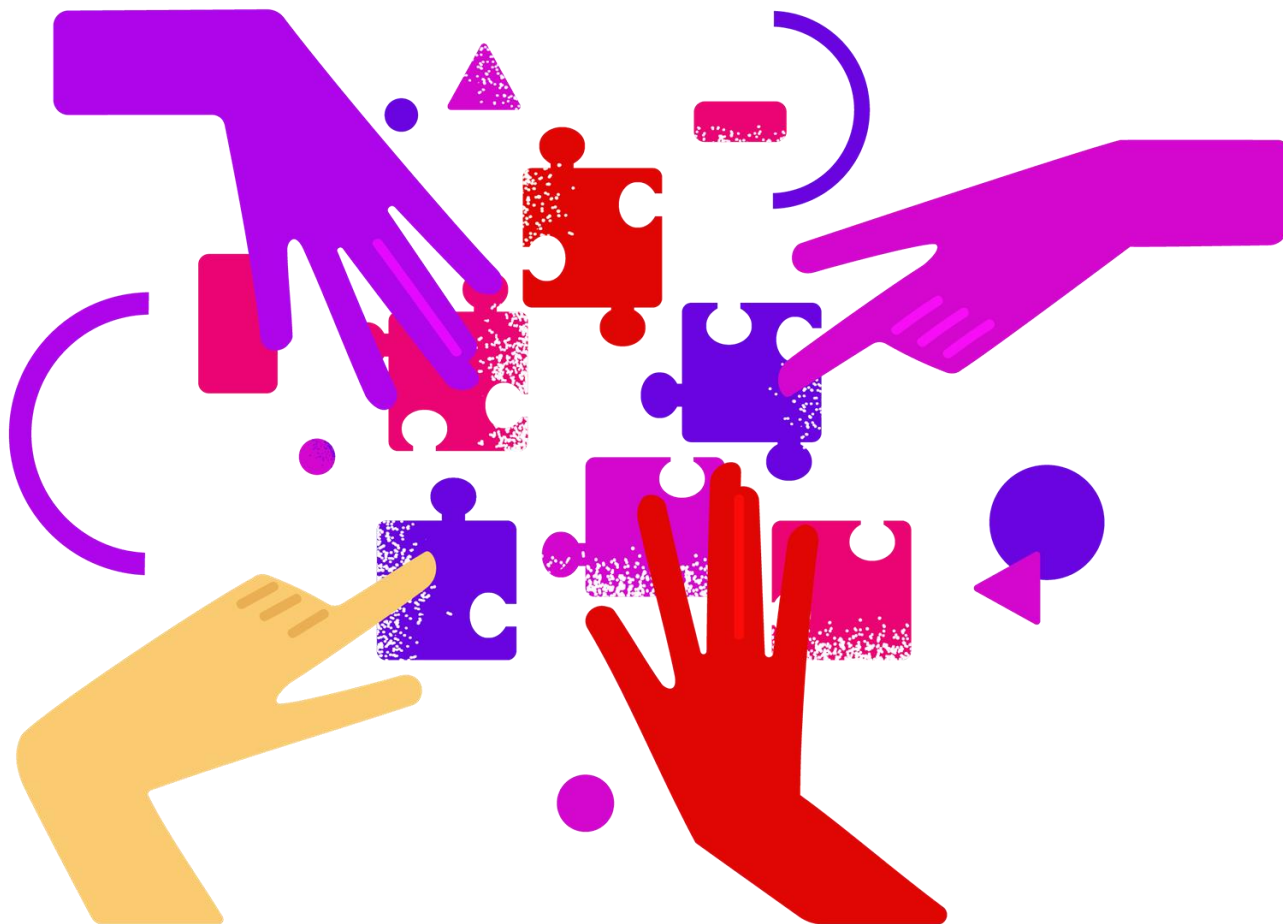
Capitolo 3

*Creare un marchio personale e
sviluppare un portfolio artistico
illustrante i propri lavori.*

Sebbene la creazione di un portfolio possa dimostrarsi un compito abbastanza intenso, cerca di immaginarlo come un investimento. Un portfolio di qualità può permetterti di andare lontano. Per creare un portfolio che lasci una buona impressione occorre seguire alcuni semplici passi:

1. Definisci il tuo scopo: stabilisci quali obiettivi vuoi raggiungere con il tuo portfolio. Sei in cerca di un lavoro? vuoi attirare un maggior numero di clienti? Vuoi fare richiesta per una residenza artistica o per un finanziamento? Lo scopo che individuerai ti guiderà nella selezione delle opere da includere nel tuo portfolio.
1. Seleziona le tue opere migliori: scegli le opere che rappresentano meglio le tue competenze, la tua creatività e la tua crescita come artista e che risultano essere il linea con i tuoi obiettivi.

3. Crea la tua narrazione personale: accertati che il tuo portfolio segua una precisa narrazione. Ad esempio, potresti disporre le tue opere in ordine cronologico, mettendo in evidenza così la tua crescita come artista, oppure potresti organizzarle secondo un preciso tema per esaltare le tue competenze. Il tuo portfolio deve raccontare una grande storia presentata secondo una certa logica al fine di esaltare la crescita e lo sviluppo conseguiti.
4. Includi del materiale aggiuntivo: aggiungi altri documenti di supporto come il CV, i premi ottenuti e le referenze per fornire un'immagine completa della tua carriera professionale.
5. Modifica e perfeziona: esamina il tuo portfolio e condividilo con persone di fiducia (amici, mentori, professioniste e professionisti del settore) per ricevere un feedback costruttivo e migliorarlo. Mantieni il tuo portfolio dinamico e pertinente, aggiornandolo ciclicamente con i tuoi successi più recenti.



Capitolo 4

Comprendere l'importanza di creare delle reti e di sviluppare relazioni con dipendenti e consumatrici e consumatori potenziali.

Le attività di networking (creare reti) non si limitano solamente a favorire l'incontro tra persone che non si conoscono, ma riguardano anche il mantenimento delle relazioni esistenti. Pertanto, occorre impegnarsi nel mantenere i contatti, condividere aggiornamenti sul proprio lavoro e offrire supporto quando necessario. Ognuna di queste azioni è in grado di supportare la propria crescita professionale.

Ecco 5 motivi per cui è importante coltivare la propria rete in termini di sviluppo professionale:

1. Il networking contribuisce al benessere sociale
2. Il networking favorisce lo scambio di idee
3. Il networking permette di incontrare persone con vari livelli di esperienza
4. Il networking aumenta la sicurezza in ambito professionale
5. Il networking espande la visibilità delle proprie opere

1. Il networking contribuisce al benessere sociale

Impegnarsi in attività che permettono di fare rete consente di aumentare il proprio benessere sociale e permette di sviluppare delle relazioni durature. Potresti essere concentrata/o solo sugli aspetti professionali di questa attività, ma ricorda: molte amicizie nascono nei luoghi di lavoro o iniziano per scopi inizialmente professionali.

Perché è importante dedicarsi al networking? Oltre al benessere sociale, l'instaurazione di nuove relazioni ha una importanza cruciale nel determinare il successo del proprio percorso professionale.

Un contatto personale o su LinkedIn potrebbe contattarti per proporti un ruolo perfetto per te. Inoltre, questi contatti potrebbero contattarti per chiedere il tuo aiuto nel portare avanti un progetto interessante. Quando le persone conoscono ciò che ti interessa, possono contribuire nella individuazione di opportunità che altrimenti rischieresti di non cogliere. Potresti perfino trovare la o il tuo prossimo mentore o magari una nuova socia o socio in affari!

2. Il networking favorisce lo scambio di idee

L'afflusso di nuove idee può farti crescere ulteriormente e permetterti di fare nuove esperienze. Conoscere come le altre persone lavorano nelle loro aziende può essere una grande fonte di ispirazione, consentendoti di applicare nuove tecniche o competenze nel tuo lavoro. Che si tratti di una piccola impresa o di una grande azienda, le tue idee possono permetterti di farti notare, avere successo e migliorare così la tua attuale posizione.

Discutere del proprio lavoro con nuovi contatti permette di acquisire nuove prospettive. Inoltre, migliora la motivazione e il pensiero creativo. Infine, possedere una o un mentore esperto all'esterno del proprio ambiente di lavoro è anch'essa una preziosa risorsa.

3. Il networking permette di incontrare persone con vari livelli di esperienza

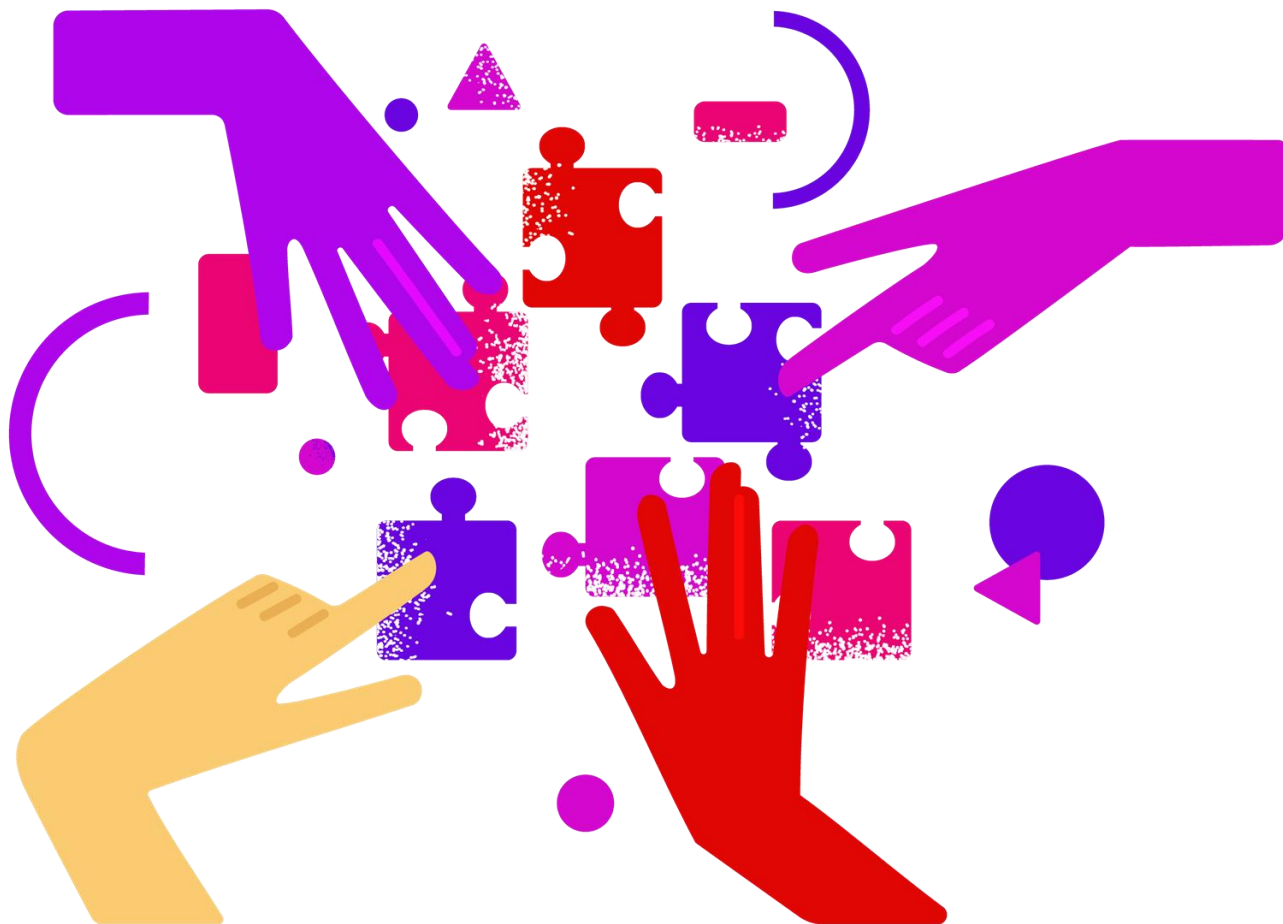
In alcune organizzazioni può non essere semplice incontrarsi con le figure professionali più competenti ed esperte. In questi casi, le attività di rete si rivelano molto utili, permettendoti di entrare in contatto con professioniste e professionisti esperti. L'opportunità di potere beneficiare della loro saggezza e di ricevere i loro suggerimenti professionali può fare la differenza per la propria crescita futura.

Queste relazioni offrono nuove opportunità di mentoring e di sviluppo professionale. Questo è il motivo per cui fare rete è davvero importante. Inoltre, ti permette di condividere le tue competenze e di individuare un potenziale nuovo mentore, magari una collega o un collega che ammiri molto.

Conoscere persone con diversi profili professionali può anche esporti a una più ampia varietà di opportunità di lavoro. Una volta sviluppata una relazione con qualcuno, potresti essere in grado di sfruttare le sue conoscenze per accedere a un nuovo ruolo.

5 modi per creare delle reti in modo professionale

- Partecipare agli eventi del settore: ad esempio conferenze, laboratori e altri incontri in cui le professioniste e i professionisti del settore si riuniscono per condividere idee, scambiarsi opinioni e fare rete.
- Partecipare alle comunità online: comunità online come i gruppi o i forum su LinkedIn offrono alle professioniste e ai professionisti uno spazio in cui instaurare rapporti, condividere informazioni, suggerimenti e risorse.
- Unirsi ad associazioni professionali: si tratta di organizzazioni che rappresentano uno specifico settore o professione e spesso offrono opportunità di networking, nonché risorse per lo sviluppo formativo e professionale.
- Creare opportunità di mentoring: creare dei legami con professioniste e professionisti più esperti può rappresentare un valido modo per apprendere nuove competenze, acquisire informazioni sul settore e ottenere contatti che possono portare a nuove opportunità.
- Sfruttare i social media: piattaforme come Twitter e Instagram possono essere utilizzate per creare la tua rete professionale, attraverso la condivisione dei tuoi lavori e l'interazione con altre figure del tuo settore.



Capitolo 5

Introdurre iniziative collaborative incentrate sull'arte e l'imprenditoria per giovani con ASD e DS

Creare delle iniziative collaborative incentrate sull'imprenditorialità e l'arte per giovani con ASD e DS può rivelarsi un'esperienza incredibilmente vantaggiosa per la loro crescita personale, nonché per il loro sviluppo e inclusione all'interno della società. Queste iniziative possono promuovere l'espressione creativa, migliorare le loro competenze sociali e incoraggiare la loro indipendenza. Seguono qui alcune potenziali iniziative di collaborazione che possono essere adattate alle loro specifiche esigenze:

- **Laboratori d'arte e imprenditorialità:** organizzare laboratori che uniscano l'arte all'imprenditorialità allo scopo di permettere alle e ai giovani con ASD e DS di esprimersi in modo creativo e di imparare le basi di avvio e gestione di una impresa. Questi laboratori possono includere concetti come il marketing, l'elaborazione del budget e lo sviluppo delle relazioni con le consumatrici e i consumatori.
- **Programmi di mentoring:** organizzare dei programmi di mentoring in cui imprenditrici e imprenditori di successo, insieme ad artiste e artisti d'altrettanta fama, possano guidare le e i giovani con ASD e DS e ispirarli. La figura del mentore offre informazioni preziose, condivide la propria esperienza e offre la propria guida per supportare l'esplorazione del mondo del lavoro. Questa figura può aumentare la fiducia in sé stessi di queste e questi giovani e aiutarli a sviluppare le competenze essenziali.

- **Progetti creativi volti allo sviluppo delle competenze sociali:** utilizzare i progetti creativi come un mezzo per promuovere lo sviluppo delle competenze sociali e del lavoro di squadra tra le e i giovani con ASD e DS. Occorre incoraggiare le e i giovani a collaborare all'installazione delle opere, a svolgere delle performance di gruppo o a lavorare a dei progetti di comunità, al fine di permettergli di imparare a comunicare in modo efficace, risolvere i problemi e a lavorare insieme verso la realizzazione di un obiettivo comune.
- **Mostre d'arte di comunità e Fiere aziendali:** organizzare eventi di comunità come mostre e fiere in cui le e i giovani con ASD e DS possono mostrare i propri lavori ed opere. Questi eventi offrono uno spazio in cui potere interagire con la comunità, ottenere il riconoscimento meritato per i loro talenti e perfino ottenere dei ricavi dalle vendite delle loro opere.
- **Programmi artistici e aziendali supportati dalla tecnologia:** integrare la tecnologia nei programmi artistici e aziendali per soddisfare le esigenze e gli interessi specifici delle persone con ASD/DS. Bisogna utilizzare strumenti digitali e software che possano semplificare il processo creativo e aiutare lo sviluppo delle capacità imprenditoriali, rendendolo più accessibile e coinvolgente per loro.

- **Collaborazioni con aziende e istituti d'arte locali:** promuovere la collaborazione con aziende e istituti d'arte locali per offrire opportunità di tirocinio alle persone giovani con ASD e DS. Questo genere di iniziativa può permettere loro di acquisire esperienza pratica, conoscere le sfide reali e creare delle reti nei rispettivi settori di interesse.
- **Laboratori per lo sviluppo delle competenze legate alla gestione finanziaria:** questo genere di laboratori permette alle persone con ASD e DS di comprendere l'importanza della gestione finanziaria quando avviano un'attività imprenditoriale o artistica. Occorre fornire suggerimenti sulla pianificazione del budget, dei risparmi e degli investimenti al fine di dotarli delle competenze necessarie per acquisire l'indipendenza finanziaria.
- **Programmi sull'imprenditorialità e sull'arteterapia:** combinare elementi legati all'imprenditorialità e all'arteterapia per promuovere il benessere emotivo e l'espressione di sé delle persone con ASD e DS. Occorre proporre delle attività creative come mezzo terapeutico e concentrarsi allo stesso tempo sullo sviluppo di una mentalità imprenditoriale, promuovendo un senso di scopo e realizzazione.

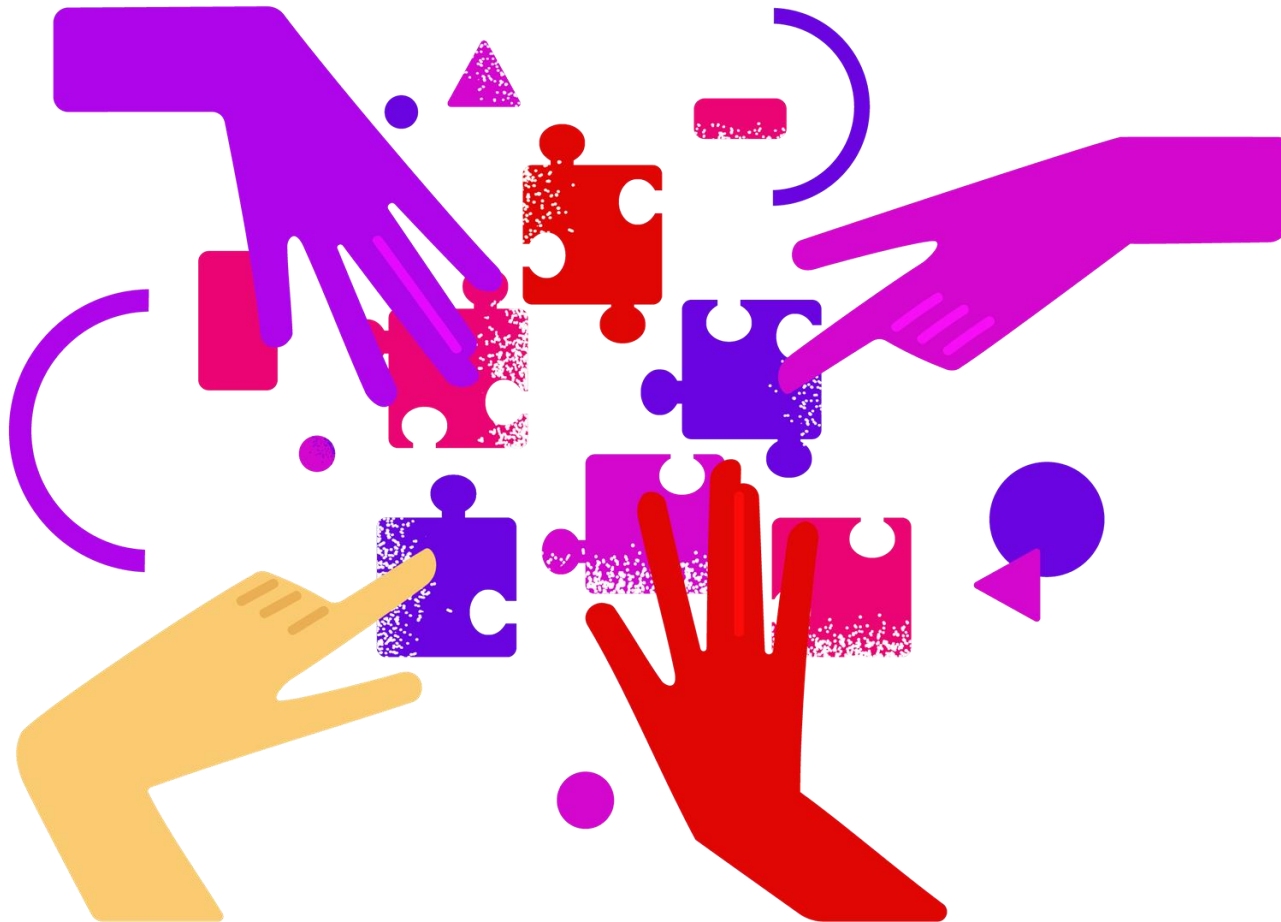
Ecco alcuni esempi di organizzazioni e programmi che hanno sostenuto queste iniziative:

1. **Exceptional Minds** (Stati Uniti): è una scuola professionale e studio di animazione che offre a giovani adulti con ASD un corso le conoscenze e le competenze necessarie per perseguire una carriera nel campo dell'animazione, degli effetti visivi e dell'arte digitale.
<https://exceptional-minds.org/>
1. **Artists with Autism** (Stati Uniti): è una organizzazione no-profit che promuove le opere d'arte realizzate dalle persone con ASD. L'organizzazione ospita mostre ed eventi per esporre i talenti delle artiste e degli artisti, offrendo loro l'opportunità di vendere i loro lavori e ottenere maggiore visibilità all'interno del settore.
<https://artistswithautism.com/>

3. **Autism Artism** (Australia): è un programma di arteterapia in Australia che mira a supportare le persona con ASD mediante l'espressione artistica e l'arteterapia. Il programma incoraggia le e i partecipanti a esplorare varie forme e tecniche artistiche come mezzo di espressione e comunicazione.

4. **The Art of Autism** (Internazionale): è una piattaforma online che mostra le opere delle persone con ASD di tutto il mondo. La piattaforma offre uno spazio in cui le artiste e gli artisti possono condividere le loro creazioni e storie, sensibilizzando l'opinione pubblica e promuovendo la comprensione di questa condizione mediante l'arte. <https://the-art-of-autism.com/>

5. **Programmi sull'imprenditorialità per persone con disabilità** (Vari Paesi): diverse organizzazioni e istituzioni nel mondo hanno sviluppato dei programmi sull'imprenditorialità rivolti specificatamente alle persone con disabilità, incluse le persone con ASD e DS. Questi programmi spesso offrono corsi di formazione, programmi di mentoring e risorse per aiutare le e i partecipanti a sviluppare le proprie competenze imprenditoriali e avviare le proprie attività o iniziative creative.



Grazie!

<https://www.tua-project.eu/>