

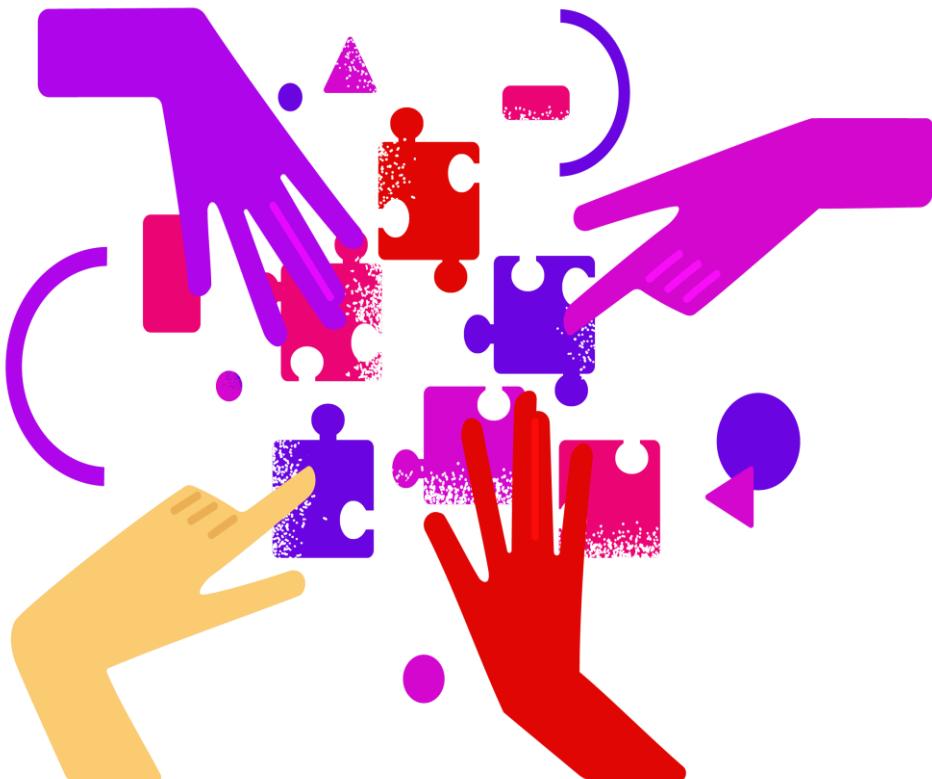


Funded by
the European Union



Convenzione di sovvenzione: 2022-1-EL02-KA220-YOU-000089230

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.



Convenzione di sovvenzione: 2022-1-DE02-KA220-VET-000088464

M3 Strumenti

Gruppo di riferimento: professioniste e professionisti nel campo dell'arte e della salute mentale che lavorano con giovani con ASD e DS

Formare le professioniste e i professionisti su come supportare le persone che presentano disabilità intellettive affinché diventino agenti di cambiamento sociale e contribuire così alla gestione delle questioni sociali che affrontano, con particolare riferimento ai comportamenti discriminatori nei confronti delle persone che hanno problemi di salute mentale.

Strumento –Business Model Canvas

Competenze

- Capacità di effettuare una pianificazione aziendale e di elaborare delle strategie
- Capacità comunicative e di presentazione
- Capacità di risolvere i problemi e di pensare in modo critico

Obiettivi di apprendimento

- Comprendere l'importanza del business model.
- Imparare a riassumere le idee imprenditoriali complesse all'interno di un model.
- Sviluppare la capacità di presentare e comunicare la propria idea di business (pitch).

Descrizione

1. Introdurre il business model canvas e chiarire la sua rilevanza nel mondo delle imprese.
2. Dividere le e i partecipanti in gruppi o lasciarli lavorare individualmente, a seconda delle dimensioni del gruppo stesso.
3. Fornire un esempio di business reale o immaginario, presentando i relativi obiettivi e le difficoltà.
4. Formare le e i partecipanti su come creare un business model trattando gli elementi essenziali.
5. Allocare una ragionevole quantità di tempo che permetta alle e ai partecipanti di lavorare ai loro business plan.
6. Incoraggiare lo scambio di feedback e di domande tra pari.
7. Discutere i benefici del business model canvas e la sua importanza nel mondo delle imprese.
8. Permettere alle e ai partecipanti di adattare i propri business model canvas sulla base dei feedback ricevuti.

Questo esercizio non solo migliora la capacità delle e dei partecipanti di formulare la loro idea imprenditoriale ma li incoraggia anche a comunicare idee complesse attraverso uno schema sintetico. Entrambe le competenze sono preziose per le imprenditrici e gli imprenditori.

Missione/obiettivi:	Che genere di prodotto o servizio offro?	Seleziona il canale di vendita:	Come si procede in termini pratici?
Nome e logo?			

Ad esempio:

Missione/obiettivi: Creare e vendere opere d'arte (ceramiche, dipinti, disegni, prodotti grafici, ecc.) in modo più inclusivo in termini di canali di vendita e modalità di comunicazione selezionati	Che genere di prodotto o servizio offro? Dipinti a olio su tela che ritraggono paesaggi bucolici o ritratti su commissione	Seleziona il canale di vendita: Etsy.com oppure creare una piattaforma a sé tramite shopify.com o squarespace.com	Come si procede in termini pratici? Creare un alista delle cose da fare che includa tutti i passaggi da compiere per realizzare il progetto. La lista deve comprendere le attrezzature, i materiali, le risorse finanziarie, ecc.
Nome e logo? Flying artists 			