



Capitolo 4 Sessione 2: Progettare la Lean Start-up

Titolo del modulo:	Come creare un'impresa!			
Sessione n. 2	Progettare la Lean Start-up <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 4 della Guida per imprenditori migranti: Lean Start-up e creazione del modello di business (in Lean Start-up); Sviluppo del segmento di clientela)</i>			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta: <i>* Il formatore sceglierà il metodo di erogazione del corso tenendo conto dell'ubicazione degli studenti interessati, dello spazio e delle risorse didattiche disponibili, della situazione sociale, ecc.</i>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere lo scopo e la creazione del modello Lean Start-up • Comprendere come utilizzare questo modello • Comprendere tutti i passaggi e i segmenti che costituiscono il modello Lean Start-up • Sviluppare la creatività personale e l'iniziativa imprenditoriale 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di comprendere cos'è il modello Lean Start Up e il suo scopo</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare e comprendere i diversi passaggi da compiere per creare un'impresa</p> <p>L03: Gli studenti potranno applicare quanto appreso creando un modello Lean Start-up personale</p> <p>L04: Gli studenti saranno in grado di tracciare in modo più chiaro i punti di forza e di debolezza della loro idea di business, con particolare attenzione allo sviluppo del segmento consumer</p> <p>L05: lo studente sarà in grado di analizzare le proprie idee e delineare chiaramente i passaggi e le azioni che devono intraprendere per avviare la propria attività e testare la fattibilità del proprio progetto</p>			



Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: hai mai sentito parlare di "Lean Start-up"? Cosa pensi voglia dire? 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: Il modello Lean Start-up	<p><i>Questa seconda sessione del modulo presenta un modo complementare di costruire un piano aziendale efficace per iniziare correttamente il viaggio verso una nuova impresa. Poiché l'argomento è complesso, il contenuto verrà presentato passo dopo passo in diverse sessioni.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor può avviare la spiegazione del modello Lean Start-up prendendo in considerazione i 2 video individuati nel corso, il tutor può scegliere di mostrarne uno o due. Video selezionati: Lean Start-up spiegato su Youtube: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Lean Start-up spiegato in 5 minuti: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - Dopo la presentazione del/i video il tutor proseguirà la presentazione tenendo in considerazione il materiale presente nel Corso. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 4 Come creare la tua impresa (Lean Start-up; creazione del modello di business)



	<ul style="list-style-type: none">- Verificare la comprensione- È importante fornire esempi verbali e visivi di ciò che viene spiegato. La guida contiene immagini che possono aiutare i partecipanti a visualizzare meglio ciò che viene spiegato	
Attività 3: Il modello Lean Start up: canvas della proposta di valore e sviluppo del segmento di clientela	<p><i>La seconda parte della spiegazione si concentrerà sulla proposta di valore canvas che permetterà al partecipante di avere un contatto con lo sviluppo della sezione cliente, e cosa dovrà considerare per costruirlo</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Dopo aver introdotto e spiegato il Modello Lean Start-up il tutor si concentrerà sul Value proposition Canvas. Per introdurre l'argomento il tutor può utilizzare l'animazione proposta nella guida.- Dopo aver mostrato l'animazione proposta il tutor proseguirà la spiegazione tenendo in considerazione il materiale presente nella guida.- Verificare la comprensione	<ul style="list-style-type: none">- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)- Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 4 Come creare la tua impresa (Sviluppo del segmento di clientela)
Attività 4: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>A questo punto, dopo aver presentato il modello di business e le sue varianti, è il momento che i partecipanti creino il proprio modello di business, sulla base della loro idea di business.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (attività proposta) Chiedere agli studenti di creare il proprio modello di business	<ul style="list-style-type: none">- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)



		<p>prendendo in considerazione lo schema fornito nella guida (può essere fornito agli studenti in formato digitale o cartaceo).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gli studenti presenteranno quindi il canvas al tutor e riceveranno un feedback su di esso. (se l'attività è svolta in gruppo tutti i partecipanti possono dare un feedback sull'idea imprenditoriale presentata dal loro coetaneo) 	
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e confronta come hanno applicato ciò che è stato spiegato. (se la classe ha molti studenti scegline solo alcuni, chiedendo prima se qualcuno è disposto a presentarlo) 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del proprio modello di business	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (dal vivo): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero creare il proprio canvas aziendale prendendo in considerazione la propria idea imprenditoriale		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Tutti i partecipanti devono mostrare e spiegare il loro lavoro al formatore per la valutazione. Il modello di business è uno dei passaggi fondamentali per poter avviare bene una nuova attività, è importante quindi che il tutor offra il feedback appropriato in modo che gli studenti possano migliorare ciò che hanno appreso			