

I06

Libro Verde



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Indice

Ringraziamenti.....	4
Termini chiave	5
Prologo.....	8
Capitolo 1 Introduzione	9
Capitolo 2 Cos'è l'imprenditorialità?	13
Capitolo 3 Cos'è l'imprenditorialità dei giovani migranti?	16
Capitolo 4 Situazione attuale dell'integrazione e imprenditorialità dei migranti nei paesi YME	18
Capitolo 5 Buone pratiche relative all'istruzione YME.....	33
Capitolo 6 Rapporto sull'analisi delle esigenze	52
Capitolo 7 Introduzione generale della Guida per giovani.....	74
Capitolo 8 Il sogno imprenditoriale	76
Capitolo 9 Valutazione delle capacità imprenditoriali	80
Capitolo 10 Trasformare i sogni in idee e le idee in sogni.....	81
Capitolo 11 Creazione di un'impresa	87
Capitolo 12 Come avviare formalmente la propria attività nei Paesi YME in relazione a leggi, regolamenti e tasse	101
Capitolo 13 Regno Unito: passo dopo passo	104
Capitolo 14 Paesi Bassi: passo dopo passo	129
Capitolo 15 Italia: passo dopo passo	142
Capitolo 16: Romania passo dopo passo.....	157
Capitolo 17 Turchia: passo dopo passo	164
Capitolo 18 Suggerimenti e trucchi YME.....	181
Capitolo 19 Primi tentativi di apprendimento.....	192
Capitolo 20 Una buona rete	196
Capitolo 21 Comunicazione	202
Capitolo 22 Marketing	204
Capitolo 23 Guida per lavoratori giovanili per stimolare lo sviluppo di capacità imprenditoriali.....	209
Capitolo 24 Competenze del personale YME youth workers, mentori e formatori per promuovere il rafforzamento delle capacità imprenditoriali per i giovani migranti	222
Capitolo 25 Sessioni YME	229
Chapter 26 The YME App	292



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Capitolo 27 Lezioni apprese	293
Capitolo 28 Raccomandazioni	295
Sintesi.....	297

Ringraziamenti

Il progetto YME non sarebbe stato possibile senza i giovani imprenditori migranti, i loro youth workers e gli esperti YME. Grazie per tutto il duro lavoro svolto dai partner del progetto YME.

Termini chiave

Il Libro verde utilizza alcune definizioni e abbreviazioni. Per facilitare la comprensione, vengono spiegati di seguito:

AFAD: Disasters and Emergency Management Presidency

AIDROM: Ecumenical Association of Churches from Romania

ARCA: Romanian Forum for Refugees and Migrants

BTW: Value Added Tax (VAT)

BU: Boğaziçi University

BV: Besloten Vennootschap (BV)

CBS: Dutch Central Bureau Statistics

CIC: Community Interest Company

CIO: Charitable Incorporated Organization

CIS: Construction Industry Scheme (CIS)

COA: Dutch Central Refugee Asylum

Co-op: Co-operative Society

CTL: Corporation Tax Law

CV: Limited partnership, Commanditaire vennootschap

DFW2W: Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work

DGCPA: Directorate General of Citizenship and Population Affairs

DGMM: Directorate General of Migration Management

DPB: Personal Data Protection Board

DPL: Turkish Data Protection Law

DPO: Data Protection Officer

EPO: European Patent Office

EUA: European University Association

EUCEN: Engineering Education, European Universities Continuing Education Network

ESSN: Emergency Social Safety Net

FSA: Financial Services Authority

GDPR: General Data Protection Regulation

GP: General Partnership

HACT: the Housing Associations' Charitable Trust

HRMC: HRM Customs

IAU: International Association of Universities

İŞKUR: Turkish Employment Agency

ITL: Income Tax Law

IO: Intellectual Outputs

IPS: Industrial and Provident Society

JSC: Joint Stock Company

KvK: Kamer van Koophandel – Dutch Chamber of Commerce

LLC: Limited Liability Company

LLP: Limited Liability Partnership

LP: Limited Partnership, e.g. SCS

Ltd.: Private Limited Company

MBO: senior secondary vocational education

MoFSP: Ministry of Family and Social Policies

MoNE: Ministry of National Education

O.N.G.: (Organizație Non-Guvernamentală): ≈ Non-Governmental Organization)

OSCR: The Office for Scottish Charities Regulation

PI: Professional Indemnity insurance

Plc: Public Limited Company

PLC: Public Limited Company

PFA: persoana fizica autorizata: ≈ self-employed (UK) Sole Proprietorship (US)

RC: Royal Charter

RGF: Regional Growth Fund

RSL: Registered Social Landlords

SA: Societatea pe acțiuni (Joint-Stock Company) ≈ plc (UK)

S.a.s.: Società in accomandita semplice

SC: Societăți comerciale

SCA: Societatea în comandită pe acțiuni (Company Limited by Shares)

SCS: Societatea în comandită simplă, (Limited Partnership)

S.N.C.: (societate în nume colectiv): ≈ general partnership

SpA: Società per azioni

SRL: Societatea cu răspundere limitată cu proprietar unic, ≈ Ltd. (UK)

SRL: Limited liability company "societate cu raspundere limitata"

SRL: Societate cu răspundere limitată (SRL) - Limited liability company

S.r.L: limited liability partnership Società a responsabilità limitata

SME: Small Medium Sized Enterprises

TPR: Temporary Protection Regulation

UIBM: Italian Patent and Trademark Office

UNLTD: Unlimited Company

UNRIT: United Kingdom, Netherlands, Romania, Italy, Turkey

UPB: University POLITEHNICA of Bucharest

VAT: Value Added Tax

VoF: General Partnership - Vennootschap onder Firma

WS: Werkcenter Scotland

YBI: Youth Business International

YME: Young Migrant Entrepreneurs

Prologo

Il “**Young Migrant Entrepreneurs (YME) Project**” è un progetto per gioventù finanziato dall'Europa avviato nel 2019, dalla collaborazione tra Paesi Bassi, Italia, Romania, Regno Unito e Turchia. YME promuove l'integrazione e l'inclusione sociale dei giovani migranti al fine di facilitare e promuovere la coesione sociale nelle comunità. È fondamentale incoraggiare i giovani migranti al miglioramento delle capacità imprenditoriali e scoprire, definire e sviluppare le loro capacità in modo che si possa allo stesso tempo favorire l'integrazione economica. Da questo punto di vista, YME pone grande enfasi sulla valutazione e sul sostegno ai giovani migranti.

I giovani migranti rappresentano un gruppo essenziale che contiene potenziali imprenditori nei paesi europei. Sfortunatamente questi possono incontrare alcune barriere legali, culturali e linguistiche nei paesi in cui vivono o dove provano a creare il loro business. Si dovrebbe prestare più attenzione a queste questioni in modo unitario e globale per essere in grado di fornire un adeguato sostegno imprenditoriale al lavoro giovanile, così come avviene verso altri gruppi imprenditoriali con l'obiettivo di creare un collegamento tra questo potenziale lavoro con i giovani e la capacità imprenditoriale, indipendentemente da dove si trovino coinvolti nell'istruzione o nella pratica. Questo può essere considerato l'obiettivo principale del progetto YME. Nell'ambito del progetto YME, il punto di partenza è stato la promozione della situazione dei giovani migranti e delle politiche sui migranti per arrivare ad una migliore conoscenza e consapevolezza di quest'ambito. È fondamentale comprendere il loro punto di vista sull'imprenditorialità, i loro punti di forza, di debolezza, ecc. Oltre a questo, dovrebbero essere prese in considerazione anche le politiche dei paesi partner europei per i migranti, fornito all'interno di YME attraverso un dettagliato rapporto sull'analisi dei bisogni.

Il progetto YME mira anche a creare risultati utili e pratici e, a utilizzare e memorizzare tutti quegli strumenti utili nella vita reale. Lo strumento di e-assessment, essendo uno strumento pratico, consente ai giovani migranti di valutare sé stessi in termini di capacità imprenditoriali in modo da scoprire il loro potenziale di creatività e talento e valutando anche la loro predisposizione per diventare imprenditori.

Dopo la valutazione, hanno la possibilità di accedere alla relativa guida e ai contenuti creati e indirizzati alle loro esigenze attraverso la piattaforma YME. In questa guida, un potenziale giovane imprenditore migrante può trovare suggerimenti e trucchi, video e film motivazionali, le storie, procedure e molti altri argomenti relativi al fare business, tutti raccolti e uniti nel loro insieme nella Guida didattica di YME.

Un altro risultato per lo sviluppo delle capacità è rivolto ai formatori sull'imprenditorialità che possono usufruire di una guida contenente piani di lezione ricchi di attività e contenuti per formare potenziali giovani imprenditori migranti e promuovere le loro capacità e talenti per diventare imprenditori di successo e creare e sviluppare i loro piani aziendali.

Con questo manuale, ci proponiamo di coinvolgere insegnanti e giovani migranti nel progetto, condividendo i risultati con un pubblico ampio e rilevante che possa utilizzarne i risultati. Si tratta inoltre di una risorsa aggiuntiva per sostenere il processo di innovazione dopo la fine del progetto coinvolgendo il pubblico destinatario e gli stakeholder nel processo di creazione di valore a lungo termine.

A nome del team di progetto YME

Capitolo 1 Introduzione

Le piccole e medie imprese (PMI) sono la spina dorsale dell'economia europea. Rappresentano il 99% di tutte le imprese dell'UE. Danno lavoro a circa 100 milioni di persone, rappresentano più della metà del PIL europeo e svolgono un ruolo chiave nell'aggiungere valore in ogni settore dell'economia. La Commissione europea vede l'imprenditorialità come il processo di agire sulla base di opportunità e idee e trasformarle in valore per gli altri, a livello finanziario, culturale o sociale.

La politica sull'imprenditorialità della CE mira a sostenere le aziende, in particolare le piccole e medie imprese durante tutto il loro ciclo di vita, promuovendo l'educazione all'imprenditorialità a tutti i livelli, oltre a raggiungere e incoraggiare gruppi specifici con potenziale imprenditoriale. La CE si rivolge a gruppi specifici il cui potenziale imprenditoriale non è stato ancora sfruttato appieno, come donne e giovani attraverso l'apprendimento imprenditoriale e Erasmus per giovani imprenditori. Il progetto YME ha aggiunto un ulteriore livello con il suo Libro Verde sui giovani imprenditori migranti.

La disoccupazione giovanile è un grave problema che molti giovani devono affrontare indipendentemente dalla loro esperienza e istruzione. È chiaro che a causa delle leggi sull'immigrazione dell'UE molti giovani migranti sono inattivi e disoccupati. Proprio perché i migranti sono così inattivi (per ovvie normative burocratiche e ragioni di legge) lo sviluppo di capacità imprenditoriali per i giovani migranti è in cima all'agenda politica dell'UE. Il progetto Young Migrant Entrepreneurs (YME) promuove l'integrazione e l'inclusione sociale dei giovani migranti al fine di favorire la coesione sociale in Europa e l'avvio di imprese. L'integrazione economica dei migranti è una delle priorità dell'approccio globale dell'UE alla migrazione. È fondamentale consentire ai giovani migranti e ai giovani rifugiati di sviluppare le competenze e di avere accesso a conoscenze e programmi di sostegno che possano consentire loro di costruire un sostentamento solido e di creare valore aggiunto.

In che modo il progetto YME sostiene l'imprenditorialità dei giovani migranti?

Il *Libro Verde* YME è una guida completa per il giovane imprenditore migrante e gli Youth Workers, contiene tutto ciò che è stato fatto nel progetto YME, dallo sviluppo dei contenuti intellettuali al prodotto finito, alla consulenza e alla guida per esperti. Oltre a questo, il libro verde è perfezionato dalla nostra piattaforma YME online e dall'app YME, che consente agli utenti di cercare e scaricare le informazioni sul progetto YME più facilmente, in pochi semplici passaggi.

A seguito di ricerche approfondite con i nostri gruppi target (giovani imprenditori ed esperti migranti) comprese interviste online e focus group, i partner YME hanno migliorato le Guide YME, rendendo più facile la navigazione e il riferimento incrociato.

Il *Libro Verde* è stato prodotto per fornire vantaggi chiave ai giovani imprenditori migranti e ai giovani lavoratori nei 5 paesi YME, noti anche come UNRIT: Regno Unito, Turchia, Paesi Bassi, Italia e Romania.

Il valore creato dal *Libro Verde* YME si traduce in:

- * la possibilità di coinvolgere youth workers, formatori, insegnanti e giovani migranti in questi progetti imprenditoriali;
- * la capacità di produrre innovazione e poi di propagarla verso nuovi attori e nuovi territori;
- * la capacità di diffondere lo spirito, i valori e i risultati imprenditoriali a un pubblico ampio e pertinente;
- * la capacità di trarre vantaggio dai risultati del progetto YME e di provvedere raccomandazioni pertinenti per i responsabili politici e decisionali, nonché per gli attori sul campo, per portare avanti il lavoro del progetto dopo la sua fine;
- * la capacità di sostenere il processo di innovazione durante e dopo la fine del progetto YME;
- * la capacità di coinvolgere i destinatari e gli stakeholder nel processo di creazione di valore a medio e lungo termine.

La partnership YME e le organizzazioni partner

Il progetto Young Migrant Entrepreneurs (YME), i pacchetti di supporto, la piattaforma YME, l'app e il *Libro Verde* sono incentrati sul fornire supporto per lo sviluppo di capacità imprenditoriali ai giovani migranti nei paesi del partenariato. I paesi partner sono Turchia, Romania, Italia, Paesi Bassi e Regno Unito.

Boğaziçi University (BU) - Turchia

L'Università Bogazici (BU) è stata formalmente fondata nel 1971. Ha quattro facoltà, sei istituti di specializzazione, due scuole (Scuola di lingue straniere e Scuola professionale di scienze applicate) e 32 centri di ricerca. Le facoltà e le scuole offrono studi universitari per circa 16.000 studenti, mentre gli istituti offrono programmi universitari per circa 4.000 studenti. La lingua di insegnamento presso l'Università è l'inglese. Lo staff è formato da 939 membri dello staff accademico e 984 membri dello staff amministrativo. È approvato dalla European Universities Association (EUA) e la Facoltà di Ingegneria è la prima facoltà accreditata ABET in Turchia. BU è membro di diversi network universitari internazionali che condividono lo stesso obiettivo di rafforzare la cooperazione accademica tra i suoi membri: IAU - International Association of Universities; Magna Charta Universitatum; EUA - European University Association; Unimed - Unione delle Università del Mediterraneo; La rete di Utrecht; Rete delle università del Mar Nero; SEFI - European Society for Engineering Education, European Universities Continuing Education Network (EUCEN).

Ministero della Pubblica Istruzione - Turchia

Il Ministero dell'Educazione Nazionale (MoNE) in Turchia gestisce uno dei più grandi sistemi educativi in Europa. I servizi educativi a tutti i livelli sono forniti sostanzialmente (oltre il 90%) dagli istituti di istruzione pubblica. La legislazione amministrativa e la supervisione relative all'istruzione formale e non formale (ad eccezione dell'istruzione superiore) sono eseguite dal Ministero della Pubblica Istruzione. MoNE regola anche l'occupazione e il trasferimento degli

insegnanti e impone il curriculum; Orari, libri di testo utilizzati in classe e utilizzo esplicito di test per monitorare le pratiche di insegnamento in classe. Esistono anche istituti di istruzione privata. Con istituti di educazione private si intendono quelli istituti che hanno finanziamenti e amministrazione privati. Individui, aziende o altri tipi di istituzioni (come associazioni, fondazioni) possono aprire e gestire profitti scolastici privati nei livelli di istruzione pre-primaria, primaria e secondaria. Gli istituti di istruzione privati sono soggetti alle stesse normative delle istituzioni pubbliche in termini di modalità di istruzione e certificazione (curricula, qualifiche degli insegnanti, durata della giornata / settimana / anno scolastico, valutazione, progressione, diploma ecc.). I fondi pubblici sono dati a istituzioni private in varie modalità, tuttavia non si hanno istituzioni private "dipendenti dal governo". A livello di istruzione superiore, solo le "fondazioni" possono gestire istituti privati di istruzione superiore senza realizzare profitti.

Numero di studenti 2019: 18 milioni (1,5 scuola materna, 5,5 scuola primaria, 5,5 scuola media, 5,5 scuola superiore)

Scuole pubbliche: 15 milioni

Scuole private: 1,5 milioni

Open Education 1,5 milioni

Il primo passo per l'integrazione dei rifugiati siriani in Turchia si è basato sulla loro educazione. Ci sono 3,5 milioni di siriani in Turchia e 1,1 milioni hanno un'età compresa tra i 5 e i 18 anni. Anche se enormi sforzi sono stati fatti per fornire istruzione ai bambini siriani in Turchia, solo 650.000 frequentano attualmente le scuole pubbliche. La parte più difficile dell'integrazione dei bambini siriani è la formazione linguistica. Fornire una formazione linguistica turcofona a tutti gli effetti è ancora un'area in via di sviluppo con il supporto e il sostegno di MoNE.

All'inizio del 2016, la Turchia ha modificato la sua legislazione in modo che i rifugiati potessero essere impiegati legalmente sul lavoro. I rifugiati siriani possono ora ottenere un permesso di lavoro e accedere al sistema di istruzione e formazione professionale. Guadagnandosi da vivere o acquisendo una qualifica professionale, i rifugiati hanno l'opportunità di diventare membri attivi dell'economia turca piuttosto che continuare a ricevere sussidi. Fino ad ora, le istituzioni del mercato del lavoro e le scuole professionali sono state in grado di offrire solo una gamma limitata di servizi per soddisfare le esigenze dei rifugiati siriani. Molti rifugiati non hanno la necessaria conoscenza del turco. A causa della guerra, non sono stati in grado di completare la loro formazione e non sono più in possesso delle loro qualifiche. Inoltre, non hanno familiarità con il mercato del lavoro turco e con i servizi di consulenza disponibili.

A sostegno di questa condizione, a partire dall'anno accademico 2016-17, i siriani possono iscriversi a centri di istruzione pubblica specializzati nella formazione per molti profili professionali diversi: <http://hbogm.meb.gov.tr/modulerprogramlar/>

Università POLITEHNICA di Bucarest (UPB) - Romania

L'UPB è stata fondata nel 1886, è la più antica e la più grande università tecnica della Romania, con circa 23000 studenti di cui più di 1500 studenti internazionali, 3300 dipendenti a tempo

pieno, 1800 docenti part-time e 900 studenti post-laurea. L'Università POLITEHNICA di Bucarest propone programmi di studio per molti dei campi dell'ingegneria, dall'informatica e della robotica dall'imprenditorialità, all'ingegneria aziendale e alla gestione. L'Università POLITEHNICA di Bucarest fa parte della comunità accademica internazionale, condividendone la stessa fede nei valori morali, educativi, scientifici e culturali. La sua missione principale è quella di riunire istruzione, formazione e ricerca scientifica al fine di preparare professionisti in grado di adattarsi alle esigenze dell'economia di mercato e delle nuove tecnologie, con una conoscenza economica e gestionale e promuovere i principi dello sviluppo sostenibile e della protezione ambientale.

Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work – Paesi Bassi

La Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work (DFW2W) è un'organizzazione indipendente e senza scopo di lucro che supporta professionisti (ad es. Istituzioni di lavoro giovanile, governi (locali, regionali e dell'UE), ecc.) e giovani nei settori dell'occupazione, matching sul lavoro e mobilità, tirocini, istruzione, inclusione sociale, sicurezza sociale, innovazione sociale, welfare, imprenditorialità e qualità di vita.

CPA - Italia

Supporta le persone e le aziende a trarre vantaggio dalle opportunità europee attraverso strategie di empowerment, coaching, impresa e innovazione. Lavora con i migranti, nello sviluppo rurale e con le persone con bisogni speciali per facilitare la loro occupabilità e attrattività nel mercato.

Werkcenter Scotland (WS) – Regno Unito

Il Werkcenter Scotland ha la filosofia "From Work to Work; è così che funziona ", un approccio locale adattato a livello regionale, nazionale e internazionale in cui l'obiettivo principale è quello di guidare i giovani al lavoro e/o all'imprenditorialità attraverso l'esperienza. WS lavora per incoraggiare (imparare) l'imprenditorialità, il lavoro e la ricerca di lavoro in tutte le fasi. Attraverso un semplice approccio strutturato, migliora immediatamente la posizione dei giovani disoccupati nel mercato del lavoro, migliorando allo stesso tempo la loro occupabilità a lungo termine.

Capitolo 2 Cos'è l'imprenditorialità?

Questa sezione descrive una prospettiva sull'imprenditorialità a partire dalla letteratura sulla stessa al fine di presentare una base per i paesi partecipanti al progetto.

L'imprenditorialità come disciplina è ampiamente emersa negli ultimi anni. Una volta vista come un'eccezione, attualmente l'imprenditorialità è vista come un'abilità richiesta per la sopravvivenza di un individuo e il successo di un'azienda. Il progetto YME identifica questo fenomeno e mira a fornire capacità imprenditoriali ai paesi del progetto YME.

Nella sua più ampia portata, l'imprenditorialità è meglio descritta da Stevenson (1983, 1985, 1990) come "la ricerca di opportunità al di là delle risorse che si possiedono". Questa definizione enfatizza l'opportunità come unica vera risorsa. Richiede che gli imprenditori condividano la loro visione dell'opportunità con le persone che assumono e gli investitori che cercano invece delle risorse di capitale che possono fornire o negoziare.

La fonte delle opportunità può assumere molte forme. Tradizionalmente, gli uomini d'affari vedono le opportunità come la domanda del mercato insoddisfatta. Ciò significa che esiste una domanda di mercato per alcuni servizi o prodotti; tuttavia, non c'è offerta sul mercato o le offerte esistenti sono costose, macchinose o non affidabili. In questo caso, l'opportunità sta nel costruire o offrire ciò che le persone richiedono. Questi tipi di opportunità sono orientate alla produzione, competitività e sono per lo più a breve termine. Ad esempio, quando c'è una tendenza in crescita per il cibo sano e le offerte sul mercato non sono sufficienti, questa può rappresentare un'opportunità per questa fetta di mercato meno sviluppata. Tuttavia, qui c'è un problema. Quando così tanti imprenditori in cerca di opportunità entrano nello stesso mercato, possono rapidamente creare un mercato sovraffollato con un'elevata concorrenza. È una situazione simile a quando una gelateria apre in un quartiere e improvvisamente aprono altri cinque negozi. Se il mercato ha il potenziale di crescita, questa nuova offerta potrebbe funzionare ma, nella maggior parte dei casi, tutti i negozi non riusciranno a realizzare profitti sufficienti poiché la domanda sarà insufficiente per ogni concorrente.

A causa dell'accesa competitività nel soddisfare la domanda del mercato, contentare le esigenze insoddisfatte è un metodo migliore per identificare le opportunità. I bisogni insoddisfatti derivano dall'identificazione di problemi o da cose che "danno fastidio". Ogni reclamo è un'opportunità. L'osservazione delle altre persone e la consapevolezza dell'ambiente diventano molto importanti. Quindi, definire il problema corretto nel modo corretto diventa un'abilità chiave. Se il problema è definito correttamente, sarà più facile trovare la soluzione. I bisogni insoddisfatti sono per lo più bisogni latenti o nascosti e in alcuni casi le persone stesse possono non esserne consapevoli. In questo caso, non c'è mercato e il primo business che soddisfa i bisogni non solo crea un prodotto ma crea l'intero mercato come nella famosa citazione di Henry Ford che dice "Se avessi chiesto ai miei clienti cosa avessero voluto, la loro risposta sarebbe stata: cavalli più veloci. Invece ho dato loro delle macchine". In questo esempio, le persone erano consapevoli delle loro esigenze di trasporto e affermavano che il loro problema era la velocità. Tuttavia, non erano a conoscenza delle opzioni disponibili per il loro problema di trasporto.

Oltre a quelli, alcune persone sono visionari che sognano e immaginano a lungo termine. Questo tipo di ricerca di opportunità richiede di porre domande come "Come potremmo progettare meglio <mettere qualsiasi campo, prodotto o servizio che desideri migliorare>" e "E se invece...". Elon Musk (che è cresciuto in Sud Africa) è un visionario che osa chiedersi "Perché le navicelle spaziali non tornano intatte sulla Terra?" e ha lavorato su questo problema per un decennio. Poco dopo essere finalmente riuscito a trovare una risposta, si fa un'altra domanda questa volta fornendo una soluzione inimmaginabile al problema dei trasporti. Chiede "E se usassimo razzi spaziali per il trasporto umano per collegare due punti qualsiasi sulla Terra?" Facendo questa domanda, mira ad accorciare il tempo di viaggio in meno di un'ora tra qualsiasi destinazione sulla Terra.

Steve Jobs è un altro esempio di un visionario, figlio di immigrati siriani. Ha fondato Apple con la premessa di un Personal Computer che ognuno poteva avere a casa. I computer erano pensati come macchine aziendali e nessuno pensava che potessero essere usati per scopi personali. Attraverso la leadership di Jobs, Apple si è reinventata più volte non solo nei computer ma anche nel software, nei sistemi operativi, nella grafica, nella musica, nella telefonia e in molte altre aree.

La definizione di Stevenson descrive l'opportunità come punto di partenza e afferma come si tratti di una ricerca infinita, una costante nel campo dell'innovazione. Le opportunità sono obiettivi mobili. Non ci sono linee di partenza e di arrivo definite. Quindi, l'imprenditorialità riguarda questa funzione di ricerca. Questo è molto diverso dall'esecuzione (Yang et al., 2018).

Nello spiegare questo comportamento di ricerca, la letteratura manageriale definisce una posizione strategica nei confronti dell'imprenditorialità denominata Orientamento imprenditoriale (EO). EO rappresenta la priorità manageriale posta sull'identificazione e lo sfruttamento delle opportunità di mercato a fini imprenditoriali (Baker & Sinkula, 2009). EO postula che le aziende o gli individui con una mentalità imprenditoriale identificano le opportunità nel mercato prima di tutti gli altri (proattività), escogitano soluzioni innovative per cogliere queste opportunità (innovatività) e assumono rischi elevati (ad esempio il debito) per eseguire queste iniziative (assunzione di rischi) (Miller, 1983).

La seconda metà della definizione descrive le risorse come due tipi: risorse che controlli attualmente e risorse che non controlli attualmente. Questa è una distinzione importante da fare. Il più delle volte, gli imprenditori si concentrano su molte cose di cui non hanno il controllo e si lamentano di ciò che sta accadendo loro o dei fallimenti che hanno vissuto. Questa è una prospettiva esterna per cercare aiuto per il tuo impegno. Ad esempio, attraverso i comportamenti degli altri, lamentarsi o aspettare gli altri sono il risultato di tali eventi incontrollabili. Invece, Stevenson (1983, 1985, 1990) suggerisce di avere una prospettiva rovesciata concentrandosi prima sulle risorse controllabili e lavorando per estendere i limiti delle risorse controllabili. Questo è ciò che intende con la parola "oltre", raggiungere più risorse, aumentare i propri limiti, migliorare costantemente, fallire, provare, sperimentare e infine crescere. Quindi, l'imprenditore dovrebbe concentrarsi sull'evento più controllabile che è lui stesso. La mentalità diventa la risorsa più importante. Non è chi ha più capitale, più rete, più conoscenza, più esperienza, ma chi ha la mentalità più forte e chi mira all'apprendimento, alla crescita e al miglioramento.

Chiamo questo tipo di ricerca come pacifica “inconformità”. L'inconformità richiede di andare oltre la zona di comfort ed eseguire la funzione di ricerca. Questa strada è piena di incertezze e delusioni. Tuttavia, la costante ricerca di apprendimento e miglioramento di sé stessi è la ricompensa che dovrebbe essere la fonte di risultati maggiori. In questa ricerca, l'unica risorsa preziosa è la mentalità. Quindi, bisogna cercare la pace e rimanere calmi, indipendentemente dalle circostanze. Questo è il cuore di un'impresa di successo.

Oltre a questa definizione di imprenditorialità come mentalità, molti studiosi la definiscono come sinonimo di costruzione di una piccola impresa. Tuttavia, l'emergente cultura delle start-up la rende diversa dalle piccole imprese. Molti fondatori di start-up, proprietari di fortune e veterani della Silicon Valley concordano sul fatto che l'avvio è una forma diversa di attività in cui l'organizzazione è caratterizzata da ricerca e sperimentazione (Ries, 2011; Davenport, 2009) e rapida crescita (Graham, 2012). In particolare, Blank (2013) afferma che le startup non sono piccole versioni di società tradizionali e inoltre sostiene che le pratiche di gestione tradizionali non si applicano alle start-up. Start-up come Google, Airbnb o Dropbox svolgono un ruolo cruciale nello sconvolgere le strutture economiche esistenti non solo creando imprese ma anche creando nuovi mercati e modelli di business. Blank (2013) afferma anche che un modello di business è la ricerca di un'attività sostenibile e redditizia. Sostenibile significa che i mezzi dovrebbero esistere a lungo termine, mentre redditizio significa che l'azienda acquisisce un valore sufficiente per realizzare la sua missione di creare e fornire valore e soddisfare le parti interessate.

Quindi, questo progetto prende una posizione più vicina a Stevenson (1983, 1985, 1990) che afferma l'imprenditorialità come una mentalità nel suo senso più ampio e fa una distinzione tra piccole imprese e start-up. Sebbene le qualità imprenditoriali siano le stesse per start-up e titolari di piccole imprese, i rischi, le incertezze e le ricompense sono diversi. La visione gioca un ruolo chiave qui. Quindi, l'educazione all'imprenditorialità dovrebbe essere basata sulla ricerca di opportunità invece di insegnare in modo opportunistico. Per quanto simili potrebbero sembrare entrambi; il primo si basa su una visione e una sperimentazione a lungo termine volte a costruire un'impresa e il secondo su un pensiero a breve termine e insostenibile basato sul profitto.

“Se avessi chiesto alle persone cosa volevano, avrebbero detto cavalli più veloci. Invece, ho dato loro delle macchine.”

Henry Ford

Capitolo 3 Cos'è l'imprenditorialità dei giovani migranti?

Definizione di Giovane Imprenditore

L'imprenditorialità dei giovani migranti combina tre concetti: imprenditorialità, immigrazione e giovani. Per questo progetto, l'imprenditorialità dei giovani migranti può essere definita come quelle attività imprenditoriali svolte da giovani immigrati di età compresa tra i 16 e i 29 anni, che hanno un paese di origine diverso da quello attuale. L'imprenditorialità dei giovani migranti è in aumento in parte a causa delle implicazioni economiche, culturali e sociali sull'ambito della tecnologia, dei social media e di Internet.

L'imprenditorialità e il lavoro autonomo a volte sono più comuni tra gli immigrati che i residenti in alcuni paesi. Shinnar e Zamantlı Nayır (2019) hanno discusso i fattori che motivano gli immigrati a diventare imprenditori. I fattori di attrazione includono salari più elevati, posizione professionale, maggiore indipendenza e potenziale di mobilità verso le alte sfere all'interno società. I fattori di spinta sono tutti i fattori che bloccano le opportunità nel mercato del lavoro primario, quindi gli immigrati devono cercare un lavoro autonomo per evitare povertà e disoccupazione. Dal loro punto di vista, i legami sociali / aziendali / familiari nel paese di origine e nel paese ospitante rappresentano il capitale sociale degli immigrati (chi conosco?). La conoscenza della lingua, della cultura e dei costumi del paese ospitante rappresenta il capitale umano degli immigrati (che cosa ne so?). Gli imprenditori immigrati utilizzano sia il capitale umano che il capitale sociale per scoprire opportunità, acquisire risorse e avviare nuove imprese. Acquisiscono informazioni sul mercato nel paese di origine e nel paese ospitante. Cercano anche di costruire relazioni di fiducia che li aiutino con il loro adattamento e successo nel paese ospitante.

L'imprenditorialità giovanile è importante per diversi motivi. La popolazione giovane è molto dinamica, alla ricerca di novità, piena di idee, propensa al rischio e incline all'imprenditorialità. Sono più inclini a seguire le nuove tendenze e utilizzare la nuova tecnologia. Nel mondo dei social media, sono anche più connessi alle informazioni del mondo e a persone di ogni tipo dovunque e ovunque. A volte sono più audaci, più propensi a uscire dalla loro zona di comfort e hanno una mentalità che consente più spazio per la visione e il riconoscimento delle opportunità. Nelle parole di Steve Jobs, i giovani hanno maggiori probabilità di "essere affamati, e folli". La popolazione giovane presenta un enorme potenziale di impegnarsi in attività imprenditoriali. Ci sono molti giovani imprenditori famosi, tra cui Mark Zuckerberg di Facebook, Larry Page e Sergey Brin di Google, Naveen Selvadurai di Foursquare, Peter Cashmore di Mashable e Catherine Cook di Myyearbook.

"Se fai prima le cose che sono più facili, puoi effettivamente fare molti progressi."

Mark Zuckerberg, Facebook

"Una cosa difficile si fa cercando di capire come iniziare"

Rand Fishkin, SEOMoz

"Tutto è iniziato dal nulla."

Ben Weissenstein, Grand Slam Garage Sales

"Non ho grandi idee. A volte ho piccole idee, che sembrano funzionare. "

Matt Mullenweg, WordPress

"Soffro dell'illusione che ogni prodotto della mia immaginazione non sia solo possibile, ma sempre sul punto di diventare reale."

Sean Parker, Napster

"Penso di essere stato molto ingenuo all'inizio, ma questo significava anche che non sapevo cosa non si poteva fare."

Matt Mickiewicz, 99 Designs

"Non si tratta di quanti anni di esperienza hai. Riguarda la qualità dei tuoi anni di esperienza. "

Jacob Cass, Logo of the Day

"Non esiste un comitato che dica:" Questo è il tipo di persona che può cambiare il mondo - e tu no ". Rendersi conto che chiunque può farlo è il primo passo. Il prossimo passo è capire come lo farai. "

Adora Svitak, Flying Fingers

Dalla combinazione tra essere giovani, essere immigrati e avere uno spirito imprenditoriale, i giovani imprenditori migranti offrono nuove strade per l'imprenditorialità, lo sviluppo e il progresso. Hanno la capacità di aprire le porte a opportunità uniche grazie al loro background migratorio e alla passione della loro età. Possono mancare di esperienza, finanziamenti e accesso a modalità di business consolidate, ma sono molto collegati al mondo e hanno energia. Possono essere buoni imprenditori e contribuire enormemente alla società.

(fonti: Shinnar, R. S., e Zamantlı Nayır, D. (2019). Imprenditorialità immigrata in un'economia emergente: il caso della Turchia. *Journal of Small Business Management*, 57 (2), (559-575).

Capitolo 4 Situazione attuale dell'integrazione e imprenditorialità dei migranti nei paesi YME

I paesi YME sono anche chiamati "UNRIT". Questo acronimo sta per: Regno Unito, Paesi Bassi, Romania, Italia e Turchia.

Cinque paesi hanno creato una piattaforma per la ricerca YME, UNRIT (Regno Unito, Paesi Bassi, Romania, Italia e Turchia). In ogni paese esistono diverse categorie di migranti e diversi tipi di normative. Ci sono vari agenti e agenzie a livello nazionale ed a livello locale, che regolano o assistono le attività legate ai migranti su temi che vanno dagli aspetti legali per l'integrazione culturale. La nostra ricerca evidenzia molte opportunità per nuove attività imprenditoriali per i giovani migranti.

La sezione include informazioni sulla situazione attuale in ogni paese per quanto riguarda le questioni relative all'imprenditorialità dei migranti. Ci sono molti esempi di buone pratiche sull'imprenditorialità dei migranti. Le buone pratiche offrono anche una buona strada per sviluppare programmi di formazione per i giovani migranti. Anche se le buone pratiche possono essere diverse in ogni paese, forniscono informazioni per educare i giovani migranti a diventare imprenditori e per crescere e migliorare in attività imprenditoriali 1. Quali sono le conoscenze e le competenze necessarie per i giovani imprenditori migranti? 2. Quale metodo è più adatto per l'istruzione YME?

Situazione attuale in UNRIT

Regno Unito

La popolazione nata all'estero è quasi raddoppiata dal 2004 al 2017. La dimensione della popolazione nata all'estero nel Regno Unito è aumentata da circa 5,3 milioni nel 2004 a poco meno di 9,4 milioni nel 2017 (vedi Figura 1). Nello stesso periodo il numero dei cittadini stranieri è passato da quasi 3 milioni a circa 6,2 milioni. Sebbene il numero di migranti dell'UE sia aumentato più rapidamente rispetto ai migranti che non appartengono all'UE negli ultimi dieci anni, i nati stranieri che non appartengono all'UE costituiscono ancora la maggioranza della popolazione nata all'estero. Nel 2017, il 39% della popolazione nata all'estero era nata nell'UE.

Sebbene il numero di migranti sia donne che uomini sia aumentato nel tempo, le donne costituiscono una piccola maggioranza della popolazione migrante del Regno Unito. Nel 2017, il 53% della popolazione nata all'estero era costituita da donne, secondo i dati LFS (Inchiesta sulla forza lavoro).

Considerando la distribuzione dei nati all'estero per età, compresi i bambini (quelli di età compresa tra 0 e 15 anni), i giovani (tra i 15 e i 25 anni), gli adulti (dai 26 ai 64 anni) e l'età pensionabile (dai 65 anni in su), tra il 69% e il 76% dei nati in paesi diversi sono adulti, con la percentuale più bassa per i nati stranieri dell'UE14 e il Nord America. Si osserva una maggiore variazione nella percentuale di persone di età superiore ai 65 anni che va dall'1% dei migranti A8 e A2 al 17% delle persone nate in India.

Tra il 5% e l'11% delle popolazioni nate all'estero provenienti da diversi paesi sono bambini, compreso l'11% di A8 e A2, e il 5% delle persone nate in paesi africani. Meno del 13% dei migranti sono giovani, con la percentuale più piccola (5%) per l'Oceania e l'India e la percentuale maggiore (13%) di coloro che sono nati in Altra Asia e nei paesi A2.

Considerando i nati nel Regno Unito, solo circa la metà della popolazione nata nel Regno Unito è costituita da adulti di età compresa tra 26 e 64 anni, mentre uno su cinque residenti nel Regno Unito è un bambino; L'11% della popolazione nata nel Regno Unito sono giovani, mentre gli individui in età pensionabile nati nel Regno Unito hanno la percentuale più alta di (19%).

C'è una variazione significativa nella distribuzione geografica dei migranti nel Regno Unito. Nel 2017, circa la metà della popolazione nata all'estero del Regno Unito (52% in totale) era a Londra (38%) e nel sud-est (14%). L'Irlanda del Nord, il Galles e il Nord-est hanno una quota bassa della popolazione totale del Regno Unito nata all'estero, rispettivamente al 7,5%, 6,3% e 6,2%. In confronto, la popolazione nata nel Regno Unito è distribuita in modo più uniforme. Nel 2017, solo il 10% della popolazione nata nel Regno Unito viveva a Londra.

Nel 2017 quasi 1,5 milioni di persone nate all'estero vivevano nell'interno di Londra e quasi 1,9 milioni nella periferia di Londra. Il numero più piccolo di individui nati all'estero è stato trovato nel nord-est e nel Merseyside (Met County). L'aumento delle percentuali è stato durante il periodo 2004 e 2017 si è verificato per il "Resto dello Yorkshire" e la Scozia. Ciò non sorprende dato il numero esiguo di migranti nel resto dello Yorkshire nel 2004. Tra il 2004 e il 2017 la periferia di Londra, West Yorkshire (Met County) e l'interno di Londra hanno registrato il più basso aumento della percentuale del numero di migranti (fino a 68, 46 e 40% rispettivamente).

La popolazione del Regno Unito era del 14,4% per quanto riguarda i nati all'estero e del 9,5 % per i non britannici nel 2017. La quota di persone nate all'estero nella popolazione totale del Regno Unito è aumentata dall'8,9% nel 2004 al 14,4% nel 2017 (Figura 3). Nello stesso periodo la quota di cittadini stranieri è passata dal 5,0 al 9,5%.

Polonia, India e Pakistan sono i primi tre paesi di nascita per i nati all'estero, rappresentando rispettivamente il 10%, 9% e 6% del totale. La Polonia è anche il primo paese che ha cittadini stranieri con la cittadinanza, rappresentando il 16,4% dei cittadini non britannici che vivono nel Regno Unito. (Per informazioni dettagliate, vedere l'Appendice)

Alcune informazioni sull'imprenditoria migrante nel Regno Unito

Troviamo che la Gran Bretagna è un crogiolo di migranti giovani, produttivi e imprenditoriali di tutto il mondo. Quasi mezzo milione di persone provenienti da 155 paesi si sono stabiliti in Gran Bretagna e hanno avviato attività commerciali.

Il loro impatto è ampio. Scopriamo una su sette di tutte le società del Regno Unito hanno un imprenditore migrante. La loro attività imprenditoriale è quasi il doppio di quella di coloro nati

nel Regno Unito. Hanno in media otto anni in meno del tipico imprenditore nato nel Regno Unito e, considerando diverse delle nazionalità, una percentuale maggiore di donne migranti avvia un'impresa rispetto alla popolazione del Regno Unito.

L'evidenza, così come il contesto per il futuro dibattito sull'immigrazione, è chiara. La Gran Bretagna fa molto affidamento sugli immigrati imprenditoriali per avviare attività, creare posti di lavoro e far crescere l'economia. I settori principali in cui lavorano gli imprenditori migranti sono l'edilizia e il settore immobiliare. Si può quindi dire che questi individui stiano letteralmente ricostruendo la Gran Bretagna. In settori vitali come i beni di consumo, l'IT e la produzione, si fa affidamento anche sulle competenze e sulla produttività degli immigrati imprenditoriali. (Fonte: Report Migrant Entrepreneurs: Building Our Business Creating Our Jobs A report by Center for Entrepreneurs e DueDil)

Le PMI guidate da immigrati, per evidenziare un gruppo, generano £ 13 miliardi di entrate e 107.000 posti di lavoro per l'economia scozzese. Essendo molto più propensi ad avere qualifiche post-laurea ed esperienza in affari familiari, è più probabile che identifichino opportunità di business e inizino nuove promettenti iniziative in Scozia. Questo è vero per tutti gli imprenditori migranti, indipendentemente dal fatto che siano emigrati dall'Inghilterra, dall'Estonia o dall'Etiopia; o se siano situati nelle città più grandi o negli insediamenti più remoti della Scozia. Tuttavia, nonostante abbiano aspettative di crescita più elevate e ambizioni di esportazione, le imprese guidate da immigrati faticano in particolare a trasformare le loro ambiziose intenzioni in imprese consolidate di successo. Hanno una crescita irregolare, una bassa attività di esportazione e nessun vantaggio in termini di prestazioni. Data la dimensione del premio offerto, sostenere questi imprenditori per superare queste barriere alla crescita dovrebbe essere una priorità fondamentale per il governo scozzese, le sue agenzie aziendali e il governo locale.

Alcuni fatti sulla Scozia:

- La Scozia ha il più alto livello di migranti con istruzione universitaria nell'Unione Europea
- Una PMI su dieci in Scozia è guidata da immigrati
- Nel 2017, c'erano circa 310.000 lavoratori autonomi in Scozia, di cui circa 28.000 erano lavoratori autonomi immigrati all'estero (9%). Quasi la metà di questi imprenditori immigrati (44%) si trova nelle tre città più grandi della Scozia, Glasgow, Edimburgo e Aberdeen.
- Gli immigrati stranieri e gli emigranti scozzesi rimpatriati hanno quasi il doppio delle probabilità di tentare attivamente di avviare un'impresa o di condurre un'attività in proprio, rispetto ai non migranti scozzesi. Questo è anche il caso dei migranti scozzesi e RUK che sono il 24% e il 67% di probabilità in più di essere coinvolto in attività imprenditoriali nella fase iniziale.
- Rispetto al resto del Regno Unito, gli imprenditori immigrati in Scozia hanno meno probabilità di intraprendere un'attività imprenditoriale guidata dalla necessità, a causa dei bassi livelli di disoccupazione degli immigrati e degli alti livelli di istruzione tra gli immigrati.

Tuttavia, l'impatto degli imprenditori migranti va ben oltre l'economia. Offrendo diversi prodotti e servizi ai consumatori in Scozia, fungono da ponte tra la loro cultura di origine e quella ospitante. Consentendo le interazioni tra persone di culture diverse e in diversi paesi, aumentano gli sforzi di integrazione e la comprensione culturale e rendono il Regno Unito un luogo più attraente da visitare, avviare un'impresa, studiare e lavorare.

Fonte: INIZIO: IMPRENDITORIA MIGRANTE IN SCOZIA da FSB; Rienzo, Cinzia e Carlos Vargas-Silva. "Migranti nel Regno Unito: una panoramica", briefing dell'Osservatorio sulla migrazione,

COMPAS, Università di Oxford, agosto 2018; Salt, J. "Migrazione internazionale e Regno Unito, 2010." Rapporto del corrispondente del Regno Unito SOPEMI all'OCSE, Unità di ricerca sulla migrazione, University College London, 2011; Link rilevanti www.migrationobservatory.ox.ac.uk
<https://micicinitiative.iom.int/guidelines/guideline-6-communicate-effectively-migrants>

Olanda

Nei primi tre trimestri del 2018 si sono aggiunte 81mila persone nei Paesi Bassi. Ciò è paragonabile alla crescita della popolazione nello stesso periodo dell'anno scorso. La crescita è determinata principalmente dalla migrazione straniera. In un comune olandese sono state registrate 69,5 mila persone in più dall'estero rispetto a quelle di sinistra. Inoltre, sono nati oltre 11mila bambini in più rispetto alle persone morte. Ciò è evidente dalle cifre provvisorie delle statistiche dei Paesi Bassi (CBS).

Una parte importante del movimento migratorio annuale si svolge nel terzo trimestre. I dati fino a settembre compreso, danno già un quadro della crescita per quest'anno. Nei primi tre quarti di 186mila immigrati in Olanda, 4,5mila in più rispetto allo stesso periodo di un anno fa. Inoltre, 116,5mila persone sono emigrate, 1,5mila in più rispetto ai primi tre trimestri del 2017. Ciò significa che il saldo migratorio è attualmente di circa 3mila in più rispetto allo scorso anno (fonte: 2018).

I risultati dello studio di coorte 2019 per i richiedenti asilo e i titolari di status forniscono anche approfondimenti sulla situazione attuale. A partire dal 2017, Statistics Netherlands (CBS) monitora tutti i richiedenti asilo che sono entrati nei centri di accoglienza dell'Agenzia centrale per l'accoglienza dei richiedenti asilo (COA) e i titolari dello status, compresi i richiedenti di ricongiungimento familiare e i loro familiari successivi. La terza edizione del rapporto annuale su questo studio di coorte fa luce sul recente afflusso di richiedenti asilo nei centri di accoglienza COA, nonché sulla composizione del gruppo più recente di titolari di status. Inoltre, questa pubblicazione web fornisce un resoconto aggiornato di come si sono comportati i titolari dello status che hanno ricevuto un permesso di soggiorno per asilo dal 2014. I dati qui presentati includono l'afflusso e il deflusso nei centri di accoglienza COA, il periodo di attesa per una residenza per asilo permesso, alloggio, integrazione civica, composizione del nucleo familiare, ricongiungimento familiare, istruzione, lavoro e reddito, utilizzo dell'assistenza sanitaria e criminalità. Questa ricerca è stata commissionata dai ministeri olandesi degli affari sociali e dell'occupazione, della giustizia e della sicurezza, dell'istruzione, della cultura e della scienza e della salute, del benessere e dello sport.

Di seguito sono descritti i recenti sviluppi del nuovo afflusso e della durata della permanenza dei richiedenti asilo presso i centri di accoglienza COA:

- L'afflusso nei centri di accoglienza COA è leggermente diminuito nella prima metà del 2018. Rispetto a un anno prima, nei centri di accoglienza COA sono stati accolti meno richiedenti asilo. Ciò include l'afflusso di membri della famiglia che seguono attraverso i centri di accoglienza COA.
- Più richiedenti asilo da paesi sicuri: Negli ultimi anni c'è stato un crescente afflusso da paesi sicuri come il Marocco e l'Algeria. Anche il numero di cittadini turchi che hanno presentato domanda di asilo nei Paesi Bassi ha registrato un forte aumento nel 2018.

- La quota di familiari che seguono non è più in aumento. I familiari che si uniscono al richiedente asilo sono più numerosi tra siriani ed eritrei. Dei richiedenti asilo eritrei in arrivo nel 2017, una quota del 59% stava seguendo i membri della famiglia.
- Richiedenti asilo ancora giovani: Oltre i tre quarti di tutti i richiedenti asilo hanno meno di 35 anni al momento del loro arrivo nei Paesi Bassi.
- La popolazione siriana di richiedenti asilo mostra una distribuzione per età sempre più uniforme, in particolare nel 2016-2017, la quota di donne e bambini più piccoli era leggermente superiore a quella degli anni precedenti. Ciò è in gran parte dovuto al crescente afflusso di membri della famiglia dalla Siria in questi due anni.
- Più richiedenti asilo eritrei che arrivano con i membri della famiglia. Nel 2017, il 60% di tutti i richiedenti asilo si è recato nei Paesi Bassi come famiglia. Nel 2018, questa quota era del 50%. Nel 2014 e nel 2015, relativamente più richiedenti asilo si sono recati nei Paesi Bassi da soli.
- Meno richiedenti asilo ricollocati nei rifugi COA - Durante i primi sei mesi di permanenza, i richiedenti asilo nei rifugi COA si sono trasferiti in un centro di accoglienza diverso in media poco più di una volta nel periodo 2015-2017.
- La maggior parte dei siriani e degli eritrei ha ottenuto il permesso di soggiorno per asilo dopo 12 mesi. Di tutti i siriani e gli eritrei che sono entrati nei centri di accoglienza COA nel periodo 2014-2016, circa il 90% aveva ottenuto un permesso di soggiorno per asilo temporaneo dopo 12 mesi. Questa percentuale variava tra il 12 e il 57% tra le altre nazionalità.
- Dopo 3/5 anni, 570 richiedenti asilo si trovavano ancora presso i rifugi COA senza un permesso di soggiorno. Non tutte queste persone sono ancora in attesa di un permesso di soggiorno. Alcuni rimangono in un centro di accoglienza dopo essere stati respinti in attesa della loro partenza, altri sono in attesa di una sentenza del tribunale dopo un appello. A seguito di un rigetto, i richiedenti possono presentare un'altra (seconda o successiva) domanda di asilo; ad esempio, quando la loro situazione è cambiata o perché sono diventate disponibili nuove informazioni sul loro paese di origine.
- Assegnazione degli alloggi più rapida per i siriani che arrivano nel 2014 rispetto agli eritrei. Dodici mesi dopo l'arrivo in un centro di accoglienza, al 70% dei siriani è stato fornito un alloggio, contro il 45% degli eritrei. Solo dopo due anni le quote percentuali dei richiedenti asilo siriani ed eritrei a cui è stato fornito un alloggio sono più o meno uguali.
- Gli eritrei che arrivano nel 2015 e nel 2016 rimangono nei rifugi più brevemente, a causa di più familiari, per quegli eritrei che sono entrati nei Paesi Bassi nel 2015, la situazione è migliorata: in questo gruppo, al 61% era stato fornito un alloggio dopo dodici mesi. Questa percentuale è stata del 79% per la coorte degli eritrei arrivata nel 2016. Ciò è dovuto al fatto che, negli ultimi anni, una quota considerevole di richiedenti asilo ha seguito i membri della famiglia.
- Gli afgani rimangono nei rifugi più a lungo e partono/ritornano più spesso. La domanda iniziale di asilo dei richiedenti asilo afgani viene respinta relativamente spesso rispetto, ad esempio, a siriani ed eritrei. Poiché spesso presentano domande successive di asilo, anche la loro durata di permanenza presso il centro di accoglienza è superiore alla media. Inoltre, una quota relativamente ampia dei richiedenti asilo afgani è partita dopo dodici mesi.
- Quasi nessun familiare arriva dopo due anni. I permessi di soggiorno (MVV) vengono rilasciati ai familiari successivi solo se la domanda è presentata dal titolare del permesso entro tre mesi dall'ottenimento del permesso di soggiorno per asilo. Questi MVV sono validi solo per 90 giorni. I seguenti familiari devono recarsi nei Paesi Bassi entro 90 giorni dalla data di rilascio.

Di seguito sono descritti i recenti sviluppi nell'edilizia abitativa e nell'integrazione civica dei titolari dello status e dei loro familiari accompagnanti, nonché dei richiedenti il ricongiungimento familiare:

- Il numero di permessi di soggiorno rilasciati è diminuito. Per la prima volta dall'inizio di questo studio, vediamo un calo del numero totale di permessi di soggiorno rilasciati (a partire dal 2017). In questo studio, i titolari dello status includono anche i seguenti familiari che hanno ottenuto un permesso di soggiorno per asilo (derivato).
- La classifica delle prime 5 nazionalità è praticamente cambiata: siriani ed eritrei costituiscono, rispettivamente, la quota più grande e la seconda più grande delle titolari di stato. Nel corso di questi anni, la top 5 ha ulteriormente incluso cittadini afgani e iracheni.
- Più membri della famiglia seguono tra i titolari di permesso eritreo - Nel 2014, il 27% dei permessi di soggiorno per asilo è stato rilasciato ad un parente accompagnante. Questa quota è salita al 49% entro il 2017. Tra gli eritrei in particolare, è aumentata la quota di permessi di soggiorno rilasciati ai familiari successivi (dal 4% nel 2014 al 66% nella prima metà del 2018).
- Il tempo medio di attesa per gli eritrei è più breve per quanto riguarda il ricongiungimento familiare: i familiari siriani ed eritrei ottengono un permesso di soggiorno in tempi relativamente brevi. A causa del breve tempo di attesa per il ricongiungimento familiare, il tempo medio di attesa è stato ridotto. Relativamente molti membri della famiglia sono inclusi nell'insieme/gruppo più recente, in particolare tra gli eritrei.
- Titolari di status sempre più presenti nelle aree urbane. Nel gruppo del 2014, il 51,6% viveva in aree fortemente o molto fortemente urbanizzate dopo due mesi; questo era aumentato al 54,3% dopo 36 mesi. Anche il livello di residenti urbani mostra un leggero aumento tra i gruppi del 2015 e del 2016.
- Sempre meno titolari di status unico. Il calo della quota di residenti single tra i possessori di status è in parte dovuto al crescente afflusso di familiari che seguono. Un altro motivo è che l'assegnazione di alloggi a titolari di status unico pone un problema per i comuni.
- Anche i titolari di status non in età scolare sono iscritti all'istruzione. Un numero crescente di persone che ha ottenuto un permesso di soggiorno per asilo nel 2014 è iscritto all'istruzione (40% nel 2018). Anche i giovani di età superiore ai 18 anni che non sono in età scolare tendono progressivamente a frequentare gli studi man mano che la loro durata del soggiorno si allunga.
- Iscrizione più alta all'MBO, livelli MBO più alti. Molti titolari di status che lasciano l'istruzione secondaria passano all'istruzione professionale secondaria senior (MBO). A ottobre 2018, il 33% di tutti i titolari di status nel settore dell'istruzione che hanno ricevuto un permesso di soggiorno per asilo nel 2014 era iscritto a MBO. La maggior parte è stata iscritta al livello 1 MBO, sebbene il numero di titolari dello status iscritti al livello 2 stia aumentando gradualmente.
- Il 30% della coorte 2014 non ha alcun obbligo di integrazione. Il 14% di tutti i titolari di permesso di asilo nella coorte 2014 non ha ancora completato il programma di integrazione civica obbligatoria, ma non ha (ancora) superato il periodo di tempo massimo, ad esempio perché è stato concesso più tempo per completarlo. Un altro 1% del totale dei permessi-coorte 2014 non è riuscito a completare il programma entro i limiti di tempo e quindi ha ricevuto una sanzione
- Il 58% della coorte 2014 ha superato l'esame di integrazione civica - Prendendo semplicemente in considerazione quelli della coorte 2014 con un requisito di integrazione civica, il 58% ha superato l'esame di integrazione civica entro ottobre 2018.

Quasi il 19% ha ottenuto una deroga o esenzione. Una quota del 21% non ha ancora superato l'esame, ma ha avuto il tempo di farlo. Il 2% non ha ancora superato l'esame e di conseguenza ha superato il lasso di tempo massimo per l'integrazione civica

- La quota di proprietari di status occupati è in costante aumento. Su tutti i gruppi che hanno ottenuto un permesso di soggiorno nel 2016, una quota leggermente maggiore (7%) lavora rispetto al gruppo che ha ottenuto un permesso di soggiorno nell'anno precedente (5%). Allo stesso modo, la quota di titolari di status nell'occupazione è leggermente superiore nel gruppo del 2015 rispetto al gruppo del 2014 (4,5% dopo 18 mesi). Nel gruppo del 2014, circa un quarto di tutti i titolari di status di età compresa tra 18 e 64 anni ha un impiego dopo 3,5 anni. Non solo vediamo un tasso di partecipazione al lavoro in costante aumento, ma anche il divario nella partecipazione al lavoro tra le nazionalità si è ridotto. La maggior parte dei proprietari di status occupati sono lavoratori part-time (81%) mentre l'89% ha un contratto a tempo determinato.
- Eritrei e siriani hanno la stessa quota di beneficiari dell'assistenza sociale: 18 mesi dopo aver ottenuto il permesso di soggiorno per asilo nel 2014, il 90% di tutti i giovani di età compresa tra i 18 ei 64 anni in questi gruppi beneficia di una prestazione di assistenza sociale. Due anni dopo, in tutto 3,5 anni dall'ottenimento del permesso di soggiorno, questa quota scende al 67% con differenze minori tra le varie nazionalità.
- La dipendenza dall'assistenza sociale diminuisce leggermente. Dopo 18 mesi, il 63% del gruppo del 2014 riceveva il proprio reddito primario dall'assistenza sociale o dalla pensione. Dopo tre anni, questa quota è scesa al 53%. Nella maggior parte dei casi, ciò riguarda l'assistenza sociale (sostegno al reddito). Sebbene sempre più titolari di status detengano un lavoro (part-time), questi lavori spesso forniscono un reddito insufficiente. Di conseguenza, questo gruppo dipende ancora in gran parte dai benefici del benessere.
- La dipendenza dall'assistenza sociale è più alta tra gli eritrei. Tre anni dopo aver ottenuto il permesso di soggiorno, circa il 70% dei titolari di status eritreo riceve assistenza o pensione come principale fonte di reddito, mentre il 21% è iscritto all'istruzione. Facendo un confronto del gruppo relativamente più piccolo di titolari dello status afghano, circa il 42% riceve i sussidi di assistenza sociale e il 40% va a scuola dopo tre anni.
- Elevata dipendenza dal benessere significa poche differenze di reddito. Ciò è dovuto al fatto che la stragrande maggioranza dei titolari di status vive di prestazioni di assistenza sociale, che sono importi fissi a seconda della situazione familiare.
- L'assistenza sanitaria viene utilizzata più frequentemente, in particolare tra gli eritrei. Di tutti i titolari dello status nel gruppo del 2014 di età pari o superiore a 18 anni e che non si trovavano nei rifugi COA entro la fine del 2015, l'80% aveva costi sanitari; Il 77% ha effettivamente consultato un medico di base e il 23% si è semplicemente registrato con un medico di famiglia. Un anno dopo, nel 2016, quasi il 95% dei titolari dello status del gruppo del 2014 aveva avuto costi sanitari legati alle visite al medico di base. L'uso dell'assistenza sanitaria tra i titolari dello status eritreo ha visto l'aumento più netto: mentre nel 2015, il 67% aveva costi sanitari legati al medico di famiglia, nel 2016 questo era del 90%.
- Aumento della quota di giovani in assistenza ai giovani. Di tutti i giovani (di età pari o inferiore a 21 anni) che hanno ottenuto un permesso di soggiorno nel 2014 o 2015 e che non risiedevano più in un centro di accoglienza COA, circa il 3,5% utilizzava una qualche forma di gioventù care nel 2016. Un anno dopo, questa percentuale era aumentata al 5%. Si riferisce all'assistenza fornita ai giovani e ai loro genitori in caso di problemi psicologici, psicosociali o comportamentali, handicap mentale o problemi genitoriali.

Quasi nessun cambiamento nella percentuale di sospettati di reato registrati. I titolari dello status di sesso maschile hanno, ancora, relativamente più probabilità di diventare sospetti criminali rispetto agli uomini olandesi nativi o agli uomini con un background di migrazione occidentale, ma meno probabile rispetto agli uomini con un background di migrazione non occidentale.

Alcune informazioni sull'imprenditorialità migrante dei Paesi Bassi

I Paesi Bassi sono un ottimo esempio di un paese con un forte multiculturalismo, dove le imprese migranti arricchiscono la società e le persone apprezzano il valore aggiunto delle differenze culturali. L'aumento dell'imprenditorialità dei migranti, in generale, sembra aver avuto un effetto favorevole sull'economia dei Paesi Bassi.

La crescita della popolazione olandese dipende in gran parte dall'immigrazione netta, mentre sia l'immigrazione che l'emigrazione sono a livelli elevati e alcuni settori, tra cui l'agricoltura e le industrie pesanti, dipendono in gran parte dai lavoratori migranti.

Gli imprenditori migranti vanno bene nei Paesi Bassi. La loro quota è in aumento nelle panoramiche degli antipasti della Camera di Commercio. Il 14% degli imprenditori è di origine di un altro paese.

Romania

Le statistiche ufficiali sulla migrazione per la Romania risalgono al 2016. Ci sono 7 migranti rispetto a 1000 abitanti, che è un valore medio in Europa. Il numero stimato è di 177.435 immigrati.

Poiché un segmento significativo della popolazione rumena è emigrato nell'Europa occidentale, c'è bisogno di forza lavoro, quindi le aziende rumene stanno impiegando risorse umane dall'estero. Gran parte dei dipendenti stranieri proviene dall'Unione Europea (87% del totale degli immigrati), il che pone la Romania ai vertici di questa categoria statistica. Anche i dipendenti stranieri provengono da paesi extraeuropei, soprattutto da Turchia, Cina e Vietnam.

Ci sono rifugiati e richiedenti asilo in Romania, ma per loro la Romania è un paese di transito, solo un passo nel loro cammino verso l'Europa occidentale. Tuttavia, alcuni di loro decidono di restare e intraprendere il lungo percorso di integrazione e ottenere uno status giuridico.

Gli uomini immigrati rappresentano il 60% del totale degli immigrati in Romania. In Europa, la metà dei migranti ha meno di 28 anni, il che indica che il progetto YME era ben mirato.

[I valori sopra riportati provengono dal rapporto statistico
[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-ucted/index.php?Title = Migration_and_migrant_population_statistics/ro](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-ucted/index.php?Title=Migration_and_migrant_population_statistics/ro).]

[Fonte Capitolo 4: Eurostat - Migrazione e statistiche sulla popolazione migrante Romania].

Alcune informazioni sull'imprenditorialità migrante dalla Romania

La Romania ha registrato il più alto aumento dell'emigrazione tra i paesi dell'UE dal 1990. Tra il 1990 e il 2017, la Romania ha registrato il più alto aumento della percentuale migratoria, con il 287%. Tuttavia, in termini di quota di emigranti sulla popolazione, la Romania è solo la settima nell'UE, con il 18,2% (OCSE). Ma l'imprenditorialità migrante in Romania sta diventando un fenomeno molto visibile e importante. Le autorità e i responsabili politici rumeni stanno concentrando i loro sforzi verso la sua corretta gestione al fine di ottenerne i maggiori benefici e ridurre al minimo tutti i rischi associati. La collaborazione con le autorità estere in Romania e anche con le organizzazioni rappresentative del contesto imprenditoriale estero in Romania rappresenta un punto di forza.

L'elaborazione econometrica dei dati statistici ha rivelato forti correlazioni positive e contemporaneamente evoluzioni tra il numero di imprese attive totali, di nuove imprese registrate e di immigrati in Romania negli ultimi anni.
(fonte Capitolo 4: Dynamics of Immigrant Entrepreneurship)

Gli imprenditori immigrati mediorientali sono attori significativi sul mercato rumeno, contribuendo al valore aggiunto totale nell'economia del paese. I loro sforzi e le iniziative imprenditoriali meritano di essere promossi come forti modelli di ruolo per gli altri immigrati e le loro comunità. Tra gli immigrati mediorientali del campione analizzato sono state identificate sia forme di imprenditorialità guidata da opportunità che da necessità. Il fattore di "spinta" più frequentemente menzionato è stato l'impossibilità di trovare un lavoro nel paese ospitante.

Italia

L'Italia è un Paese Europeo che negli ultimi anni ha registrato alti livelli di immigrazione da Paesi UE ed Extra UE, nel 2018 la percentuale di immigrazione è stata del +12% (ISTAT). Molti migranti, provenienti da diversi paesi dopo aver ricevuto la cittadinanza o il permesso di soggiorno, hanno avviato imprese in diversi settori economici. Questa tendenza in Italia si è trasformata in un fenomeno diffuso che oggi è di fondamentale importanza per il sistema economico italiano e per la sua crescita. Negli ultimi 10 anni l'imprenditoria migrante è cresciuta del 54%, soprattutto negli ultimi anni: 8,8% nel 2017. In Italia l'imprenditoria migrante è diventata fondamentale per il sistema economico, poiché le imprese italiane stanno registrando un calo costante, dovuto all'indomani della crisi economica, quindi, l'imprenditoria migrante è fondamentale per l'Italia, Paese che storicamente ha basato la sua economia sull'imprenditorialità e sul lavoro autonomo; le Imprese Migranti generano più di 100 miliardi di euro l'anno, collaborando al PIL italiano per il 6,9%. L'espansione dell'imprenditoria migrante sottolinea come la migrazione non sia causata in primo luogo dall'offerta di lavoro che un paese offre ma da una serie di condizioni che mettono in pericolo e non consentono ai migranti di sviluppare il proprio potenziale nei propri paesi. Secondo gli studi di Unioncamere (Unione delle Camere di Commercio Italiane) 1 impresa su 10 in Italia è gestita da migranti. I paesi da cui proviene la maggior parte degli imprenditori migranti sono Marocco, Cina, Romania e Albania.

La distribuzione dell'Imprenditoria Migrante nella penisola italiana

L'imprenditorialità dei migranti è molto dinamica ed è diventata il supporto del sistema economico del paese. La distribuzione fisica di queste attività non è uniforme: il 50,9% delle aziende si trova nel nord Italia, soprattutto in Lombardia, il resto si trova nel centro Italia (26,5%), in particolare in Toscana, e nel sud Italia (15,4 %), soprattutto Campania. La maggior parte degli affari e delle attività dei migranti si trovano nelle città più grandi come Milano, Roma, Torino e Napoli. Localizzando le loro aziende in città più grandi, gli imprenditori attraggono più persone e clienti, risultando in un'attività più fiorente e di successo; nonostante questa tendenza uno degli ultimi studi di Unioncamere sull'imprenditorialità migrante ha evidenziato come gli imprenditori migranti siano presenti nel 95% dei comuni italiani.

Settori economici e tipologie di società

Le aziende gestite da migranti sono attive in diversi settori economici, in particolare il commercio (un'impresa su 3), l'edilizia (23,4%) e il settore manifatturiero (7,9%). L'imprenditorialità migrante è quasi totalmente assente dal settore agricolo, anche se molti migranti lavorano attivamente in questo campo (non sempre in condizioni legali). Gli imprenditori migranti gestiscono principalmente ristoranti, piccoli supermercati, parrucchieri, ecc. Ma sono stati sempre più attivi anche nei settori dei servizi, in particolare quello del giardinaggio.

Le imprese e le attività dei migranti sono per la maggior parte singole aziende (79%) gestite da singole famiglie. Anche se la presenza di imprenditoria migrante è molto alta in Italia, queste aziende, nella maggior parte dei casi, non assumono italiani ma sono composte solo da forza lavoro migrante. La maggior parte degli imprenditori migranti sono nuovi imprenditori che per la prima volta hanno avviato un'impresa con mezzi propri.

Il potenziale dell'imprenditoria migrante

Come affermato in precedenza, la migrazione non è solo causata dalla mancanza di opportunità di lavoro nei paesi di origine, ma da una serie di cause complesse che portano le persone fuori dai loro paesi. Come hanno dimostrato gli studi presentati sopra, l'imprenditorialità dei migranti è dinamica e attiva in Italia. L'imprenditorialità è fondamentale per i migranti poiché consente loro di integrarsi meglio nella nuova società con cui sono entrati in contatto. L'integrazione non è un compito facile per i migranti che devono affrontare una serie di problemi nei paesi ospitanti. La migrazione è sempre stata una delle caratteristiche dell'umanità, le persone tra i vari secoli si sono spostate costantemente da un paese all'altro per cercare opportunità migliori che non potevano trovare nella propria. L'Italia ha una storia importante di migrazioni, soprattutto nel XX secolo, quando migliaia di italiani hanno lasciato il proprio paese per trasferirsi negli Stati Uniti, Australia, Canada, ecc. Oggi, sulla base della crescita economica e sociale e della sua posizione favorevole, l'UE è diventata il luogo in cui diversi migranti arrivano

per avere una vita migliore. Negli ultimi decenni sono stati accolti migliaia di migranti, con una sbirciatina nel 2016/17 dovuta soprattutto alla guerra siriana. Molti partiti politici, nell'UE, compresa l'Italia, preoccupati per le crescenti percentuali di immigrati, hanno iniziato a sviluppare campagne basate sulla paura e sull'economia dando nuova vita al nazionalismo. Questa situazione, unita ai problemi che la crisi economica ha portato, ha creato un clima difficile per i migranti, soprattutto negli ultimi anni. I migranti non sono sempre facilmente accettati, e il loro processo di integrazione è più complesso di prima anche a causa del lento lavoro della burocrazia italiana, che non consente a molti migranti di essere attivi nella società per mancanza di documentazione ufficiale e status politico.

Il modo migliore per l'inclusione è attraverso il lavoro, tuttavia in Italia questo si è rivelato difficile e impegnativo. Come il rapporto OCSE dell'International Migration Outlook 2012 ha mostrato che la maggior parte dei migranti è troppo qualificata per il lavoro che effettivamente svolge, questo è lo stesso in Italia anche oggi. È un fenomeno italiano, dove i migranti creano piccole imprese e start-up, soprattutto in settori in cui la forza lavoro italiana non è più disposta a lavorare, ad esempio nel settore agricolo, edile e nel servizio agli anziani. Anche durante l'anno della crisi è aumentata la creazione di nuove piccole imprese e start-up avviate da migranti in Italia e al momento sono circa 800.000 aziende in tutta Italia. Ciò conferma una buona inclusione socio-culturale e mostra la capacità dei migranti di essere fornitori indipendenti di ricchezza e di contribuire attivamente alla società.

Di cosa ha bisogno un imprenditore migrante per avviare un'impresa?

I migranti da paesi extra UE che vogliono aprire la propria attività hanno bisogno di requisiti diversi per farlo: per prima cosa devono ottenere il permesso di soggiorno in Italia. Tale permesso di soggiorno deve essere convertito dal suo scopo originario in quello per lavoro autonomo. Questa conversione è necessaria per aprire un'attività o una società e si basa su alcuni requisiti:

- Disponibilità delle risorse finanziarie necessarie per il tipo di attività che si vuole aprire;
- Essere in possesso dei requisiti richiesti dalla legge italiana, compresi i requisiti necessari per presentare domanda per gli albi professionali.
- Avere una dichiarazione ufficiale dell'ufficio competente che attesti che la persona ha i requisiti per avviare un'impresa (questa dichiarazione deve essere richiesta 3 mesi prima)
- Avere la licenza necessaria per aprire una determinata attività
- Disponibilità di una sistemazione adeguata
- Avere redditi annuali (provenienti da attività legittime) superiori al minimo previsto dalla Legge Italiana: nel 2019 di Euro 8.500,00.

Le risorse finanziarie necessarie possono essere garantite anche da parte terza attraverso tutta la documentazione ufficiale necessaria. Il governo italiano concede annualmente una quota dei permessi di soggiorno convertibili per motivi di lavoro autonomo. Per l'anno 2019 la quota stabilita è di 700 conversioni.

Fattori che promuovono o rendono difficile l'imprenditorialità dei migranti in Italia

L'imprenditorialità in Italia non è facile. Le conseguenze della crisi economica mondiale incidono ancora profondamente sull'imprenditorialità portando ad una situazione difficile soprattutto per l'imprenditoria italiana. I dati raccolti da diversi istituti di ricerca evidenziano come, nonostante le difficoltà, l'imprenditoria migrante non risenta tanto dei postumi della crisi economica, anzi l'imprenditoria migrante sia effettivamente diventata una forte realtà del sistema economico italiano. Secondo gli ultimi studi del Censis, le imprese avviate e di proprietà di migranti sono il 15% del totale presente. Mentre le imprese italiane sono diminuite del 12,2%, quelle dei migranti sono cresciute del 31,7% (dal 2010 al 2018). Gli imprenditori provenienti da paesi fuori l'UE sono l'81%. Il dato più impressionante è l'età di questi imprenditori: quelli sotto i 50 anni sono il 71,6%. L'imprenditoria dei giovani migranti è una realtà importante in Italia. I fattori che hanno favorito questa crescita sono molteplici:

- Predisposizione all'imprenditorialità di particolari gruppi etnici (ad esempio cittadini provenienti dal medio ed estremo oriente);
- Presenza di una forte rete sociale e familiare, che facilita e stimola la creazione di nuove attività lavorative;
- Apertura all'apprendimento, in particolare all'apprendimento professionale della creatività dei migranti.

I fattori che stimolano l'imprenditorialità sono molteplici; l'imprenditorialità è considerata dai migranti come un modo efficace per integrarsi nella società e una strategia di creazione di posti di lavoro poiché molti migranti non entrano facilmente nel sistema lavorativo italiano per una varietà di cause, sia sociali che economiche. I migranti hanno un forte senso per l'imprenditorialità, che è percepita come un modo per acquisire autonomia, gratificazione, valorizzare le competenze e le conoscenze possedute e rafforzare il loro status economico. Certo, queste caratteristiche non sono esclusive dei migranti, gli imprenditori in genere hanno questa predisposizione ma in Italia sembra essere più accentuata nelle persone con un background migratorio, anche per ragioni sociali e psicologiche diverse. I migranti, in particolare quelli provenienti da paesi fuori dall'UE e con un background di immigrazione clandestina, hanno avuto un'esperienza significativa che ha portato loro per un motivo o un altro a spostarsi dal loro paese d'origine. L'idea generale dei migranti in molti paesi oggi è quella di persone povere, di solito senza qualifiche che scappano dalla guerra, dalle torture, ecc. Questo può essere vero per molti casi ma non per tutti. I migranti sono per la maggior parte costretti a lasciare i loro paesi anche se avevano una stabilità economica e familiare; molti di loro hanno già avviato la loro attività e hanno una qualifica. Arrivare in un paese straniero, che ha sempre più un senso nazionalistico non è facile e con l'imprenditorialità possono dimostrare il loro valore, conoscenza e competenze. Entrare nel mercato del lavoro come imprenditori migranti è più

difficile che per gli imprenditori originari di quella determinata nazione. Devono affrontare maggiori difficoltà e una sorta di “sospetto” che a volte può degenerare in veri e propri atti di discriminazione. Ma l'imprenditorialità è comunque la scelta migliore per loro poiché il lavoro subordinato è più difficile, non solo per lo status giuridico ma anche per altri fattori, in particolare il mancato riconoscimento della loro qualifica originale da parte del paese ospitante e le basse condizioni di lavoro presenti.

Le ragioni che accentuano lo spirito imprenditoriale nei migranti sono molte, ma ci sono anche fattori che al contrario scoraggiano l'imprenditorialità. In Italia il fattore più importante è la complessità del sistema burocratico, considerato uno degli ultimi nell'UE. Quando si avvia una nuova impresa, la documentazione ed il tempo necessari sono enormi, gli imprenditori devono spostarsi da un ufficio all'altro per ottenere ciò di cui hanno bisogno per avviare una società legale conforme alla legge. Questo processo, che richiede mesi, a volte scoraggia gli imprenditori. Un altro problema importante è la mancanza di politiche governative che promuovano l'imprenditorialità; in Italia queste politiche non sono sufficienti e portano le imprese a pagare un sacco di tasse al paese, portando in molti casi alla chiusura di molte imprese, che non possono sopportare questo peso.

Nonostante la crescita costante dell'imprenditoria migrante, alcuni fenomeni meritano attenzione. Anche se l'imprenditorialità nelle comunità di migranti promuove l'inclusione, questo percorso non è facile per molti, soprattutto a causa della scarsa conoscenza della lingua nazionale. Secondo lo stesso studio del Censis sopra riportato, il 12% per cento degli imprenditori migranti lotta con l'italiano e il 24% conosce solo le basi della lingua. Questo problema può essere indirizzato a 2 cause principali:

1. La mancanza di corsi di lingua erogati ai migranti, soprattutto nei primi mesi dal loro arrivo. Dopo che la richiesta di asilo dei migranti è stata accettata in prima istanza, questi sono ospitati in strutture particolari designate a questo scopo. Le strutture sono gestite da diverse organizzazioni a scopo di lucro e/o senza fini di lucro che devono fornire corsi di lingua e corsi di formazione professionale. La mancanza di risorse porta ad una riduzione di queste e quindi alla mancanza di competenze in italiano;

2. Relazione dei migranti solo all'interno del loro gruppo etnico. Molti migranti non hanno molte relazioni al di fuori dei loro gruppi etnici e questo porta all'uso solo della loro lingua madre. Questo è comune a tutti i gruppi di migranti e anche agli imprenditori. Lo studio evidenzia come il 45% di loro abbia rapporti solo all'interno del proprio gruppo etnico.

L'imprenditorialità può portare a una migliore inclusione, soprattutto a livello economico ma non necessariamente a livello sociale.

Turchia

La Turchia attualmente ospita sia una popolazione di rifugiati arrivati in massa dalla vicina Siria sia un numero crescente di richiedenti asilo di altre nazionalità che arrivano individualmente, la maggior parte provenienti principalmente da Iraq, Afghanistan, Iran e Somalia, oltre agli altri paesi. Queste due popolazioni di richiedenti protezione sono soggette a due diverse serie di

regole e procedure in materia di asilo. In quanto tale, il sistema di asilo turco ha una doppia struttura.

Nell'aprile 2013 la Turchia ha adottato una nuova legge globale sugli stranieri e la protezione internazionale (LFIP) ispirata all'UE, che istituisce un quadro giuridico specifico per l'asilo in Turchia e afferma gli obblighi della Turchia nei confronti di tutte le persone bisognose di protezione internazionale, indipendentemente dal paese di origine, a livello di diritto interno vincolante. La nuova legge ha anche creato una nuovissima direzione civile per la gestione della migrazione (DGMM) incaricata di assumersi la responsabilità della migrazione e dell'asilo. Questa nuova agenzia è attualmente ancora in procinto di stabilire il pieno comando operativo sul carico di casi di asilo e di costruire da zero un nuovo sistema di asilo a tutti gli effetti. La Turchia attua un regime di "protezione temporanea" per i rifugiati dalla Siria, che garantisce ai beneficiari il diritto al soggiorno legale, nonché un certo livello di accesso ai diritti e ai servizi fondamentali. Lo status di "protezione temporanea" è stato acquisito a prima vista, su base di gruppo, dai cittadini siriani e dagli apolidi palestinesi originari della Siria. La DGMM è l'autorità responsabile per le decisioni di registrazione e status nell'ambito del regime di "protezione temporanea", che si basa sull'articolo 91 della LFIP e sul regolamento sulla protezione temporanea (TPR) del 22 ottobre 2014. D'altro canto, i richiedenti asilo provenienti da altri paesi di origine devono richiedere uno status individuale di "protezione internazionale" ai sensi della LFIP e sono soggetti a una procedura di determinazione dello status condotta dalla DGMM. Detto questo, le direzioni provinciali della DGMM sono diventate pienamente operative solo di recente e finora hanno emesso solo un piccolo numero di decisioni sulla procedura e sullo status dei richiedenti "protezione internazionale". Sebbene la DGMM sia ancora in fase di definizione della nuova procedura nazionale di asilo sulla base della LFIP, l'UNHCR assume un ruolo chiave in Turchia come attore di protezione "complementare" e continua ad intraprendere attività proprie per la determinazione dello status di rifugiato (RSD) fondati sul mandato dell'UNHCR e segnalano il reinsediamento - accoppiato con la nuova procedura di "protezione internazionale" del governo. Detto questo, le decisioni del mandato RSD dell'UNHCR non hanno alcun effetto vincolante diretto ai sensi della LFIP, che stabilisce fermamente la DGMM come unico decisore nelle domande di asilo.

L'esperienza della Turchia con la sua politica della porta aperta è stata il paese che ha ospitato il maggior numero di rifugiati al mondo e ha creato uno spazio vitale per milioni di siriani. La guerra in Siria ha prodotto più rifugiati di qualsiasi altro conflitto degli ultimi due decenni: circa 4,6 milioni sono fuggiti dal Paese, con ulteriori 7,6 milioni di sfollati interni. Oltre 3,5 milioni di siriani (figura 1) hanno trovato rifugio in Turchia, rendendolo il più grande paese che ospita rifugiati al mondo.

La Turchia continua a guidare la risposta alla crisi dei rifugiati in Siria; Il regolamento sulla protezione temporanea fornisce ai siriani in Turchia l'accesso all'istruzione, all'assistenza sanitaria e al mercato del lavoro. Da quando è stato lanciato in tutto il paese nel novembre 2016, l'Emergency Social Safety Net (ESSN) finanziato dall'UE - o il Programma di coesione sociale come il suo titolo si traduce in turco - implementato in collaborazione con il Ministero della famiglia e delle politiche sociali (MoFSP), Disasters e La Presidenza per la gestione delle emergenze (AFAD), la Direzione generale della cittadinanza e degli affari della popolazione (DGCPA) e la Direzione generale della gestione delle migrazioni (DGMM), cercano di soddisfare i

bisogni di base di oltre un milione di rifugiati in tutto il paese attraverso la fornitura di servizi multiuso, senza restrizioni di contanti. A giugno 2019, oltre 3,5 milioni di siriani erano registrati in Turchia, di cui il 3% era ospitato nei campi profughi e il 97% risiedeva in aree urbane, periferiche e rurali.

Sebbene la Turchia sia stata generosa nel fornire cure di emergenza ai rifugiati siriani dal 2011, ora deve affrontare il problema di fornire loro determinati diritti e opportunità che faciliteranno la loro integrazione nelle comunità più ampie. Sebbene la Turchia non abbia concesso ai siriani lo status di rifugiato ufficiale, nel gennaio 2016 è entrato in vigore il regolamento sul permesso di lavoro per gli stranieri sotto protezione temporanea. Questo regolamento consente ai siriani di richiedere permessi di lavoro al Ministero del lavoro sei mesi dopo la loro registrazione. I rifugiati siriani possono ora ottenere un permesso di lavoro e avere accesso al sistema di istruzione e formazione professionale. Guadagnandosi da vivere o acquisendo una qualifica professionale, i rifugiati hanno l'opportunità di diventare membri attivi dell'economia turca piuttosto che continuare a ricevere aiuti. Con la rapida crescita della popolazione siriana in Turchia, i TSC sono diventati inadeguati. Alcuni siriani rimasero con i loro parenti in Turchia all'inizio della guerra. Tuttavia, con il prolungarsi della guerra, i siriani hanno iniziato a diffondersi in tutta la Turchia. Come mostra la figura 4, i siriani vivono principalmente in città vicino al confine siriano e le grandi città in altre regioni come Istanbul, Konya, Izmir e Bursa.

Imprenditoria migrante in Turchia

Il numero di società aperte dai siriani, ad esempio, è aumentato di 40 volte tra il 2010 e il 2016 (Başhoş, Özpınar e Kulaksız 2015). Queste società si sono in gran parte riunite nelle regioni vicine al confine della Turchia con la Siria e nelle grandi città dove il volume degli scambi è più elevato.

Capitolo 5 Buone pratiche relative all'istruzione YME

In questo capitolo esaminiamo individualmente ogni paese UNRIT / YME per quanto riguarda il metodo più adatto per l'istruzione YME

Regno Unito

Primi passi nelle imprese sociali

First Steps in Social Enterprise è un programma Olmec fornito in collaborazione con Metropolitan Migration Foundation RBS, City Bridge Trust e Young Foundation.

Questo programma si concentra sul soddisfare le esigenze dei migranti in un momento in cui il loro numero è aumentato fino a formare una sezione sostanziale all'interno delle nostre comunità locali. Oggi, una persona su tre che vive a Londra è un migrante, mentre i migranti costituiscono il 15% della popolazione di Nottingham. In secondo luogo, il programma coinvolge RSL (Registered Social Landlords) su diversi livelli in un momento di rivoluzione nel coinvolgimento degli RSL con l'impresa sociale. Su scala nazionale, il progetto Green Light¹, sostenuto da oltre 100 associazioni edilizie, sta studiando la portata dello sviluppo sostenibile dell'impresa sociale da parte delle associazioni edilizie. In particolare, mira a identificare opportunità di lavoro sostenibile per i giovani e i residenti di RSL. Allo stesso tempo, HACT (Housing Associations 'Charitable Trust) sta lavorando con importanti imprese sociali finanziarie per pilotare un programma di microfinanza nel settore dell'edilizia abitativa. A livello locale, ci sono molti esempi di RSL non solo che sviluppano imprese sociali, ma anche che stipulano contratti e collaborano con loro per raggiungere i propri obiettivi sociali.

First Steps in Social Enterprise (FSISE) è un programma Olmec di formazione e supporto per aspiranti imprenditori sociali provenienti da ambienti migranti. Le fasi 1 e 3 del programma sono state commissionate dalla Metropolitan Migration Foundation per sviluppare la capacità delle imprese sociali di pre-avvio e avvio precoce gestite da migranti fino al punto in cui sono in grado di testare il commercio al fine di dimostrare o confutare la loro attività modello, prima dell'avvio completo. La fase 3 del programma è stata finanziata tramite il programma RBS Inspiring Enterprise con il gentile sostegno di Metropolitan. La Metropolitan Migration Foundation ha incaricato la Young Foundation di fornire il programma CLIMB, un programma di sostegno intensivo per le iniziative sociali. I due programmi sono stati erogati insieme in collaborazione con Metropolitan (Housing). I programmi hanno avuto rapporti con i dipartimenti chiave all'interno dell'associazione per l'edilizia abitativa, inclusi i dipartimenti per la rigenerazione della comunità, gli acquisti e le comunicazioni. Le parti interessate hanno condiviso le informazioni e promosso il programma nel suo insieme e incoraggiato il rinvio incrociato tra i fornitori. Il programma First Steps in Social Enterprise si è rivelato di grande successo sia nel reclutare 31 imprese sociali guidate da migranti con proposte commerciali potenzialmente valide, sia nel consentire a 17 di loro di raggiungere il punto di scambio di prova. Questo era di gran lunga superiore al suo obiettivo originale di 3/5 commercianti di prova.

Il progetto ha 2 obiettivi chiave: sviluppare la capacità delle comunità di migranti e le abilità degli individui di gestire imprese sociali redditizie; e facilitare l'accesso di tali imprese ai mercati in modo da avvantaggiare le comunità di migranti che vivono nelle aree di Metropolitan Housing. Al centro del progetto c'era la necessità di aumentare la consapevolezza dell'impresa sociale tra le comunità di migranti, in particolare quelle che vivono nelle aree di Metropolitan Housing, tra il personale di Metropolitan Housing e tra le altre parti interessate del settore dei migranti, dei rifugiati e del più ampio settore BAMER. I primi passi nell'impresa sociale si trovano tutti in una fase di pre-avvio o in una nuova fase di sviluppo delle loro imprese sociali. I pre-avvio hanno notato un bisogno sociale locale ed identificato il tipo di servizio che potrebbe rispondere in modo innovativo. Molti arrivano con poco più dell'idea. Altri si sono distinti in un particolare mestiere o professione o hanno sviluppato abilità che desiderano utilizzare a beneficio della comunità. Un profilo tipico di un nuovo membro del programma è quello di un'impresa sociale appena registrata come CIC o IPS, o come ditta individuale che desidera sviluppare una dimensione sociale per la propria attività e registrarsi. Spesso questi imprenditori sociali bilanciano un lavoro esistente con le esigenze di creare una nuova impresa. Cercano lo sviluppo del prodotto e un investimento per portarli alla fase successiva. Un requisito centrale del programma è quello di mettere in atto un solido processo di sviluppo delle capacità per consentire a coloro che hanno accesso ad un mercato di: testare il commercio, sviluppare pratiche di lavoro di pianificazione aziendale integrate e di identificare le fasi successive dello sviluppo aziendale.

Fonti: Un rapporto sui primi passi nel programma di impresa sociale degli autori Olmec; John Mayford e Brian Millington Collaboratori: Sam Obeng, Malcolm Sheppard, Mei Hui e Bruce Wood. E ulteriori dettagli sul esimo e programma possono trovato alla <http://olmec-ec.org.uk>

Youth Business International (YBI)

YBI sostiene i giovani imprenditori svantaggiati (18-35 anni) per avviare, far crescere e sostenere le loro attività, consentendo loro di creare posti di lavoro, costruire comunità e trasformare le loro vite. Indipendentemente da dove lavorino, la loro attenzione è rivolta ai giovani con un'idea imprenditoriale valida ma senza accesso alle strutture di supporto di cui hanno bisogno per avviare e gestire le imprese. YBI collabora con aziende, governi, agenzie di sviluppo internazionale, fondazioni di beneficenza e individui, per far crescere ed alimentare una rete efficace e sostenibile che crei impatto per i giovani imprenditori svantaggiati su scala globale. YBI riunisce membri e partner con obiettivi allineati per creare cambiamenti per i giovani imprenditori rapidamente e su larga scala. Lo fanno attingendo alla capacità unica della rete di apprendere, innovare e condividere le diverse competenze e conoscenze che rendono i loro membri efficaci individualmente e potenti collettivamente.

<https://www.youthbusiness.org/>

Migrants Empowerment for Change (Me4Change)

Il progetto ME4Change crea, migliora e fornisce una più ampia diffusione di regimi di sostegno per i giovani imprenditori migranti, in particolare quelli appena arrivati nell'UE, ovvero i giovani

migranti (18-34) che soggiornano legalmente nell'UE e che vengono ospitati per almeno un anno, aiutandoli a diventare lavoratori autonomi e costruire un'impresa di successo (generatrice di profitto o con obiettivi sociali). Il progetto unisce le organizzazioni di diversi paesi in cui la migrazione sta avendo un picco e per sviluppare insieme soluzioni innovative per l'inclusione dei migranti, in particolare per i giovani (un segmento chiave sarà rappresentato da donne imprenditrici) disposti ad avviare un'impresa o a stimolare la crescita delle loro start-up. Ciò viene fatto mescolando insieme diverse esperienze derivanti dai diversi paesi partecipanti: da un lato quelle che già conducono con successo l'integrazione dei migranti nella vita economica e sociale (Belgio, Germania); dall'altra, i paesi in cui la capacità di costruire sulle competenze e le abilità dei giovani migranti è ancora una sfida, principalmente a causa del picco del flusso migratorio o del ritardo nel processo decisionale (Italia, Finlandia). Mappando e condividendo le migliori pratiche locali e dell'UE, il progetto ME4Change cambierà le regole del gioco in tutti i paesi del Consorzio, creando un caso di successo da replicare a livello dell'UE. Lo scopo è creare un ecosistema vitale in cui i giovani migranti possano sfruttare le loro opportunità, crescere e sviluppare capacità imprenditoriali per migliorare come imprenditori. Ciò si ottiene fornendo un potente programma di formazione multidimensionale, compreso un innovativo programma di mentoring che offre al giovane migrante l'opportunità di una breve formazione "sul posto di lavoro" da parte del mentore (un imprenditore migrante esperto). Come parte del programma di mentoring, i giovani imprenditori migranti avranno la possibilità di presentare gli investitori e le parti interessate rilevanti durante eventi di lancio e promozione ad hoc, che avranno un carattere transnazionale.

L'obiettivo generale è sviluppare un programma di formazione e tutoraggio per stimolare, valorizzare e responsabilizzare l'imprenditorialità dei giovani migranti, aumentando la loro opportunità di essere pienamente inclusi nella società. Obiettivi specifici:

- identificare i fattori di successo, le sfide, gli ostacoli che impediscono ai giovani migranti di avviare un'impresa;
- potenziare il networking sia all'interno del Consorzio che dell'intero ecosistema collegando il Consorzio ad altri Consorzi di successo selezionati dal bando;
- coinvolgere e reclutare migranti predisponendo uno specifico piano di sensibilizzazione e specifiche azioni tattiche;
- creare un programma di formazione e tutoraggio fluido, innovativo ed efficace per i giovani migranti reclutati;
- coinvolgere mentori esperti a livello locale, regionale e nazionale per fornire tutoraggio ad hoc e preparare i giovani migranti ad eventi di presentazione come parte delle lezioni apprese.

Fonte: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24461>

Fresh Start

Fresh Start riunisce le comunità di migranti e quelle imprenditoriali per fornire un programma di supporto per gli imprenditori migranti e per creare un approccio basato sulla comunità in cui tutti possono imparare gli uni dagli altri. Fresh Start collaborerà con organizzazioni che supportano i giovani migranti per costruire un sistema di supporto connesso e per consentire l'imprenditorialità nella regione ospitante. Il programma di attività sosterrà i migranti che vogliono trasformare un'idea in un'impresa e i migranti che hanno un background imprenditoriale o hanno già avviato la loro attività e hanno bisogno di supporto per crescere e

sviluppare la loro azienda. Il programma è stato progettato per costruire sui punti di forza dei 3 partner universitari e fornire supporto multidimensionale agli imprenditori migranti a Londra, Limburg e Maastricht.

L'obiettivo principale di Fresh Start è sviluppare e fornire un programma per sostenere 120 giovani imprenditori migranti in 3 stati dell'UE: Regno Unito, Paesi Bassi e Belgio, consentendo loro di acquisire le competenze e le capacità necessarie per un futuro imprenditoriale.

Il progetto vuole andare oltre la "semplice" fornitura di supporto. Mira a sviluppare e pilotare una piattaforma replicabile e scalabile per un ecosistema di servizi di supporto per responsabilizzare e consentire ai giovani migranti di coltivare il loro spirito imprenditoriale. Fresh Start fornirà accesso alla conoscenza locale, alle reti e al sostegno economico e finanziario per aiutare i giovani migranti a navigare nel sistema nel paese ospitante e per sostenerli nella creazione di imprese. Offrirà supporto attraverso le tre dimensioni identificate come best practices: * Competenze e divisione delle abilità - attraverso la fornitura di supporto aziendale individuale e di gruppo, consulenza legale, ecc. * Fornitura di capitale sociale - attraverso eventi di mentoring e networking. * Esigenze tangibili - attraverso l'accesso a spazi di lavoro a prezzi accessibili/gratuiti e collegamenti alla più ampia comunità di supporto alle imprese, ma anche l'accesso ai servizi finanziari.

Fonti: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24461>
www.freshstart4eu.com/# !

Oltre ai progetti dettagliati sopra rivolti specificamente ai giovani migranti ci sono una vasta gamma di servizi per i giovani imprenditori in genere come dettagliato di seguito: Start Ups UK

The Prince's Trust a 21 anni, il programma The Prince's Trust ha raggiunto la maggiore età. Fornisce assistenza finanziaria e sostegno alle imprese in tutto il Regno Unito (ad eccezione della Scozia, che ha un proprio programma) e si concentra sui giovani che hanno avuto difficoltà a scuola, sono stati assistiti, sono disoccupati di lunga durata o hanno avuto problemi con la legge.

Il denaro in offerta si presenta sotto forma di prestiti per startup fino a £ 5.000 al 3% annuo e come parte dell'accordo riceverai anche assistenza da un mentore aziendale. Per candidarti, rivolgiti al tuo ufficio locale dove dovrai preparare un piano aziendale per presentare i soldi. Le persone di età compresa tra i 18 ei 30 anni possono fare domanda per il Business Program.

Shell LiveWIRE: Dal 1982 Shell LiveWIRE ha contribuito ad incoraggiare l'imprenditorialità tra le persone di età compresa tra i 16 ei 30 anni, offrendo assistenza e consulenza tutto l'anno. La gamma di pubblicazioni aziendali e pacchetti di formazione copre tutti gli argomenti che gli imprenditori che si stanno formando devono conoscere, dalla gestione delle persone al marketing e alle risorse umane.

In aggiunta, ci sono oltre 100 coordinatori a livello nazionale che possono fornire consulenza one-to-one in avvio. Pur non fornendo prestiti o sovvenzioni, Shell LiveWire gestisce anche un programma di premi in cui gli imprenditori competono per il premio di £ 10.000 e il titolo di giovane imprenditore dell'anno. www.shell-livewire.org

The Big Small Business Initiative: È facile trascurare il BSBI, ma questa partnership senza scopo di lucro offre alle piccole imprese nel Regno Unito buoni consigli, supporto e informazioni da una varietà di fonti tra cui HM Customs & Excise, Inland Revenue e Patent Office.

Richiede l'iscrizione, ma così facendo avrai accesso a seminari di lavoro gratuiti e giornate di consulenza, consulenza gratuita, aiuto con la contabilità e assistenza su tutta una serie di argomenti. www.bsbi.co.uk

Business Link: È probabile che tu abbia sentito parlare di Business Link senza sapere esattamente cosa fa o come aiuta i giovani imprenditori come te. Gestita dallo Small Business Service, un'agenzia governativa creata per sostenere la causa delle piccole imprese, questa rete nazionale di agenzie offre consigli, informazioni e risorse per aiutarti nella tua strada verso il successo.

Per molti degli imprenditori di successo di oggi è stato il loro punto di partenza e, anche se ci si aspetta che tu contribuisca in qualche modo al costo del servizio che ricevi, avrai accesso a conoscenze specialistiche su tutti i tipi di questioni, dall'e-commerce all'esportazione. www.businesslink.org

Registro nazionale delle imprese: Uno dei problemi chiave che probabilmente dovrai affrontare quando avvii una nuova attività è trovare un nome per la tua impresa non già in uso, registrarla insieme a tutti i loghi, marchi e siti Web associati.

È un processo complicato ma il Registro nazionale delle imprese può essere di grande aiuto in quanto può offrire tutto sotto lo stesso tetto e addebitare solo il costo della registrazione stessa. Inoltre, ti aiuterà anche a creare tutti i tipi di società britanniche e offshore in modo rapido, efficiente e senza problemi. www.anewbusiness.co.uk

Young Enterprise UK: Fondata nel 1963, Young Enterprise gestisce una serie di programmi di formazione aziendale per oltre 150.000 giovani ogni anno.

I partecipanti acquisiscono esperienza diretta nella gestione di un'azienda grazie alla partnership di Young Enterprise con oltre 2.000 aziende in tutto il Regno Unito. L'organizzazione mira a migliorare le capacità imprenditoriali in tenera età, offrendo ai giovani una preziosa introduzione al mondo degli affari.

Sebbene la maggior parte dei programmi di Young Enterprise siano gestiti nelle scuole, l'organizzazione ha anche un programma per laureati e gestisce programmi per persone di età inferiore ai 25 anni in istituti di custodia cautelare.

Gestito da un esercito di 11.500 volontari, Young Enterprise si affida alla comunità imprenditoriale e al governo per il supporto. www.young-enterprise.org.uk

Launchpad Gruppo aziendale con sede a Londra che offre supporto e consulenza gratuiti ai giovani. Launchpad mira ad aiutare i giovani a scoprire e sviluppare i loro talenti intraprendenti e organizza workshop ed eventi gratuiti; oltre a servizi di consulenza individuale gratuiti.

Chiunque abbia un'età compresa tra i 14 ei 30 anni è il benvenuto, che abbia già un'idea imprenditoriale o meno. www.businesslaunchpad.org

Opinioni degli esperti sulle migliori pratiche sull'istruzione YME

Gli immigrati d'oltremare e gli emigranti scozzesi rimpatriati hanno quasi il doppio delle probabilità di tentare attivamente di avviare un'impresa o di gestire un'attività in proprio, rispetto ai non migranti scozzesi. Questo è anche il caso dei migranti scozzesi e RUK che hanno il 24% e il 67% di probabilità in più di essere coinvolti in attività imprenditoriali nella fase iniziale.

Nel complesso, la migrazione è associata a individui qualificati e ambiziosi che hanno maggiori probabilità di individuare opportunità di business ed avviare nuove iniziative promettenti. Quindi devi assicurarti che la disposizione sia diversa.

Gli imprenditori migranti possono superare i confini internazionali affrontando numerose complessità, inclusi contesti aziendali diversi, confini, identità e caratteristiche transnazionali (Brinkerhoff 2016), e allo stesso tempo sono in grado di utilizzare le proprie risorse imprenditoriali acquisite attraverso processi di internazionalizzazione (Brinkerhoff 2009; Terjesen e Elam 2009). Come parte della loro dotazione di risorse, gli imprenditori possono utilizzare il capitale umano, che si riferisce alle caratteristiche, abilità, competenze e istruzione che sono dotazioni individuali, così come il capitale sociale, che si riferisce alla natura delle relazioni sociali e al modo in cui possono essere utilizzate a beneficio individuale (Williams et al. 2017). Il capitale umano e l'accesso alle reti che generano capitale sociale sono importanti per gli imprenditori locali così come per i migranti (Bagwell 2015).

I costrutti chiave del capitale umano e sociale avranno un impatto non solo sugli imprenditori locali, ma anche sugli imprenditori migranti (Bagwell 2015), compresi coloro che sono costretti a migrare. Il capitale umano è costituito da caratteristiche, abilità, competenze, istruzione, ecc. Che sono inestricabilmente legate all'individuo e che hanno un impatto positivo su di lui (Becker 1975).

"Non impari a camminare seguendo le regole. Impari facendo e cadendo. "

Richard Branson.

Le qualità di cui hai bisogno come giovane imprenditore migrante dovrebbero essere

- Abilità creative: le abilità creative sono la capacità di vedere le cose in modo diverso e di fornire soluzioni dove ci sono lacune. Per sviluppare le tue capacità creative, prova intenzionalmente qualcosa di nuovo. Fai qualcosa che gli altri non faranno
- Impara facendo: "Non impari a camminare seguendo le regole. Impari facendo e cadendo. " - Richard Branson. Non c'è niente come l'esperienza del mondo reale. Che tu gestisca un'attività secondaria o una a tempo pieno, hai l'opportunità di accrescere le tue capacità come pianificazione aziendale, negoziazione, vendite e marketing
- Costruisci la perseveranza, crea un obiettivo o una sfida che sia significativa e non darti motivo di smettere
- La comprensione della finanza di base è essenziale nella gestione della propria azienda
- Capacità di comunicazione
- Aumentare i finanziamenti

- Capacità di networking
- Capacità di preparazione e organizzazione
- Abilità linguistiche

Un suggerimento è l'insegnamento a due livelli per gli imprenditori migranti

- 1) un corso per principianti che si rivolge ai migranti che pensano di aprire un'impresa, e
- 2) chi ha già un'idea precisa in mente e chi ha precedenti esperienze nella conduzione di un'attività in proprio, ma che per vari motivi non è ora imprenditoriale.

La formazione aziendale per principianti comprende quattro moduli. Per raggiungere un equilibrio tra le informazioni fornite e l'applicazione nella vita reale, ogni modulo del corso per principianti dura circa quattro settimane. I quattro moduli potrebbero essere: -ambiente aziendale (locale/nazionale/europeo/internazionale); - come avviare un'impresa; - funzionamento quotidiano dell'attività; - strategia di crescita.

Il secondo corso dovrebbe essere un corso avanzato per migranti che possiedono un'attività ma vorrebbero svilupparla ulteriormente. Il corso avanzato offre il primo e l'ultimo modulo del corso per principianti, ma i partecipanti possono partecipare volontariamente alle sessioni degli altri due moduli. Si considera il fatto che i partecipanti al corso avanzato potrebbero non avere troppa disponibilità visti i loro impegni di lavoro, pertanto, i moduli per il corso avanzato sono distribuiti su otto settimane ciascuno.

Gli argomenti principali sono come mobilitare al meglio le proprie risorse personali (come competenze, conoscenze o risparmi) e migliorare l'alfabetizzazione finanziaria insieme alle informazioni su varie forme di aiuto finanziario. Dato l'utilizzo di esercizi pratici e compiti da svolgere a casa, i partecipanti acquisiscono e sviluppano le proprie capacità manageriali. Attraverso esercizi pratici, ai partecipanti dovrebbe anche essere insegnato come affrontare le situazioni di stress.

Le PMI potrebbero svolgere un ruolo importante, sia il loro affiancamento imprenditoriale che l'apprendistato: l'apprendistato per aspiranti imprenditori è un metodo semplice per preparare i giovani migranti all'imprenditorialità. Molti lavoratori in nuove imprese di migranti utilizzano il proprio impiego per acquisire l'esperienza e le competenze necessarie per avviare un'attività autonoma. Studi locali esaminati hanno evidenziato un capitale umano non riconosciuto all'interno di molte aziende. I lavoratori spesso aumentavano le loro qualifiche formali con l'esperienza concreta di aiutare a gestire una piccola impresa. L'obiettivo per molti era quello di mettersi in proprio una volta che si erano assicurate le competenze, l'esperienza e le risorse necessarie

Le reti aziendali potrebbero anche essere un buon educatore: integrando le reti aziendali di immigrati con programmi di sostegno alle imprese pubbliche e private. Gli imprenditori immigrati interagiscono con reti di compagnie migranti e minoranze etniche, queste reti non sono a loro volta ben integrate con il sostegno finanziato con fondi pubblici disponibile nell'ecosistema imprenditoriale scozzese. Inoltre, gli imprenditori immigrati si trovano anche all'oscuro del supporto aziendale disponibile, o contrario ad impegnarsi con esso, a causa di dubbi basati su esperienze passate negative o sfortunate percezioni errate. Pertanto, la vitalità

imprenditoriale nella fase iniziale non si esaurisce nelle attività consolidate e il potenziale di esportazione non è ottimizzato.

Se istruiamo i giovani imprenditori migranti è importante includere:

- Esperienza esistente con minoranze etniche e giovani migranti
- Promuovere immagini positive di alunni richiedenti asilo e rifugiati
- Stabilire chiari indicatori di integrazione riuscita
- Un ethos/regola di inclusione e celebrazione della diversità

Il piano d'azione per l'imprenditorialità 2020 e l'educazione all'imprenditorialità:

A Guide for Educators', mira a promuovere la fornitura e la valutazione delle competenze chiave, includendo competenze di base e competenze trasversali, in particolare imprenditorialità, lingue e competenze digitali.

La formazione dovrebbe essere suddivisa in (quattro) moduli.

- 1) Nel primo modulo, i partecipanti ricevono informazioni introduttive sull'ambiente aziendale in generale, nel paese ospitante e in ciascun settore, come leggi, regolamenti, requisiti di licenza, etichetta aziendale o tra le altre differenze tra le varie culture.
- 2) La seconda parte dovrebbe concentrarsi sullo sviluppo di un'idea imprenditoriale valida per avviare un'impresa, ciò richiede informazioni più pratiche su settori di attività specifici (quelli che sono rilevanti per i partecipanti), va oltre le necessità richieste per aprire un'impresa (licenze, permessi, registrazione), finanziamenti necessari, marketing, ecc.
- 3) Il terzo modulo ruota attorno alle attività quotidiane di un'azienda, come la tassazione, il rifornimento degli scaffali (se pertinente), l'acquisto di forniture, la chiusura della cassa, le norme in materia di salute e sicurezza e altro.
- 4) L'ultima sezione si concentra sullo sviluppo del business, incluso lo sviluppo di competenze aggiuntive (come strategie pubblicitarie complete) e strategie di crescita.

Olanda

Proprio come molti altri paesi europei, non esiste una strategia educativa nazionale nei Paesi Bassi quando si tratta di insegnamento delle abilità imprenditoriali. Questo può essere sorprendente, perché gli olandesi sono famosi per la loro ricerca, sviluppo, innovazione e spirito imprenditoriale. Sembra che questo spirito imprenditoriale sia già abbastanza radicato nella cultura olandese. I requisiti che devono essere soddisfatti per avviare un'impresa nei Paesi Bassi sono supportati da agenzie speciali come Kamer van Koophandel (Camere di commercio), Centri olandesi di imprenditorialità (DutchCE) e sistemi di supporto per le start-up legate all'occupazione o alla disoccupazione, collegato al sistema Dutch Welfare to Work (attraverso fornitori come Werkplein (Work Plaza), UWV (Social Security Jobcenters) e comuni (provider a beneficio, anche per l'avvio di una 'One-man-business')

(Source: <http://transnationalbusinessgroups.eu/tbg/wp-content/uploads/2016/11/English-02-A1-Dutch-Education-and-Entrepreneurship.pdf>)

Modulo imprenditorialità

Negli ultimi anni il governo olandese ha sviluppato una serie di iniziative insieme ai datori di lavoro e ai lavoratori le organizzazioni per contribuire a portare l'imprenditorialità in formazione. Una di queste iniziative è stato il Modulo imprenditorialità idoneo per la certificazione nell'istruzione professionale secondaria superiore. L'iniziativa faceva parte del piano d'azione nazionale olandese 2011-2013 e si basa sui primi tre anni di attività. Il Center of Expertise on Vocational Education, Training and the Labour Market for the Trade Sector (KCH) ha sviluppato il modulo insieme alle parti interessate. Il modulo si concentra sul consentire agli studenti di diventare lavoratori autonomi o liberi professionisti e sviluppa una mentalità imprenditoriale.

Gli obiettivi del modulo imprenditorialità ammissibili alla certificazione sono per sostenere gli studenti VET (quindi anche gli studenti migranti VET) in tutti i settori ad acquisire le competenze necessarie per diventare lavoratori autonomi e sviluppare una mentalità imprenditoriale per diventare più occupabili. Il modulo imprenditorialità viene fornito negli istituti di istruzione che forniscono istruzione professionale secondaria superiore

Il modulo supporta lo sviluppo di sette competenze che determinano attributi come responsabilità individuale, capacità innovative, lavoro efficace, abilità sociali e mentalità commerciale. Il modulo imprenditorialità consiste in sette processi di lavoro. Questi processi descrivono il pacchetto di base dell'imprenditorialità di cui un imprenditore principiante indipendente, solitamente senza personale, avrà bisogno per avviare e far funzionare la propria attività. I primi tre processi di lavoro sono legati alla stesura di un piano aziendale e ai primi passi dell'imprenditore per avviare effettivamente l'attività. Il resto dei processi riguarda il mantenimento e lo sviluppo dell'attività una volta avviata. Il modulo Imprenditorialità copre i seguenti processi:

- Determinare come sarà l'attività in futuro
- Un progetto per la forma del business
- Regolamentazione degli aspetti finanziari dell'avvio di un'impresa
- Monitoraggio della posizione finanziaria dell'azienda
- Posizionamento e/o innovazione del business
- Acquista prodotti e/o servizi per l'azienda
- Acquisizione di ordini/clienti, stesura di preventivi e/o trattative.

Durante questi processi, è fondamentale per l'imprenditore impugnare il business, quindi tenerlo sotto controllo: controllare le cifre, rimanere in contatto con acquirenti e clienti e pensare sempre a come migliorare il business.

Fonti: Further information in Dutch: Website: <http://www.ce-ondernemerschap.nl/docenten/ce-ondernemerschap-international/toolkit-en>

Pilot Eigen Baas (Capo di sé stessi)

Rotterdam sta collaborando con Qredits Microfinance e Vluchtelingenwerk al progetto pilota "Eigen Baas" Migrantenschool. L'obiettivo principale è incoraggiare i migranti, non solo i titolari di uno status, con un background imprenditoriale ad avviare la propria attività nei Paesi Bassi. Con

l'aiuto del programma "EigenBaas" per i migranti, imparano durante la formazione cosa comporta esattamente un buon piano aziendale e alla fine propongono la loro idea di business alle banche, coach, imprenditori e Qredits Microfinance Netherlands. Inoltre, il programma sottolinea l'uso efficace della ricerca di mercato, dell'analisi dei punti di forza e di debolezza, dei social media e dei finanziamenti.

Startup senza confini

Startup senza frontiere mette in contatto gli imprenditori migranti e rifugiati più ambiziosi con le risorse per far crescere la loro attività, fornendo agli investitori un punto di ingresso per startup sotto il radar con un potenziale dirompente. Startup senza frontiere offre supporto, training e connessioni a migranti e rifugiati imprenditori per costruire il loro business.

Migrant INC

La sua missione è supportare i titolari di status con un'ambizione imprenditoriale nella creazione e realizzazione di un'azienda. Migrant INC contribuisce all'indipendenza dei titolari di status consentendo a coloro che lo desiderano e possono partecipare come imprenditori e contribuire alla società olandese. In questo modo Migrant INC vuole anche contribuire ad un'immagine positiva dei rifugiati.

Processo di esecuzione

Passaggio 1 (idea imprenditoriale)

Migrant INC recluta i candidati, anche tramite la municipalità dell'Aia, VluchtelingenWerk Nederland, tramite eventi e dalla propria rete. I candidati hanno un'idea e l'ambizione di avviare un'impresa.

Passaggio 2 (conversazione e prima selezione)

Migrant INC fa accordi per un colloquio di ammissione. La selezione dei candidati si basa su un sistema a punti. Tutti i candidati sono coordinati con il comune dell'Aia.

Passaggio 3 (formazione, seconda selezione)

I candidati sono invitati per un corso di formazione sul modello di business. Dopo questa formazione, segue una seconda selezione, basata tra l'altro sulle caratteristiche e sulla motivazione imprenditoriale. I candidati selezionati sono collegati a mentori. Ai mentori viene offerta anche una formazione (introduzione e interculturale).

Passaggio 4 (capo di sé stesso)

Programma di formazione Eigen Baas, un corso di formazione di 10 settimane sviluppato da Qredits e reso adatto ai titolari di status da Migrant INC. La formazione è offerta in olandese (con possibilità online in inglese).

Passaggio 5 (piano aziendale)

La stesura del business plan è supervisionata dai tutor, con attenzione alla legislazione, un'indagine di mercato, spazi commerciali, opzioni di finanziamento, fiscalità e amministrazione, forma giuridica, ecc.

Passaggio 6 (possibili finanziatori)

Supportare gli aspiranti imprenditori nella pianificazione degli investimenti da parte di Migrant INC, con attenzione alle varie fonti di finanziamento e di provvista (tra cui BBZ, Crowdfunding, equity, Fonds1818, ecc.).

Passaggio 7 (Avvio della propria azienda)

Attenzione sulla continuazione del supporto e della guida, nonché per l'ottimizzazione delle attività.

DELITELABS

Una scuola pre-avviamento chiamata DELITELABS ad Amsterdam ha lanciato un programma per i rifugiati nei Paesi Bassi. È la prima del suo genere e attualmente sta cercando di reclutare docenti sull'imprenditorialità pro-bono per insegnare a un gruppo di rifugiati le capacità necessarie per aprire la propria attività. DELITELABS è un'organizzazione senza scopo di lucro che fornisce supporto imprenditoriale a rifugiati, locali e migranti appena arrivati attraverso formazione, istruzione, tutoraggio e supporto di promettenti start-up.

Alcuni commenti degli esperti sui programmi:

Si sta facendo ancora troppo poco per abbattere le barriere che il migrante incontra nel suo percorso per uscire dall'assistenzialismo. Inoltre, in molti casi c'è una discrepanza tra la domanda dei migranti e l'offerta a sostegno della loro imprenditorialità.

I fattori di successo sono difficili da organizzare. È necessaria una personalizzazione. Sostenere iniziative con meno enfasi su piani aziendali elaborati e più enfasi sul fare le cose immediatamente - le cosiddette "Lean start-up" - si adatta meglio all'energia e alle motivazioni degli imprenditori che stanno appena iniziando. Ciò si non si applica molto ai programmi di partecipazione che sono spesso offerti dai comuni, dove spesso c'è un programma abbastanza ben definito che è meno focalizzato sulle singole domande e bisogni del migrante. Il profitto reale può quindi essere raggiunto se c'è più cooperazione tra i comuni e le Lean start-up; è così che si arriva a buone corrispondenze.

Una rete diversificata, composta da sostenitori volenterosi e uno o più sponsor, è quasi sempre cruciale per avere successo. Ad esempio, diverse società di titolari migranti dipendevano da un prestito di un conoscente olandese per il capitale iniziale. Concentrarsi sull'espansione di questa rete è quindi di grande importanza. Se i comuni trattassero in modo più flessibile i rifugiati che iniziano la propria attività sulla base dell'assistenza si andrebbero a supportare anche

imprenditori agli inizi. Soluzioni finanziarie pronte all'uso, come l'imprenditorialità part-time o un piccolo regalo, possono fare una grande differenza nella fase di avvio. "

Di seguito sono elencati alcuni risultati della ricerca sulle possibili cause delle barriere e del disallineamento tra la domanda dei titolari migranti e l'offerta, nella direzione del sostegno all'imprenditorialità.

- La familiarità con il supporto non costituisce una barriera.
- La ricerca mostra che le iniziative di sostegno maggiormente conosciute sono quelle con titolari migranti intraprendenti. Lo stesso vale per le opzioni di finanziamento.
- I fattori di successo sono difficili da catalogare
- Le storie di successo sono frutto delle cosiddette "capacità imprenditoriali"; una combinazione di motivazione, esperienza, carattere, talento e competenze. Ciò rende il successo difficile da prevedere e un approccio generico difficile da implementare.
- Costruire una rete e uno o più sponsor sono essenziali
- Il filo conduttore del successo è, oltre ad avere "capacità imprenditoriali", è avere una rete che guida l'imprenditore alle prime armi. All'interno di quella rete avere uno o più sponsor fortifica le possibilità di successo. Tutte le iniziative che contribuiscono a costruire o ampliare la rete, hanno quindi il loro valore.
- La personalizzazione è necessaria ma spesso è mancante
- Il target di migranti con esigenze aziendali è eterogeneo. Per questo motivo anche i desideri di diventare un imprenditore sono sempre diversi e di conseguenza le necessità di supporto. Questo gruppo così diversificato richiede quindi personalizzazione e flessibilità nel sostegno all'imprenditorialità, dove centrale devono essere le esigenze e le possibilità del migrante.
- Nonostante la maggior parte delle iniziative mostrino l'importanza della personalizzazione, gran parte del supporto previsto è caratterizzato da generalità e classismo. Ciò comporta una serie di svantaggi, soprattutto che parte del supporto ha uno scarso utilizzo pratico o che gli argomenti rilevanti per uno specifico imprenditore non sono adatti.
- Un vantaggio è che il migrante riesce a costruire una rete che è spesso cruciale per il successo di un'azienda, impara a conoscere il sistema e le normative olandesi e migliora il suo olandese.
- La corrispondenza tra domanda e offerta è spesso orientata all'offerta
- Generalmente l'offerta dell'iniziatore è intesa come un certo numero di partecipanti necessari per avviare un'iniziativa. Ogni iniziativa ha i suoi criteri di ammissione. La vera

domanda per un imprenditore alle prime armi non è quella di guidare ma chi fornirà una la guida.

- Non vi è coerenza nella gamma di supporto. Tanto diversificato è il target, tanti sono i supporti forniti. A causa del modo in cui viene fornita l'offerta di sostegno, ci si concentra maggiormente sul proprio approccio unico ed è necessario avere storie di successo. Ciò ostacola la cooperazione tra le iniziative, mentre in realtà potrebbero completarsi bene a vicenda. Le iniziative provenienti da piattaforme imprenditoriali "regolari" potrebbero essere una gradita aggiunta, anche in considerazione della necessità di sponsor dal mondo degli affari. Tuttavia, ci sono poche iniziative da parte queste piattaforme.
- I comuni non hanno un approccio chiaro e un approccio al target. Nella quasi totalità dei casi, il Comune ha un ruolo chiave nell'avvio (fase di considerazione) e fase di scelta) di una nuova azienda di supporto.
- I comuni sono per i migranti un primo punto di contatto, essenziali per diverse opzioni di supporto per i migranti, avendo il ruolo di assistenza alla società. Il modo in cui un comune adempie al suo ruolo di custode ha una grande influenza sulle possibilità di successo di un imprenditore migrante.
- L'accessibilità al supporto e quali supporti siano disponibili dipendono dallo status dell'imprenditore migrante. Un comune può essere "migliore" di un altro rispetto all'utilizzo del Bbz (Supporto finanziario per professionisti autonomi). In generale, però, fare domanda per un Bbz può essere complicato.
- Le iniziative imprenditoriali sono più in linea con l'ambizione e fanno da guida agli imprenditori

Le Lean Start-up si adattano meglio all'energia e alla spinta degli imprenditori alle prime armi rispetto ai processi di partecipazione. Molte iniziative vedono il comune come un blocco per l'imprenditorialità migrante perché, dopo il completamento del processo, avere l'approvazione di un business plan è fondamentale per far richiesta di finanziamento (Bbz). Per i titolari di status, il sistema complicato dei comuni può distrarli dalla loro aspirazione imprenditoriale. A causa di questa differenza tra idee e punti di partenza la comunicazione tra iniziative e comuni a volte diventa una questione tra noi e loro, andando a ostacolare una buona cooperazione.

Opinioni degli esperti sulle pratiche di formazione più efficaci per giovani imprenditori migranti

Consigli in sintesi:

- Prestare maggiore attenzione all'assunzione per creare una buona corrispondenza tra domanda e offerta
- Condividere informazioni
- Identificare le iniziative
- Investire in una migliore cooperazione tra i comuni e le iniziative
- Organizzare un approccio a catena a sostegno dei titolari dello status imprenditoriale
- Lavorare su soluzioni (finanziarie) pronte all'uso

Esiste un cosiddetto fattore “migrante” per arrivare al successo? Le informazioni qui di seguito sono riprese da informazioni fornite da esperti e imprenditori migranti di successo nei Paesi Bassi:

1. Sviluppare la mentalità di resilienza e ingegnosità combinandole con la fame di successo.

L'imprenditore migrante Safi ha detto: “È tutto nelle nostre teste! Bisogna capire che nulla verrà consegnato su vassoi d'argento. Ogni singola vittoria richiede sudore e lacrime. ” Questa mentalità è una conseguenza dell'ambiente di origine. Safi crede che l'ambiente in cui è cresciuto abbia contribuito a creare il suo desiderio di autoconservazione e ad alimentare la propria fame di successo.

2. Avere e sfruttare un sistema di supporto.

L'idea che nessuno riesca da solo è particolarmente vera per gli immigrati. I dirigenti degli imprenditori migranti con cui abbiamo parlato hanno citato il ruolo di genitori, comunità e persino amici con un interesse comune come contributo al loro successo. La presenza e l'influenza dei genitori non è l'unico tipo di sistema di supporto che può contribuire al successo. Chavlovky ha avuto la fortuna di trovare altri due connazionali dalla Repubblica Ceca al college. Hanno condiviso la passione per la conoscenza e lo spirito imprenditoriale che li ha spronati ad avviare la propria attività. Chavlovky afferma: "Senza reti su cui fare affidamento, i miei partner e io abbiamo costruito la nostra rete da zero. Questo ci ha addestrati a essere selettivi con le nostre relazioni e salvaguardare la nostra reputazione a tutti i costi. "

3. Sviluppa una passione per la conoscenza.

Chavlovky ha sintetizzato il sentimento espresso da tutti questi immigrati di successo: "Anche se abbiamo abbandonato tutti i nostri beni materiali, nessuno ha potuto portare via l'educazione e la passione per la conoscenza dai miei genitori".

Safi è arrivato nei Paesi Bassi dall'Iran perché ha capito che una maggiore istruzione offriva la migliore opportunità sia a lui che alla sua famiglia. Molto è stato scritto sulla diminuzione del valore di una laurea. Alla fine, ciascuno degli individui di successo con cui abbiamo parlato vede il livello di istruzione conseguito semplicemente come una rappresentazione della più ampia passione per la conoscenza incarnata da individui di successo.

Bartosz ha riassunto: “Non c'è fine all'istruzione. Non è che leggi un libro, superi un esame e finisci con l'istruzione. Tutta la vita, dal momento in cui nasci a quello in cui muori, è un processo di apprendimento ”.

4. Vedere e comprendere i problemi a un livello più profondo. Trova o crea un'azienda che ti permetta di risolverli.

La generazione di nuove idee, il riconoscimento di problemi mai visti prima e il superamento di sfide con soluzioni uniche richiedono la creatività, per riuscire a vedere e comprendere i problemi a un livello più profondo. È stato dimostrato che studiare all'estero anche per un semestre aumenta la creatività negli studenti universitari. Immagina i vantaggi di adattarti e vivere in una cultura completamente nuova?

5. Perseguire il cambiamento. Scegliere di andare in un nuovo paese è una ricerca consapevole del cambiamento. Per molti può essere una questione di sopravvivenza

"La paura è una grande motivazione", secondo Safi: "Gli immigrati sanno da cosa stanno scappando e questo li spinge ad assicurarsi che la loro nuova vita non rifletta le loro vecchie condizioni..."

Safi

Una volta arrivati in un nuovo paese, ogni aspetto della vita degli immigrati continua a cambiare e li costringe ad essere più aperti e flessibili.

"Gli immigrati devono lavorare duramente per adattarsi a una cultura e a uno stile di vita nuovi. Spesso devono lavorare di più e imparare di più rispetto alla loro controparte nata e cresciuta nel paese di arrivo a causa delle barriere linguistiche, culturali e sociali. Un immigrato conosce una buona opportunità quando ne vede una; è così che sono arrivati qui in primo luogo."

Chavlovky

Romania

Secondo la legge, gli immigrati possono essere manager di un'impresa, possono seguire un percorso di formazione, possono essere assunti (dopo aver ottenuto la carta blu), possono lavorare come volontari e possono ricevere cure mediche a lungo termine.

Secondo la legge (Ordinanza governativa n. 44/2004), l'integrazione sociale dei migranti che hanno ottenuto una forma di protezione in Romania mira a prevenire l'emarginazione sociale e l'adattamento alle condizioni della società rumena. Oltre ad altri enti governativi coinvolti nel processo di integrazione, l'Ispettorato Generale per l'Immigrazione (all'interno del Ministero dell'Interno) si occupa direttamente dei migranti.

Gli obiettivi generali della politica per l'integrazione dei migranti che hanno ottenuto una forma di protezione in Romania è aiutarli ad auto-sostentarsi, diventare indipendenti dall'assistenza statale o dalle organizzazioni non governative e partecipare attivamente alla vita economica, sociale e culturale [<http://igi.mai.gov.ro/ro/content/programul-de-integrare>].

Il programma di integrazione può offrire:

- Alloggio, su richiesta, centri IGI per il periodo di iscrizione al programma di integrazione (fino a 12 mesi). Per beneficiare di questo servizio dovrai versare un contributo mensile rappresentativo per il costo delle utenze. Le persone vulnerabili sono esentate dal pagamento delle utenze, secondo l'ordinanza governativa 44/2004.
- Corsi di lingua rumena durante il periodo in cui sei iscritto al programma di integrazione (fino a 12 mesi);

- Percorsi di integrazione culturale;
- Fornire, per un periodo di due mesi, un importo pari all'aiuto materiale per i richiedenti asilo;
- Consulenza sociale che include l'accesso ai diritti presenti in Romania: il diritto al lavoro, il diritto alla casa, il diritto alla salute e all'assistenza sociale, la sicurezza sociale, il diritto all'istruzione.
- Consulenza e supporto psicologico;
- Corsi di lingua rumena organizzati con il supporto degli ispettorati scolastici;
- Contributo materiale di asupporto pari a 540 lei / persona per un periodo fino a 12 mesi, a condizione di prendere parte a queste attività e al programma di integrazione e allo specifico piano di integrazione individuale.
- Dopo aver completato il programma, è possibile richiedere un sostegno finanziario per pagare l'alloggio fuori dal centro, liquidando il 50% delle spese di alloggio per un periodo di un anno. Come si può vedere, il programma di integrazione del governo affronta gli aspetti fondamentali dell'integrazione dei migranti, ma non si concentra su questioni come lo sviluppo della carriera o lo sviluppo del business.

L'Organizzazione internazionale per le migrazioni (Ufficio rumeno) ha diversi programmi, come ad esempio [<https://oim.ro/en/what-we-do/programs>]:

- ADMIN4ALL - Supporting Social Inclusion of Vulnerable Migrants in Europe, è un'iniziativa volta ad aumentare la capacità delle autorità locali di sviluppare strategie sostenibili per l'integrazione sociale ed economica dei migranti in condizioni di vulnerabilità.
- REACT_RO - risorse educative per l'orientamento dei migranti e corsi di lingua rumena in Romania
- LINK-IT - Collegamento del supporto pre-partenza e post-arrivo per facilitare l'integrazione socioeconomica dei rifugiati che si stabiliscono in UE.
- STARRT - Servizi di trasferimento e assistenza per i rifugiati provenienti dalla Turchia. Generația Tânără Romania (Young Generation Romania) è una ONG attiva in molte direzioni, compresi i problemi dei rifugiati. L'organizzazione ha collaborato con l'UNHCR dal 2005 ed è stata coinvolta nel Centro di transito di emergenza per migranti di Timișoara. [<http://www.generatietanara.ro>]

La missione di ARCA (Forum rumeno per rifugiati e migranti) è sostenere la realizzazione del potenziale di ogni persona che è rifugiata, migrante o rimpatriata in Romania e facilitare la loro integrazione nella società rumena. Questa organizzazione offre diversi servizi per i migranti (monitoraggio, assistenza per l'occupazione, gestione delle informazioni dal paese di origine, ecc.). L'organizzazione ha diversi progetti, come: Promuovere l'immagine dei cittadini di paesi terzi in Romania e soluzioni efficaci per la loro integrazione nella società rumena (questo progetto include attività di insegnamento della lingua rumena e competenze professionali). [<http://www.arca.org.ro>]

Il Consiglio nazionale per i rifugiati è una ONG che offre diversi servizi ai rifugiati come: assistenza legale (anche per coloro che sono costretti dalla legge a tornare nel paese di origine), facilitazione dell'integrazione ecc. Questa organizzazione ha programmi come [<http://www.cnrr.ro>]:

- Integrazione dei rifugiati in Romania (sostenendo i beneficiari di protezione internazionale nel loro percorso verso l'integrazione nella società rumena);
- Formazione per le autorità (attraverso il rafforzamento della capacità delle autorità di gestire le questioni di asilo sviluppando pratiche unitarie a livello nazionale riguardanti la valutazione delle domande di asilo, sulla base della legislazione nazionale ed europea). Il Servizio dei Gesuiti per i Rifugiati ha una filiale attiva in Romania. Servizi dell'organizzazione: patrocinio; consulenza; eventi culturali; presentazione; acquisizione di donazioni; pubbliche relazioni / campagne; ricerca; seminari / workshop; sensibilizzazione; assistenza sociale e formazione. Sono presenti in tutti i centri di accoglienza della Romania [<https://jrsromania.org>].

L'Associazione Ecumenica delle Chiese della Romania (AIDROM) sta assistendo i migranti in Romania attraverso servizi come: consulenza sociale, assistenza materiale, servizi medici, alloggio, insegnamento della lingua rumena e scambi culturali. AIDROM ha progetti relativi ai migranti come [www.aidrom.ro]:

- Orientamento equo (migliore integrazione delle persone svantaggiate - scarsamente qualificate, migranti, minoranze etniche, disoccupati di lunga durata, ecc. - nell'istruzione, nella formazione e nel mercato del lavoro offerti attraverso una guida e una consulenza più orientate al cliente che considerano le questioni della diversità);
- Assistenza e strutture per i richiedenti asilo in Romania; Miglioramento del livello di vita dei richiedenti asilo e modello della loro responsabilità. Dopo un'analisi approfondita dei servizi, dei progetti e dei programmi realizzati da diverse organizzazioni situate o provenienti dalla Romania, si è concluso che non esiste un'educazione all'imprenditorialità mirata e adattata ai giovani migranti o ai migranti in generale in Romania. Questa scoperta conferma che i risultati del progetto YME sono fondamentali e di grande utilità per la Romania.

Italia

START-UP

L'Italia ha realizzato un progetto chiamato "start-up" che ha accompagnato finora 400 aziende migranti nella costituzione di nuove società. Questo progetto aiuta i migranti nelle prime fasi della costituzione di un'impresa, tuttavia il servizio fornito dipende dall'area in cui vive il migrante e può essere poco conosciuto o non disponibile.

Premio nazionale per l'imprenditoria migrante

Per favorire l'inclusione e far conoscere al resto della società l'esperienza di successo dei migranti in Italia, l'associazione internazionale per il trasferimento di denaro MoneyGram ha creato nel 2009 il Premio Nazionale dell'Imprenditoria Migrante. L'evento è stato creato per promuovere l'imprenditorialità dei migranti e mostrare al paese le esperienze di successo dei migranti nel paese; gli ideatori del premio selezionano ogni anno imprenditori migranti in tutta Italia che hanno dimostrato spirito imprenditoriale, coraggio nell'assumere rischi e buona

leadership. Il premio viene assegnato in 3 categorie: crescita d'impresa, innovazione e imprenditorialità dei giovani migranti. L'evento è sostenuto anche dal Governo italiano con l'obiettivo di sostenere il percorso di inclusione, anche in considerazione delle nuove convinzioni nazionalistiche che stanno guadagnando sempre più consensi in Italia. Sono state premiate persone di diverse nazionalità: albanese, rumena, africana, cinese e così via in diversi settori economici (commercio, servizi, ecc.). I partecipanti hanno l'occasione di presentare le loro attività, obiettivi e background collaborando così alla creazione di una società multiculturale. I migranti sono una risorsa importante per la società italiana, e questo premio vuole dimostrare proprio questo, demistificando il pensiero comune su questo tema che oggi caratterizza tutte le società del mondo.

Turchia

Progetto MIGRAPRENEURS

Con il Progetto Numero di riferimento: 2016-1-UK01-KA202-024286 MIGRAPRENEURS "imprenditoriale e intrapreneurial mentalità di sviluppo per altamente qualificati i migranti in Europa" è un partenariato Erasmus + strategiche del progetto con un tempo di esecuzione di Settembre 2016 - Agosto 2019. La Turchia è uno dei partner del progetto. Il capitale umano è un fattore determinante per l'innovazione di regioni e paesi. La ricerca ha scoperto che il capitale umano derivante dalla migrazione di individui qualificati è un fattore significativo dell'innovazione nei paesi ospitanti. (SERC, 2011). Il disallineamento delle competenze, tuttavia, può contribuire alla disoccupazione e può ridurre la produttività e la competitività. Questo fenomeno può apparire in varie forme come carenze di competenze o lacune nelle competenze, ma si applica anche a situazioni in cui le qualifiche, le conoscenze e le abilità di un individuo superano i requisiti del suo lavoro. I lavoratori migranti in Europa hanno maggiori probabilità di essere sottostimati, ossia quando il loro livello di istruzione è più alto rispetto al lavoro che stanno facendo. Lo scopo di questo progetto è utilizzare le competenze che i migranti altamente qualificati portano nei paesi partner promuovendo una mentalità imprenditoriale / intraprenditoriale per i migranti

Siriani nel mercato del lavoro

Nonostante le modifiche legislative che facilitano l'accesso alle opportunità di lavoro formale, il mercato informale rimane più attraente sia per i siriani che per i datori di lavoro. Il numero di permessi di lavoro concessi ai siriani è sorprendentemente basso a causa delle principali debolezze e della mancanza di incentivi.

İŞKUR (Agenzia turca per l'occupazione) è un altro fornitore di formazione pubblica specializzato nella formazione professionale. Essendo una delle sue responsabilità legali, İŞKUR cerca di comprendere le esigenze di personale qualificato dei datori di lavoro attraverso valutazioni annuali e cerca di aprire corsi per le competenze richieste dal settore privato attraverso fornitori di formazione a contratto. Questi corsi sono aperti anche ai siriani se hanno una registrazione İŞKUR. I corsi İŞKUR sono offerti gratuitamente e i siriani possono registrarsi a questi corsi attraverso le sedi distrettuali. I partecipanti a questi corsi ricevono anche una diaria di 25 TL. Oltre a questi corsi, in collaborazione con i datori di lavoro, İŞKUR offre opportunità di

formazione professionale. Durante questo periodo, la metà degli stipendi dei partecipanti viene pagata da İŞKUR e se il datore di lavoro è soddisfatto dal candidato, l'occupazione continua.

KOSGEB : Sull'argomento dell'imprenditorialità, l'Organizzazione per lo sviluppo della piccola e media industria, KOSGEB è un noto fornitore di formazione grazie al suo programma di imprenditorialità applicata. Questa formazione è un must per ricevere il sostegno del governo per le PMI. Questi corsi di formazione gratuiti, offerti tramite fornitori di formazione a contratto come i centri di apprendimento permanente delle università, richiedono 32 ore e vengono offerti frequentemente. Questa formazione offre un certificato ufficiale e anche i giovani siriani sono ammessi a questi corsi di formazione. Tuttavia, solo i cittadini turchi possono ricevere sostegno finanziario per l'imprenditorialità. Soprattutto le donne imprenditrici sono supportate attraverso questo programma.

TÜSSİDE ENTREPRENEURSHIP ACADEMY Nell'odierna economia globale, l'imprenditorialità gioca un ruolo chiave nell'aumentare la produttività, la crescita economica, il pensiero innovativo e la creazione di posti di lavoro. Per questo motivo, molti paesi fanno dell'imprenditorialità una priorità politica e nazionale. La globalizzazione rimodella il panorama dell'economia internazionale e i rapidi cambiamenti nella tecnologia causano incertezza nell'economia globale, si ritiene perciò che l'imprenditorialità offra modi alternativi per risolvere nuovi problemi economici, ambientali e sociali. Sulla base di questa comprensione, TÜSSİDE sostiene l'imprenditorialità costruendo una rete nazionale di istruttori per fornire una formazione imprenditoriale di base e per organizzare il supporto di tutoraggio durante il processo di conversione di un'idea imprenditoriale in un'attività in corso.

Capitolo 6 Rapporto sull'analisi delle esigenze

Per il primo Intellectual Output, ogni paese ha fornito dei questionari di analisi dei bisogni ai target. Questo questionario è stato preparato dai partner nel primo incontro al fine di analizzare le esigenze dei giovani imprenditori migranti (YME), che sono il gruppo del progetto YME Erasmus +.

Gli intervistati sono stati separati in due gruppi durante l'analisi dei bisogni: in primo luogo, il gruppo "MIGRANTE" che include tutti i migranti, rifugiati, richiedenti asilo, potenziali YME, YME ecc. In secondo luogo, c'era il gruppo "AGENTE" che includeva gli attori che supportano il primo gruppo nelle nuove condizioni come formatori, insegnanti, educatori, ricercatori, consulenti, mentori, imprenditori che lavorano con i giovani migranti.

Di conseguenza, c'erano due versioni del questionario: una per i migranti, una per gli agenti. Erano comprese 9 domande generali da porre ad entrambi i gruppi, 3 domande aggiuntive per i soli migranti e 4 rivolte solo agli agenti. Pertanto, il nostro questionario di analisi dei bisogni includeva 12 domande per il gruppo di migranti e 14 domande per il gruppo di agenti.

Resistente genere	Numero di domande	Domanda
GENERALE	Q1	<i>Qual è il tuo genere?</i>
GENERALE	Q2	<i>Quanti anni hai?</i>
GENERALE	Q3	<i>Qual è la tua posizione attuale?</i>
GENERALE	Q4	<i>Qual è il tuo rapporto con gli YME? (Insegnante / Educatore, Imprenditore, Migrante? Già un YME? Potenziale YME?)</i>
GENERALE	Q5	<i>Hai qualche esperienza con i giovani migranti?</i>
GENERALE	Q6	<i>Quali canali di comunicazione sono migliori per raggiungere i Giovani Migranti? (Social media, e-mail, conferenze, reti, annunci attraverso comunità e campi profughi, ecc.)</i>
GENERALE	Q7	<i>Hai esperienze di buone pratiche da condividere sull'imprenditorialità dei giovani migranti?</i>
GENERALE	Q8	<i>Che tipo di applicazioni digitali sono efficaci per l'istruzione YME?</i>
GENERALE	Q9	<i>Qualche altro consiglio?</i>
MIGRANTE	Q10	<i>Di dove sei originario? Paese di provenienza?</i>

MIGRANTE	Q11	<i>Qual è il tuo status legale nel nuovo paese?</i>
MIGRANTE	Q12	<i>Hai un modello di riferimento come imprenditore di successo? Puoi definire le sue caratteristiche e abilità? (Leadership, fiducia, assunzione di rischi, creatività, innovazione, ecc.)</i>
AGENTE	Q13	<i>Quali qualità dovrebbero essere insegnate ai giovani migranti?</i>
AGENTE	Q14	<i>Quali metodi possono essere applicati ai YME?</i>
AGENTE	Q15	<i>Quali specialità dovrebbero essere prese in considerazione?</i>
AGENTE	Q16	<i>Quali sono le qualità per il miglior profilo di un educatore YME?</i>

IN TOTALE 127 PERSONE HANNO RISPOSTO ALLE DOMANDE DELL' ANALISI DEI BISOGNI...

Abbiamo raggiunto complessivamente 127 persone: 96 di loro erano migranti e 31 erano agenti. Il numero di persone che hanno compilato i questionari dell'analisi dei bisogni a livello di paese sono state 35 dalla Turchia, 33 dalla Romania, 20 ciascuno dall'Italia e dai Paesi Bassi e 19 dal Regno Unito. All'interno di questi numeri, in ogni paese, il numero dei migranti è superiore a quello degli agenti.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Migrante	17	16	22	13	28	96
Agente	3	4	11	6	7	31
TOTALE	20	20	33	19	35	127

INFORMAZIONI DEMOGRAFICHE DEL GRUPPO CAMPIONE

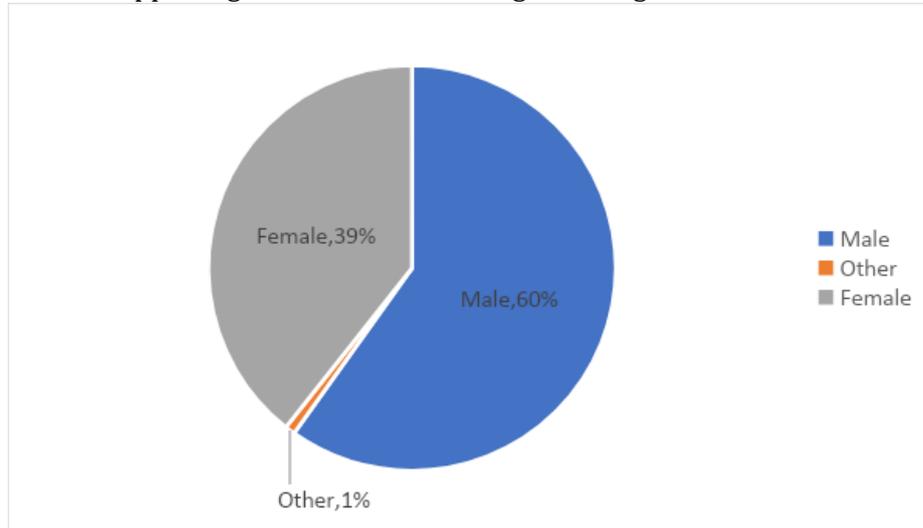
Se analizziamo i nostri candidati in base alle caratteristiche demografiche, sono stati intervistati 76 uomini e 50 donne in totale, insieme ad 1 "altro". Il rapporto tra maschi e femmine è abbastanza equilibrato in Turchia, mentre il contributo femminile è più basso nel Regno Unito.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Genere	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Maschio	7	14	21	16	18	76

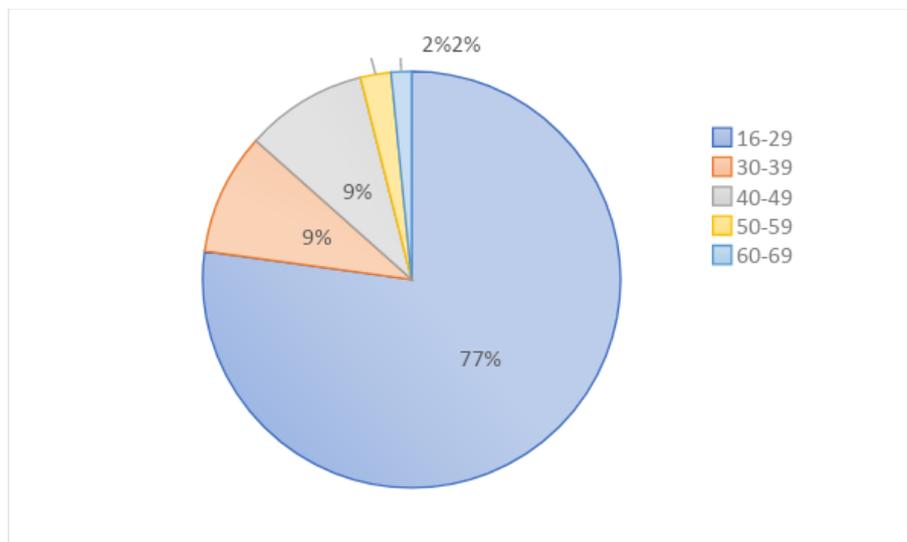


Femmina	13	6	11	3	17	50
Altro	0	0	1	0	0	1
TOTALE	20	20	33	19	35	127

Possiamo vedere il rapporto generale tra i sessi nel grafico seguente :



Quando guardiamo gli intervalli di età del gruppo, si può osservare che il rapporto più grande in totale e in ogni paese appartiene all'intervallo di età target del profilo YME nel progetto, che è tra i 16 ei 29 anni, che corrispondono a 98 persone sui 127 intervistati, il che rappresenta il 77% degli intervistati totali, come si può vedere nel grafico seguente.



Se prendiamo per primi i numeri più grandi, ci sono 31 dalla Turchia, 24 dalla Romania, 17 dai Paesi Bassi, 14 dal Regno Unito e 12 dall'Italia, che si trovano nell'intervallo di età target del profilo YME. Se guardiamo agli altri intervalli di età successivi all'intervallo di età target di 16-29 anni, possiamo dire che ci sono 1 intervistato di 30 e 40 anni ogni 12 intervistati del target di

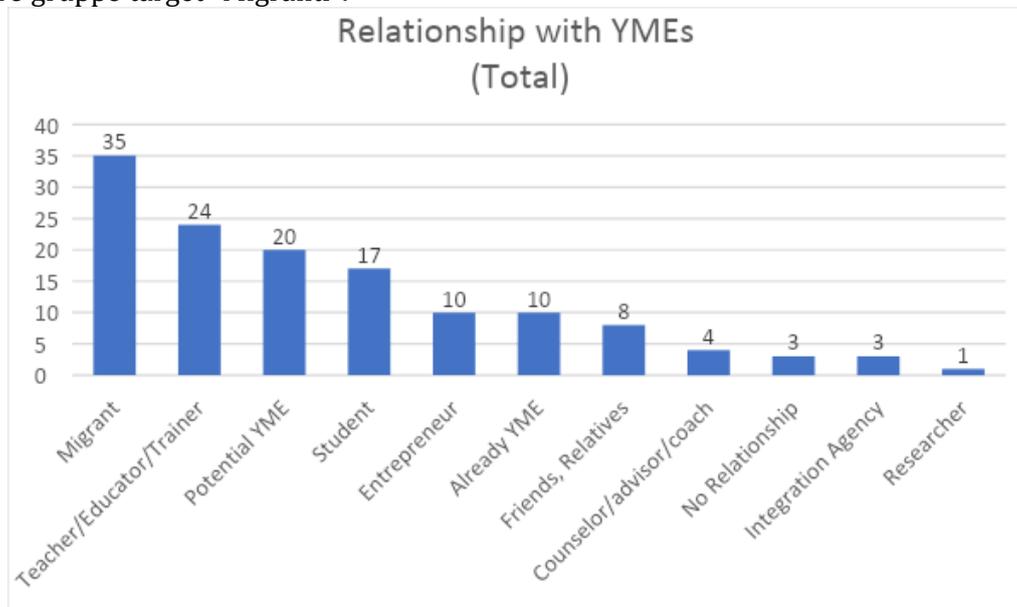
riferimento. Gli intervistati di età compresa tra 50 e 60 anni sono stati rari con frequenze rispettivamente di 3 e 2.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Intervallo di età	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
16-29	12	17	24	14	31	98
30-39	1	2	4	1	4	12
40-49	5	0	5	2	0	12
50-59	2	0	0	1	0	3
60-69	0	1	0	1	0	2
TOTALE	20	20	33	19	35	127

Se guardiamo alle posizioni attuali degli intervistati, il numero maggiore proveniva dalla Turchia con 36 persone, e i numeri seguenti erano 29 dalla Romania, 20 dai Paesi Bassi e dall'Italia, 19 dal Regno Unito e 3 da Abu Dhabi. Tutti i paesi tranne la Romania hanno i propri intervistati all'interno dei propri confini, mentre la Romania ha anche 1 dalla Turchia e 3 da Abu Dhabi.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Posizione attuale	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
UK	0	0	0	19	0	19
tacchino	0	0	1	0	35	36
Romania	0	0	29	0	0	29
Abu Dhabi	0	0	3	0	0	3
Olanda	0	20	0	0	0	20
Italia	20	0	0	0	0	20
TOTALE	20	20	33	19	35	127

Quando abbiamo chiesto il loro rapporto con gli YME, le risposte sono state interessanti con scelte multiple per ogni intervistato. Ad esempio, un intervistato potrebbe essere sia studente che potenziale YME, oppure un altro potrebbe essere sia trainer che coach per YME. La frequenza più alta appartiene al titolo "Migrant" con 35 intervistati. Se contiamo i titoli di "Già YME" e "Potenziale YME" con le loro frequenze di 10 e 20 insieme, la frequenza più alta seguente appartiene a questa categoria YME. Ci sono stati almeno in totale 65 intervistati, che si adattano al nostro gruppo target "Migranti".



Inoltre, la categoria "Insegnante / Educatore / Formatore" aveva 24 intervistati come agenti importanti per aiutare gli YME oltre a fornirci le loro esperienze. Possiamo anche aggiungere le categorie "Ricercatore" e "Consigliere / Consigliere / Coach" insieme alle loro frequenze di 1 e 4 in modo da raggiungere un numero generale del gruppo "Agente", che era già in funzione del supporto per YMEs. Possiamo dire che ci sono stati almeno 29 intervistati, appartenenti al nostro gruppo target di agenti .

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Relazione con gli YME	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Migrante	0	3	10	0	22	35
Insegnante / educatore / formatore	3	2	5	6	8	24
Potenziale	1	8	3	8	0	20

YME						
Alunno	4	0	0	0	13	17
Imprenditore	2	1	2	5	0	10
Già YME	6	4	0	0	0	10
Amici, parenti	4	0	4	0	0	8
Consigliere / consulente / allenatore	0	2	2	0	0	4
Nessuna relazione	0	0	3	0	0	3
Agenzia per l'integrazione	0	0	3	0	0	3
Ricercatore	0	0	1	0	0	1

LA MAGGIOR PARTE DEI MIGRANTI proveniva dalla Siria e dall'Iraq ...

“Siria” e “Iraq” sono i paesi da cui provengono il maggior numero di migranti: 29 siriani e 11 iracheni intervistati. Gli intervistati iracheni provenivano dalla Turchia, mentre gli intervistati siriani erano presenti in tutti i paesi e non c'erano altre nazionalità, che potevano essere trovate in tutti i confini nazionali del gruppo di progetto. I siriani erano per lo più in Turchia con 17 persone, poi in Olanda con 6 persone, infine 2 persone ciascuno negli altri paesi del progetto YME.

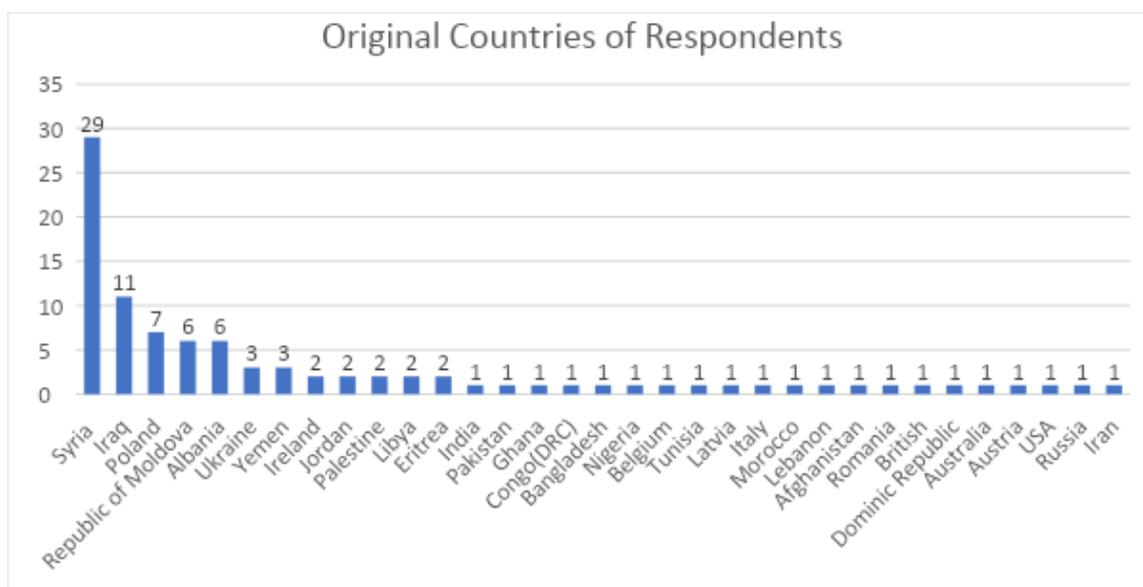
	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Paesi	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Siria	2	6	2	2	17	29
Iraq	0	0	0	0	11	11
Polonia	1	2	0	4	0	7
Repubblica di Moldova	0	0	6	0	0	6



Albania	6	0	0	0	0	6
Ucraina	1	0	2	0	0	3
Yemen	0	0	3		0	3
Irlanda	0	0	0	2	0	2
Giordania	0	0	2	0	0	2
Palestina	0	0	2	0	0	2
Libia	1	1	0	0	0	2
Eritrea	1	1	0	0	0	2
India	0	0	0	1	0	1
Pakistan	0	0	0	1	0	1
Ghana	0	0	0	1	0	1
Congo (RDC)	0	0	0	1	0	1
Bangladesh	0	0	0	1	0	1
Nigeria	0	0	1	0	0	1
Belgio	0	0	1	0	0	1
Tunisia	0	1	0	0	0	1
Lettonia	1	0	0	0	0	1
Italia	1	0	0	0	0	1
Marocco	0	1	0	0	0	1
Libano	0	1	0	0	0	1
Afghanistan	0	1	0	0	0	1
Romania	0	1	0	0	0	1
Britannico	1	0	0	0	0	1
Repubblica Dominicana	1	0	0	0	0	1
Australia	1	0	0	0	0	1

Austria	1	0	0	0	0	1
Stati Uniti d'America	1	0	0	0	0	1
Russia	1	0	0	0	0	1
Iran	0	1	0	0	0	1

"Polonia", "Repubblica di Moldova" e "Albania" possono essere indicate come i paesi più frequenti dopo i primi descritti con rispettivamente 7, 6 e 6 persone. Gli intervistati polacchi si trovano in diversi paesi del progetto come Italia, Paesi Bassi e Regno Unito. Gli intervistati moldavi provenivano tutti dalla Romania e gli albanesi erano tutti dall'Italia. C'erano anche molti più intervistati provenienti da diversi paesi con livelli di frequenza inferiori.

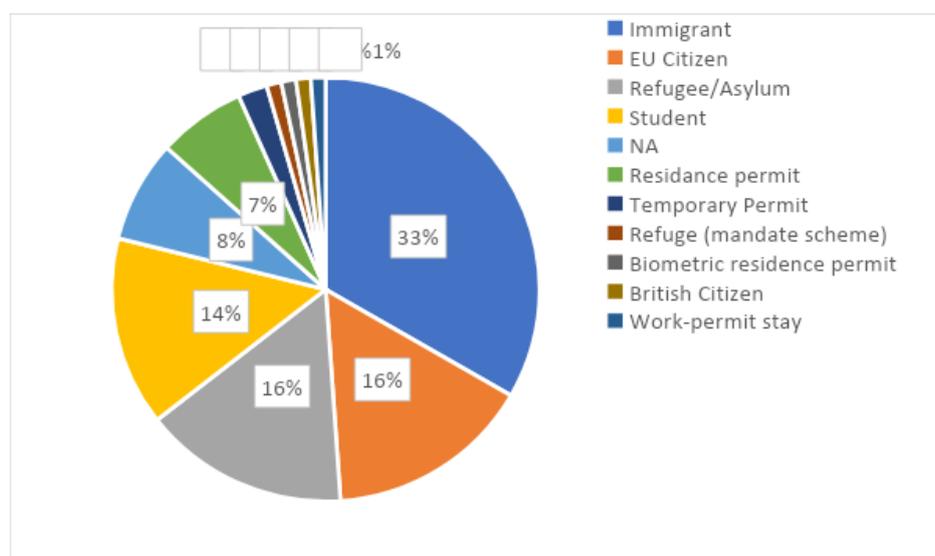


È stato raccolto lo status giuridico del gruppo "Migrante" e il numero di status "immigrato" è stato di 30 con la più alta frequenza sul totale. Quasi la metà di questi immigrati proveniva dalla Turchia. Ci sono stati 14 cittadini dell'UE in Italia, Regno Unito e Romania con frequenze rispettivamente di 8, 5 e 1. Questi cittadini dell'UE intervistati potrebbero essere definiti come il gruppo più fortunato all'interno del gruppo totale dei migranti con i loro diritti sociali. Con la stessa frequenza sono stati complessivamente anche 14 gli intervistati "Rifugiati / Asilo", che non rientrano nella categoria di immigrati.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Status giuridico	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale

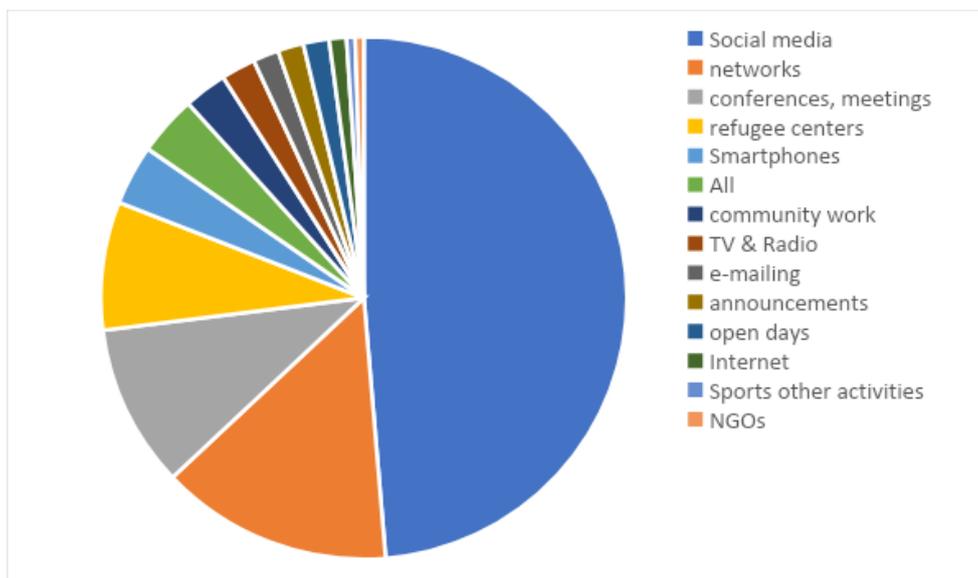
Immigrato	6	7	4	0	13	30
Cittadino europeo	8	0	1	5	0	14
Rifugiato / Asilo	3	5	0	2	4	14
Alunno	0	0	10	0	3	13
N / A	0	0	7	0	0	7
Permesso di residenza	3	3	0	0	0	6
Permesso temporaneo	0	0	0	2	0	2
Rifugio (regime di mandato)	0	0	0	1	0	1
Permesso di soggiorno biometrico	0	0	0	1	0	1
Cittadino britannico	0	0	0	1	0	1
Permesso di lavoro soggiorno	0	1	0	0	0	1

Dopo le categorie Immigrati, Cittadini UE e Rifugiati / Asilo, la categoria "Studenti" arriva con un rapporto del 14% sul totale. La maggior parte degli studenti intervistati proveniva dalla Romania e la Turchia aveva una piccola quota all'interno di questa categoria. C'era anche la categoria "Non disponibile" con una quota dell'8%, seguita da piccole frequenze di permessi, British Citizen ecc.



I SOCIAL MEDIA COME CANALE DI COMUNICAZIONE PIÙ APPROPRIATO PER GLI YME

Gli intervistati hanno trovato "Social Media" il canale di comunicazione più efficiente per raggiungere gli YME con un tasso di frequenza più alto di 92, che è quasi il 50 per cento delle risposte totali. È una quota abbastanza grande rispetto a tutte le altre categorie e quindi questo risultato indica l'efficienza dei social media per raggiungere i potenziali YME .



Inoltre, alcune interviste includevano i nomi propri delle app dei social media con le loro frequenze. Ad esempio, il Regno Unito ha segnalato la sua frequenza di 13 come " Instagram (3), Snap Chat (3), WhatsApp (1), Facebook (1), app (1) nella categoria social media (totale: 13)" (Report di Werkcenter, Regno Unito, p.4).

Dopo "Social Media", le seguenti frequenze più alte appartengono alle categorie "Reti" (27), "Conferenze / Incontri" (19) e "Centri per i rifugiati" (15). Le categorie "Smartphone" e "Tutti" vengono dopo con le loro frequenze di 7.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Canali di comunicazione	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Social media	19	14	18	13	28	92
Reti	6	4	7	6	4	27
Conferenze / incontri	6	0	7	1	5	19
centri per rifugiati	4	2	0	2	7	15

Smartphone	1	6	0	0	0	7
Tutti	0	1	0	6	0	7
lavoro di comunità	3	2	0	0	0	5
TV e radio	3	1	0	0	0	4
e-mail	0	1	0	0	2	3
annunci	0	0	2	0	1	3
giorni aperti	3	0	0	0	0	3
Internet	0	1	0	1	0	2
Altre attività sportive	1	0	0	0	0	1
ONG	0	0	0	0	1	1

Quando vengono richieste le applicazioni digitali più adatte, le categorie "E-course", "Platform", "e-application" e "Networks" hanno avuto le frequenze più alte con rispettivamente 31, 28, 27 e 22 risposte. "Education through Social Media" e "Games" sono stati aggiunti dagli intervistati alle categorie, entrambe molto attraenti per i giovani come strumenti di intrattenimento ed educativi.

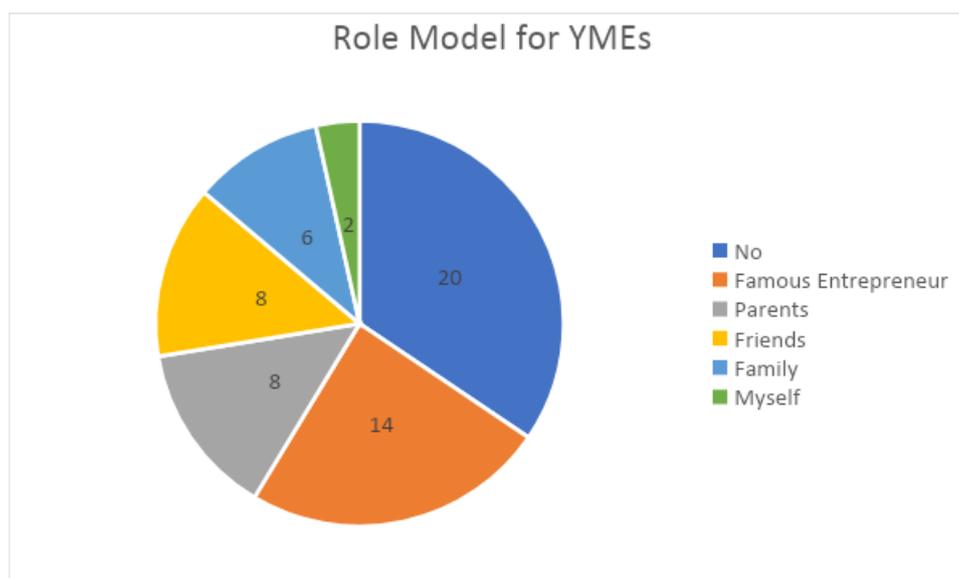
Alcuni degli intervistati hanno anche criticato il lato digitale e difeso i meccanismi "offline" con una frequenza di 7. Inoltre, le categorie di "reti faccia a faccia", "Ambasciatori" e "Eventi" sono state aggiunte come risposte di alcuni intervistati.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Applicazioni digitali	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
E-Course	8	6	2	2	13	31
piattaforma	0	5	7	5	11	28
Applicazione elettronica	4	5	7	7	4	27
Reti	7	5	7	0	3	22
Educazione attraverso i	3	0	0	6	0	9

social media						
Nessuno / offline	6	0	0	0	1	7
Reti faccia a faccia	0	0	0	6	0	6
Ambasciatori	0	0	0	6	0	6
Tutti	0	5	0	0	1	6
Giochi	2	0	0	0	0	2
Eventi	0	0	0	1	0	1
Rivista per imprenditori	0	0	0	1	0	1

IMPRENDITORI FAMOSI SONO BUONI MODELLI DI RUOLO PER GLI YME ...

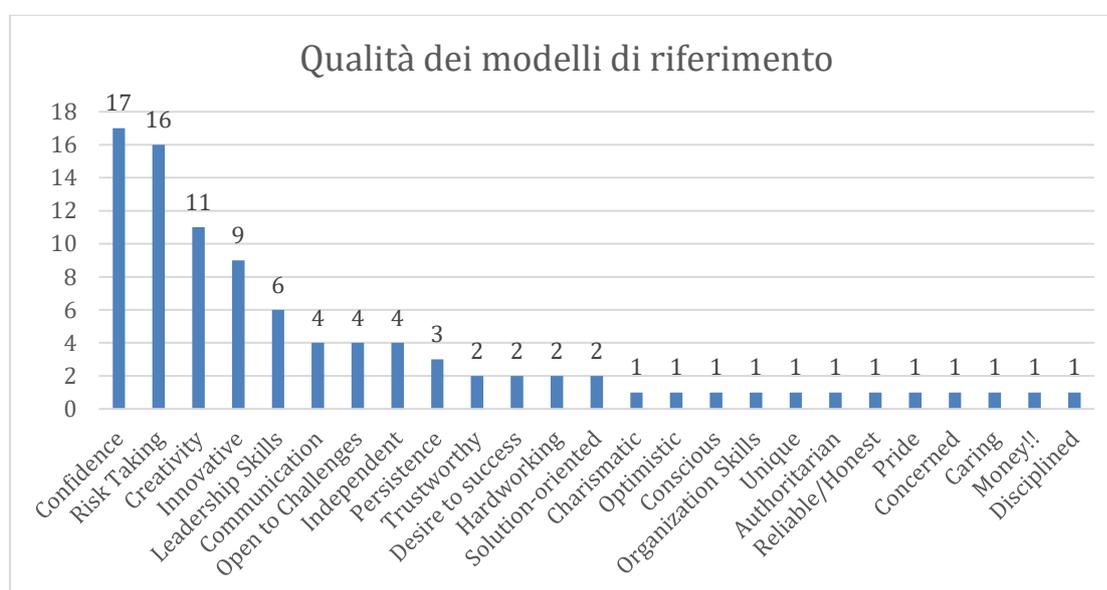
Il gruppo di migranti ha risposto alla domanda se avessero un modello di ruolo o meno. Non tutti i migranti hanno risposto a questa domanda e 20 intervistati hanno rivelato di non avere un modello di riferimento. Alcuni di loro hanno anche aggiunto di non aver bisogno di alcun modello riferimento per creare un lavoro / prodotto unico ..



Tuttavia, la categoria "Imprenditori famosi" si è rivelata come la risposta con la massima frequenza, seguito rispettivamente da "Genitori", "Amici", "Famiglia / Parenti" e "Me stesso".

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Modello di ruolo	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
No	5	4	6	1	4	20
Imprenditori famosi	5	0	3	4	2	14
Genitori	0	3	0	5	0	8
Amici	5	2	0	1	0	8
Famiglia / parenti	0	2	2	2	0	6
Me stessa	1	1	0	0	0	2

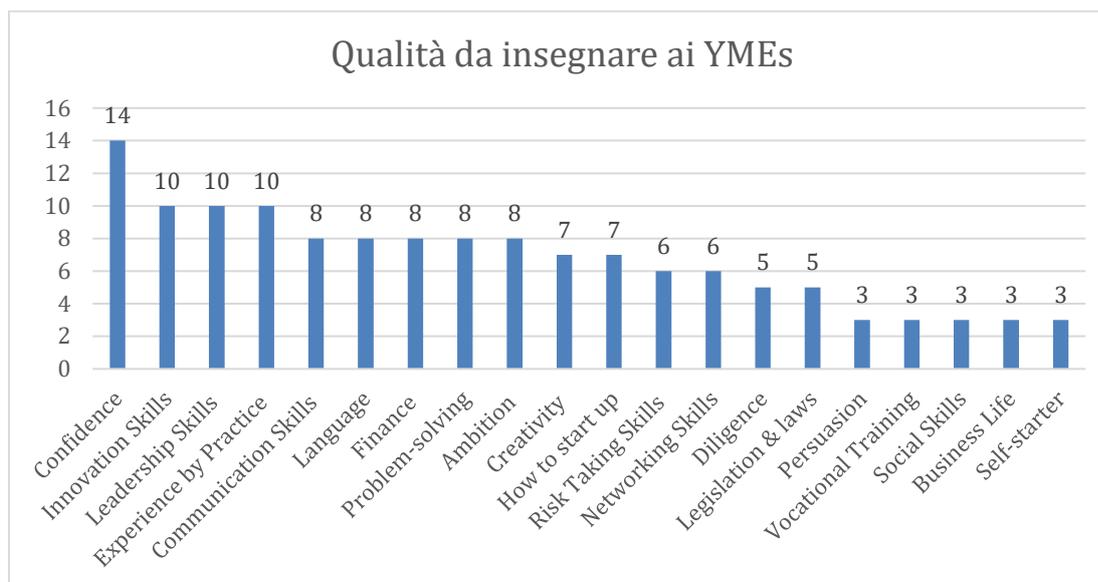
Inoltre, il gruppo "migrante" ha menzionato le qualità dei loro possibili modelli di ruolo: "Fiducia" (17), "Assunzione di rischi" (16) e "Creatività" (11) sono stati i primi tre punteggi più alti nel totale. Le seguenti qualità erano "Innovazione", "Capacità di leadership", "Comunicazione", "Apertura verso le sfide" e "Indipendenza" con frequenze di almeno 4.



LA FIDUCIA È LA MASSIMA QUALITÀ SIA PER I MIGRANTI CHE PER GLI AGENTI ...

Dall'altro lato, gli agenti hanno definito il tipo di qualità da insegnare ai giovani migranti per formarli come YME, e la "fiducia" è stata ancora una volta la prima qualità proprio come i

migranti hanno definito la massima qualità per i loro modelli di ruolo. Inoltre, 4 qualità dei primi 5 erano le stesse nelle loro risposte: "Capacità di innovazione", "Capacità di leadership" e "Capacità di comunicazione" con la principale categoria "Fiducia". Gli agenti hanno incluso anche "Esperienza pratica" tra le prime 5 qualità invece di "Creatività". La tabella seguente mostra importanti somiglianze con la tabella precedente che descrive le qualità dei modelli di riferimento.



Inoltre, ci sono state altre qualità importanti tra quelle già citate come "capacità linguistiche" (8), "Finanza" (8), "Problem Solving" (8), "Ambizione" (8), "Creatività" (7), "Auto-avviamento" (7), "Assunzione di rischi" (6) e "Competenze di rete" (6). I seguenti sono nella tabella seguente :

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Qualità	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Fiducia	7	2	0	4	1	14
Capacità di innovazione	0	0	2	8	0	10
Capacità di leadership	0	0	4	6	0	10
Esperienza pratica	0	0	0	9	1	10
Capacità di comunicazione	2	1	1	2	2	8
linguaggio	3	1	2	1	1	8

Finanza	4	1	3	0	0	8
Risoluzione dei problemi	8	0	0	0	0	8
Ambizione	0	0	0	8	0	8
Creatività	0	1	0	4	2	7
Come iniziare	5	1	1	0	0	7
Competenze nell'assunzione di rischi	1	1	0	4	0	6
Competenze di rete	0	0	0	6	0	6
Diligenza	0	0	0	3	2	5
Legislazione e leggi	0	3	2	0	0	5
Persuasione	0	0	0	3	0	3
Allenamento Vocale	0	0	0	0	3	3
Abilità sociali	0	0	3	0	0	3
Competenze per la vita professionale	1	0	2	0	0	3
Avviamento automatico	2	1	0	0	0	3

Oltre alla tabella sopra, ci sono state altre qualità scelte dagli agenti con 2 e meno frequenze, mentre sono da sottolineare qui:

Abilità laboriose, Energia, Visione, Determinazione, Lavorare armoniosamente con gli altri, Competenze digitali, Coraggio, Negoziazione, Spirito avventuroso, Motivazione, Storia, Responsabilità, capacità di decidere, Marketing, Contabilità, Disciplina, Mentalità aperta, Competitività, Etica del lavoro, Passione, Sovvenzione Possibilità, resilienza, onestà, collaborazione, come trovare aiuto, opportunità di carriera.

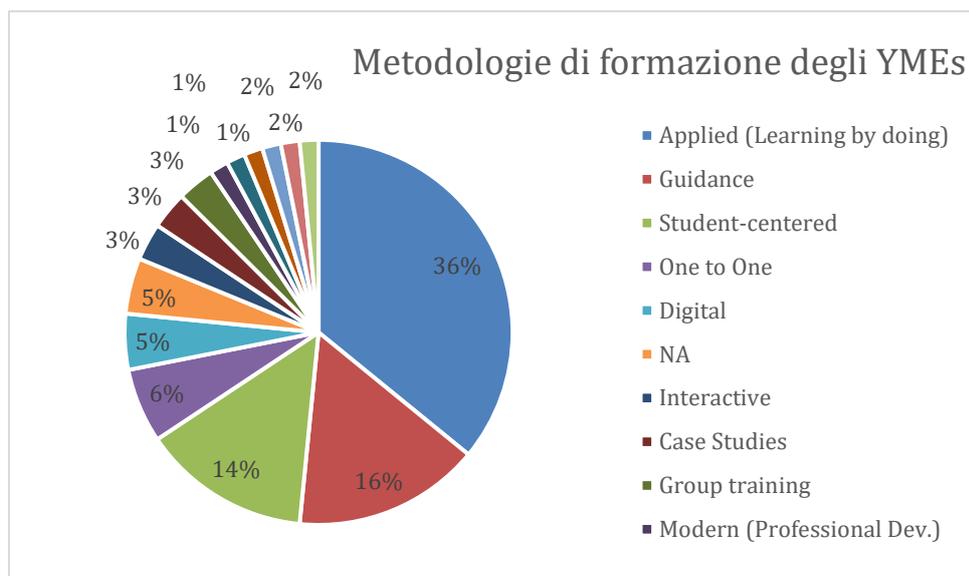
LA METODOLOGIA APPLICATA È IL MODO MIGLIORE PER FORMARE YME ...

Il gruppo di agenti ha fornito risposte sui metodi più adatti per formare i giovani migranti, e il punteggio più alto apparteneva ai metodi "Applied (Imparare facendo)" con una frequenza di 23.

Metodi "Orientamento" e "Incentrato sullo studente" seguiti con 10 e 9 frequenze rispettivamente.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Metodi	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Applicato (imparare facendo)	13	2	4	0	4	23
Guida	4	0	0	6	0	10
Centrato sullo studente	9	0	0	0	0	9
Uno a uno	0	2	0	0	2	4
Digitale	0	1	0	0	2	3
N / A	0	0	3	0	0	3
Interattivo	0	0	1	0	1	2
Casi studio	0	1	1	0	0	2
Formazione di gruppo	0	2	0	0	0	2
Modern (Professional Dev.)	0	0	1	0	0	1
Di origine socio-culturale	0	0	1	0	0	1
Collaborazione	0	1	0	0	0	1
tirocinio	0	1	0	0	0	1
Impostazioni di rete	0	1	0	0	0	1
Basato su progetto	0	1	0	0	0	1

Come si può vedere, il metodo Applied (Imparare facendo) ha avuto il 36% delle risposte totali con una percentuale abbastanza alta. Questo ci indica come l'esperienza sia efficace per formare i giovani migranti all'imprenditorialità. D'altra parte, i metodi aggiunti dagli intervistati dovrebbero essere presi in considerazione come strumenti utili come "formazione di gruppo", "casi di studio", "formazione interattiva" ecc.



DIFFICOLTÀ LINGUISTICHE ED EFFETTI DI TRAUMI PSICOLOGICI SULLE ESPERIENZE DI APPRENDIMENTO DEGLI YME ...

Nell'analisi dei bisogni, il gruppo di agenti ha risposto sulle specialità dei giovani migranti durante l'apprendimento. Le vulnerabilità più importanti sono apparse come problemi "linguistici" e "traumi psicologici" degli studenti con le frequenze rispettivamente di 21 e 19. Inoltre, "Situazione finanziaria" li segue con un punteggio di 13. Tutte le altre categorie menzionate sono molto importanti da tenere a mente durante la progettazione di corsi di formazione per YME come "Situazione professionale", "Socializzazione", "Religione", "Alloggio", "Quadro giuridico" ecc.

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Specialità	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
linguaggio	10	0	6	0	5	21
Trauma psicologico	9	3	1	0	6	19
Situazione finanziaria	8	0	2	0	3	13
Tutti	0	2	0	6	0	8
Situazione di carriera	5	0	0	0	3	8

Socializzazione	0	2	0	0	2	4
Religione	1	0	0	0	2	3
Alloggio	0	0	1	0	1	2
Aree di vita: vita, lavoro, apprendimento, socializzazione, finanza	0	2	0	0	0	2
Quadro giuridico	0	0	1	0	0	1
Vulnerabilità	1	0	0	0	0	1
Problemi di inclusione	1	0	0	0	0	1

Il gruppo di agenti ha definito le qualità per il miglior profilo di un trainer YME, e la qualità principale è apparsa come "Competenze di comunicazione" con una frequenza di 22. L'unica qualità, che è stata selezionata dagli agenti di tutti i paesi come un'area comune, è "Abilità comunicative" che comprende tutte le aree di interazione e relazione con gli studenti durante la formazione. È molto importante inviare informazioni e conoscenze allo studente, nonché ottenere la loro reazione e feedback per una comunicazione sana. Come si può vedere nella tabella seguente, la qualità più alta e reciproca definita da tutti i paesi è "Capacità di comunicazione":

	IT	NL	RO	UK	TR	Unione Europea
Qualità per il trainer YME	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Totale
Capacità di comunicazione	11	1	2	6	2	22
Cordialità e accessibilità	9	1	0	6	1	17
Competenze imprenditoriali	0	2	2	6	1	11
Pazienza / Perseveranza	2	1	3	0	3	9
Consapevolezza socio-culturale	1	0	5	0	2	8
Capacità organizzative	0	0	0	6	0	6
Lavoro etico	0	0	0	6	0	6

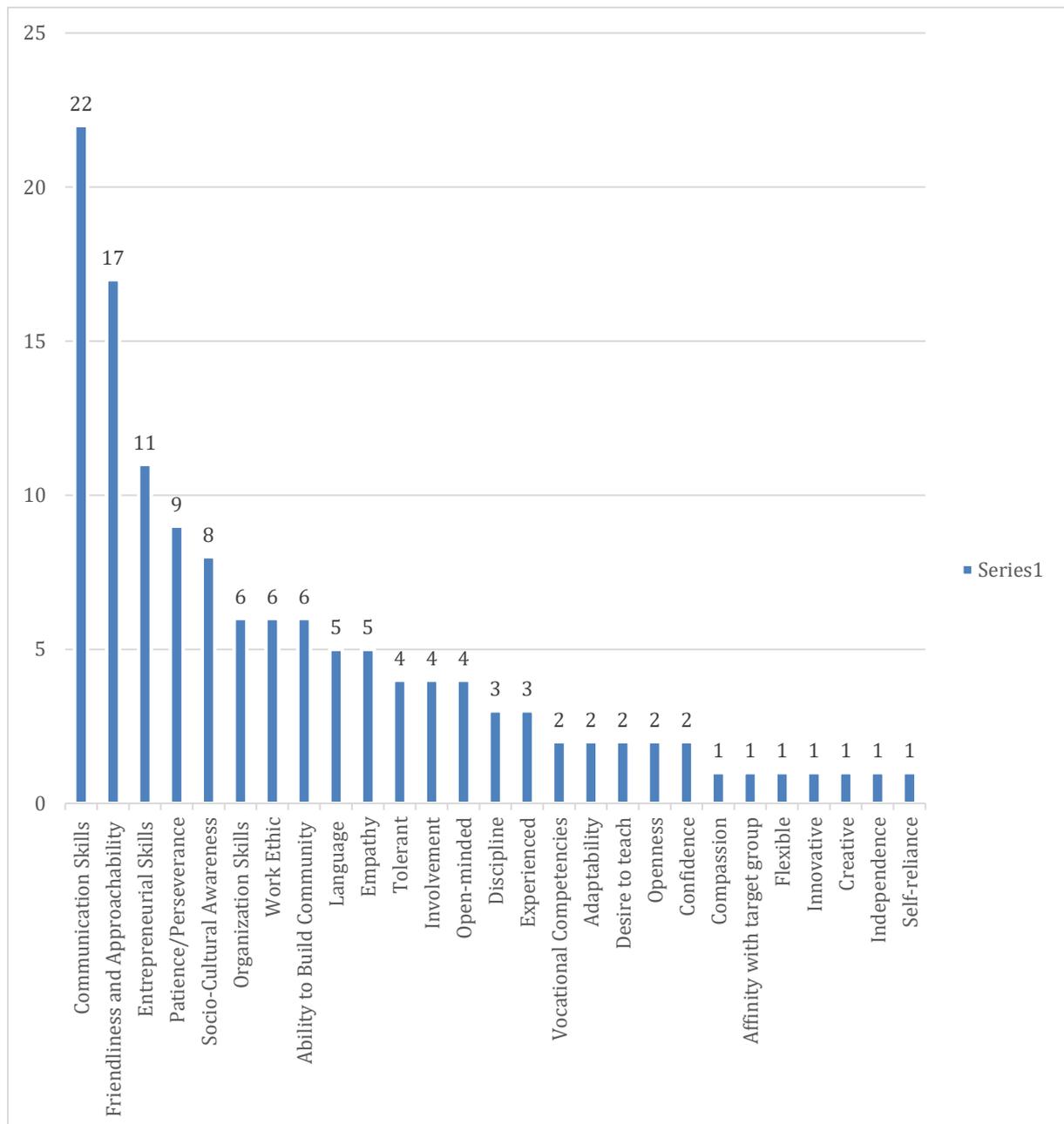
Capacità di costruire comunità	0	0	0	6	0	6
linguaggio	0	0	2	0	3	5
Empatia	2	1	2	0	0	5
Tollerante	0	0	1	0	3	4
Coinvolgimento	0	1	3	0	0	4
Di larghe vedute	3	1	0	0	0	4
Disciplina	0	1	0	0	2	3
Esperienza	3	0	0	0	0	3
Competenze professionali	0	0	0	0	2	2
Adattabilità	0	0	2	0	0	2
Desiderio di insegnare	0	0	2	0	0	2
Apertura	0	0	2	0	0	2
Fiducia	1	1	0	0	0	2
Compassione	0	0	1	0	0	1
Affinità con il target	0	1	0	0	0	1
Flessibilità	0	1	0	0	0	1
Innovazione	0	1	0	0	0	1
Creatività	0	1	0	0	0	1
Indipendenza	0	1	0	0	0	1
Fiducia in se stessi	0	1	0	0	0	1

"Cordialità e disponibilità", "Capacità imprenditoriali", "Pazienza / perseveranza" e "Consapevolezza socio-culturale" seguite rispettivamente con 17, 11, 9 e 8 frequenze. Queste qualità sono state indicate allo stesso modo da quasi tutti i paesi. Inoltre, le seguenti qualità elencate in base al numero decrescente delle loro frequenze possono essere viste nella tabella seguente:

Competenze organizzative, Etica del lavoro, Capacità di costruire gruppo, Lingua, Empatia, Tolleranza, Coinvolgimento, Mentalità aperta, Disciplina, Esperienza, Competenze



professionali, Adattabilità, Desiderio di insegnare, Apertura, Fiducia, Compassione, Affinità con il target, Flessibilità, Innovazione, Creatità, Indipendenza, Fiducia in sé stessi.



ESPERIENZE DI BUONE PRATICHE CONDIVISE DAGLI INTERVISTATI ...

- Youth Business International è una buona pratica. YBI sostiene i giovani imprenditori svantaggiati (18-35 anni) per avviare, far crescere e sostenere le loro attività, consentendo loro di creare posti di lavoro, costruire comunità e trasformare vite. Indipendentemente da dove lavoriamo, il nostro focus è sui giovani con un'idea imprenditoriale valida ma senza accesso alle strutture di supporto di cui hanno bisogno per avviare e gestire le imprese. YBI collabora con aziende, governi, agenzie di sviluppo internazionale, fondazioni di beneficenza e individui, per far crescere e alimentare una rete efficace e sostenibile che crei impatto per i giovani imprenditori svantaggiati su scala globale. YBI riunisce membri e partner con obiettivi allineati per creare cambiamenti per i giovani imprenditori rapidamente e su larga scala. Lo facciamo attingendo alla capacità unica della rete di apprendere, innovare e condividere le diverse competenze e conoscenze che rendono i nostri membri efficaci individualmente e potenti collettivamente (Regno Unito).

- YES ha anche alcuni programmi adatti a giovani imprenditori migranti (Regno Unito).

- Il libro di Rafael dos Santos, che si è trasferito a Londra nel 2002 all'età di 21 anni dopo aver vissuto a San Paolo (una delle città più grandi del mondo) per due anni (ha lasciato il Brasile) ha lavorato come portiere di cucina, addetto alle pulizie, collezionista di vetri e cameriere per pagare le sue spese, fino a quando non si è offerta l'opportunità di gestire le case e nel giro di due anni si è messo in proprio. Negli 11 anni successivi il portafoglio di Rafael è cresciuto da 1 a 50 case, assumendo 15 membri del personale e producendo un fatturato di 1,2 milioni di sterline. Rafael ha affittato alloggi a più di 2.000 giovani professionisti e studenti migranti. Rafael ha pubblicato il suo libro "Moving Abroad, One Step at a Time" nel 2013. Il libro fornisce aiuto e consigli a coloro che hanno deciso di trasferirsi in un nuovo paese ed è un'ottima linea guida per i giovani imprenditori migranti (il UK).

- Esempi di buone pratiche di imprenditorialità nel link: http://www.pandpasproject.eu/wp-content/uploads/2018/10/Good_Practices.pdf Sebbene non UK. Ha come area di azione la Slovenia. Partner che ha identificato la pratica: ZRC SAZU, Slovenia. La Open Kitchen è un mercato alimentare unico e il più popolare in Slovenia che porta innovazione di chef e cuochi locali e stranieri nella scena culinaria slovena dal 2013. È diventato un appuntamento fisso a Lubiana e ogni venerdì soleggiato dall'inizio della primavera al tardo autunno, i fornitori di cibo locale e straniero attirano i visitatori per provare la cucina locale e internazionale. Gli obiettivi principali sono riunire il cibo da tutto il mondo e presentarlo alla popolazione locale e ai visitatori della città; per creare un vivace luogo di incontro nel centro della città per trascorrere del tempo con amici e familiari con cibo di qualità a prezzi accessibili. Il mercato alimentare include migranti come chef e personale di supporto presentando le caratteristiche culinarie e culturali dei paesi di origine. Una più accessibile opportunità di lavoro e il senso di imprenditorialità sono fattori importanti che collegano questo mercato agli immigrati, che sentono un maggiore senso di appartenenza. Anche se la Open Kitchen, è iniziata con questa etichetta a Lubiana, un evento simile (ma con diversi organizzatori) è organizzato anche a Maribor (chiamato Full pot) e Koper. La tendenza è che si diffonda anche ad altre città. La pratica è considerata molto rilevante grazie a un contesto ampiamente accessibile; chiunque altro fornisca servizi di ristorazione ha la possibilità di aderire. Sito web: <http://www.odprtakuhna.si/en/> (Regno Unito).

- “Lo zio di mio marito ha un parrucchiere e dà lezioni di guida nelle ore serali. È una persona intraprendente, indipendente, a misura di cliente e socievole. È un uomo molto religioso, ha molta perseveranza e un atteggiamento molto positivo”(NL).
- “Sia Diana che Muhamad hanno avuto una buona istruzione in Siria. Lui come tecnico e lei come avvocato. In Olanda il loro ardente desiderio era quello di mettersi rapidamente in proprio e soprattutto di tornare al lavoro. Poiché era molto difficile avere una propria professione da esercitare, decisero di adottare un approccio diverso. La cucina è la loro passione. Hanno deciso di introdurre la cucina siriana nei Paesi Bassi. Gli amici olandesi assaggiarono il cibo e presto se ne innamorarono. È stato così che è nata una nuova azienda”(NL).
- La mia best practice è a mia esperienza personale di apertura di una barberia. Sono un barbiere, estetista e truccatore siriano con una montagna di esperienza e volevo lavorare da solo. Avevo sette anni di esperienza in saloni di diversi paesi arabi, ero pronto per una nuova sfida. Dopo quattro anni nei Paesi Bassi, ho deciso di avviare la mia azienda. Inizia con una buona rete per aiutarti, ad esempio il comune per la parte finanziaria, le leggi per avviare la tua attività e impostare un buon piano aziendale. Ora utilizzo le conoscenze dei proprietari delle aziende (vicine) intorno al mio barbiere e imparo ogni giorno di più”(NL).
- “Nel mondo della musica un giovane migrante che non si è arreso e ha finito per cantare per l'Italia all'Eurovision Song Contest 2019”(IT).
- “Noi stessi siamo una buona pratica, siamo arrivati in Italia 25 anni fa, scappando dalla guerra, ed entrambi, io e mio marito, abbiamo imparato a vivere in Italia. Ho anche imparato l'italiano velocemente perché avevo solo 17 anni. Potevo accedere al sistema scolastico italiano, mio marito non era così veloce, provenivamo da esperienze diverse ma abbiamo avuto l'opportunità di creare un'impresa di costruzioni. Ora abbiamo due bambini inclusi e impieghiamo 4 migranti. Ci assicuriamo sempre che abbiano un posto dove vivere, mangiare e ripulirsi”(IT).
- “Ho molti esempi di buone pratiche; quella è Alexandra che è venuta in Italia a 6 anni. Non si è mai arresa e ha sempre sfidato se stessa. La barriera linguistica era e non è mai stata un problema, ha imparato l'italiano, ma parla perfettamente inglese e polacco. Insegna inglese agli italiani. La ammiro per il suo senso di sopravvivenza e l'energia senza fine di tempi migliori e speranza”(IT).
- “Mia madre ha iniziato a lavare i piatti e pulire la casa quando è arrivata in Italia, ora vende stoviglie e piatti e ha un'attività in proprio”(IT).
- “La mia insegnante Cigdem ci ha consigliato di non mollare mai, e ha sempre applicato questo nella sua vita. Non riusciva a trovare un lavoro per guadagnare soldi, ma iniziò ad aiutare i bambini migranti intorno a sé. Si è guadagnata la vita con il sostegno delle famiglie che hanno educato i loro figli attraverso il suo aiuto. Ora ha il suo posto dove può aiutare quanti più bambini possibile. Non si è mai arresa e ci ha insegnato a non mollare”(TR).

Capitolo 7 Introduzione generale della Guida per giovani

Il progetto Young Migrant Entrepreneurs (YME) ha prodotto una guida per i giovani imprenditori. All'interno dell'UE, i giovani migranti rappresentano un importante bacino di potenziali imprenditori, ma possono incontrare, come altri gruppi più vulnerabili, specifici ostacoli legali, culturali e linguistici. Abbiamo affrontato questi problemi nel modo più completo possibile per supportare il giovane imprenditore, quando e dove possibile.

Fortunatamente ci sono molte iniziative nell'UE che supportano i giovani imprenditori migranti, ma crediamo che questo Libro Verde, che consiste in pacchetti di sostegno per giovani imprenditori e operatori giovanili e tutti i suggerimenti e i trucchi forniti, siano un valore aggiuntivo.

Imparare in modo indipendente può essere impegnativo, anche per il giovane imprenditore più brillante e motivato. Abbiamo costruito i pacchetti di sostegno per giovani imprenditori migranti e operatori giovanili nel Libro verde YME attorno alle quattro fasi chiave dell'apprendimento indipendente, noto come self-directed learning:

- * Sei pronto e motivato a imparare e lavorare sodo per essere un imprenditore?
- * Definizione degli obiettivi dell'imprenditore
- * Impegnarsi nel processo imprenditoriale;
- * Valutazione dell'apprendimento imprenditoriale.

La guida per i giovani imprenditori è necessaria

Una Guida per l'apprendimento imprenditoriale per i giovani migranti è necessaria in quanto:

- Sarà disponibile per i giovani migranti ogni volta che ne avranno bisogno;
- Farà da riferimento per tutte le sessioni di apprendimento imprenditoriale;
- Sistematizza le abilità e le conoscenze sull'imprenditorialità adattate al segmento educativo considerato;
- Consente di confrontare le esperienze tra i partner del progetto

I seguenti capitoli sono inclusi nella Guida per Giovani Imprenditori Migranti:

* Introduzione

Una breve introduzione.

* Capitolo 1 – Il sogno imprenditoriale

Un capitolo per prendere ispirazione e rafforzare la motivazione

* Capitolo 2 – Autovalutazione sull'imprenditorialità

Sei un imprenditore? Di quali competenze hai bisogno per essere un buon imprenditore?
Un'analisi dei bisogni.

*Capitolo 3 – Da sogni alle idee e dalle idee al business

Come trasformare i sogni in idee e le idee in sogni

*Capitolo 4 – Come avviare un'impresa

I nostri sogni e le nostre idee possono essere raggiunti solo attraverso un Business Plan

*Capitolo 5 – Leggi, regole, regolamenti e tassazione per gli imprenditori

Le leggi, le regole, i regolamenti e la tassazione dei paesi del progetto YME spiegati per i giovani migranti: Turchia, Paesi Bassi, Regno Unito, Romania e Italia

*Capitolo 6 - Tips and Tricks

Consigli e suggerimenti (attraverso l'animazione) per i giovani imprenditori.

*Capitolo 7 - F.A.I.L. (Primi tentativi di apprendimento)

Bisogna guardare ai fallimenti come opportunità per imparare e crescere.

*Capitolo 8 – Come fare rete

Quando si impara a fare rete si migliora sia la propria vita personale che i propri affari.

*Capitolo 9 - Marketing e Comunicazione

Aumentare la consapevolezza, la comunicazione e il marketing è la chiave per qualsiasi attività di successo.

Capitolo 8 Il sogno imprenditoriale

In questo capitolo abbiamo fatto una selezione di video di ispirazione per promuovere, sensibilizzare e coinvolgere i giovani migranti nell'imprenditorialità. Una versione estesa di questo capitolo si trova nel capitolo 1 della Guida per giovani imprenditori migranti.

I migliori film sull'imprenditorialità

Quali sono i migliori film sull'imprenditorialità di tutti i tempi? Di seguito 5 film, scelti appositamente per te, da vedere. Divertenti e pieni di lezioni e qualità imprenditoriali di cui hai bisogno per avere successo! Non perdere la nostra lista. Ma per favore guarda e leggi le lezioni apprese!

5. Alla ricerca della felicità

Questo film racconta la storia di Chris Gardner, un uomo d'affari americano e speaker motivazionale.

Il film non ha adattato con esatta precisione la storia di vita di Gardner, ma in sostanza afferma il valore della perseveranza..., non importa quanto qualcosa sia difficile, devi andare avanti e non arrenderti. Avere molta fiducia in sè stessi è essenziale per avere successo come imprenditore: 'Non lasciare che nessuno ti dica che non puoi fare qualcosa. Se hai un sogno devi proteggerlo. Se vuoi qualcosa, vai a prenderlo. Punto'. La storia della vita di Chris Gardner è una vera ispirazione! #DaVedere!

4. Il Social Network

Nel 2003 lo studente di Harvard Mark Zuckerberg inventa Facebook che diventa rapidamente un fenomeno globale e una rivoluzione nella comunicazione. Sei anni dopo, Mark è il più giovane miliardario della storia, ma non senza complicazioni legali. The Social Network (2010) racconta la storia imprenditoriale di Facebook.

3. Steve Jobs

Il film di Steve Jobs (24 febbraio 1955 - 5 ottobre 2011), la personificazione di Icon Apple, un magnate americano degli affari, designer industriale, investitore e proprietario dei media, con radici siriane. È stato presidente, amministratore delegato (CEO) e co-fondatore di Apple Inc., presidente e azionista di maggioranza di Pixar, membro del consiglio di amministrazione di The Walt Disney Company in seguito all'acquisizione di Pixar e fondatore, presidente e CEO di NeXT. Jobs è ampiamente riconosciuto come un pioniere della rivoluzione dei personal computer degli anni '70 e '80, insieme al co-fondatore di Apple Steve Wozniak.

2. La Grande scommessa

La Grande Scommessa (2015) è un film imprenditoriale, che rispecchia maggiormente l'atmosfera dell'attuale situazione di #Corona #Crisis. È basato sul libro del 2010 *Il Grande Scoperto: la folle scommessa che ha sbancato Wall Street* di Michael Lewis che mostra come la crisi finanziaria del 2007-2008 sia stata innescata dalla bolla immobiliare degli Stati Uniti.

1. The Founder

The Founder (2016) è una commedia drammatica biografica diretta da John Lee Hancock e scritta da Robert Siegel. Interpretato da Michael Keaton, nei panni dell'uomo d'affari Ray Kroc, il film racconta la storia della creazione della catena di fast-food McDonald's.

Dopo aver visto questi film, sei interessato, eccitato e motivato ad iniziare come imprenditore? Assicurati di fare l'autovalutazione imprenditoriale per capire quali siano le tue capacità imprenditoriali.

Vai all'autovalutazione

Ricorda sempre Perché vuoi essere un imprenditore?!

La motivazione è la chiave!

I 5 canali Youtube di maggior ispirazione per gli imprenditori

I migliori 5 canali Youtube sono:

1. Business Casual

Business Casual ha la missione di educare ed ispirare la futura generazione di leader.
https://www.youtube.com/channel/UC_E4px0RST-qFwXLJWBav8Q/videos

2. Startup stories

Startup Stories, porta in un solo luogo tutte le maggiori storie di successo imprenditoriale e i fondatori che si sono affermati grazie alle loro idee innovative.

3. Silicon Valley Girl

Silicon Valley Girl è un canale di Marina Mogilko. imprese edili e sul suo marchio personale!

4. TEDx Talks

TEDx è una comunità internazionale che organizza eventi in stile TED ovunque, celebrando idee nate a livello locale e elevandole a un palcoscenico globale.

5. Hubspot

Fai crescere la tua carriera e il tuo business, porta le tue capacità professionali a un livello superiore con la formazione online gratuita di HubSpot Academy. Da corsi rapidi e pratici a certificazioni complete...

Altre scelte su Youtube su imprenditorialità, innovazione e ispirazione

Di seguito altre cinque scelte di You Tube sull'imprenditorialità. Altri video sono disponibili nel Capitolo 1 della Guida per giovani imprenditori migranti.

1. Come imparare dal rifiuto e dal fallimento

Jia Jiang si avventura coraggiosamente in un territorio che molti di noi temono: il rifiuto. Cercando il rifiuto per 100 giorni - dal chiedere a uno sconosciuto di prendere in prestito \$ 100 alla richiesta di una "ricarica di hamburger" in un ristorante - Jiang diventa desensibilizzato al dolore e alla vergogna che il rifiuto spesso porta con sé e, nel processo, scopre che chiedere semplicemente quello di cui hai bisogno può aprire possibilità dove ci si aspettava di trovare solo ostacoli.

2. Cominciare dal perché

Simon Sinek spiega che c'è un motivo di fondo per cui Apple è così innovativa, perché Martin Luther King è stato così stimolante (Ha detto: "Ho un sogno! "" Non ho un piano "): Tutte le grandi aziende e leader pensano, agiscono e comunicano allo stesso modo: si chiama Golden Circle e si basa tutto sul perché? Come? Che cosa? Quando le persone credono in quello che fai, avrai successo. Perché? Come? Che cosa? [Guarda qui](#) !

3. Discorso di apertura di Steve Jobs a Stanfords 2005

Attingendo ad alcuni dei punti più cruciali della sua vita, Steve Jobs, amministratore delegato e co-fondatore di Apple Computer e Pixar Animation Studios, ha esortato i laureati a perseguire i loro sogni e vedere le opportunità nelle battute d'arresto della vita - inclusa la morte stessa - - alla 114 ° inaugurazione dell'anno accademico dell'università il 12 giugno 2005.

Steve Jobs racconta tre storie di vita:

1. Storia sul collegamento dei punti
2. Storia di amore e perdita: scegli ciò che ti appassiona, non accontentarti
3. Una storia sulla morte: il tuo tempo è limitato: non sprecarlo, vivendo la vita di qualcun altro.

4. Perché le startups hanno successo

Questo video esplora le ragioni del fallimento o del successo di una startup. Il relatore postula che i principali fattori che determinano il successo sono: l'idea, il team, il modello di business, il finanziamento e la tempistica. I più influenti di questi fattori sono il tempo [42%] e il team [32%].

5. Rifugiati e imprenditorialità e Turchia: Ripartire da zero

Il video riassume ed esplora le difficoltà e gli ostacoli della vita reale che possono incontrare individui come i rifugiati che hanno bisogno di ricostruire la propria vita in paesi stranieri.

I migliori 3 podcasts imprenditoriali?

Raccogli informazioni su idee, innovazione, leadership e produttività da conversazioni personali tra i migliori imprenditori. Di seguito, YME ha compilato un elenco di 3 podcast per aiutare gli imprenditori a costruire, bilanciare, crescere e iniziare:

1. Lo show di Tim Ferriss

Il libro rivoluzionario di Tim Ferriss, *La settimana lavorativa da 4 ore*, ha trasformato il modo in cui molti imprenditori e professionisti gestiscono il proprio tempo e la propria produttività. Tim riporta lo stesso contenuto accattivante nel podcast Lo Show di Tim Ferris.

2. Stanford Entrepreneurial Thought Leader Series (Serie leader di pensiero imprenditoriale di Londra)

Se fai spesso riferimento al pensiero accademico e vuoi imparare da imprenditori di cui leggi i nomi ogni giorno, prova la serie di podcast della Stanford University, Entrepreneurial Thought Leaders. Con ospiti tra cui rinomati docenti di Stanford e noti venture capitalist, gli episodi racchiudono un grande valore e molta conoscenza in solo un'ora.

Da non perdere: la discussione incentrata sul futuro con Elon Musk.

3. EntreLeadership

Se diventare un leader migliore è una priorità, iscriviti a EntreLeadership, un podcast che include ospiti tra cui Mark Cuban e Simon Sinek. Vengono affrontati argomenti diversi che vanno dalla cultura aziendale al denaro; il conduttore Ken Coleman conduce magistralmente le interviste, fornendo intuizioni ponderate e consigli utili di cui beneficeranno quasi tutti gli imprenditori.

Capitolo 9 Valutazione delle capacità imprenditoriali

Sei un imprenditore e di che tipo di competenze hai bisogno per essere un buon imprenditore? Cosa rende qualcuno un giovane imprenditore di successo?

Le qualità chiave sono caratteristiche come la creatività, la capacità di andare avanti nonostante le difficoltà e le abilità sociali necessarie per costruire grandi team... Se vuoi avviare un'impresa, è essenziale apprendere le abilità specifiche che sono alla base di queste qualità.

Alcuni esperti pensano agli imprenditori come persone disposte a correre rischi che altre persone non sono disposte a correre. Altri li definiscono come persone che avviano e costruiscono attività di successo. Pensando alla prima di queste definizioni, l'imprenditorialità non implica necessariamente l'avvio di un'attività in proprio. Molte persone che non lavorano per sé stessi sono riconosciute come imprenditori all'interno delle loro organizzazioni (noi chiameremo queste persone intrapreneurs).

Indipendentemente da come si definisce un "imprenditore", una cosa è certa: diventare un imprenditore di successo non è facile. Ciò che la definizione di imprenditorialità non dice è che l'imprenditorialità è ciò che le persone fanno per prendere in mano la propria carriera e i propri sogni e guidarli nella direzione che hanno scelto. Si tratta di costruire una vita alle tue condizioni. Nessun capo. Nessun programma restrittivo. E nessuno che ti trattiene. Gli imprenditori sono in grado di fare il primo passo per rendere il mondo un posto migliore, per tutti coloro che ci vivono.

Autovalutazione imprenditoriale

Il viaggio dei giovani imprenditori migranti inizia sempre con il link EC <https://ec.europa.eu/migrantskills/#/> e il file creato, che il giovane migrante produrrà, sarà caricato come file con abbonamento sul nostro portale YME. Il nostro portale fornirà uno strumento gratuito di valutazione psicometrica per i giovani per valutare le proprie capacità imprenditoriali. L'attività di autovalutazione YME è un esame di sé stessi per valutare aspetti particolari. Può essere eseguito per stabilire la propria identità, determinare specifici bisogni (apprendimento, ecc.) o verificare la sicurezza di sé stessi. Un aspetto cardine di ogni attività di autovalutazione è l'onestà con cui viene applicata. Se la persona non è onesta con sé stessa, i risultati dell'autovalutazione saranno errati.

L'importanza dell'onestà nell'autovalutazione

Lo scopo dell'autovalutazione è aiutare il giovane a conoscere la portata delle sue capacità e migliorarle senza la necessità di un valutatore. Implica l'uso di domande come: quali sono i miei punti di forza; quali sono gli ostacoli, ecc. Come sopra indicato, l'onestà delle persone che effettuano l'autovalutazione è importante per ottenere risultati affidabili. Inoltre, il luogo di controllo può influenzare i risultati dell'autovalutazione. Le persone con un elevato luogo di controllo tendono a commettere errori durante l'autovalutazione. La valutazione psicometrica YME è una procedura che ti aiuterà a definire meglio il tuo profilo imprenditoriale, e quindi i tuoi obiettivi professionali, avviando un'attività o una start up.

Capitolo 10 Trasformare i sogni in idee e le idee in sogni

Paul McCartney (Yesterday), John Lennon (# 9 Dream), Salvador Dali (Persistenza della memoria) e Christopher Nolan (Inception), Stephen King (Cacciatore di sogni): Sono solo alcune persone famose che hanno elaborato idee che sono partite dai loro sogni...

Ma non si tratta solo di sogni. Si tratta di trasformare le tue idee nell'attività dei tuoi sogni! Per assicurarti che la tua attività possa sopravvivere a breve termine, ma anche in grado di raggiungere il tuo sogno imprenditoriale a lungo termine che hai nella tua testa!

"Un giorno bisognerà ammettere ufficialmente che ciò che abbiamo battezzato realtà è un'illusione ancora più grande del mondo dei sogni",

Dali

"I sogni sono una potente forma di coscienza"

Edgar Allan Poe

"È 'Ho un sogno, non ho un piano!"

Simon Sinek

L'importanza di un'idea

Senza idee, non si hanno e/o fanno progressi, il cambiamento non avviene e gran parte dello sviluppo umano si ferma. Ma le idee non possono andare da nessuna parte se non vengono realizzate e messe in atto. E non puoi fare nulla senza l'idea iniziale:

"Le idee fanno il mondo, perché sono la guida per la prassi futura. Anche le idee più fragili radicate nel pregiudizio e nell'ignoranza fanno la storia e formano parte della cultura condivisa... Le idee, quando vengono mosse, diventano i modelli di pensiero e pratica". [Ash Amin e Michael O'Neill in Pensare a quasi tutto]

Le possibilità di creare valore e distribuirlo alle persone sono infinite, fintanto che puoi identificare i problemi che l'uomo comune deve affrontare e avere idee uniche su come affrontarli. Le opportunità di imprenditorialità sono presenti ovunque si guardi al giorno d'oggi, anche se a volte sono nascoste a prima vista.

Tutto comincia con il marchio "Io"

Il punto di partenza è chi tu sei: "Chi sono io?"

Il primo lavoro da fare è conoscere te stesso. Se conosci te stesso capirai cosa ami e poi potrai iniziare a fare ciò che ami: quindi, sì, tutto inizia con il marchio "Io"

Il tuo lavoro è scoprire te stesso e dare forma al tuo marchio e alle tue idee come imprenditore. Ma il marchio "io" è ovviamente sotto l'influenza di genitori, colleghi, insegnanti, formatori, amici, famiglia, ecc.

Ma c'è un problema con il marchio "Io" e l'aver troppe idee... Le persone si confondono. Quindi è necessario attenersi ad un determinato framework / formato, in modo che possano riconoscere chi tu sia, quale sia la tua azienda...

Valuta te stesso

Cominciamo con la domanda più semplice: perché vuoi avviare un'impresa? Usa questa domanda per guidare il tipo di attività che desideri avviare. Se vuoi soldi extra, forse dovresti iniziare con un secondo lavoro. Se vuoi più libertà, forse è il momento di lasciare il tuo lavoro dalle 9 alle 5 e iniziare qualcosa di nuovo. Una volta che hai il motivo, inizia a farti ancora più domande per aiutarti a capire il tipo di attività che desideri avviare e se hai quello che serve:

- * Quali competenze hai?
- * Cosa ti appassiona?
- * Qual'è la tua area di competenza?
- * Quanto puoi permetterti di spendere, sapendo che la maggior parte delle aziende fallisce?
- * Di quanto capitale hai bisogno?
- * Che tipo di stile di vita vuoi vivere?
- * Sei pronto per essere un imprenditore? (Vai al capitolo 1)

Cos'è meglio per la nascita delle idee?

(Mancanza di) Conoscenza

Ciò che leggi e conservi ha un potenziale impatto su ciò che leggerai e conserverai in futuro. Il processo olistico in corso è ciò che offre a ciascuno di noi un punto di vista unico. Non c'è da stupirsi che si possano avere opinioni diverse. In una campagna elettorale in pieno svolgimento, non puoi evitare le opinioni: opinioni personali, linee ufficiali, analisi del quadro generale, valutazione dei punti minori...

Le opinioni sono importanti perché aiutano a plasmare le nostre idee. La lettura è importante anche perché apprendiamo altre opinioni e idee durante il processo. Non possiamo trarre le nostre conclusioni se non leggiamo altre idee là fuori.

Le idee migliori nascono dall'analisi dei propri bisogni che non sono stati ancora soddisfatti (del tutto o in parte). Quindi, nel caso dei giovani imprenditori migranti, le idee possono venire dall'esame delle differenze culturali e di altri tipi di differenze tra il paese di origine e il paese d'accoglienza. Tra le fonti di idee classiche per gli imprenditori ci sono: i cambiamenti nella struttura demografica, le nuove tecnologie, le modifiche legislative e cambiamenti nello stile di vita.

Strutturare l'idea considerando tempo e denaro. Pensa a strategie di vendita - sviluppo digitale - logistica - flusso monetario - comunicazione - cultura e aspetti legali - personale/aiuto. Hai bisogno di investire denaro? Quanto tempo ci vorrà prima che i soldi arrivino? Hai bisogno di flusso di monetario! Devi pagare le bollette e mangiare.

Idee e target group

Le tue idee devono essere presentate ai tuoi target group. Con target group ci si riferisce ad un gruppo di potenziali clienti a cui un'azienda desidera vendere i propri prodotti e servizi. Questo gruppo include anche clienti specifici a cui un'azienda indirizza la propria attività di marketing. Con target market indichiamo una parte del mercato totale di un bene o servizio.

**Pensa a un'idea imprenditoriale*

Hai già un'idea imprenditoriale fantastica? Se è così, congratulazioni! In caso contrario, ci sono un sacco di modi per iniziare il brainstorming per una buona idea. In questo Libro Verde vengono proposti 8 punti che aiutano a creare l'idea imprenditoriale. A chi vuoi vendere? Questo è il tuo obiettivo come azienda.

Ecco alcuni suggerimenti dall'articolo:

* Chiediti cosa c'è dopo?

Quale tecnologia o innovazione arriverà presto e in che modo cambierà il panorama aziendale così come lo conosciamo? Riesci ad anticipare i trend?

* Risolvi qualcosa che ti infastidisce.

La gente preferirebbe avere meno cose brutte che più cose buone. Se la tua azienda può risolvere un problema per i tuoi clienti, questi ti saranno grati.

* Applica le tue abilità ad un campo completamente nuovo.

Molte aziende e settori fanno le cose in un modo perché hanno sempre fatto così. In quei casi, una nuova prospettiva può fare la differenza.

* Usa l'approccio migliore, più economico e più veloce.

Hai un'idea imprenditoriale che non è completamente nuova? In tal caso, pensa alle offerte attuali e concentrati su come creare qualcosa di migliore, più economico o più veloce.

* Inoltre, esci e incontra persone e fai loro domande, chiedi consiglio ad altri imprenditori, cerca idee online o usa qualsiasi metodo per te più sensato.

Una volta che l'idea di business è stata identificata, non significa che sia un'idea valida. L'idea va verificata: se esiste un mercato abbastanza ampio da coprire investimenti e spese periodiche; se è conforme alle leggi in vigore; se è possibile ottenere finanziamenti, ecc.

(Fonti: "8 Ways to Come Up With a Business Idea by Jane Porter")

Condurre ricerche di mercato

Inizia a ricercare i tuoi potenziali rivali o partner nel mercato utilizzando questa guida. Scomponi gli obiettivi che devi completare con la tua ricerca e i metodi che puoi utilizzare per farlo. Ad esempio, puoi condurre interviste per telefono o faccia a faccia. Puoi anche offrire sondaggi o questionari che pongono domande come:

* "Quali fattori prendi in considerazione quando acquisti questo prodotto o servizio?"

o

* "Quali aree suggeriresti di migliorare?"

Altrettanto importante è tenere in considerazione tre degli errori più comuni che le persone commettono quando iniziano le loro ricerche di mercato, che sono:

Utilizzare solo le ricerche secondarie.

Utilizzare solo risorse online.

Intervistare solo le persone che conosci.

Cosa vogliono i clienti?

Questa può essere una domanda pertinente, anche se Ford (Ford-T) e Steve Jobs (Apple) ti diranno il contrario... anche se all'inizio i clienti non sapevano cosa volevano. Alla fine lo volevano...

La tua idea può essere fantastica, ma anche il tempismo è molto importante:

La società da un miliardo di dollari Free Record Shop nei Paesi Bassi è fallita, mantenendo il vecchio concetto di vendita di compact disc e video... tuttavia hanno avuto la visione iniziale, di vendere sulla rete (come Amazon). Questo concetto però non era applicabile agli anni novanta... e così hanno semplicemente abbandonato l'idea considerandola come un fallimento. In realtà, il tempo non era ancora giusto...

Ottieni il feedback

Prima che l'imprenditore avvii la sua azienda, dovrebbe verificare l'idea con esperti del settore, ma anche di diritto e fiscalità. Ad esempio, l'imprenditore dovrebbe scegliere il tipo di azienda (società a responsabilità limitata, fondazione, associazione, ecc.).

Ottieni il feedback.

Consenti alle persone di interagire con il tuo prodotto o servizio e vedere cosa ne pensano. Un nuovo punto di vista può aiutarti a identificare un problema che potresti aver perso. Inoltre, queste persone diventeranno i primi sostenitori del marchio, soprattutto se ascolti il loro contributo.

Assicurati solo di non circondarti di persone negative. Non è un buon ambiente per sviluppare idee. Quindi scegli le persone giuste per il feedback!

3 tipi di persone con cui circondarti e ricevere feedback da:

1. L'ispirato
2. L'eccitato
3. Il riconoscente

Rendilo ufficiale

Risolvi subito tutti gli aspetti legali. Un rapido elenco di cose da sostenere potrebbe includere:

- Struttura aziendale (SRL, società o una partnership, solo per citarne alcuni).
- Nome commerciale
- Registra la tua attività
- Codice fiscale
- Permessi
- Licenze
- Conto bancario
- Marchio, copyright o brevetti

Scrivi il tuo piano aziendale (business plan)

Un piano aziendale è una descrizione scritta di come si evolverà la tua attività dall'inizio alla fine. Il piano aziendale includerà:

- * Riepilogo esecutivo: questo è un riepilogo di alto livello di ciò che include il piano, spesso include la descrizione dell'azienda, il problema che l'azienda sta risolvendo, la soluzione che offre e perché
- * Descrizione dell'attività: che tipo di attività desideri avviare?
- * Che aspetto ha il tuo settore?
- * Come sarà in futuro?
- * Strategie di mercato: qual è il tuo mercato di riferimento e come puoi vendere al meglio su quel mercato?
- * Analisi competitiva: quali sono i punti di forza e di debolezza dei tuoi concorrenti? Come li batterai?
- * Piano di progettazione e sviluppo: qual è il tuo prodotto o servizio e come si svilupperà? Quindi, crea un budget per quel prodotto o servizio
- * Piano operativo e di gestione: come funziona l'azienda su base giornaliera?

Capitolo 11 Creazione di un'impresa

Nella realtà dei fatti registrare la tua attività è il primo passo per renderla reale. Tuttavia, come per la fase di valutazione personale, prenditi il tuo tempo per conoscere i pro e i contro delle diverse entità aziendali. Dovrai anche ottenere le licenze e i permessi commerciali appropriati. A seconda dell'attività, potrebbero esserci anche normative cittadine, provinciali o statali. Nel capitolo precedente abbiamo parlato di come trasformare un sogno in idea. Prima di cominciare è utile parlare con i conoscenti e, se possibile, con specialisti del settore aziendale. Bisogna assicurarsi che le risposte degli interlocutori siano sincere e non solo di circostanza. Inoltre, il futuro imprenditore non dovrebbe essere scoraggiato da alcune opinioni negative. Ma se la stragrande maggioranza delle opinioni è negativa e le argomentazioni degli interlocutori sono solide e logiche, allora significa che l'idea non ha potenziale. Se invece i pareri sono positivi il lavoro dell'azienda può iniziare, partendo da un business plan o piano aziendale.

"I nostri obiettivi possono essere raggiunti solo attraverso il veicolo di un piano, nel quale dobbiamo credere con fervore e sul quale dobbiamo agire con vigore. Non c'è altra strada per il successo. "

Pablo Picasso

In termini semplici, un business plan è una linea guida, qualcosa che verrà utilizzato per aiutarti a tracciare i tuoi progressi e che delinea cosa è necessario fare per raggiungere i tuoi obiettivi. Piuttosto che pensare a un business plan come un documento pesante che utilizzerai una sola volta (forse per ottenere un prestito da una banca), pensalo come uno strumento per gestire il modo in cui la tua azienda cresce e raggiunge i suoi obiettivi.

Ecco alcuni suggerimenti e trucchi sulla pianificazione aziendale: Scrivere un piano aziendale può sembrare scoraggiante se non è mai stato fatto prima. Tuttavia, è qualcosa che non puoi permetterti di rimandare o ignorare. Avere un solido piano aziendale è fondamentale per la sopravvivenza e lo sviluppo della propria attività.

Sebbene tu possa utilizzare il tuo piano aziendale come parte della tua presentazione agli investitori e alle banche e per attrarre potenziali partner e membri del consiglio, il suo fine principale sarà definire la tua strategia, le tue tattiche e le tue attività specifiche per l'esecuzione, comprese le tappe fondamentali, le scadenze e budget e flusso monetario.

In effetti, il piano aziendale non deve essere affatto un documento ufficiale, se non deve essere presentato a estranei. Al contrario il tuo piano può seguire un processo di pianificazione snella (lean) che prevede la creazione di una presentazione, la previsione dei numeri chiave della tua attività, la definizione dei traguardi chiave che spera di raggiungere e controlli regolari dei progressi in cui il piano viene rivisto.

Se non si sta presentando il piano agli investitori, non pensare a questa come una presentazione formale, ma piuttosto come una panoramica di livello di chi sei, il problema che stai risolvendo, la tua soluzione al problema, il tuo mercato di riferimento e le tattiche chiave che utilizzerai per raggiungere i tuoi obiettivi. Anche se non pensi di aver bisogno di un business plan formale, dovresti comunque seguire il processo di pianificazione. Il processo aiuterà a scoprire eventuali

buchi o zone d'ombra che non hai pienamente visto o considerato. Se è necessario produrre un business plan formale è possibile scegliere di seguire lo schema di seguito.

Il piano aziendale standard comprende nove parti:

1. Executive summary (riassunto ufficiale)
2. Mercato di destinazione
3. Prodotti e servizi
4. Piano di marketing e vendita
5. Pietre miliari e metodi di valutazione
6. Panoramica dell'azienda
7. Team di gestione
8. Piano finanziario
9. Appendice

Se desideri informazioni dettagliate su come scrivere un piano aziendale da presentare a banche o finanziatori, ci sono molte risorse online, inclusa la nostra guida.

Troverai anche centinaia di esempi di business plan per settori specifici sulla nostra piattaforma e sul nostro sito web. Usali a tuo piacimento, ma preparati ad adattarli alle tue esigenze. Non esistono mai due attività uguali! Esistono diversi metodi che aiutano l'imprenditore a costruire la sua azienda: Lean Start-up, Business Canvas Model, Design Thinking, ecc. Di seguito vi forniamo due esempi di modello aziendale.

È sempre consigliabile consultare degli specialisti in diritto e fiscalità. Uno specialista ha una visione ben strutturata sul campo e una preziosa esperienza, quindi rappresenta una fonte competente e affidabile, in grado di concentrarsi sui dettagli significativi per l'imprenditore. Questi specialisti possono confermare la fattibilità dell'idea imprenditoriale, oltre a fornire suggerimenti molto utili, come dove è meglio aprire l'attività o i requisiti che devono essere soddisfatti per ottenere alcuni vantaggi legali. Dopo aver consultato gli specialisti legali e fiscali, l'imprenditore ha un'idea molto più chiara della sua attività. A questo punto, l'imprenditore inizia a pensare alla forma di organizzazione legale della sua attività (impresa individuale, società per azioni, ecc.). Queste forme aziendali sono specifiche per ogni paese.

L'imprenditore può sviluppare la sua attività sulla base dell'intuizione anche se in questo caso le possibilità di successo sono molto basse. È meglio applicare un metodo testato con successo, come Lean Startup o Business Model Canvas, come spiegato di seguito.

Il modello Business Canvas

Il Business Canvas è stato proposto da Alexander Osterwalder sulla base del suo libro *Business Model Ontology and management Information Systems* (A. Osterwalder, Y. Pigneur); è un modello che può aiutare a immaginare meglio tutti i passi da compiere per aprire una nuova impresa e svilupparla. All'inizio appare come un modello complesso ma in realtà è davvero semplice ed efficace. Ovviamente fare un Business Canvas richiede tempo e una buona programmazione, tenendo in considerazione tutte le parti coinvolte nel progetto, il loro valore e le idee di fondo.

Per completare il Business Canvas è importante avere un'idea chiara di ciò che l'azienda vuole offrire (servizi/prodotti), quindi di cosa si occupa l'azienda e visualizzare i vari passaggi del modello che può dividersi in 2 lati principali: il lato sinistro corrisponde al lato della creazione, quello destro invece è il lato gestione/mantenimento.

Passaggio 1:

Gruppo Target

Il primo passo per avviare la tua attività è definire chiaramente qual è il tuo gruppo target. Il gruppo target deve essere il più specifico possibile al fine di sviluppare prodotti o servizi che soddisfino le esigenze del target, assicurando che vengano utilizzati e/o consumati da loro e quindi garantire il massimo profitto. Quando si stabilisce il gruppo target, è necessario prendere in considerazione diverse caratteristiche (età, sesso, interessi, paese di provenienza, livello economico, ecc.).

Per determinare quanto sia davvero attraente il tuo mercato potenziale (in questo momento i propri desideri vanno messi da parte per il momento), ti suggeriamo di fare un'analisi di mercato, ti aiuterà nella tua ricerca considerare: con quanta urgenza le persone hanno bisogno di ciò che stai vendendo o offrendo in questo momento? Qual è la dimensione del mercato? Ci sono già molte persone che pagano per prodotti o servizi simili ai tuoi? Hai già in mente chi è esattamente il tuo target sul mercato? Quanto è facile (e quanto ti costerà) acquisire un cliente?

Passaggio 2:

Qual è il valore della tua proposta?

Quali esigenze soddisfa il mio prodotto/servizio?

Queste sono le domande più importanti a cui rispondere in questo passaggio, concentrandosi quindi sul valore aggiunto del tuo prodotto/servizio e perché le persone dovrebbero acquistarlo.

Passaggio 3:

Qual è la tua fonte di guadagno?

Devi delineare precisamente da dove intendi realizzare profitto perché ciò che guadagni deve essere bilanciato con i tuoi costi per generare profitti reali. Lo farai solo attraverso il singolo prodotto/servizio o per più attività che vuoi includere nella tua offerta?

Passaggio 4:

Cambiamento delle esigenze

Devi essere pronto ad affrontare i cambiamenti. La situazione economica, politica, sociale e personale dei clienti può influenzare le loro esigenze e quindi il tuo lavoro. È importante pianificare in anticipo (cosa può logicamente accadere in futuro) per affrontare correttamente la situazione in cambiamento. Un buon programma deve includere la considerazione di possibili eventi in modo che possano essere affrontati correttamente.

Passaggio 5:

Canali: come raggiungo l'obiettivo?

Questo passaggio è fondamentale e può essere suddiviso in 2 passaggi secondari:

1. Portata fisica - come fornirai il tuo servizio / prodotto (ad es. Negozio singolo, rivenditore, online, ecc.);
2. Consapevolezza: come misurerai il tuo obiettivo? Come catturerai e manterrai l'interesse? Questa seconda sottofase deve essere sviluppata ulteriormente nella strategia di marketing.

Passaggio 6:

Nucleo delle attività - Cosa fai?

In questa fase devi immaginare quali saranno le tue attività più importanti. Pianificare ciò che si intende fare è fondamentale anche per definire i costi.

Passaggio 7:

Risorse

Hai già risorse disponibili o hai bisogno di acquistarle?

Passaggio 8:

Partner

Per sviluppare un business potresti aver bisogno del supporto (finanziario, intellettuale, risorse, ecc.) di altre aziende o persone (probabilmente esperti) che saranno tuoi partner. Quando si cerca un partner è importante stabilire con lui/lei un buon rapporto che deve essere costruito su regole chiare (concordate in forma scritta prima dell'inizio della partnership) e sulla fiducia, che può svilupparsi solo con il tempo.

Passaggio 9:

Costi

Questa voce è molto importante poiché il suo equilibrio con le entrate costituirà i profitti reali. È importante descrivere in dettaglio tutti i costi per ciascuna attività pianificata, da quelli maggiori

a quelli minori. È importante includere nei costi anche un importo che potrà essere utilizzato in caso di necessità.

Lean Startup (Spiegazione)

Lean Startup è un metodo di sviluppo aziendale progettato per ridurre il ciclo di sviluppo del prodotto e per ridurre al minimo il rischio di fallimento. Il metodo Lean Startup si basa sulla sperimentazione, ripetuti lanci di prodotti su piccola scala in diverse fasi di completamento, consultazione continua del segmento di mercato, target e risultati convalidati. Il metodo (The Lean Startup) di Eric Ries consente di evitare di misurare il successo alla fine (attraverso le vendite). Il metodo impedisce anche di andare nella direzione sbagliata e previene la spesa prematura di grandi somme di denaro.

Un problema centrale delle startup e che deve essere trattato con la massima attenzione, è la comprensione del proprio cliente. Il più delle volte, le startup che hanno fatto affidamento su presupposti, non verificati da metodi di marketing oggettivi, hanno fallito. L'errore più frequente in questi casi è l'egocentrismo dell'imprenditore che crede che i suoi bisogni e le sue aspettative siano anche quelle del segmento di clientela. Un imprenditore deve scoprire cosa vogliono veramente i consumatori, non cosa dicono di volere, né cosa credono di volere.

Se le opinioni del consumatore vengono trascurate e l'imprenditore va nella direzione sbagliata, tutti gli sforzi saranno ovviamente vani e i costi associati verranno sprecati. Inoltre, le esigenze del consumatore (cioè quelle che contano davvero per lui/lei) devono essere prioritarie in modo che la maggior parte degli sforzi si concentri sulle esigenze importanti del cliente. Al centro del concetto di Lean Startup c'è la domanda: quali degli sforzi creano valore e quali sono semplicemente delle perdite? La creazione di valore si riferisce direttamente a quelle funzioni e caratteristiche che costituiscono vantaggi per il consumatore.

In merito all'importanza della sperimentazione costante, gli esperti della Lean Startup consigliano di trattare la startup o il suo prodotto come un esperimento scientifico, con ipotesi da verificare tramite esperimenti. Tra le prime azioni dell'imprenditore c'è la scomposizione della sua visione di business negli elementi che la compongono. Se un componente è un'ipotesi, dovrebbe essere testato.

Il metodo Lean Startup prevede i seguenti passaggi:

4.3.1. Progettare il modello di business;

4.3.2 Sviluppo del segmento di clientela;

4.3.3 Monitoraggio dell'avanzamento dall'avvio.

Creazione del modello di Business (in Lean Startup)

Un modello di business è una rappresentazione astratta di un business (in formato testuale e/o grafico) di tutte le strutture organizzative, operative e finanziarie essenziali per il funzionamento dell'impresa progettata e sviluppato da un'azienda (attualmente, ma anche in futuro), nonché i prodotti/servizi di base fabbricati/distribuiti/commercializzati dall'azienda, al fine di raggiungere gli obiettivi strategici. In altre parole, il modello di business indica: le capacità e le risorse necessarie per gestire l'attività; come viene creato e commercializzato il prodotto; I flussi finanziari. Il modello di business deve essere chiaro e consentire di osservare lo sviluppo futuro dell'azienda. L'importanza del modello di business è data dal suo utilizzo per ottenere il finanziamento. Sulla base del modello di business, viene stabilita la strategia dell'azienda e in particolare il modo in cui l'azienda produce valore per i clienti e come genera entrate per sé stessa.

È stato riscontrato che quelle aziende che innovano a livello di modello di business hanno un tasso di crescita più elevato di quelle che innovano solamente o di quelle che copiano un modello di business noto. I livelli a cui il modello di business viene innovato possono essere:

- Finanziariamente (cambia il modo in cui i ricavi aziendali vengono generati attraverso nuove proposte di valore o vengono proposti nuovi modelli per la determinazione del prezzo del prodotto);
- Come azienda (ripensa il modo in cui il valore viene generato all'interno dell'azienda, con conseguente revisione delle procedure interne e dei protocolli di collaborazione);
- Come Industria (il modello di business rappresenta un'innovazione a livello di ramo economico o, raramente, con la nascita di un nuovo ramo economico).

Si consiglia di seguire questi passaggi (rappresentati da domande significative) nel completare il formato del modello di business al fine di comprendere meglio come viene svolta l'attività:

- Come raggiungi i clienti? (metodi, tempo impiegato, persone coinvolte)
- Una volta stabilito il contatto con il cliente, come verrà mantenuto il contatto e come verranno gestite le relazioni con il cliente?
- Come verranno generate le entrate?
- Qual è il prezzo / commissione del prodotto / servizio offerto?
- È possibile calcolare le entrate dell'azienda con una precisione approssimativa per il mese, semestre o anno successivo?
- Quali risorse (finanziarie, materiali, logistiche, ecc.) sono accessibili?
- Chi sono i partner chiave?
- Quali attività chiave sono necessarie per realizzare una proposta di valore?
- Quali sono i costi fissi?
- Quali sono i costi variabili? Possono essere calcolati per il prossimo mese, semestre o anno?
- I ricavi previsti possono indicare un aumento della redditività verso la fine del periodo considerato?

Tutte le categorie affrontate nel formato del modello di business sono importanti e devono essere trattate dettagliatamente. La proposta di valore è cruciale per il successo del nuovo

business. Pertanto, dovrebbe essere considerata come un elemento centrale della strategia dell'azienda.

La proposta di valore è una dichiarazione concisa espressa da un'azienda che indica chiaramente i vantaggi ottenuti dal consumatore dopo l'acquisto del prodotto o servizio di tale azienda. La proposta di valore convince il consumatore che il prodotto o servizio dell'azienda porterà più valore (espresso in formati diversi) o soddisferà le sue esigenze molto meglio di altri prodotti o servizi disponibili sul mercato.

Le proposte di valore variano notevolmente a seconda del ramo economico e del segmento di mercato interessato. È importante che la proposta di valore sia compresa e sia significativa per il consumatore, è così che è stato introdotto il concetto di valore del consumatore, ovvero la differenza tra i benefici ottenuti dal consumatore e i costi associati (compreso il prezzo). Pertanto, nel formulare la proposta di valore, l'azienda deve guardare ai vantaggi del prodotto o del servizio attraverso gli occhi del consumatore. Inoltre, il parere dal punto di vista del consumatore deve essere effettuato costantemente, perché il contesto economico, sociale, demografico, tecnologico, ecc. cambia in modo sempre crescente nel tempo. A un certo punto, l'azienda potrebbe scoprire che i vantaggi offerti non sono più importanti per il consumatore o che il segmento di mercato o target è cambiato. Pertanto, la proposta di valore dovrebbe:

- * essere superiore alla concorrenza;

Ciò consente una netta differenziazione dalla concorrenza e l'azienda occuperà una posizione distinta nel mercato;

- *mostrare una comprensione approfondita dei bisogni e dei desideri del consumatore.

Più specificamente, la proposta di valore è una dichiarazione che deve includere almeno uno dei seguenti tipi di benefici: funzionale, emotivo e autorappresentazione. Le domande che aiutano a cristallizzare la proposta di valore sono le seguenti:

- * Cosa viene offerto ai consumatori?

- * In che modo l'offerta raggiunge i consumatori?

- * Che tipo di vantaggi vengono offerti?

- * Cosa c'è di diverso nell'offerta rispetto ad altre sul mercato?

Non va dimenticato che il prodotto o servizio per il quale è formulata la proposta di valore beneficia del contributo del marchio dell'azienda produttrice.

Ecco alcuni esempi di slogan pubblicitari ispirati a proposte di valore:

Activia [yogurt con fermenti lattici]: "Il benessere viene dall'interno";

Stejar [birra forte]: "Essenzialmente forte";

MailChimp: "Invia email migliori";

Apple MacBook: "Luce. Anni avanti";

Vimeo: "Rendi la vita degna di essere guardata";

Weebly: "Il modo più semplice per creare un sito web";

Uber: "Tocca l'app, fatti un giro";

Budweiser: "La grande birra americana".

Una volta completato il modello di business, l'imprenditore va a verificare la fattibilità del modello. Innanzitutto vengono considerate le ipotesi alla base del modello. Le ipotesi sono praticamente una serie di supposizioni sull'evoluzione del mercato, sul comportamento dei consumatori, ecc. Esempi di ipotesi sono:

I consumatori desiderano utilizzare il nuovo prodotto e sono disposti a pagare per l'acquisto del prodotto.

I supermercati sono interessati a distribuire il nuovo prodotto.

La campagna di marketing dell'azienda attira l'attenzione dei consumatori sul nuovo prodotto.

Esistono due presupposti generali per le startup:

- ipotesi di valore;

- ipotesi di crescita

Ipotesi di valore

In base all'ipotesi del valore, viene verificato se un prodotto o un servizio offre davvero valore ai consumatori che lo utilizzano. Il test non viene effettuato chiedendo ai consumatori se gli piace il prodotto o se li aiuta. Un vero test significa organizzare un esperimento che misuri parametri oggettivi e, preferibilmente, quantificabili. Ad esempio, un parametro oggettivo è la durata del prodotto o il periodo fino a quando il consumatore acquista un prodotto simile.

Ipotesi di crescita

Dall'ipotesi di crescita si deriva come i nuovi clienti scopriranno il prodotto offerto. Ancora una volta, questo è il caso di un esperimento che identifica come i primi utenti scoprono il prodotto. Si può misurare: quante volte usano il prodotto una seconda volta, quante volte dicono agli altri quanto è buono il prodotto, e così via.

Indipendentemente dall'ipotesi, queste devono essere testate attraverso un esperimento organizzato in dettaglio e su base oggettiva. Un'ipotesi non è verificata da un'altra ipotesi basata sulla logica dell'imprenditore. Se viene verificato il comportamento del consumatore, viene organizzato un esperimento in cui l'ipotesi viene utilizzata per testare un lotto significativo per il segmento di mercato di destinazione. I risultati della verifica delle ipotesi vengono valutati nella prospettiva del loro contributo al successo dell'impresa. Inoltre, devono essere verificate le ipotesi percepite come avere la probabilità più bassa!

Tenendo conto di tutte le verifiche delle ipotesi, si decide in merito alla prosecuzione del processo di sviluppo aziendale. Nel caso in cui tutte le ipotesi siano state confermate dai dati sperimentali, il processo viene continuato. Se alcune delle ipotesi non sono state confermate, si crea il problema di rivedere il modello di business o addirittura di abbandonarlo. Se la maggior parte delle ipotesi è stata confermata, allora il modello è migliorato, e se sono state confermate troppe poche ipotesi, l'idea di business viene abbandonata, perché il tasso di incertezza è troppo alto.

Sviluppo del segmento di clientela

Lo sviluppo del segmento di clientela è una fase del processo di sviluppo di una startup che si consiglia di eseguire parallelamente allo sviluppo del nuovo prodotto. Il modello di sviluppo del segmento di clientela è, in sostanza, un insieme di obiettivi e benchmark (segni di riferimento) di particolare rilevanza per le startup. Come per il modello di business, il modello di sviluppo del segmento di clientela include una serie di ipotesi che devono essere verificate direttamente con il segmento di mercato di destinazione.

L'obiettivo principale dello sviluppo del segmento di clientela è una comprensione approfondita del segmento di mercato, delle esigenze e delle aspettative dei potenziali clienti. In questo modo, l'imprenditore e il team di sviluppo del prodotto possono concentrarsi sui bisogni e sulle aspettative reali del segmento di mercato di destinazione. È interessante notare che gli sviluppatori del nuovo prodotto, come quelli del marketing e delle vendite, conoscono quali siano le caratteristiche più importanti (agli occhi dell'acquirente) nella classe di prodotto a cui si rivolgono. La misura dell'importanza di una caratteristica non è data da una risposta del consumatore del tipo "Sì, la caratteristica X è importante", ma da una risposta categorica che "Il prodotto deve necessariamente avere la caratteristica X!". Inoltre, è necessario determinare quanto il consumatore è disposto a pagare per la funzione desiderata.

Chi ha proposto il modello di sviluppo del segmento di clientela afferma, confermato da molte situazioni reali, che il modello consente di focalizzare le attività sulle tematiche veramente importanti, l'accorciamento del ciclo di sviluppo del prodotto e la rapida maturazione della startup.

Lo sviluppo del segmento di clientela è focalizzato, inizialmente, sull'individuazione del profilo del cliente interessato al nuovo prodotto e sul problema che il nuovo prodotto risolverà completamente e ad un livello potenziato. È interessante notare che questa azione non comporta la creazione di lunghi elenchi di funzionalità del prodotto offerte dai potenziali acquirenti.

Il cliente di una startup non è un cliente medio dalla massa, come lo è il cliente target delle grandi aziende, che producono, distribuiscono e commercializzano prodotti più o meno tradizionali. Per soddisfare clienti così diversi, il nuovo prodotto richiederebbe un tempo estremamente lungo, considerando le possibilità di una startup. Ma il cliente di una startup è una persona che aderisce alla visione della startup e per la quale il nuovo prodotto soddisfa un'esigenza importante e soprattutto riconosciuta. I clienti di una startup non sono un gruppo numeroso, ma sono sufficienti a fornire il feedback necessario per migliorare il prodotto e rendere più efficiente la strategia di vendita.

L'imprenditore fa una serie di ipotesi riguardanti il profilo del cliente e le sue motivazioni nell'acquisto del nuovo prodotto. Queste ipotesi devono essere verificate e le correzioni verranno apportate al profilo e alle motivazioni del cliente fino alla conferma delle ipotesi.

Le domande chiave durante questo passaggio sono le seguenti:

- Sai chi è il cliente?
- Cosa hai identificato del problema che il cliente vuole risolvere?

- Il cliente è pienamente consapevole dell'importanza del problema?
- Quali soluzioni hanno trovato finora gli utenti principali?
- Il nuovo prodotto risolve completamente il problema del cliente?
- Ci sono informazioni sufficienti per sviluppare un prodotto di successo sul mercato?

Se fino a questo momento la struttura della startup era più o meno fluida, lo sviluppo aziendale porta una struttura decisamente migliore, con la differenziazione dei reparti di produzione, finanza, marketing, commerciale, amministrativo e risorse umane. Questo passaggio si basa sui risultati convalidati dei passaggi precedenti, nonché sulla garanzia di successo confermata dalle prime vendite.

Alla fine, si può considerare che la startup è diventata un'azienda ben strutturata e matura che si rivolge a un mercato ampio. L'imprenditore e i responsabili dei diversi reparti rinunciano all'approccio per tentativi a favore di un trasloco basato sulla missione dichiarata dell'azienda.

Monitoraggio dei progressi di avvio

L'errore comune di un imprenditore è ignorare i segnali di stagnazione e l'incapacità di riconoscere che perseverare nella direzione presa è un errore. Ci sono pochissimi casi in cui il nuovo prodotto ha zero consumatori ed è ovviamente un fallimento. Nella maggior parte dei casi di fallimento, il nuovo prodotto ha pochi acquirenti, il cui numero non aumenta, ma l'imprenditore continua a sperare in un miracolo.

Per evitare di perseverare nella direzione sbagliata, viene utilizzato il monitoraggio dei progressi.

Le fasi di monitoraggio sono:

- Determinazione del livello attuale dell'azienda (numero di clienti, ricavi, ecc.).
- Adattare il motore di crescita dell'azienda per passare dal livello attuale a quello ideale.
- La decisione: continuare con la strategia scelta o passare ad una nuova direzione con una nuova strategia.

Ogni miglioramento del prodotto, azione di marketing o qualsiasi altra attività dell'azienda deve essere orientato alla massimizzazione di un parametro del modello di crescita aziendale. Quel parametro deve essere misurabile. Ad esempio: l'azienda modifica il prodotto per un più facile utilizzo. Il parametro target del modello di crescita è il tasso di nuovi clienti. Se la modifica non aumenta il tasso di nuovi clienti, la conclusione è che la modifica è stata un fallimento.

Solitamente, migliorare il prodotto in una grande azienda con una storia sul mercato porta a risultati finanziari positivi, perché i consumatori sono conosciuti, il mercato è conosciuto e la tecnologia è conosciuta. Non è il caso di una startup, che deve fare i conti con molte incognite. Inoltre, i manager che provengono dall'area delle grandi organizzazioni hanno difficoltà a capire

che il miglioramento di prodotti radicalmente nuovi non attira automaticamente risultati finanziari positivi.

Un errore comune è che quando si valuta la performance di un'azienda, vengono utilizzati parametri di presunzione, che non riflettono accuratamente l'evoluzione dell'azienda. I parametri di valutazione utilizzabili dovrebbero essere utilizzati per evidenziare un collegamento causa-effetto. I parametri di valutazione della vanità in realtà non rivelano nulla e sono solitamente in aumento, creando l'illusione che le ultime azioni dell'azienda, qualunque esse fossero, le abbiano provocate.

Ad esempio, un'azienda che vende alimenti confezionati misura la propria performance nel numero di clienti finali. Ad un certo punto, l'azienda scopre che il numero di clienti sta aumentando, ma i ricavi stanno diminuendo. L'ovvia risposta è data dalla diminuzione della quantità di prodotti venduti, dato che ogni cliente acquista mediamente meno. Quindi, il numero di clienti è un parametro di presunzione e la quantità venduta è il parametro utilizzabile.

La crescita sostenibile ha una sola regola: i nuovi clienti derivano dalle azioni dei vecchi clienti. I vecchi clienti portano la crescita del business attraverso i seguenti canali:

- pubblicità da persona a persona;
- uso del prodotto in pubblico;
- la pubblicità pagata dai ricavi portati dal prodotto;
- acquisto ripetuto del prodotto.

La crescita dell'azienda si ottiene con l'aiuto del motore di crescita. Il motore di crescita di un'azienda può essere:

- sticky engine;
- la crescita virale appare come un effetto collaterale dell'utilizzo del prodotto/servizio;
- Crescita pagata - l'azienda spende una somma di denaro per ogni nuovo cliente.

Sticky engine

Nel caso dello sticky engine, i parametri utilizzabili sono il numero di clienti che rinunciano al prodotto o servizio per un periodo di tempo (il "tasso di annullamento dell'iscrizione") e il numero di nuovi clienti per periodo di tempo (il tasso di nuovi clienti). Le aziende che utilizzano questo motore crescono davvero quando il tasso di nuovi clienti supera il tasso di annullamento dell'iscrizione. Questo motore di crescita è specifico per le società di telefonia mobile, i provider Internet, i provider di televisione via cavo, ecc.

Crescita virale

Il motore di crescita virale non significa necessariamente pubblicità da uomo a uomo, ma molto di più. L'uso del prodotto da parte di un consumatore attira l'attenzione di un futuro

consumatore. Esempi di tali servizi sono: social network, posta elettronica gratuita, ecc. Esempi sono anche nel campo dei prodotti: Tupperware attraverso il sistema di promozione attraverso presentazioni a casa davanti ad amici, vicini di casa, ecc.

Molte aziende che si affidano al motore della crescita virale non fanno pagare direttamente agli utenti per stimolare l'uso a lungo termine del prodotto / servizio e per affrontare la concorrenza che offre il prodotto / servizio gratuitamente. I ricavi dell'azienda provengono dalla pubblicità extra inclusa nei loro servizi.

Crescita pagata

Il motore di crescita retribuito presuppone che l'organizzazione investa denaro in pubblicità, marketing orientato al consumatore, ecc. L'organizzazione cresce se i ricavi ottenuti superano significativamente i costi diretti, indiretti e pubblicitari, tutti relativi all'unità (prodotto).

ATTENZIONE! Il motore di crescita (qualunque sia il suo tipo) dell'azienda finisce inevitabilmente per fermarsi quando la base di nuovi clienti si esaurisce.

La terza fase del monitoraggio è la decisione relativa al mantenimento della strategia corrente o all'esecuzione di un intermediario. In effetti, non è solo una decisione singolare presa solo in un momento, ma l'approccio periodico al problema (alcune settimane). Nel caso in cui sia necessaria l'azienda intermedia, la startup deve tenere conto dei fondi disponibili. Se questi sono insufficienti, i costi devono essere ridotti o devono essere raccolti nuovi fondi. La riduzione dei costi dovrebbe essere fatta con attenzione, poiché esiste il pericolo che anche le attività essenziali per lo sviluppo della startup possano essere influenzate.

Il *pivot* non è un'operazione semplice ed è carica di emozioni. Molti imprenditori non sono in grado di portarla avanti e finiscono per fallire. Altri imprenditori riescono a farlo, ma lo fanno troppo tardi e falliscono o si riprendono ma con grandi perdite.

Il *pivoting* è più comune nelle prime fasi di sviluppo di una startup, ma anche le grandi aziende ben ancorate nel mercato sono in grado di fare pivot. Il pivoting non è un cambiamento fine a sé stesso, ma un cambiamento strutturale, ben pensato e realizzato secondo una chiara strategia. In sostanza, il pivoting è un esperimento che testa una nuova ipotesi su un prodotto, mercato o azienda.

Di seguito sono riportati alcuni tipi di pivoting:

- orientare verso la semplificazione (vengono eliminate le caratteristiche non essenziali del prodotto/servizio);
- orientarsi verso l'amplificazione (il prodotto/servizio dovrebbe ricevere nuove funzioni e caratteristiche per diventare praticabile);
- pivot verso un nuovo segmento di mercato (il prodotto/servizio è praticabile, ma non per il segmento target inizialmente);

- perno su una nuova esigenza del segmento (la necessità del prodotto non è essenziale, è stata invece scoperta una nuova esigenza, insoddisfatta di qualsiasi altro prodotto o servizio);
- rotazione da un singolo prodotto a una piattaforma di prodotto;
- imperniare il modello del profitto (vendite in grandi quantità con un piccolo margine di profitto o vendite in piccole quantità con un grande margine di profitto);
- rotazione della proposta di valore;
- rotazione del motore di crescita;
- rotazione del canale di distribuzione;
- orientare il tipo di tecnologia.

Esempi di applicazione del metodo Lean Start-up

Un ottimo esempio è Dropbox.

L'idea del fondatore Drew Houston è nata dal fatto che utilizzava più unità di calcolo e doveva trasferire file tra queste diverse unità per mantenerle sincronizzate, e a volte perdeva la scheda di memoria con cui stava effettuando il trasferimento. Questa situazione è un caso tipico dal quale si genera un'idea imprenditoriale di successo, ovvero partire da un problema personale molto fastidioso, che motiva l'imprenditore a risolverlo (considerandolo una sfida personale). È stato così delineato il concetto di base: un servizio basato su cloud che sincronizza automaticamente i file su diversi dispositivi. Il miglioramento del concept e del progetto è stato ottenuto attraverso la continua consultazione dei futuri utenti con le descrizioni pubblicate su diversi blog e siti web. Poiché sarebbe stato difficile ottenere finanziamenti regolari, è stato utilizzato un "acceleratore di startup". Va sottolineato che non tutte le idee sono finanziate attraverso un "acceleratore di startup" e anche il tasso di accettazione è dell'1 - 3%. Le funzioni aggiuntive sono state gradualmente integrate, ma ad un ritmo rapido e l'azienda è passata da 100.000 a 4 milioni di utenti in soli 15 mesi.

Webvan è un esempio negativo

Webvan: è un esempio di "non fare", probabilmente uno dei più grandi fallimenti dell'era delle dotcom. L'azienda è stata fondata a metà degli anni '90 per offrire ai consumatori l'opportunità di acquistare cibo online con consegna entro un massimo di 30 minuti. Il concetto è stato perfezionato ed è stato creato un piano aziendale per impressionare gli investitori che sono stati davvero impressionati perché in 3 anni hanno fatto investimenti per centinaia di milioni di dollari. Gli investitori erano fondi di investimento, una banca e il pubblico in generale dopo la quotazione in borsa. La presenza di fondi di investimento non è stata di per sé un errore, ma ha creato un clima malsano attraverso la richiesta urgente di profitti ampi e immediati. Senza lavorare troppo sul modello di business, l'azienda ha iniziato a crescere troppo velocemente: si è diffusa su un territorio troppo vasto, senza autotest in un'area ristretta, e ha creato sin dall'inizio un'infrastruttura gigantesca (enorme sistema automatizzato e una flotta impressionante di camion e veicoli commerciali). Inoltre, ha acquisito Home Grocer, una società affine, che ha

rappresentato uno sforzo finanziario aggiuntivo. Anche il mercato non è stato analizzato molto bene, perché ha preso di mira il segmento principale del mercato (consumatori interessati a prezzi bassi) e non il più ricco. Alla fine, Webvan è fallito, perdendo 800 milioni di dollari. Il fatto che l'idea del commercio online di prodotti alimentari sia davvero preziosa è stato dimostrato in seguito dai successi di Instacart e Picnic.

Preparati per prova ed errore

Che tu stia avviando la tua prima o la terza attività, aspettati di commettere errori. Questo è naturale e fintanto che impari da loro è anche vantaggioso. Se non commetti errori, non impari cosa non fare e cosa fare. Sii aperto e creativo, adattati, cerca opportunità e, soprattutto, divertiti!

La cosa grandiosa di possedere la tua attività è che puoi decidere cosa vuoi fare e dove crescere.

Capitolo 12 Come avviare formalmente la propria attività nei Paesi YME in relazione a leggi, regolamenti e tasse

Come avviare formalmente la propria attività? Da dove iniziare? E quali regole, leggi e regolamenti bisogna seguire? Queste sono le domande che si pongono molti imprenditori alle prime armi. Con questo piano step-by-step ti renderemo legalmente e ufficialmente pronto per l'avvio della tua azienda nei paesi sotto indicati (Regno Unito, Paesi Bassi, Romania, Italia, Turchia).

Passo dopo passo

Passaggio 1: Scegli la forma legale

Quando si avvia un'impresa, è necessario scegliere una forma giuridica. Ad esempio, una ditta individuale o una società a responsabilità limitata, ma ciò varia a seconda del paese. Scegli una forma giuridica che meglio si adatta alla tua situazione. Ad esempio, considera come vuoi organizzare le responsabilità, come sarà il futuro e cosa è fiscalmente vantaggioso per te. Le forme legali in ogni paese sono scritte nei capitoli 13 del Libro Verde (Regno Unito), capitolo 14 (Paesi Bassi), capitolo 15 (Italia), capitolo 16 (Romania); e il capitolo 17 (Turchia). Ogni capitolo ha il proprio capitolo del paese passo dopo passo.

Passaggio 2: registra ufficialmente la tua azienda

Una volta che ti sei preparato bene per avviare la tua attività, la tua azienda deve soddisfare alcuni requisiti per iniziare. Devi registrare la tua azienda presso l'istituzione appropriata, che di solito è la Camera di Commercio, per organizzare ufficialmente e correttamente la tua amministrazione.

Passaggio 3: regolamento fiscale e contabile

Le tasse ed i contributi dovuti da società e persone fisiche sono codificati nel Codice Fiscale Nazionale. In ogni paragrafo del paese preso in considerazione sarà definito il regime fiscale per le aziende e i lavoratori autonomi, ad es. imposta sulle società (reddito imponibile), imposta sui dividendi (pagamenti di dividendi effettuati dalla società a soci o azionisti), imposta sul valore aggiunto (IVA, a carico di tutti i consumatori finali, con possibilità talvolta di esenzione per forme giuridiche e / o startup). Inoltre, i dipendenti pagheranno anche loro tasse sullo stipendio, ad es. imposta sul reddito (pagabile sul reddito imponibile, differisce dal reddito lordo principalmente per essere calcolata come reddito dopo aver pagato i contributi previdenziali e sanitari obbligatori).

I contributi all'assicurazione sociale (e medica) (25% + 10% + 2,25% - l'ultimo a carico del datore di lavoro)

Passaggio 4: scrivere un piano aziendale (business plan)

Chi è alle prime armi a volte ha timore di scrivere un business plan, ma se sei davvero convinto di essere un imprenditore, dovresti prima leggere il capitolo 11: Può darti molti vantaggi:

- Mappa le tue opportunità di business
- Ottieni una buona visione dei tuoi rischi
- Sai chi sono i tuoi potenziali clienti
- Sei a conoscenza degli sviluppi di mercato rilevanti
- Fai una migliore impressione su potenziali investitori

Nella maggior parte dei casi, non avrai bisogno di una laurea o di una qualifica professionale per avviare un'impresa, tuttavia, in alcuni casi, alcune professioni richiedono lauree o qualifiche professionali.

Passaggio 5: apertura di un conto aziendale (prestiti e sovvenzioni)

L'apertura di un conto aziendale è spesso il passaggio logico successivo. L'attività bancaria aziendale è un buon modo per avere una panoramica delle tue entrate e uscite. Ciò impedisce anche che la tua azienda e la tua amministrazione privata si mescolino irrimediabilmente (in ogni paragrafo verrà menzionato un regime nazionale con schemi imprenditoriali specifici).

Passaggio 6: leggi e norme sulla protezione ambientale e richiesta di autorizzazioni (es. Permesso di costruzione ecc...)

Come imprenditore a volte devi prendere in considerazione la richiesta di permessi. Pensa ad un permesso di costruzione se vuoi ristrutturare un immobile commerciale. Le procedure sono diverse in ogni paese dell'UE. In ogni paragrafo della nazione verranno menzionate le istituzioni e / o i comuni appropriati.

Protezione ambientale

In termini di attività, stabilire una sede fisica gioca un ruolo importante. È necessario prendere in considerazione un piano di localizzazione per progredire con la tua attività se hai intenzione di stabilire la tua attività in un luogo particolare. Inoltre, gli imprenditori devono spesso fare i conti con le normative ambientali nel campo del rumore, dell'energia e dei rifiuti. Le regole che si applicano potrebbero essere diverse per regione, settore e tipo di azienda.

Passaggio 7: Privacy/Protezione dei dati personali e creazione del sito Web aziendale

Al giorno d'oggi, un'azienda non può fare a meno di un sito web aziendale, che può aiutare a promuoverti su noti social media. Devi rispettare le leggi nazionali in per quanto riguarda privacy, protezione dei dati personali e cookie.

Puoi far progettare il sito web da un'agenzia professionale o, se sei un po' abile, puoi creare tu stesso un sito (leggermente più semplice). Dipende dai tuoi desideri e budget specifici se questa può essere un'alternativa valida.

Sito web a prova di SEO

Assicurati che i contenuti (testi, immagini, ecc.) siano conformi alle attuali tendenze SEO, in modo che il sito web appaia su Google tra i primi risultati di ricerca. Puoi anche assumere un copywriter specializzato per questo.

Passaggio 8: Assicurazione

Un incidente - che si tratti di un problema fisico o psicologico - può essere dietro l'angolo. Se come dipendente potresti ancora contare sul sostegno del tuo datore di lavoro, come imprenditore sei responsabile delle conseguenze (finanziarie) di malattie e infortuni.

Passaggio 9: gestione delle risorse umane

La gestione delle risorse umane si concentra completamente sulle tasse dei dipendenti.

Passaggio 10: brevetti e marchi (brand)

La proprietà intellettuale è qualcosa di unico che crei fisicamente. Copyright, brevetti, design e marchi sono tutti i tipi di protezione della proprietà intellettuale. È un diritto che ti autorizza ad essere l'unica parte in grado di raccogliere i frutti di un lavoro intellettuale. Le informazioni pubbliche sulla tua proprietà intellettuale possono essere una fonte di ispirazione per gli altri quando sviluppano i propri prodotti.

Capitolo 13 Regno Unito: passo dopo passo

Quando si tratta di avviare un'attività nel Regno Unito, a causa di diverse leggi, regole e regolamenti e di tutti i paesi che compongono il Regno Unito (Inghilterra, Irlanda del Nord, Scozia, Galles), il processo è più complicato ma c'è sempre supporto, aiuto, e compromesso per chiunque ne abbia bisogno o lo cerchi. Può essere un compito noioso, ma con la giusta mentalità si può ottenere tutto. Her Majesty's Revenue and Customs è la principale entità giuridica che deve controllare tutto prima che un'impresa possa essere avviata, ma poiché è l'ente principale, farà tutto ciò che è in suo potere per aiutarti a risolvere eventuali problemi che bloccano il tuo percorso verso il successo, proprio come un'entità legale più piccola chiamata "Companies House".

Se ti stai chiedendo come avviare un'impresa, ci sono alcune decisioni chiave che dovrai prendere prima di iniziare. Oltre al tuo prodotto o servizio, potresti voler scegliere il nome della tua attività, la sua struttura e il modo in cui la gestirai. È anche importante pensare a come attirare i clienti e da dove prenderai i soldi per l'avvio. Potrebbe essere necessario ricercare e sviluppare la tua idea di business di base, capire come nominare la tua attività e decidere quale forma assumerà. È importante riflettere attentamente sul tuo prodotto o servizio, sul pubblico e su ciò che ti distingue dalla massa. A questo punto, vale la pena pensare a come finanzia la tua start-up e quale effetto avrà sulle tue finanze personali in attesa che si facciano profitti.

Passaggio 1: scegli la forma giuridica

Dovresti scegliere la struttura legale giusta per soddisfare le tue circostanze e registrarla presso HM Revenue and Customs. HM Revenue and Customs è un dipartimento non ministeriale del governo del Regno Unito responsabile della riscossione delle tasse, del pagamento di alcune forme di sostegno statale e dell'amministrazione di altri regimi normativi, incluso il salario minimo nazionale.

Nel Regno Unito sono presenti forme legali non registrate e incorporate e queste differiscono in Inghilterra, Galles, Irlanda del Nord e Scozia. Esiste una moltitudine di società che possono essere avviate nel Regno Unito, come: Public Limited Company (PLC), Private Company Limited by Shares (LTD), Company Limited by Guarantee, Unlimited Company (UNLTD), Limited Liability Partnership (LLP), Community Interest Company, Industrial and Provident Society (IPS), Royal Charter (RC) ... e molti altri. (tutte queste forme giuridiche tipiche del Regno Unito che non hanno un corrispettivo in Italia)

Forme giuridiche non incorporate

La caratteristica distintiva dei moduli privi di personalità giuridica è che non hanno personalità giuridica separata. Esistono tre forme principali:

Unico commerciante (Sole Trader)

Questo è il modo più semplice per creare e gestire un'impresa: la proprietà e il controllo dell'azienda spetta ad un singolo individuo. Essere un unico commerciante è intrinsecamente rischioso perché l'individuo non è separato dall'attività e ha la sola responsabilità personale illimitata per l'attività, i suoi debiti e gli obblighi contrattuali e qualsiasi reclamo venga fatto nei suoi confronti. Possiede tutti i beni dell'azienda e può smaltirli come desidera e può assumere personale e negoziare e fare affari con un nome commerciale. Tuttavia è improbabile che lo status di imprenditore unico sia adatto per le imprese che necessitano più di un piccolo livello di investimenti esterni: essere prive di personalità giuridica e legale limita i prestiti e impedisce alle imprese di raccogliere finanziamenti tramite l'emissione di azioni.

Il regolamento per il commerciante unico è minimo: non è richiesta una costituzione formale per l'azienda e non è necessario registrarsi o depositare conti e resi con Companies House. I commercianti individuali sono considerati lavoratori autonomi dall'HMRC e devono registrarsi e presentare una dichiarazione dei redditi annuale di autocertificazione - i profitti dell'azienda sono trattati come reddito personale soggetto all'imposta sul reddito e ai contributi assicurativi nazionali.

Associazione senza personalità giuridica (Unincorporated Association)

Le associazioni prive di personalità giuridica sono gruppi che accettano, o si accordano, di riunirsi per uno scopo specifico. Normalmente hanno una costituzione che stabilisce lo scopo per il quale l'associazione è stata costituita e le regole dell'associazione e dei suoi membri. In genere sono gestiti da un comitato di gestione. Tutti i membri del comitato direttivo avranno di nuovo una responsabilità personale illimitata, a meno che non siano specificamente indennizzati all'interno dell'atto costitutivo. Per quanto riguarda un commerciante unico, c'è una limitazione alla raccolta di finanziamenti, regolamentazione minima e status fiscale autonomo per i membri del comitato di gestione.

Associazione (Partnership)

Un'associazione è un modo relativamente semplice per due o più persone giuridiche di avviare e gestire un'impresa insieme allo scopo di trarne profitto. Un'associazione può sorgere, senza alcun accordo formale, quando le persone svolgono un'attività in comune, ma in genere c'è un accordo per il commercio come associazione. I soci di solito redigono un accordo di partnership legalmente vincolante, stabilendo questioni come l'ammontare del capitale contribuito da ciascun socio e il modo in cui condivideranno i profitti (e le perdite) dell'attività. Anche in questo caso il partenariato non ha personalità giuridica separata. I soci condividono i rischi, i costi e le responsabilità degli affari. Poiché i partner sono generalmente responsabili delle conseguenze delle reciproche decisioni, i partner di solito gestiscono l'attività da soli, sebbene possano assumere dipendenti. I partner di solito prendono il denaro per l'attività dai propri beni e / o richiedono dei prestiti, il fatto di essere privi di personalità giuridica limita i prestiti. Non essere una società con un capitale sociale impedisce all'azienda stessa di raccogliere finanziamenti azionari tramite l'emissione di azioni.

Ogni socio / partner è un lavoratore autonomo e paga le tasse su questa base sulla propria quota dei profitti: l'associazione stessa e ogni singolo socio devono restituire rendimenti annuali di autocertificazione all'HMRC e l'associazione deve tenere registri che mostrano le entrate e le spese aziendali.

Anche le persone giuridiche diverse dalle persone fisiche, come società a responsabilità limitata (Limited Companies or Limited Liability Partnerships), possono essere partner / soci di una partnership / associazione. Sono trattati come qualsiasi altro partner tranne per il fatto che hanno obblighi fiscali e di rendicontazione aggiuntivi: ad esempio, le società devono pagare l'imposta sulle società piuttosto che l'imposta sul reddito sui profitti della partnership / associazione.

Società in accomandita (Limited Partnership)

Da non confondere con *Limited Liability Partnership* (vedi sotto): una società in accomandita semplice ha due tipi di partner: soci accomandatari e soci accomandanti. La forma è simile a una partnership, con le principali differenze che i soci accomandanti potrebbero non essere coinvolti nella gestione dell'attività e la loro responsabilità è limitata e fa riferimento all'importo che hanno investito nella partnership. Tieni presente che i soci accomandanti sono diversi dai soci "dormienti" in una società di persone o in accomandita semplice, che non prendono parte alla gestione dell'attività ma rimangono pienamente responsabili dei propri debiti. Le società in

accomandita semplice devono registrarsi presso la Companies House e non nascono fino a quando non vengono registrate. Anche le modifiche alla partnership devono essere registrate.

Istituto giuridico (trust)

I trust non sono costituiti in società e non hanno un'identità legale propria. Sono essenzialmente dispositivi legali per detenere beni in modo da separare la proprietà legale dall'interesse economico. Un trust detiene le risorse per conto di un individuo o di un'altra organizzazione e governa il modo in cui devono essere utilizzate. Un trust è gestito da un piccolo gruppo di persone chiamate *trustees* che sono legalmente responsabili dell'amministrazione del trust e personalmente responsabili per eventuali debiti o crediti nei suoi confronti che non possono essere soddisfatti con le risorse proprie del trust. I trust stabiliscono le proprie regole - contenute all'interno dell'"atto di fiducia" (trust deed) - che stabilisce gli obiettivi del trust e può essere utilizzato per garantire che le attività e i profitti siano utilizzati per un particolare scopo. I trust in genere non raccolgono finanziamenti: gestiscono semplicemente asset e non distribuiscono profitti. I trust sono spesso usati insieme ad associazioni prive di personalità giuridica, che non possono possedere proprietà.

Forme legali incorporate (Incorporated legal forms)

Società a responsabilità limitata (Limited Company)

La società a responsabilità limitata (Limited Company) è la forma giuridica più comune in uso per la gestione di un'impresa. Le società sono "costituite" per formare un'entità con una personalità giuridica separata. Ciò significa che l'organizzazione può fare affari e stipulare contratti a proprio nome. Al momento della costituzione ai sensi del Companies Act 2006, una società è tenuta ad avere due documenti costituzionali:

- un Memorandum, che registra il fatto che i membri iniziali (gli abbonati) desiderano formare una società e accettano di diventarne membri. Il Memorandum non può essere modificato;
- un Articles of Association (Statuto) - spesso chiamato semplicemente Articles - che è essenzialmente un contratto tra la società e i suoi membri, che stabilisce le regole legalmente vincolanti per la società, incluso il quadro per le decisioni, la proprietà e il controllo.

Il Companies Act 2006 offre una notevole flessibilità per redigere articoli per rispondere alle specifiche esigenze dell'azienda, a condizione che agisca nel rispetto della legge.

Una società a responsabilità limitata è di proprietà dei suoi membri - coloro che hanno investito nell'attività - e, come suggerisce il nome, godono di responsabilità limitata - ovvero le finanze della società sono separate dalle finanze personali dei loro proprietari e, come regola generale, i creditori dell'azienda possono perseguire i beni della società solo per saldare un debito. I beni personali dei proprietari non sono a rischio.

Esistono due meccanismi per l'adesione alla società: Company Limited by Shares and Company Limited by Guarantee (Società a responsabilità limitata da azioni e Società a responsabilità limitata da garanzia).

Società a responsabilità limitata (Company Limited by Shares)

La maggior parte delle aziende rientra in questa categoria. I membri possiedono ciascuno una o più azioni della società e sono quindi noti come azionisti. La responsabilità limitata degli azionisti significa che rischiano di perdere solo ciò che hanno già investito o si sono impegnati ad investire (importi non pagati sulle azioni).

Società limitata da garanzia (Company Limited by Guarantee)

I membri della società danno la garanzia di pagare una somma fissa se la società dovesse andare in liquidazione. Una società deve avere almeno un membro. In una società per azioni, ogni azione di solito ha un diritto di voto ad essa collegato in modo che i membri possano votare su decisioni importanti che riguardano la società. L'accordo prevede normalmente un'azione per un voto, sebbene molte società creino classi di azioni diverse con diversi diritti di voto associati. In una società a responsabilità limitata, l'accordo è di solito un membro un voto (OMOV).

La gestione quotidiana di una società è nominalmente separata dalla sua proprietà ed è intrapresa da un amministratore (director) o consiglio di amministrazione (board of directors), con il principio fondamentale che agiscono nell'interesse della società e dei suoi membri. Tuttavia, gli amministratori possono anche essere membri, quindi la forma più semplice di società per azioni è un membro unico che possiede l'intera società ed è anche il suo amministratore unico. Una società deve avere almeno un amministratore (le società pubbliche descritte di seguito devono averne due) e almeno un amministratore deve essere una persona reale.

In una società a *Limited Company*, i finanziamenti provengono dai membri, dai prestiti o dai profitti trattenuti nell'attività come capitale circolante. Una società per azioni può anche raccogliere capitali dagli azionisti in cambio di una partecipazione nell'attività: qualsiasi profitto dall'attività viene solitamente distribuito agli azionisti sotto forma di dividendi, a parte i profitti trattenuti nell'attività come capitale circolante. Le società a responsabilità limitata (*Limited Company*) hanno una maggiore capacità di finanziarsi con prestiti rispetto alle imprese non costituite in società, poiché possono utilizzare i loro beni come garanzia per i prestiti, creando un "onere" sui beni della società. Queste spese sono registrate presso la Companies House, fornendo trasparenza sull'entità del credito garantito di una società. I finanziatori, comprese le banche e le società di costruzione, faranno quindi in genere dell'incorporazione una condizione per fornire un prestito aziendale.

Le società a responsabilità limitata (*Limited Company*) sono soggette a requisiti normativi più severi rispetto alle forme giuridiche non incorporate: maggiore responsabilità e trasparenza, questo è il prezzo da pagare per beneficiare della responsabilità limitata. La responsabilità è sia nei confronti degli azionisti della società che del pubblico che potrebbe voler trattare con l'attività commerciale. Le società sono registrate presso la Companies House ed è responsabilità degli amministratori mantenere i registri pubblici della società, inclusi i conti annuali e una dichiarazione annuale sulla società, e archivarli presso la Companies House. Devono notificare alla Companies House i cambiamenti nella struttura e nella gestione dell'attività. Se una società ha un reddito o utili, deve dichiarare al HMRC che esiste ed è soggetta all'imposta sulle società corporation tax). Le società soggette all'imposta sulle società devono fare dichiarazioni annuali all'HMRC.

Una società per azioni (*Company Limited by Shares*) è una società privata a responsabilità limitata (*Private Limited Company = Ltd*) o una società pubblica a responsabilità limitata (*Public Limited Company = Plc*). La differenza fondamentale è che la PLC è autorizzata a offrire azioni in vendita al pubblico. La LTD è la forma giuridica più comunemente utilizzata dalla stragrande maggioranza delle imprese, che vanno da un'attività con un unico amministratore azionista a grandi società che hanno attratto grandi investimenti di capitale di private equity.

Partnership a responsabilità limitata (Limited Liability Partnership = LLP)

Una *Limited Liability Partnership* (LLP) è un ente giuridico con una personalità giuridica separata simile ad una società. A differenza di una normale partnership, i membri di un LLP godono di responsabilità limitata come suggerisce il nome: la responsabilità è limitata alla

quantità di denaro che hanno investito nell'attività e alle garanzie personali che hanno dato per raccogliere finanziamenti. Ogni membro prende una quota uguale dei profitti, a meno che lo statuto non specifichi diversamente.

Proprio come una partnership, ogni membro non aziendale di un LLP deve registrarsi come lavoratore autonomo presso HMRC, e sia lo stesso LLP che ogni singolo membro devono provvedere all' HMRC dichiarazioni annuali tramite autocertificazione. I membri non societari di un LLP pagano l'imposta sul reddito e i contributi assicurativi nazionali sulla loro quota dei profitti. Inoltre, i LLP devono registrarsi e presentare conti e rendimenti annuali presso la Companies House. Almeno due membri devono essere "membri designati" con responsabilità aggiuntive: sono loro che nominano i revisori, firmano e depositano i conti presso la Companies House.

Le *Limited Liability Partnerships* hanno molta più libertà rispetto alle società nell'organizzazione dei propri affari interni, ad esempio nel modo in cui vengono prese le decisioni e nel modo in cui i profitti vengono distribuiti ai membri.

Community Interest Company (CIC)

Una Community Interest Company (CIC) è una forma di società (limitata da azioni o da garanzia) creata per le cosiddette "imprese sociali" ("social enterprises") che desiderano utilizzare i propri profitti e beni a beneficio della comunità. I CIC sono facili da configurare e hanno tutta la flessibilità e la certezza della forma aziendale, ma con diverse caratteristiche speciali che assicurano che siano al servizio dell'interesse della comunità:

- In primo luogo, tutte le aziende che chiedono di essere registrate come CIC devono presentare una dichiarazione di interesse della comunità (community interest statement) per fornire all'autorità di regolamentazione del CIC la prova che si andrà a lavorare in un ambito di interesse della comunità definito dalla legge. L'azienda deve continuare a soddisfare l'impegno per tutto il tempo in cui rimane un CIC e deve riferire annualmente all'autorità di regolamentazione
- In secondo luogo, un CIC deve avere un "asset lock" che limita il trasferimento delle risorse dell'azienda (inclusi eventuali profitti generati dalle sue attività) per garantire che siano utilizzate a beneficio della comunità
- Terzo, i CIC sono soggetti a massimali sui dividendi e sugli interessi pagabili - per trovare un equilibrio tra incoraggiare le persone a investire nei CIC e il principio che le attività e i profitti di un CIC dovrebbero essere devoluti a beneficio della comunità.

Charitable Incorporated Organization (CIO)

La Charitable Incorporated Organization (CIO) è una nuova forma giuridica che è disponibile per gli enti di beneficenza in Inghilterra e Galles dal 2012. Attualmente gli enti di beneficenza che desiderano entrare in azione lo fanno normalmente come società a responsabilità limitata, il che significa doppia registrazione con Companies House e Charity Commission e doppia regolamentazione di diritto societario e diritto di beneficenza. Lo status di CIO offre i vantaggi dell'incorporazione, ma l'organizzazione sarà registrata solo presso la Charity Commission e regolamentata dalla legge sulla beneficenza. Il nuovo modulo dovrebbe essere utilizzato principalmente da enti di beneficenza di piccole e medie dimensioni. Come ogni ente in quest'ambito, i profitti e le risorse dell'organizzazione saranno bloccati per scopi di beneficenza. Si noti che la legge e il regolamento sulla beneficenza sono devoluti: una legislazione simile è stata approvata in Scozia, ma non ancora nell'Irlanda del Nord.

Società industriale e previdente

Una società industriale e di previdenza (a volte indicata come I&P o IPS cioè *Industrial and Provident Society*) può assumere una delle due forme:

Cooperativa (Co-operative Society or Co-op)

Una società cooperativa è un'organizzazione di appartenenza gestita per il reciproco vantaggio dei suoi membri - servendo i loro interessi principalmente commerciando con loro o fornendo loro in altro modo beni, servizi e strutture - con qualsiasi surplus che di solito viene reinvestito nell'organizzazione, sebbene i profitti possono essere distribuiti ai membri. Una cooperativa può essere o meno un'impresa sociale, a seconda delle sue attività e di come distribuisce i suoi profitti.

Le cooperative sono governate da regole che devono riflettere i valori e i principi cooperativi stabiliti dalla International Co-operative Alliance. L'Alleanza definisce una cooperativa come un'associazione autonoma di persone unite volontariamente per soddisfare i loro bisogni e aspirazioni economiche, sociali e culturali comuni attraverso un'impresa di proprietà comune e controllata democraticamente.

Una società cooperativa è costituita - e quindi ha una personalità giuridica separata - e deve registrarsi e presentare conti annuali alla Financial Services Authority (FSA) piuttosto che alla Companies House. Come per una società, la responsabilità dei membri è limitata all'importo non pagato sulle azioni. Hanno un principio di adesione aperto e possono quindi raccogliere fondi mediante l'emissione di azioni al pubblico.

Queste società sono gestite dai loro membri, di solito attraverso un comitato di funzionari (*committee of officers*), simile al consiglio di una società (*company's board*), che gestisce per conto dei membri. Tuttavia, i membri hanno sempre il controllo democratico sulla base del principio "un membro, un voto" (OMOV), indipendentemente dalle dimensioni delle rispettive partecipazioni finanziarie, in base ai valori e ai principi della cooperativa.

Community Benefit Society (BenCom)

Una Community Benefit Society (BenCom) è simile a una società cooperativa, tranne per il fatto che conduce affari a beneficio della comunità, piuttosto che dei membri della società. In effetti, un BenCom deve essere gestito principalmente a beneficio di persone che non sono membri della società e deve anche essere nell'interesse della comunità in generale. I profitti non vengono distribuiti tra i membri o gli azionisti esterni, ma restituiti alla comunità. BenCom inoltre applica spesso un blocco delle risorse, a protezione delle stesse per il futuro beneficio della comunità. È insolito che il BenCom emetta più del capitale sociale nominale (ad esempio, un'azione del valore di £ 1 per membro. Se viene emesso più del capitale sociale nominale o se i membri concedono prestiti al BenCom, i dividendi e gli interessi pagati sono limitati a un tasso necessario all'impresa per trattenere il capitale di cui ha bisogno.

Un BenCom può essere istituito come ente di beneficenza, a condizione che abbia esclusivamente oggetti di beneficenza che sono di pubblica utilità, consentendo loro di raccogliere capitali attraverso sovvenzioni pubbliche e fondi di beneficenza.

Se approvati, sono noti come enti di beneficenza esenti (*exempt charities*) e riferiscono solo alla Financial Services Authority (FSA), non alla Charity Commission. I BenCom di beneficenza devono avere un blocco delle risorse.

Mutue finanziarie (Financial Mutuals)

Ci sono altri tre tipi di mutua, non trattati in dettaglio qui, che esistono specificamente per fornire servizi finanziari. Anche questi sono registrati presso la FSA.

- *Building Society*: Le *Building Societies* sono istituti di mutua assistenza finanziaria, che forniscono principalmente prestiti ipotecari residenziali, ma anche altri servizi finanziari come altre forme di prestito e investimento, servizi di trasmissione di denaro, servizi bancari e assicurativi. Sono finanziati sostanzialmente dai loro membri
- *Credit Union*: una cooperativa di credito è un istituto finanziario cooperativo posseduto e controllato dai suoi membri e gestito allo scopo di fornire credito a tassi ragionevoli e fornire altri servizi finanziari ai suoi membri
- *Friendly Society*: Una società amichevole è un'organizzazione mutua volontaria il cui scopo principale è assistere finanziariamente i membri durante malattia, disoccupazione o pensionamento e fornire assicurazioni sulla vita.

Passaggio 2: registra ufficialmente la tua azienda presso la Camera di Commercio

È importante che tu scelga la struttura più adatta alla tua attività, che tu possa trovare personale che ti possa aiutare e sia disponibile per supportarti e a cui tu chiedi consiglio prima di creare qualsiasi struttura aziendale.

HMRC e Companies House

3 tipi di attività: ditta individuale (*sole trader*), società a responsabilità limitata (*limited companies*) e associazioni (*partnerships*) governate da HMRC e Companies House.

HMRCustoms and Companies House

Companies House è dove registri la tua azienda e dovrai riferire e dichiarare almeno una volta all'anno sia all'HMRC che alla Companies House. 3 tipi di attività: ditta individuale, società per azioni e società di persone che sono governate da *HMRCustoms* e *Companies House*. [Puoi seguire Companies House su Twitter](#)

Se vuoi avviare un'impresa sociale (*Social Enterprise*) o un ente di beneficenza (*Charity*), ci sono anche norme e regolamenti diversi e questi sono regolati dalla Commissione di beneficenza in Inghilterra e Galles e dall'OSCR (The Office for Scottish Charities Regulation)

Unico commerciante (Sole trader)

Modo più semplice ma responsabile per i debiti della tua azienda e alcune responsabilità contabili. In questo modo si è un lavoratore autonomo e lo possiedi come individuo. Puoi conservare tutti i profitti della tua azienda dopo aver pagato le tasse. Sei responsabile delle perdite subite dalla tua azienda.

Quando devi configurarti come ditta individuale (Sole trader)

Devi configurarti come ditta individuale se si verifica una delle seguenti condizioni:

- Hai guadagnato più di £ 1.000 come lavoro autonomo tra il 6 aprile 2019 e il 5 aprile 2020
- È necessario dimostrare di essere un lavoratore autonomo, ad esempio per richiedere assistenza per l'infanzia esentasse (Tax-Free Childcare)
- Desideri effettuare pagamenti volontari di assicurazione nazionale di classe 2 per aiutarti a qualificarti per i benefici

Come diventare Sole trader?

Se vuoi costituire un'impresa sociale o un ente di beneficenza (*Social Enterprise or a Charity*), ci sono anche norme e regolamenti diversi e questi sono regolati dalla Commissione di beneficenza in Inghilterra e Galles e dall'OSCR (The Office for Scottish Charities Regulation)

Lavori nel settore edile (construction industry) come ditta individuale (Sole Trader)?

Registrati con HMRC per il *Construction Industry Scheme (CIS)* (documento di costruzione industriale) se lavori nel settore edile come subappaltatore o appaltatore.

Denomina la tua azienda come una ditta individuale

Puoi utilizzare il tuo nome oppure puoi scegliere un altro nome per la tua attività. Non è necessario registrare il tuo nome. Devi includere il tuo nome e la ragione sociale (se ne hai una) sui documenti ufficiali, ad esempio fatture e lettere.

Nomi di ditte individuali

I nomi delle ditte individuali non devono:

- includere "limited", "Ltd", "limited liability partnership", "LLP", "public limited company" o "plc"
- essere offensivi o essere uguali ad un marchio esistente
- il nome, inoltre, non può contenere una parola o un'espressione sensibile e/o delicata o suggerire un collegamento con il governo o le autorità locali, a meno che tu non ottenga l'autorizzazione

Società a responsabilità limitata (Limited company)

Se costituischi una Limited company, le sue finanze sono separate dalle tue finanze personali, ma ci sono maggiori responsabilità di reporting e gestione:

- Devi informare Companies House se desideri modificare l'indirizzo della sede legale della tua azienda. Se la modifica viene approvata, verrà fatta una comunicazione a HM Revenue and Customs (HMRC)
- L'indirizzo della nuova sede legale della tua azienda deve essere nella stessa area del Regno Unito in cui la società è stata registrata e/o costituita
- Il tuo indirizzo non cambierà ufficialmente fino a quando la Companies House non lo avrà registrato.

Ci sono anche altre modifiche da segnalare, per esempio devi informare HMRC se:

- i dettagli di contatto della tua attività cambiano, ad esempio il tuo nome, sesso, ragione sociale o il tuo indirizzo personale o commerciale
- se nomini un commercialista o un consulente fiscale

Devi informare la Companies House entro 14 giorni se apporti modifiche a:

- l'indirizzo in cui conservi i tuoi documenti e quali documenti terrai lì
- amministratori o i loro dati personali, come il loro indirizzo
- "persone con controllo significativo" (PSC cioè: *people with significant control*) o c'è un cambiamento nei loro dati personali come un nuovo indirizzo
- segretari aziendali (nominandone uno nuovo o terminando il contratto con uno già nominato)

Devi informare la Companies House entro un mese se emetti più azioni della tua azienda.

Come segnalare le modifiche alla Companies House

- utilizzare il servizio online di Companies House
- compilare e inviare moduli cartacei

Modifiche che gli azionisti devono approvare

Potrebbe essere necessario convincere gli azionisti a votare sulla decisione se si desidera:

- cambiare il nome dell'azienda
- rimuovere un amministratore
- modificare lo statuto della società

Questo si chiama "approvazione di una risoluzione" (*passing a resolution*). La maggior parte delle risoluzioni avrà bisogno della maggioranza per essere concordata (chiamata "risoluzione ordinaria" "*ordinary resolution*"). Alcuni potrebbero richiedere una maggioranza del 75% (chiamata "risoluzione speciale" "*special resolution*").

Il nome della tua nuova società non avrà effetto finché non sarà registrato da Companies House, che informerà dell'avvenuta registrazione.

Voto degli azionisti (Shareholder)

- Quando si stabilisce una maggioranza, viene preso in considerazione il numero di azioni che danno diritto di voto al proprietario, piuttosto che il numero degli azionisti.

- Non c'è necessariamente bisogno di un'assemblea degli azionisti per approvare una risoluzione. Se il giusto numero di azionisti ti ha dato il consenso, puoi confermare la risoluzione per iscritto. Ma è necessario scrivere a tutti gli azionisti per informarli della decisione.

Controlla i dettagli della tua azienda

È necessario controllare quanto segue:

- i dettagli della tua sede legale, amministratori, segretario e l'indirizzo dove conservi i tuoi registri
- la dichiarazione del capitale e le informazioni sugli azionisti se la società ha azioni
- il tuo codice SIC (il numero che identifica ciò che fa la tua azienda)
- il tuo registro delle "persone con controllo significativo" (PSC)

Controlla il registro della Companies House e invia la tua dichiarazione di conferma (*confirmation statement*).

Invia la tua dichiarazione di conferma online o per posta. La compilazione della dichiarazione di conferma online costa tra 13 £ e 40 £ per posta.

Se devi segnalare modifiche

È possibile segnalare contemporaneamente le modifiche al rendiconto del capitale, alle informazioni sugli azionisti e ai codici SIC.

Non è possibile utilizzare l'istruzione di conferma per segnalare modifiche a:

- i funzionari della tua azienda
- l'indirizzo della sede legale
- l'indirizzo dove conservi i tuoi archivi
- persone con un controllo significativo (PSC). È necessario presentare tali modifiche separatamente alla Companies House. Quando è scaduto riceverai un avviso e-mail o una lettera di sollecito alla sede legale della tua azienda quando la tua dichiarazione di conferma è scaduta.

La data di scadenza è di solito un anno dopo:

- la data di costituzione della tua azienda
- la data in cui hai presentato l'ultima dichiarazione annuale di dichiarazione o conferma. Puoi presentare la tua dichiarazione di conferma fino a 14 giorni dopo la data di scadenza.

Puoi essere multato fino a £ 5.000 e la tua azienda potrebbe essere cancellata se non invii la tua dichiarazione di conferma.

Insegna, cancelleria e materiale promozionale

È necessario esporre un'insegna o un cartello che mostri il nome e l'indirizzo della società registrata e ovunque operi la propria attività. Se gestisci l'attività da casa, non è necessario esporre un'insegna lì. Esempio: se gestisci 3 negozi e un ufficio che non è a casa tua, devi esporre un'insegna in ciascuno di essi. L'insegna deve essere facile da leggere e da vedere in qualsiasi momento, non solo quando sei aperto.

Devi includere il nome della tua azienda su tutti i documenti, pubblicità e lettere dell'azienda.

Su lettere commerciali, moduli d'ordine e siti web, devi mostrare:

- il numero di registrazione dell'azienda
- indirizzo della sua sede legale
- dove la società è registrata (Inghilterra, Galles, Scozia o Irlanda del Nord)
- il fatto che si tratti di una società a responsabilità limitata (di solito precisando il nome completo della società, inclusi "Limited" o "Ltd")

Se desideri includere i nomi dei direttori o degli azionisti, devi elencarli tutti.

Se vuoi mostrare il capitale sociale della tua azienda (quanto valevano le azioni quando le hai emesse), devi dire quanto viene "pagato" (di proprietà degli azionisti).

Associazione

Una partnership è il modo più semplice per 2 o più persone di gestire un'attività insieme.

Come impostarla

In una partnership, tu e il tuo partner (o socio) condividete personalmente la responsabilità della vostra attività. Ciò comprende:

- eventuali perdite subite dalla tua attività
- fatture per i materiali acquistati per l'attività, come azioni o attrezzature. I partner condividono i profitti dell'azienda e ogni partner paga le tasse sulla propria quota.

Un partner non deve essere una persona reale. Ad esempio, una società a responsabilità limitata conta come una "figura giuridica" e può anche essere un partner.

Cosa devi fare

Quando crei una partnership commerciale devi:

- scegliere un nome
- scegliere un "partner nominato"
- registrati con *HM Revenue and Customs* (HMRC)

Il "partner nominato" è responsabile della gestione delle dichiarazioni dei redditi della partnership e della tenuta dei registri aziendali. Esistono regole diverse per le società in accomandita semplice (*limited partnerships*) e le società a responsabilità limitata (LLP).

Dare un nome alla partnership

Puoi scegliere di utilizzare i vostri nomi o puoi scegliere un altro nome per la tua attività. Non è necessario registrare il tuo nome. Devi includere tutti i nomi dei partner e il nome dell'azienda (se ne hai uno) sui documenti ufficiali, ad esempio fatture e lettere.

Nomi di attività commerciali

I nomi di partnership commerciali non devono:

- includere "limited", "Ltd", "limited liability partnership," LLP ", " public limited company " o " plc "
- essere offensivi
- essere uguali a un marchio esistente

Inoltre, il tuo nome non può contenere una parola o un'espressione sensibile o delicata o suggerire un collegamento con il governo o le autorità locali, a meno che tu non ottenga l'autorizzazione. Esempio: per utilizzare "Accreditato" ("*Accredited*") nel nome della tua azienda, è necessaria l'autorizzazione del Department for Business, Energy and Industrial Strategy (BEIS).

Controlla quali parole hanno bisogno dell'autorizzazione per essere usate e a chi bisogna richiedere questa autorizzazione.

Passaggio 3: regolamentazione fiscale e contabilità

Per avviare un'attività legale nel Regno Unito, è necessario soddisfare determinate condizioni e seguire leggi, norme e regolamenti rigorosi e completi. Se desideri avviare una nuova attività nel Regno Unito, devi osservare le varie leggi stabilite in ogni paese del Regno Unito (Inghilterra, Galles, Scozia e Irlanda del Nord) e altre regole. Alcune di queste leggi potrebbero essere specifiche per una certa zona del Regno Unito, quindi è necessario controllare le informazioni

specifiche del settore per la tua attività per vedere quali leggi vengono applicate a te e alla tua attività.

Le regole e i regolamenti per la creazione di un'impresa nel Regno Unito sono governati da diversi organismi e questi includono: HMRC (Her Majesty's Revenue and Customs) e la Companies House. HMRC è responsabile di tutte le tasse nel Regno Unito, se vivi in Scozia il governo scozzese ha alcuni poteri aggiuntivi. Queste tasse includono la tassazione delle persone fisiche (*personal taxation*), la tassazione delle imprese (*business taxation*) e l'imposta sul valore aggiunto corrispondente all'italiana IVA (*Value Added Tax* cioè *VAT*). Se la vendita viene effettuata tra imprese quindi da un'azienda ad un'altra azienda (*business to business*), i prezzi vengono mostrati IVA esclusa, ma se l'acquisto viene effettuato da un cliente ad un'azienda l'IVA è inclusa e l'aliquota IVA standard è del 20%. Esistono 3 tipi di attività: ditta individuale (*sole trade*), società a responsabilità limitata (*limited companies*) e società di persone (*partnerships*) e sono regolate da HMRC e Companies House.

Commerciante unico o ditta individuale (Sole trader)

Come avviare una ditta individuale? Devi dichiarare all'HMRC che paghi le tasse tramite l'autocertificazione e devi presentare una dichiarazione dei redditi ogni anno.

Le tue responsabilità

- Creare un registro delle vendite e delle spese della tua azienda.
- Inviare un'autocertificazione di ritorno fiscale ogni anno.
- Pagare l'imposta sui redditi (*Income Tax*) sui tuoi profitti e sul codice fiscale (*National Insurance number*) di Classe 2 e Classe 4.

Dovrai richiedere il codice fiscale inglese (*National Insurance number*) se ti trasferisci al Regno Unito per avviare un'impresa.

Società a responsabilità limitata (Limited Company)

Se si sceglie la strada della società a responsabilità limitata (*Limited Company*), è fondamentale mantenere registri accurati e pagare le tasse e il codice fiscale inglese (*National Insurance*). In una società per azioni ci sono responsabilità degli amministratori. In qualità di amministratore di una società a responsabilità limitata, devi:

- Seguire le regole della società riportate nel suo statuto
- Conservare i registri aziendali e segnalare le modifiche
- Archiviare le documentazioni fiscali e la dichiarazione dei redditi della tua azienda
- Informare gli altri azionisti se potresti trarre vantaggio personalmente da una transazione effettuata dalla società
- Pagare l'imposta sulle società (*Corporation Tax*)

- Puoi assumere altre persone per gestire alcune di queste attività quotidiane, ma sei comunque legalmente responsabile dei registri, dei conti e delle prestazioni della tua azienda.
- Potresti essere multato, perseguito o escluso se non rispetti le tue responsabilità di amministratore.

Registrazioni societarie e contabili (Company and accounting records)

Devi tenere sotto controllo:

- registrazioni sull'azienda stessa
- registrazioni finanziarie e contabili

Puoi assumere un professionista (ad esempio, un contabile) per aiutarti con le tue tasse. HM Revenue and Customs (HMRC) può controllare i tuoi registri per assicurarti che stai pagando il giusto importo di tasse.

Documenti sull'azienda

È necessario mantenere i dettagli di:

- amministratori, soci e segretari societari
- i risultati delle votazioni e delle deliberazioni degli azionisti
- promesse alla società su rimborsi dei prestiti in una data specifica futura ("debentures ") e a chi devono essere rimborsati
- promesse fatte dall'azienda per i pagamenti se qualcosa andasse storto ed è colpa dell'azienda ("indennità" o "indemnities")
- operazioni quando qualcuno acquista azioni della società
- prestiti o mutui garantiti sui beni della società

Devi informare Companies House se conservi i registri in un luogo diverso dall'indirizzo della sede legale dell'azienda.

Registro delle "persone con controllo significativo" (people with significant control)

È inoltre necessario tenere un registro delle "persone con controllo significativo" (PSC). Il tuo registro PSC deve includere i dettagli di chi:

- detiene più del 25% di azioni o diritti di voto nella tua azienda
- può nominare o revocare la maggioranza degli amministratori
- può influenzare o controllare la tua azienda o istituto giuridico (*trust*)

È comunque necessario tenere un registro se non ci sono persone con un controllo significativo.

Leggi ulteriori indicazioni su come tenere un registro PSC se la proprietà e il controllo della tua azienda non sono semplici.

Registri contabili

È necessario conservare registrazioni contabili che includano:

- tutto il denaro ricevuto e speso dall'azienda
- dettagli dei beni di proprietà della società
- debiti che la società deve sanare o debiti dovuti da altri alla società
- azioni della società alla fine dell'anno
- l'inventario che hai usato per calcolare le azioni
- tutti i beni acquistati e venduti
- da chi li hai acquistati e a chi li hai venduti (a meno che tu non gestisca un'attività di vendita al dettaglio)

È inoltre necessario conservare qualsiasi altra documentazione finanziaria, informazione e calcolo necessario per preparare e archiviare i conti annuali e la dichiarazione dei redditi della società. Questo include registrazioni di:

- tutto il denaro speso dall'azienda, ad esempio ricevute, libretti di cassa, ordini e tasse di consegna
- tutto il denaro ricevuto dall'azienda, ad esempio fatture, contratti, libri o elenchi di vendita e casse
- qualsiasi altro documento pertinente, ad esempio estratti conto bancari e corrispondenza

Puoi essere multato £ 3.000 dall'HMRC o interdetto come direttore dell'azienda se non tieni i registri contabili.

Per quanto tempo bisogna conservare i registri

È necessario conservare i registri per 6 anni dalla fine dell'ultimo esercizio finanziario a cui si riferiscono o più a lungo se:

- mostrano una transazione che copre più di uno dei periodi contabili della società
- l'azienda ha acquistato qualcosa che prevede di durare più di 6 anni, come attrezzature o macchinari
- hai inviato in ritardo la dichiarazione dei redditi della società
- HMRC ha avviato un controllo di conformità nella dichiarazione dei redditi della tua azienda

Se i tuoi registri vengono persi, rubati o distrutti

Se non puoi sostituire i tuoi registri dopo che sono stati persi, rubati o distrutti, devi:

- fare del tuo meglio per ritrovarli
- informare immediatamente il tuo ufficio delle imposte sulle società (*Corporation Tax office*)
- includere queste informazioni nella dichiarazione dei redditi della società

Dichiarazione di conferma (dichiarazione annuale) (Confirmation statement (annual return))

Devi controllare che le informazioni che la Companies House ha sulla tua azienda siano corrette ogni anno.

Questa è chiamata dichiarazione di conferma (in precedenza una dichiarazione annuale).

Prelevare denaro da una società per azioni (limited company)

Il modo in cui prendere denaro dall'azienda dipende da cosa serve e da quanto viene preso:

- Stipendio
- Spese
- Benefici

Se desideri che l'azienda paghi a te o a chiunque altro uno stipendio, spese o benefici, devi registrare l'azienda come datore di lavoro (*employer*).

- L'azienda deve prelevare i contributi fiscali e assicurativi nazionali (*Income Tax and National Insurance contributions*) dai pagamenti degli stipendi e versarli a HM Revenue and Customs (HMRC), insieme ai contributi assicurativi nazionali dei datori di lavoro
- Se tu o uno dei tuoi dipendenti fate un uso personale di qualcosa che appartiene all'azienda, dovete segnalarlo come vantaggio e pagare le tasse dovute.

Dividendi (Dividends)

Un dividendo è un pagamento che un'azienda può effettuare agli azionisti se ha creato un profitto.

- Non puoi contare i dividendi come costi aziendali quando calcoli l'imposta sulle società (*Corporation Tax*)
- La vostra azienda non deve distribuire dividendi superiori ai suoi profitti delle finanze correnti e precedenti.

Per pagare un dividendo, devi:

- Tenere una riunione degli amministratori per "dichiarare" il dividendo
- Conservare i verbali della riunione, anche se sei l'unico direttore o amministratore

Documenti sui dividendi

Per ogni pagamento di dividendi effettuato dalla società, è necessario scrivere un voucher di dividendo che mostri:

- Data
- Nome della ditta
- nomi degli azionisti a cui viene pagato un dividendo
- importo del dividendo

Devi fornire una copia del buono ai destinatari del dividendo e conservarne una copia per i registri della tua azienda.

Imposta sui dividendi (Tax on dividends)

La tua azienda non è tenuta a pagare le tasse sui pagamenti dei dividendi. Ma gli azionisti potrebbero dover pagare l'imposta sul reddito se superano le 2.000 sterline.

Prestiti agli amministratori (Directors' loans)

- Se prendi più soldi da una società di quelli che hai investito - e non si tratta di stipendio o dividendo - si parla di "prestito agli amministratori" (*Directors' loans*).
- Se la tua azienda concede prestiti agli amministratori, bisogna tenerne traccia.

Cambiamenti aziendali

Bisogna segnalare la modifica dell'indirizzo della sede legale dell'azienda

Associazione (Partnership)

Regole per il tuo tipo di attività

Potresti avere altre responsabilità a seconda di ciò che fa la tua azienda.

Controlla se hai bisogno di:

- licenze o permessi, ad esempio per riprodurre musica, vendere cibo o commerciare per strada

- assicurazione

Ci sono anche regole che devi seguire se:

- si vendono beni online
- si acquistano merci dall'estero o si vendono merci all'estero
- si memorizzano o utilizzano le informazioni personali

Dove lavori

Verifica quali sono le tue responsabilità se:

- gestisci la tua attività da casa
- sei affittuario del posto in cui gestisci la tua attività

Se sei affittuario o acquisti una proprietà, potresti dover pagare tariffe aziendali. Le piccole imprese possono richiedere uno sconto sulle tariffe aziendali e alcune potrebbero non pagare nulla.

Controlla se puoi richiedere l'ufficio, la proprietà e le attrezzature come spese.

Assumere persone per aiutare

Se assumi lavoratori interinali o liberi professionisti hai alcune responsabilità, ad esempio la loro salute e sicurezza.

Diventare datore di lavoro (employer)

Ci sono cose che dovrai fare se vuoi assumere dipendenti. Avrai più responsabilità, tra cui:

- gestione della busta paga
- pagare per il loro codice fiscale (*National Insurance*) - ma puoi richiedere un'indennità per ridurre la bolletta
- fornire pensioni sul posto di lavoro al personale idoneo

I.V.A. (value added tax o VAT)

Devi registrarti per l'IVA se il fatturato della tua attività è superiore a £ 85.000. Puoi registrarti volontariamente se è adatto alla tua attività, ad esempio se vendi ad altre attività con partita IVA e desideri richiedere il rimborso dell'IVA.

Passaggio 4: scrivere un piano aziendale (*business plan*)

È consigliabile scrivere un piano aziendale (*business plan*). Per mappare le tue opportunità di business e ottenere una buona immagine dei tuoi rischi. Per sapere chi sono i tuoi potenziali clienti ... Il primo passo quando si tratta di avviare un'impresa nel Regno Unito è scaricare un modello di business (*business planning*) oltre ad avere un'idea e una guida. Questo è un buon dispositivo per garantire che i candidati si trovino nella migliore posizione possibile per ricevere finanziamenti. Il modello di business non è necessario, ma ci sono maggiori probabilità di entrare in affari se scrivi un business plan (secondo fonti esterne). Avere un solido business plan dovrebbe essere considerato una necessità.

Un modello di business plan ti è utile se:

- Vuoi avviare un'impresa
- Possiedi una ditta consolidata e stai cercando aiuto
- Devi determinare i tuoi obiettivi
- Vuoi usarlo per raccogliere fondi per avviare la tua attività.

L'utilizzo di un modello di piano aziendale è il modo migliore e più rapido per raccogliere tutte le informazioni necessarie per avviare un'impresa. Il processo di completamento di un modello di piano aziendale può aiutare a garantire la fattibilità della tua proposta commerciale fin dall'inizio, eliminando preoccupazioni e domande, come ad esempio: Funziona? Il mercato esiste già? C'è necessità del prodotto o servizio che proponi?

Passaggio 5: apertura di un conto bancario aziendale

L'apertura di un conto bancario aziendale è spesso il passaggio logico successivo. L'attività bancaria aziendale (*business banking*) è un buon modo per avere una panoramica delle tue entrate e uscite. Ciò impedisce anche che la tua azienda e la tua amministrazione privata si confondano irrimediabilmente.

Nel Regno Unito il governo e diverse banche hanno programmi imprenditoriali e sovvenzioni per giovani imprenditori. Con l'impegno del governo ad aiutare le PMI acronimo di piccole e medie imprese (*SMEs* acronimo di *small and medium-sized businesses*) nelle fasi di avvio e crescita, sono disponibili una serie di finanziamenti per le piccole imprese da cui trarre vantaggio. Segui la nostra guida alle sovvenzioni statali (*government grants*).

Fondo regionale per la crescita (Regional Growth Fund (RGF))

Le aziende in cerca di finanziamenti inferiori a 1 milione di sterline possono richiedere il sostegno tramite i programmi del Fondo regionale di crescita.

Si tratta di programmi gestiti da organizzazioni nazionali o locali a cui è stato assegnato denaro RGF per offrire sovvenzioni e / o prestiti alle imprese idonee.

Dal 2011, 1,7 miliardi di sterline sono stati assegnati ai programmi RGF, a sostegno di oltre 9.400 piccole e medie imprese.

Per essere ammissibile, la tua azienda deve avere sede in Inghilterra, avere un piano di crescita, creare o proteggere posti di lavoro e investire capitale privato. Consulta un elenco di programmi RGF "live" e opportunità di finanziamento.

Prestiti per startup

Questa iniziativa finanziata dal governo fornisce prestiti, tutoraggio e supporto per startup o attività molto piccole e in fase iniziale con proposte potenzialmente realizzabili ma che non sono in grado di attirare investimenti dalle banche principali.

Per essere idonee, le attività devono ancora essere avviate o sono state negoziate da meno di 12 mesi. Puoi facilmente conservare questi record con il software di contabilità.

Lo schema fornisce una pianificazione aziendale gratuita per garantire che i candidati si trovino nella migliore posizione possibile per ricevere finanziamenti.

Ogni richiesta di prestito viene valutata in base alle esigenze dell'azienda, con una dimensione media del prestito di circa £ 6.000.

L'ammontare finale del prestito sarà determinato dal tuo piano aziendale.

Contributi statali (Government grants)

I sussidi per le piccole imprese sono disponibili dal governo del Regno Unito, dal Parlamento scozzese, dall'Assemblea gallese e dall'Assemblea dell'Irlanda del Nord.

Ogni sovvenzione (*grant*) ha il proprio processo e i propri criteri per la candidatura.

Per un elenco completo dei fornitori, utilizza lo **strumento di ricerca del supporto finanziario aziendale** del governo. Questo strumento ti consente di cercare opportunità di finanziamento in base alla posizione, alle dimensioni e al tipo di attività che gestisci.

Esportazione nel Regno Unito (UK Export)

Può anche aiutare gli esportatori del Regno Unito a raccogliere obbligazioni di appalto e contratto e ad accedere al finanziamento del capitale circolante. Per poter beneficiare dell'assicurazione sulle esportazioni, la tua attività deve avere sede nel Regno Unito e l'acquirente deve essere all'estero.

Partnership di finanza aziendale (Business Finance Partnerships)

Con un investimento governativo di 1,2 miliardi di sterline, il Business Finance Partnership è progettato per diversificare le fonti di finanziamento disponibili per le piccole e medie imprese tramite istituti di credito non bancari. I termini del prestito variano, ma le aziende possono richiedere direttamente finanziamenti con un numero di gestori di fondi e istituti di credito non tradizionali.

Passaggio 6: leggi e norme sulla protezione ambientale e richiesta di autorizzazioni

Protezione ambientale

Controllare il bisogno di un permesso ambientale

Autorizzazioni per installazioni, impianti di combustione medi, generatori specificati, operazioni sui rifiuti o sui rifiuti minerari, scarico dell'acqua o attività sulle acque sotterranee o lavori su o vicino a un fiume principale o alla difesa del mare.

Inghilterra

Galles

Scozia

Irlanda del Nord

Autorizzazioni ambientali locali

Autorizzazioni ambientali delle autorità locali (Inghilterra e Galles)

Elenco con permessi del Regno Unito

Passaggio 7: privacy / protezione dei dati personali (creazione di un sito Web aziendale)

Il Data Protection Act 1998 (c 29) era un atto del Parlamento del Regno Unito concepito per proteggere i dati personali archiviati su computer o in un sistema di archiviazione cartaceo organizzato e fu mandato per dare applicazione della direttiva sulla protezione dei dati dell'UE del 1995 sulla protezione, il trattamento e la circolazione dei dati.

Secondo il DPA 1998, le persone avevano il diritto legale di controllare le informazioni su se stesse. La maggior parte della legge non si applicava all'uso domestico, per esempio tenendo una rubrica personale. Chiunque detenga dati personali per altri scopi era legalmente obbligato a rispettare la presente legge, fatte salve alcune esenzioni. La legge ha definito otto principi di protezione dei dati per garantire che le informazioni fossero trattate legalmente.

È stato sostituito dal Data Protection Act 2018 (DPA 2018) il 23 maggio 2018. Il DPA 2018 integra il Regolamento generale sulla protezione dei dati dell'UE (GDPR), entrato in vigore il 25 maggio 2018. Il GDPR regola la raccolta, l'archiviazione e utilizzo dei dati personali in modo molto più rigoroso

Passaggio 8: assicurazione

Polizze assicurative aziendali (Business insurance policies)

I datori di lavoro sono legalmente tenuti ad avere un'assicurazione di responsabilità civile.

Una volta assunto il primo dipendente, Il datore di lavoro è tenuto, per legge, a stipulare un'assicurazione di responsabilità civile. Questo proteggerà i tuoi dipendenti se si ammalano o si feriscono durante il loro lavoro. Il certificato di assicurazione deve essere esposto dove il personale può vederlo.

Non hai bisogno di un'assicurazione di responsabilità per il datore di lavoro se la tua società per azioni ha un solo dipendente, che possiede il 50% o più del capitale sociale (cioè te stesso). Se sei una ditta individuale (*sole trader*) e non assumi nessuno, o assumi solo familiari stretti, dovresti esserne esente.

Anche se non hai dipendenti a tempo pieno e assumi solo occasionalmente personale o utilizzi lavoratori temporanei o stagionali, devi stipulare una copertura.

Puoi essere multato fino a £ 2.500 al giorno se la tua azienda non dispone di un'adeguata polizza di responsabilità per il datore di lavoro. La dimensione della potenziale multa fa impallidire rispetto al costo della copertura, quindi non è qualcosa che dovresti dimenticare di fare.

Assicurazione di responsabilità civile (Public liability insurance)

L'assicurazione di responsabilità civile non è richiesta dalla legge, ma se i clienti arrivano nei tuoi locali, o potrebbero farsi male in qualsiasi modo da qualcosa che produce la tua azienda, sarebbe una buona idea avere una copertura.

A seconda del tipo di attività che svolgi, potresti scoprire che alcune organizzazioni ti richiederanno una copertura di responsabilità civile prima di darti un contratto o di consentirti di operare nei loro locali. Ad esempio, se hai uno stand in un mercato o partecipi a una fiera per vendere la tua merce, gli organizzatori potrebbero chiederti di avere un'assicurazione di responsabilità civile prima che ti consentano di partecipare.

Una polizza assicurativa di responsabilità civile coprirà per eventuali danni richiesti, oltre alla rappresentanza legale. Troverai maggiori dettagli nella nostra guida dedicata; Cos'è l'assicurazione di responsabilità civile? - Una guida per le imprese. ([Cos'è public liability insurance? – Una guida per il businesses.](#))

Assicurazione stabili per i vostri locali (Buildings insurance for your premises)

Se possiedi dei locali commerciali, bisogna proteggerli, proprio come faresti con la casa tua, anche al livello più basso, ciò significa avere una polizza assicurativa per edifici aziendali che coprirà eventuali danni ai tuoi locali in caso di incendio, inondazione o altre catastrofi. Sebbene non sia obbligatorio, ha senso proteggere la copertura di infissi e accessori e qualsiasi magazzino che potresti avere nei tuoi locali. La maggior parte delle polizze assicurative sulla proprietà commerciale ti consentirà di includere queste opzioni insieme all'assicurazione di base sugli edifici.

Assicurazione per veicoli a motore (Motor vehicle insurance)

Se gestisci veicoli aziendali, devi avere almeno un'assicurazione contro terzi e preferibilmente completa. Ricorda che i dipendenti sono meno propensi a prendersi cura del loro veicolo aziendale, quindi potresti trovarti a richiedere la tua polizza più spesso di quanto ti aspetteresti con un'auto privata.

Polizze assicurative specifiche del settore (Industry-specific insurance policies)

Se fai parte di una professione riconosciuta, verifica con il tuo ente industriale quali polizze assicurative sono obbligatorie o ti consigliano di avere. Ad esempio, gli avvocati sono tenuti a portare una polizza assicurativa per esercitare la legge.

Polizze assicurative aziendali che dovresti avere

Assicurazione responsabilità civile professionale (Professional Indemnity (PI) insurance)

La responsabilità civile professionale, o assicurazione PI, offre protezione alle imprese professionali contro i reclami dei propri clienti, per eventuali danni causati da negligenza professionale.

Molte aziende, in particolare le organizzazioni più grandi, ora richiedono una copertura PI prima di assumerti. Essendo questa pratica comune in molti settori, l'assicurazione della responsabilità civile professionale è effettivamente un'assicurazione indispensabile per la maggior parte degli appaltatori, consulenti e liberi professionisti. Anche se non ti è richiesto di averlo dai tuoi clienti, è consigliabile avere un'assicurazione di responsabilità civile professionale se offri qualsiasi tipo di servizio alle imprese o al pubblico.

Assicurazione per direttori e funzionari (Director's & Officers insurance)

L'assicurazione per direttori e funzionari copre le responsabilità legali che hai come amministratore di una società a responsabilità limitata e le eventuali spese legali in caso di errori. Questo tipo di copertura viene spesso definito anche assicurazione D&O.

Assicurazione di viaggio dei dipendenti (Employee travel insurance)

Se richiedi ai tuoi dipendenti di viaggiare all'estero, dovresti assicurarli bene con una compagnia rispettabile che si prenderà cura di loro in caso di emergenza. Ricordati di controllare se i bagagli, i soldi e qualsiasi computer portatile saranno coperti.

Copertura della responsabilità del prodotto (Product liability cover)

Se produci, ripari o vendi prodotti, potresti essere ritenuto responsabile per eventuali lesioni o danni causati da difetti.

Assicurazione contro il rischio di inquinamento (Pollution risk insurance)

Se produci qualcosa e c'è il rischio che tu possa inquinare l'ambiente, questo coprirà i costi di qualsiasi operazione di pulizia, oltre ai reclami contro la tua azienda.

Una selezione di polizze assicurative aziendali più specifiche che potresti acquistare:

Assicurazione persona chiave (Key person insurance)

Se la tua attività si interrompe o se tu, o un altro dipendente, venite gravemente feriti o uccisi, l'assicurazione per le persone chiave proteggerà l'azienda dalla perdita di entrate e / o rendita mentre viene trovata una sostituzione.

Assicurazione per la continuità aziendale (Business continuity insurance)

Chiamata anche assicurazione per interruzione dell'attività (*business interruption insurance*), ti proteggerà da qualsiasi interruzione che potrebbe portare ad una perdita di entrate e / o rendita, come una grave catastrofe. Dovresti mirare a coprire eventi non già inclusi nelle tue altre polizze assicurative o in cui si verificherebbero interruzioni a lungo termine (come la perdita totale dei locali).

Assicurazione del credito commerciale (Trade credit insurance)

Pagherai se hai un debito inesigibile. Sicuramente vale la pena considerarla se vendi un piccolo numero di articoli di alto valore.

Vetro e copertura del segno (Glass & sign cover)

Se hai un negozio con una grande vetrina o un'insegna costosa, potrebbe non essere coperto da altre polizze se venisse distrutto da atti vandalici.

Copertura per impianti e attrezzature aziendali (Plant and business equipment cover)

Se ti affidi a macchinari costosi importanti, fai un'assicurazione per essere protetto nel caso in cui vengano danneggiati o rubati.

Assicurazione merci in transito (Goods in transit insurance)

Se sposti grandi quantità di materiali, questo ti darà una protezione extra da incidenti o furti.

Assicurazione sul denaro (Money insurance)

Se detieni grandi quantità di denaro o altri documenti di valore, questo potrebbe offrirti una certa protezione contro la perdita o il furto.

Garanzia di fedeltà (Fidelity guarantee)

Questa copertura protegge la tua azienda dalla perdita di denaro o di azioni se uno dei tuoi dipendenti è disonesto. È improbabile che sia conveniente finché non avrai un numero significativo di dipendenti.

Assicurazione tecnica (Engineering insurance)

Fornisce copertura contro guasti elettrici o meccanici di apparecchiature essenziali.

Passaggio 9: gestione delle risorse umane

Assumere persone per aiutare

Se assumi lavoratori interinali o liberi professionisti hai alcune responsabilità, ad esempio la loro salute e sicurezza.

Diventare datore di lavoro

Ci sono cose che dovrai fare se assumi i tuoi dipendenti dipendenti. Avrai più responsabilità, tra cui:

- gestione del libro paga
- pagare il loro codice fiscale (National Insurance) - ma puoi richiedere un'indennità per ridurre la commissione
- fornire pensioni lavorative al personale idoneo

Passaggio 10: brevetti e marchi (*patents and brands*)

Dovrai registrare il tuo nome come marchio (*brand*) se desideri impedire alle persone di utilizzare il tuo nome commerciale per fare affari.

Se si sceglie la strada per società a responsabilità limitata, è necessario registrarsi presso Companies House e potrebbe essere necessario richiedere una consulenza specialistica sulla protezione della proprietà intellettuale per coprire copyright, marchi, registrazione di design o brevetti.

Assicurazione sulla proprietà intellettuale (Intellectual Property (IP) Insurance)

Gran parte del valore di molte aziende moderne è costituito da beni immateriali come la proprietà intellettuale. Se la tua attività è innovativa e si basa su brevetti, marchi o design, potresti prendere in considerazione la possibilità di proteggerti con un'assicurazione sulla proprietà intellettuale.

Capitolo 14 Paesi Bassi: passo dopo passo

Introduzione

Avviare un'impresa in Olanda può essere un processo lungo considerando tutte le leggi, i regolamenti e le regole, ma presenta allo stesso tempo molte possibilità e opportunità. Può essere difficile, ma è gratificante in quanto i Paesi Bassi offrono un'enorme quantità di supporto per tutte le attività, che si tratti di questioni legali, supporto monetario, consulenza, ecc. Con luoghi come "Area 071" a Leida (*Leiden*), ad esempio, avrai tutto il supporto necessario, comprese persone che saranno pronte a sostenere te e la tua attività appena avviata, e in più, le associazioni fiscali e doganali olandesi e il registro commerciale sono disposti ad aiutare e sono presenti in ogni provincia dei Paesi Bassi.

Per avviare un'attività legale nei Paesi Bassi, è necessario soddisfare determinate condizioni e seguire leggi, norme e regolamenti rigorosi e completi. Se desideri avviare una nuova attività nei Paesi Bassi, devi osservare varie regole governative e di altro tipo. Alcune di queste leggi potrebbero essere specifiche del settore, quindi dovresti controllare le informazioni specifiche per la tua attività, per vedere quali specifici regolamenti vengano applicati.

Per cominciare, gli imprenditori che intendono rimanere nei Paesi Bassi devono soddisfare una serie di condizioni. Se non sei un cittadino dell'UE, dovrai anche richiedere contemporaneamente un permesso di soggiorno temporaneo (es. Visto o *Visa*) e permanente (es. Doppia cittadinanza). Inoltre, se prevedi di iniziare a fare affari nei Paesi Bassi, dovrai anche avere o richiedere un conto bancario aziendale (ad es. IBAN). Scrivere un piano aziendale (*business plan*) non è una necessità quando si avvia un'attività legale, tuttavia aiuta nel processo. Quando si tratta di un'azienda, è sempre necessario selezionare una struttura aziendale legale e tale struttura determina questioni come responsabilità, obblighi fiscali e molto altro. Parlando brevemente delle strutture aziendali legali, alcuni esempi che possono essere forniti sono un unico proprietario o una società a responsabilità limitata.

Passaggio 1: scegli la forma giuridica

Ogni azienda deve essere registrata nel Registro delle Imprese della Camera di Commercio (Kamer van Koophandel – KvK: <https://ondernemersplein.kvk.nl/een-rechtsvorm-kiezen-voor-uw-bedrijf/>)

Panoramica dei moduli legali: https://www.kvk.nl/download/SchemaRechtsvormen_tcm109-389297.pdf. Lì, devi immediatamente indicare quale forma giuridica si applica meglio alla tua azienda. La forma giuridica scelta ha conseguenze, tra le altre cose, sulla responsabilità dell'organizzazione e su determinati obblighi fiscali. Ci sono molte forme legali tra cui scegliere. Di seguito puoi trovare una lista. La maggior parte dei principianti opta per una ditta individuale (*eenmanszaak*). Ci sono più proprietari? È conveniente optare per una partnership (*VoF*) o *BV*. Le forme legali più adatte per un giovane imprenditore sono elencate di seguito.

Le forme legali olandesi tra cui scegliere sono:

- *Proprietà o proprietario individuale (Eenmanszaak)*

La maggior parte delle persone decide di creare una "ditta individuale" (*eenmanszaak*), quando avvia un'attività per conto proprio.

Essere un libero professionista e / o ZZP'er (*Zelfstandige zonder personeel* = lavoratore autonomo senza personale) non significa avere una forma giuridica. È necessario quindi sceglierne una come, ad esempio, una ditta individuale.

La costituzione come ditta individuale (*eenmanszaak*) presenta alcuni vantaggi: è rapida e facile e spesso offre maggiori vantaggi fiscali rispetto alla costituzione di una società a responsabilità limitata (*Besloten Vennootschap*), soprattutto nei primi anni. Lo svantaggio di una ditta individuale è che sei personalmente responsabile dei debiti commerciali.

L'unica cosa che devi fare per costituirti come ditta individuale nei Paesi Bassi è registrarti presso la Camera di commercio olandese (*Kamer van Koophandel*) e questo processo costa € 50. Puoi costituire una sola ditta individuale, ma puoi operare con vari nomi commerciali, svolgere diverse attività commerciali e lavorare da più sedi.

Gestendo una ditta individuale, la tua azienda non è un'entità legale. Ciò significa che sei responsabile di tutte le tue azioni e finanze.

- *Società in nome collettivo (Vennootschap onder Firma oppure VoF)*

Una società in nome collettivo in olandese è chiamata *Vennootschap onder Firma (VoF)*: in una VoF si avvia un'azienda insieme a uno o più imprenditori. È intenzione che tutti i partner contribuiscano in qualche modo all'azienda. Spesso si tratta di una somma di denaro, ma a volte anche di merci o di prestazioni di lavoro. Non è necessario il capitale iniziale per un VoF. È necessario stabilire accordi reciproci in un contratto VoF. Ogni partecipante è privatamente responsabile per l'intero VoF. Se vuoi avviare una VoF, registrati presso il Registro delle Imprese della Camera di Commercio (KvK). Tutti i dati di base come il nome, l'attività e i nomi dei partner verranno registrati.

- *Società a responsabilità limitata oppure srl (Besloten Vennootschap oppure BV)*

Un'opzione è creare un ente giuridico sotto forma di "società a responsabilità limitata": *Besloten Vennootschap (BV)*. Il vantaggio principale di una BV è che è un'entità autonoma. La BV è generalmente responsabile per eventuali debiti, piuttosto che come individuo. In qualità di amministratore, sei un dipendente della BV e agisci per conto della stessa BV. È possibile creare un BV da soli o con altre persone fisiche e / o giuridiche (un esempio che può essere fornito è *Area 071*). Il capitale di una società a responsabilità limitata è suddiviso in azioni di proprietà degli azionisti (i proprietari della società continuano a svolgere le commissioni quotidiane e l'attività stessa).

L'avvio di una società a responsabilità limitata, o la trasformazione della propria ditta individuale in una società a responsabilità limitata, è cresciuto molto più facilmente nel corso degli anni grazie alla flessibilità e alla crescita nel mercato dell'imprenditorialità.

Gestendo una società a responsabilità limitata, in teoria non sei personalmente responsabile per i debiti della tua azienda. Tuttavia, le banche generalmente chiedono che in qualità di amministratore e principale azionista tu sottoscriva prestiti come privato per protezione e come forma di assicurazione.

- *Società a responsabilità limitata (LLP)*

La Limited Liability Partnership (LLP) è una forma giuridica inglese riconosciuta nei Paesi Bassi. LLP può essere paragonato ad un *VoF e Maatschap*: una società tra almeno due persone o enti (giuridici). Con un LLP, hai diritto all'indennità di avviamento, all'indennità di lavoratore autonomo e all'esenzione dal profitto per le PMI (*kleine en middelgrote ondernemingen*). Inoltre, LLP garantisce una responsabilità limitata.

- *Società in accomandita (Commanditaire vennootschap oppure CV)*

Una società in accomandita semplice, *Commanditaire vennootschap* (CV) è interessante e stimolante nel caso in cui tu non abbia abbastanza soldi per iniziare. Un CV ha partner gestionali e “silenziosi”. Il socio amministratore ha la gestione quotidiana dell'azienda. I partner “silenziosi” sono solo finanziatori.

- *Società (Maatschap)*

In una *Maatschap* (società di persone), 2 o più persone esercitano la loro professione sotto un nome comune. Ogni partecipante contribuisce con qualcosa come lavoro, denaro o beni. I benefici e i profitti vengono distribuiti.

- *Fondazione (Stichting)*

Vuoi raggiungere un certo obiettivo sociale o idealistico, come la conservazione della natura, l'aiuto ad altre persone o la diffusione della cultura? E hai soldi a disposizione per questo? In questo caso potrai optare per la fondazione come forma giuridica. Puoi creare una fondazione da solo o con altri. La fondazione utilizza qualsiasi profitto per raggiungere un obiettivo ideale.

- *Associazione (Vereniging)*

Hai un desiderio o un obiettivo e vuoi lavorare con altri per raggiungerlo, come un club sportivo o un gruppo di interesse comune? In questo caso puoi scegliere come forma giuridica l'associazione.

- *Associazione cooperativa (coöperatieve vereniging)*

Una società cooperativa e di mutua garanzia (in toto: associazione cooperativa) è un'associazione speciale che punta sulla cooperazione e che stipula accordi con e per i suoi membri.

Passaggio 2: registra ufficialmente la tua azienda presso la Camera di Commercio

Una visita alla Camera di Commercio (*Kamer van Koophandel - KvK*) è obbligatoria per (quasi) tutti coloro che vogliono fondare o istituire la propria azienda. Per fare affari, la tua azienda deve essere iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio (*KvK*). Logicamente, il passo successivo sarebbe scegliere un "nome commerciale" appropriato per la tua azienda. Per progredire ulteriormente, il nome deve essere originale e non plagiare nessun altro marchio / azienda grande o piccola. Come già detto, è necessario registrare il proprio nome nel registro delle imprese commerciali. Questo deve essere fatto entro e non oltre una settimana dopo aver iniziato. Fissa un appuntamento online (<https://ondernemersplein.kvk.nl/inschrijven-bij-kvk/>) e poi recati presso un ufficio della Camera di Commercio. La registrazione costa € 50. Questi costi possono poi essere detratti dal profitto. Riceverai immediatamente un numero dalla Camera di Commercio.

Passaggio 3: regolamentazione fiscale e contabilità

Se hai registrato la tua attività nel registro delle imprese della Camera di commercio olandese (*KvK*), non è necessario registrarti separatamente presso le autorità fiscali. Ciò avviene automaticamente.

Numero di identificazione IVA e numero di partita IVA

Ci sono altre entità legali che entrano in scena, come l'Amministrazione fiscale e doganale. Se la tua struttura aziendale è una Proprietà o un proprietario individuale (*Eenmanszaak*) o una società o un'associazione, ti verrà rilasciato un numero di partita IVA, quindi non devi registrarti separatamente presso l'Amministrazione fiscale e doganale olandese. Le società a responsabilità limitata (*Private Limited Companies*) devono registrarsi tramite un notaio di diritto civile, che si occuperà della registrazione presso l'amministrazione fiscale e doganale olandese in tua vece.

BTW / Value Added Tax (VAT) / Imposta sul valore aggiunto (IVA)

IVA (BTW), a carico di tutti i consumatori finali, con possibilità talvolta di esenzione per forme legali e / o startup).

È importante sapere che: le autorità fiscali ti invieranno un numero di identificazione IVA (BTW) e un numero di partita IVA (BTW) dopo una settimana per posta se sei ritenuto responsabile dell'IVA (BTW).

- Inserite il numero di identificazione IVA (BTW) su fatture, preventivi e sito web
- Si utilizza il numero di partita IVA (BTW) per presentare una dichiarazione di imposta sul fatturato alle autorità fiscali.

Prima del 2020 vi era un solo numero: la partita IVA (BTW). Tuttavia, questo era collegato al tuo BSN, il che lo rendeva sensibile alla privacy. In definitiva, le autorità fiscali lavorano per un numero sicuro per i clienti e pagano le tasse.

Sei un imprenditore e gestisci autonomamente un'azienda o una professione? Dovrai pagare l'IVA (imposta sul fatturato) sul tuo fatturato. La forma giuridica (ad esempio BV o NV) non è importante per il pagamento dell'IVA. Anche una fondazione o associazione possono pagare l'IVA se l'amministrazione fiscale e doganale la considera un'impresa.

Le condizioni per l'IVA sono diverse da quelle per l'imposta sul reddito. Quanta IVA è necessario addebitare?

- L'aliquota standard per l'IVA è del 21%. A volte addebiti una tariffa diversa
- Per alcuni servizi addebiti il 9% di IVA. Ad esempio se ripari biciclette o se sei un parrucchiere
- Per alcune merci addebiti il 9% di IVA. Ad esempio per cibo, libri e medicinali
- I servizi con IVA allo 0% sono, ad esempio, il trasporto internazionale di passeggeri
- Le merci con l'IVA allo 0%, sono ad esempio anche "catture" che porti immediatamente all'asta
- In alcune filiali e in una serie di attività non è necessario addebitare l'IVA. Ad esempio nel campo dell'istruzione o se fornisci escursioni e tour si ha un'esenzione dall'IVA.

Non ti è chiaro quale tariffa applicare? L'Amministrazione fiscale e doganale (*belastingdienst* – <https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/nl/home/home>) esamina separatamente l'aliquota IVA per alcuni prodotti e servizi, se ci sono domande in merito.

Imposta sulle società (reddito imponibile) (VPB)

Possiedi, ad esempio, una BV o una NV? In tal caso, è necessario presentare una dichiarazione dei redditi delle società (VPB) per la propria azienda. L'imposta sulle società è una tassa sul reddito imponibile. Talvolta una fondazione o associazione deve presentare una dichiarazione dei redditi delle società. A seconda dell'importo del profitto, si applica un'esenzione.

Pagamento su reddito imponibile (VPB)

La tua azienda paga l'imposta sulle società (VPB) sull'utile imponibile in un esercizio finanziario. I profitti possono ancora essere ridotti se la tua azienda può compensare le perdite. Un anno finanziario è spesso lo stesso di un anno civile. Tuttavia, un anno finanziario interrotto (ad esempio da maggio ad aprile) è consentito anche nell'ambito dell'imposta sul reddito delle società. L'esercizio finanziario per la dichiarazione dei redditi delle società deve coincidere con l'anno finanziario nello statuto della società.

Imposta sui dividendi

Pagamenti di dividendi effettuati dalla società a società collegate o azionisti). Se la tua NV o BV realizza un profitto, la società può distribuire parte di tale profitto agli azionisti. Questo di solito assume la forma di dividendo. La società che distribuisce il dividendo deve quindi pagare l'imposta sui dividendi alle autorità fiscali. In un certo numero di casi potresti avere diritto all'esenzione (parziale) o al rimborso dell'imposta sui dividendi.

Passaggio 4: scrivi il tuo piano aziendale (*business plan*)

Chi è alle prime armi a volte ha timore di scrivere un business plan. Ma se sei deciso a diventare un imprenditore, può portarti molti vantaggi:

- Mappa le tue opportunità di business
- Ottieni una buona visione dei tuoi rischi
- Conosci chi sono i tuoi potenziali clienti
- Sei a conoscenza degli sviluppi di mercato rilevanti
- Fai una più bella impressione sui potenziali investitori
- Vedi anche i capitoli 11 e 18 del Libro verde

Nella maggior parte dei casi, non avrai bisogno di una laurea o di una qualifica professionale per avviare un'impresa, tuttavia, in alcuni casi, alcune professioni richiedono lauree o qualifiche professionali.

Passaggio 5: apertura di un conto bancario aziendale

L'apertura di un conto bancario aziendale è spesso il passaggio logico successivo. L'attività bancaria aziendale (*business banking*) è un buon modo per avere una panoramica delle tue entrate e uscite. Ciò impedisce anche che alla tua azienda e alla tua amministrazione privata di confondersi tra loro.

Nei Paesi Bassi diverse banche hanno programmi imprenditoriali per giovani imprenditori:

Qredits ha più di cento milioni di euro da fornire nei Paesi Bassi come microcrediti. *Qredits*, nome commerciale della *Microcredit Netherlands Foundation*, riempie quel gap con le banche, che però si sta sempre più riducendo. Dall'inizio di quest'anno la fondazione si è rivolta anche ai piccoli imprenditori, anche di fasce svantaggiate. Prendere in prestito denaro dalle banche è sempre stata una sfida per i piccoli imprenditori, ma la crisi finanziaria lo ha reso un compito impossibile per molti, soprattutto se principianti. Questo è il motivo per cui la *Microcredit Netherlands Foundation* vuole aiutare i piccoli imprenditori in tutti i Paesi Bassi a ottenere crediti sotto il nome di *Qredits* da Almelo.

Contributi governativi

Dal 2020, il Ministero degli affari sociali e del lavoro metterà a disposizione 48 milioni di euro per iniziative volte a stimolare l'apprendimento e lo sviluppo nelle PMI (*MKB*). Inoltre, 1,2 milioni di euro saranno disponibili per lo stesso scopo nelle grandi aziende dei settori: agricolo, della ristorazione e del tempo libero.

Tieni d'occhio il sito web. Qualsiasi aggiornamento riguardante il regime di sussidi *SLIM* è menzionato lì. <https://www.uitvoeringvanbeleidszw.nl/subsidies-en-regelingen/slim>

Passaggio 6: leggi e norme sulla protezione ambientale e richiesta di autorizzazioni

Nella maggior parte dei casi, non avrai bisogno di una laurea o di una qualifica professionale per avviare un'impresa, tuttavia, in alcuni casi, alcune professioni richiedono lauree o qualifiche professionali.

Come imprenditore a volte devi prendere in considerazione la richiesta di permessi. I permessi sono importanti, e in alcuni casi obbligatori, se vuoi avviare un'impresa. Presso la Camera di Commercio (*Kamer van Koophandel* - <https://www.kvk.nl/>) puoi trovare in dettaglio quali autorizzazioni ti servono per ogni specifica azienda. Inoltre, anche il comune in cui si trova la tua azienda dovrà avere determinati requisiti. Regole diverse si applicano a questi requisiti specifici per ogni comune.

In termini di attività, stabilire una sede fisica gioca un ruolo importante. Un piano di localizzazione deve essere considerato per andare avanti con la tua attività. Se si prevede di stabilire la propria attività in un luogo particolare, questa scelta di ubicazione deve essere in linea con il piano di localizzazione comunale. Se questo non è il caso, puoi richiedere un permesso (*All-in-one Permit for Physical Aspects*) per portare a termine comunque i tuoi piani. Dopo che una posizione "preferita" o selezionata è stata presa in considerazione in un'area municipale, il passo successivo prima di avviare un'impresa è considerare le normative ambientali per evitare un possibile impatto negativo sull'ambiente (ad es. Rifiuti, pericolo per la fauna selvatica / pubblico, ecc.). Se ritieni che questo possa essere il caso, devi presentare una notifica di gestione ambientale al tuo comune locale, a meno che tu non sia in possesso di un " *All-in-one Permit for Physical Aspects* " in anticipo.

Ci sono esperti sia della Camera di Commercio che dei Comuni che possono aiutarti a muoverti nel "labirinto" dei permessi. Di seguito troverai alcune informazioni generali sui permessi di cui hai sicuramente bisogno.

Piano di destinazione

Nei Paesi Bassi, i piani di localizzazione del governo determinano dove puoi e non puoi creare la tua azienda. Questi piani indicano anche quali sono gli usi per la proprietà e il terreno della tua attività e cosa può cambiare nelle vicinanze della tua azienda. È quindi importante sapere cosa c'è nel piano di localizzazione, in modo da non imbattersi in sorprese. Devi anche tenere conto del fatto che un comune può modificare un piano di localizzazione già esistente. È importante conoscere questa procedura, perché il futuro della tua azienda potrebbe dipendere da questo.

Norme ambientali e autorizzazioni per i principianti

Inoltre, gli imprenditori devono spesso fare i conti con le normative ambientali nel campo del rumore, dell'energia elettrica e dei rifiuti. Le regole applicate potrebbero essere diverse per regione, settore e tipo di azienda. Per facilitare ciò, l'autorizzazione ambientale è stata introdotta nel 2010. L'autorizzazione ambientale comprende circa 25 altri permessi, tra cui il permesso ambientale (*Environmental Permit*), il permesso di costruzione (*Building Permit*) e il permesso di utilizzo (*Usage Permit*) che troverai di seguito.

Permesso ambientale (Environmental Permit)

Se vuoi costituire una società nei Paesi Bassi, dovrai occuparti della legge sulla gestione ambientale. Questa legge si applica a quasi tutte le aziende e ha lo scopo di mantenere l'inquinamento ambientale entro gli standard legali. Se puoi causare fastidio, pericolo, disturbo o danno, probabilmente avrai bisogno di un permesso. Alcuni imprenditori possono beneficiare di un'esenzione.

Permesso di costruzione (Building Permit)

Se vuoi costruire o ricostruire i tuoi locali commerciali, devi anche richiedere vari permessi, è possibile farlo con un permesso ambientale. Dovrai quindi occuparti della legge sugli alloggi, del decreto edilizio e del regolamento edilizio comunale. Per ulteriori informazioni, puoi costruire o ricostruire presso il comune in cui stai per avviare la tua impresa.

Licenza d'uso (Usage Permit)

Il sistema di autorizzazione all'uso in condizioni di sicurezza antincendio prevede due procedure. Vale a dire:

- una procedura in base alla quale viene concessa una licenza per l'uso in condizioni di sicurezza antincendio. Spesso noto con il nome di "permesso d'uso" (*Usage Permit*), è necessario quando viene fornito l'alloggio, sono presenti bambini sotto i 12 anni, ecc.
- la seconda procedura è un'applicazione per la quale è richiesto una "relazione di utilizzo in sicurezza antincendio" (*fire safe use report*). Questo è obbligatorio solo se più di 50 persone possono essere ammesse contemporaneamente in un negozio o in un edificio per uffici. Il permesso di utilizzo e il rapporto di utilizzo antincendio devono essere entrambi richiesti per iscritto (modulo e disegni) e devono essere completati con una breve procedura.

Altri permessi ambientali

Altri permessi ambientali sono:

- permesso di demolizione (*demolition permit*)
- permesso per i rifiuti (*waste order*)
- permesso di alloggio (*housing permit*)
- permessi monumentali (*monument permits*)

Pensi di aver bisogno di un permesso ambientale? Controlla prima di quale permesso hai bisogno. È possibile richiedere un permesso ambientale online tramite lo sportello ambientale.

Tasse locali: permessi

Ogni consiglio comunale redige un Regolamento Generale Locale (APV), che regola l'uso dello spazio pubblico (ad esempio per terrazze, aree di pubblicità). L'APV di solito ha un sistema di licenze in cui i divieti applicabili non si applicano a te se hai ricevuto una licenza per questo. Ci sono dei costi associati all'ottenimento di questi permessi.

Lavoro da casa

A volte la scelta di una nuova sede per la tua attività potrebbe non essere l'ideale se hai intenzione di iniziare in piccolo o non hai bisogno di uno spazio eccessivo. In sostanza, potresti avviare un'attività da casa tua e se intendi gestire un'attività da casa tua, sei normalmente obbligato a segnalare questo piano al tuo comune locale. È inoltre necessario tenere presente varie questioni fiscali e ipotecarie.

Passaggio 7: privacy / protezione dei dati personali (creazione di un sito Web aziendale)

Al giorno d'oggi, un'azienda non può fare a meno di un sito web aziendale, che può essere promosso sui noti social media.

I Paesi Bassi hanno un'alta percentuale di utenti generici di Internet, social network, siti web e smartphone. La Costituzione olandese contiene una disposizione sulla protezione della privacy dei dati personali. La legge sulla protezione dei dati personali regola e controlla ampiamente la protezione dei dati personali; la privacy online è oggetto in particolare della legge sulle telecomunicazioni, che è stata recentemente modificata per incorporare disposizioni sulla privacy ritenute da alcuni specialisti più rigorose di quelle dell'UE. I Paesi Bassi hanno incorporato le principali direttive dell'Unione europea sulla privacy, come la direttiva sui dati personali, la direttiva sulla conservazione dei dati e la direttiva sulla privacy e sulle comunicazioni elettroniche, nella propria legislazione nazionale.

Il trattamento dei dati personali nei Paesi Bassi richiede il consenso inequivocabile dell'interessato; Tuttavia, alcuni tipi di dati personali, come quelli relativi alla religione di una persona, potrebbero non essere elaborati. I fornitori di servizi Internet hanno l'obbligo di proteggere la privacy degli utenti e degli abbonati. L'autorità olandese per la protezione dei dati è un'agenzia chiave coinvolta nella protezione dei dati personali, ma altre due agenzie svolgono un ruolo nella supervisione dei fornitori di servizi di telecomunicazione e del mercato delle

telecomunicazioni. Tra i possibili cambiamenti futuri nel quadro giuridico olandese della privacy online c'è l'adozione di un emendamento costituzionale sulla protezione dei diritti digitali.

Quadro giuridico

La Costituzione del Regno dei Paesi Bassi prevede la tutela della privacy nell'articolo 10, che afferma quanto segue:

Ognuno ha diritto al rispetto della sua privacy, fatte salve le restrizioni previste da o ai sensi della legge del Parlamento. Le norme per la protezione della privacy sono stabilite dalla legge del Parlamento in relazione alla registrazione e alla diffusione dei dati personali. Le norme relative al diritto delle persone di essere informate dei dati registrati che le riguardano e dell'uso che ne viene fatto e di far rettificare tali dati sono stabilite dalla legge del Parlamento [7]. La Costituzione prevede anche l'inviolabilità della persona [8] e del domicilio [9] e tutela contro la violazione della riservatezza della corrispondenza e del telefono e telegrafo, salvo quanto diversamente previsto da atti del Parlamento. [10]

Quando si tratta di elaborazione dei dati personali, l'archiviazione e l'elaborazione è regolata dal regolamento generale sulla protezione dei dati (*General Data Protection Regulation=GDPR*). Il GDPR è costituito da una serie di regole per il trattamento (automatico) dei dati personali. Questo regolamento dell'UE obbliga gli imprenditori ad agire con maggiore attenzione e responsabilità quando si tratta di dati personali di clienti, personale o altri. Ciò significa che il tuo sito Web deve essere a prova di GDPR. Questa legge conferisce alle persone diritti alla privacy più forti e alle organizzazioni maggiori responsabilità. Ad esempio, le organizzazioni sono obbligate a mostrare quali dati personali raccolgono e come li utilizzano e li proteggono. Le persone hanno il diritto alla cancellazione dei dati se non desiderano più che un'organizzazione elabori i dati personali su di loro.

Manuale GDPR / Regolamento generale sulla protezione dei dati (AVG)

Istruzioni

Per aiutare i manager e gli imprenditori a essere preparati in tempo a tutti i cambiamenti, il Ministero della Giustizia e della Sicurezza (JenV) ha pubblicato un manuale di 98 pagine che spiega in modo completo come la nuova legge e le misure necessarie devono essere implementate e monitorate. Il documento, intitolato "Regolamento generale sulla protezione dei dati del manuale e atto di attuazione Regolamento generale sulla protezione dei dati" (*Manual General Data Protection Regulation and Implementation Act General Data Protection Regulation*), è stato compilato dalla società di consulenza Consideration (*consultancy Consideration*) sotto le indicazioni del Ministero della JenV (*Ministry of JenV*). Inoltre, durante la preparazione del manuale, è stato consultato anche un gruppo di specialisti esterni.

La guida utente completa scorre passo dopo passo i vari punti importanti per coloro che avranno a che fare con AVG. Questo è anche il primo punto di cui tratta nel documento: a chi si applica effettivamente AVG? In generale, si può affermare che la legge si applica a chiunque si occupi della conservazione e del trattamento dei dati personali dei cittadini dell'UE. Ciò può riguardare aziende e istituzioni nonché persone, come i lavoratori autonomi. Esistono, tuttavia, alcune eccezioni. Ad esempio, la legge non si applica se il trattamento è destinato esclusivamente ad attività puramente personali o domestiche che non sono correlate ad attività commerciali.

Inoltre, il trattamento dei dati personali da parte della polizia nell'individuazione di reati è esente dal regolamento. A questo si applica la legge separata sui dati della polizia.

Il passaggio alla nuova normativa ha, anche adesso, un forte impatto su aziende e istituzioni. Al fine di garantire che l'organizzazione sia ben gestita nel tempo per rispettare le regole più severe, è spesso necessario apportare importanti adeguamenti per quanto riguarda i processi, i sistemi, i metodi di lavoro, la cultura, il personale e la politica.

Le aziende che non hanno le loro azioni in ordine corrono importanti rischi: in caso di non conformità possono essere rilasciate multe elevate, che arrivano fino a 20 milioni di euro, o addirittura al 4% del fatturato annuo totale di un'azienda, se questo è più di 20 milioni di euro.

Responsabile della protezione dei dati

Un nuovo importante compito per molte delle aziende e delle istituzioni che trattano con AVG è la nomina di un *Data Protection Officer (DPO)*, il cui compito è monitorare il rispetto delle regole. In questo modo, il *DPO* deve anche tenere presente che i vari elementi all'interno di un'organizzazione sono ben pronti contro le attuali minacce informatiche. Ciò implica, ad esempio, garantire che i dipendenti gestiscano i dati con attenzione e tengano i criminali informatici fuori dalla porta (digitale).

Passaggio 8: assicurazioni

Un incidente - sia che si tratti di un problema fisico o psicologico - è sempre dietro l'angolo. Se come dipendente puoi contare sul sostegno del tuo datore di lavoro, come imprenditore sei responsabile delle conseguenze (finanziarie) di malattie e infortuni.

Per i liberi professionisti / lavoratori autonomi nei Paesi Bassi, a differenza dei dipendenti, al momento non è obbligatorio avere un'assicurazione per malattia, invalidità o disoccupazione. Pertanto, devono provvedere personalmente a questo tipo di assicurazioni sociali se desiderano ricevere una prestazione in caso di malattia o inabilità al lavoro, ad esempio. Esistono, tuttavia, regimi di prestazioni per il congedo di maternità e l'assistenza all'infanzia. I regimi assicurativi nazionali (previdenza sociale), tuttavia, si applicano anche ai liberi professionisti / lavoratori autonomi.

Assicurazione volontaria

Gli ex dipendenti o beneficiari di prestazioni nei Paesi Bassi che avviano un'attività in proprio possono stipulare diverse assicurazioni presso l'Agenzia olandese per l'assicurazione dei dipendenti (*UWV*). Per poterlo fare, devono registrarsi entro 13 settimane dall'annullamento del loro regime di assicurazione obbligatoria dei dipendenti per lavoro o sussidio precedente.

Ogni libero professionista (*freelancer/self-employed*) può stipulare assicurazioni volontarie contro una serie di rischi aziendali con una compagnia di assicurazioni. In futuro potrebbe diventare obbligatorio stipulare un'assicurazione contro l'invalidità professionale. Sul sito web "Assicurazioni per lavoratori autonomi" (*Verzekeren voor Zelfstandigen*) sono disponibili informazioni sui regimi assicurativi in materia di invalidità, previdenza per la vecchiaia e responsabilità.

Per le persone che hanno lavorato in modo indipendente per più di 1 anno, è anche possibile istituire un *Broodfonds* letteralmente tradotto come "fondo per il pane" con un gruppo di altri liberi professionisti. Si tratta di un programma volontario in cui i partecipanti (20-50 persone) versano tutti in un fondo per potersi sostenere a vicenda in caso di malattia.

Regimi assicurativi nazionali

I regimi di assicurazione nazionale sono obbligatori per tutti coloro che lavorano o vivono nei Paesi Bassi. I liberi professionisti (*freelancer/self-employed*) nei Paesi Bassi pagano i contributi dell'assicurazione nazionale attraverso l'imposta sul reddito. Inoltre, esistono diversi modi per garantire i beni della tua azienda in caso di responsabilità legale o qualsiasi altro rischio che non puoi permetterti di coprire.

Passaggio 9: gestione delle risorse umane

Generale

La tassazione dei dipendenti nei Paesi Bassi consiste nella riscossione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dei contributi previdenziali. Il datore di lavoro ha l'obbligo di trattenere le imposte dovute sullo stipendio del dipendente (imposta salariale) e i contributi previdenziali che diventano dovuti, quindi da pagare, sullo stipendio del dipendente.

I contributi previdenziali olandesi sono costituiti dai contributi previdenziali nazionali (*national social insurance contributions*) e dai contributi previdenziali dei dipendenti (*employee social insurance contributions*). I contributi previdenziali nazionali sono sostanzialmente dovuti da ogni singolo contribuente olandese, indipendentemente dalla natura del reddito. La riscossione dei contributi previdenziali nazionali è integrata nell'imposta sul reddito e nel prelievo fiscale.

I contributi per la previdenza sociale dei dipendenti sono dovuti solo dal datore di lavoro e dal lavoratore con reddito da lavoro qualificato. La riscossione dei contributi assicurativi dei dipendenti è separata dall'imposta sul reddito. Per i dipendenti che sono temporaneamente assegnati ai Paesi Bassi può essere applicata un'esenzione dal sistema di assicurazione sociale olandese in virtù dei trattati applicabili e / o dei regolamenti dell'UE.

Imposta sul reddito delle persone fisiche

Gli individui residenti sono soggetti all'imposta sul reddito individuale sul loro reddito totale.

Il reddito guadagnato al di fuori dei Paesi Bassi può beneficiare di un'esenzione in virtù dei trattati fiscali applicabili o delle norme unilaterali olandesi per evitare la doppia imposizione.

I non residenti sono soggetti all'imposta sul reddito individuale solo su alcuni tipi di reddito di origine olandese, incluso il reddito da lavoro dipendente.

Immobile situato nei Paesi Bassi

Reddito derivante da partecipazioni in una società olandese, a condizione che l'interesse sia uguale o superiore al 5% delle azioni. Regole speciali si applicano a determinate categorie di contribuenti come ad esempio gli sportivi o gli artisti.

Il centro di interesse vitale sarà decisivo per la qualificazione come residente olandese, ad es. presenza fisica del contribuente e della sua famiglia nei Paesi Bassi.

Un contribuente non residente che guadagna un reddito di origine olandese può optare per lo status di contribuente residente se ciò per qualsiasi motivo è vantaggioso. Di solito questo viene fatto per beneficiare delle indennità personali e della detrazione di alcune spese che generalmente non sono consentite ai contribuenti non residenti.

In base alla maggior parte dei trattati fiscali, un dipendente straniero assegnato nei Paesi Bassi da un datore di lavoro straniero è esente dall'imposta sul reddito / salario olandese (*Dutch income tax/wage tax*) se i giorni lavorativi del dipendente nei Paesi Bassi non superano i 183 giorni in un anno fiscale. Questa regola generalmente non si applica se il dipendente straniero ha un datore di lavoro olandese. Regole speciali possono essere applicate alle agenzie di collocamento con sede all'estero.

A partire dal 2001 l'imposta sul reddito individuale olandese si basa su tre tipi di reddito (*boxes of income*). Ogni "box" ha la sua aliquota fiscale:

Box 1: reddito imponibile da lavoro e casa (aliquota progressiva, vedere in Aliquote fiscali olandesi per le persone fisiche - 2017)

Box 2: reddito imponibile da partecipazioni rilevanti (aliquota fissa del 25%)

Box 3: reddito imponibile da risparmi e investimenti di portafoglio (tasso fisso del 30% su reddito fittizio del 4%)

Ogni forma di reddito è tassata in una sola casella (tutti le retribuzioni di lavoro - ad esempio, stipendio, bonus, auto aziendale e benefici in natura - sono soggetti all'imposta sul reddito nel riquadro 1). Non ci può mai essere una doppia imposta. Se il reddito in una casella è negativo, nella maggior parte dei casi ciò non può essere compensato con il reddito positivo in un'altra casella. Tuttavia, in linea di principio è possibile compensare l'importo negativo con un reddito positivo nella stessa casella negli anni passati o futuri.

L'anno dell'imposta sul reddito delle persone fisiche è l'anno solare.

Imposta salariale e contributi previdenziali nazionali

L'imposta sul salario o la ritenuta alla fonte (*Loonbelasting*) è un pagamento anticipato per l'imposta sul reddito individuale. L'imposta sul salario e i contributi previdenziali nazionali (*volksverzekeringen*) sono riscossi congiuntamente sui redditi da lavoro.

Tutti i datori di lavoro olandesi, compresi i datori di lavoro non residenti con una stabile organizzazione nei Paesi Bassi, sono tenuti a trattenere l'imposta sul salario e i contributi previdenziali nazionali dai pagamenti degli stipendi e, a questo proposito, agire come sostituto d'imposta per le autorità fiscali olandesi.

Le tariffe sono progressive e dipendono dalla fascia di reddito. Per le aliquote si rimanda alla pagina Aliquote per persone fisiche - 2018. Le aliquote fiscali salariali sono sostanzialmente uguali alle aliquote dell'imposta sul reddito individuale, sebbene attraverso la base imponibile molto più comune dell'imposta sul reddito le aliquote effettive finali possano discostarsi. Per molti individui l'imposta sul salario è tuttavia un'imposta finale.

A seconda del livello di reddito da lavoro dipendente e di altri criteri, le persone fisiche possono avere l'obbligo legale di presentare una dichiarazione dei redditi. Alla presentazione della

dichiarazione dei redditi segue l'emissione di un accertamento fiscale in cui l'imposta salariale già versata viene compensata con l'imposta sul reddito finale.

Contributi sociali dei dipendenti

Oltre ai contributi previdenziali nazionali che fanno parte delle due aliquote d'imposta sul reddito più basse, i contributi previdenziali (*werknemersverzekeringen*) sul reddito da lavoro sono a carico dei dipendenti. I contributi sono calcolati sulla retribuzione lorda (con un importo massimo), meno i premi di pensione trattenuti e rettificati per alcune differenze tecniche con il reddito ai fini fiscali.

I dipendenti pagano inoltre un contributo di assicurazione sociale (compresa l'assicurazione medica) e un contributo di assicurazione contro la disoccupazione.

Le tariffe dipendono dalle tue linee di business. Per ulteriori informazioni, si prega di ricercare.

Aliquote dell'imposta sul reddito

Per una panoramica delle aliquote dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dei contributi di previdenza sociale olandese, fare riferimento alla pagina Aliquote fiscali olandesi per gli individui (*Dutch tax rates for individuals*).

Passaggio 10: brevetti e marchi

L'Ufficio olandese dei brevetti (*Octrooicentrum Nederland*) è l'ente ufficiale del governo olandese che concede brevetti olandesi, implementa le normative nazionali e internazionali sui brevetti nei Paesi Bassi e promuove i brevetti come fonte di informazioni e di ispirazione. L'Ufficio olandese dei brevetti è un dipartimento della *Netherlands Enterprise Agency (RVO)*.

L'Ufficio Brevetti dei Paesi Bassi fornisce supporto e guida ai titolari di imprese (PMI/SME/KMO, *start-up*), al settore dei servizi, a scienziati, ricercatori, insegnanti e studenti. Puoi consultare gratuitamente l'Ufficio Brevetti dei Paesi Bassi per qualsiasi domanda relativa ai brevetti o altri modi per proteggere la tua proprietà intellettuale (*intellectual property PI*).

Fonti: www.ikgastarten.nl en kvk: <https://ondernemersplein.kvk.nl/>

Capitolo 15 Italia: passo dopo passo

Passaggio 1: scegli la forma giuridica

Sebbene esistano varie forme di entità legale per le società in Italia, il diritto societario del paese differenzia principalmente tra società a responsabilità limitata e società di persone. Abbiamo elencato i tipi più comuni di entità organizzative.

Aziende

Esistono due tipi principali di società a responsabilità limitata:

Società per azioni (S.p.A. o SpA) Una società per azioni - l'equivalente circa di public limited company by shares - questa forma di entità è solitamente utilizzata per le società più grandi e non è sempre un'entità a responsabilità limitata. Una SpA richiede un investimento minimo di 120.000 euro e almeno un amministratore. I conti certificati devono essere depositati presso il Registro delle Imprese locale. Ci sono tre opzioni di gestione: un consiglio tradizionale con un solo amministratore; un consiglio di amministrazione; o un consiglio di amministrazione assegnato da un comitato di sorveglianza eletto dagli azionisti.

Società a responsabilità limitata (S.r.L.). Il formato più comune per le piccole e medie imprese: una S.r.L. è una società a responsabilità limitata (sebbene vi siano alcune differenze tra una S.r.L. italiana e la definizione britannica / statunitense di impresa a responsabilità limitata), che richiede almeno un azionista e un investimento minimo di 10.000 euro. Gli azionisti hanno la responsabilità limitata nella misura del loro contributo.

Partnership o Società a responsabilità limitata

Esistono due forme chiave di società a responsabilità limitata:

Società in nome collettivo (S.n.c.). Una S.n.c. richiede un minimo di due soci/membri (persone fisiche o giuridiche); tutti i partner sono membri generali della società e detengono la piena responsabilità, comprese la responsabilità di gestione. Non è previsto un capitale minimo di costituzione.

Società in accomandita semplice (S.a.s.). Le condizioni principali sono le stesse della società in nome collettivo. Tuttavia, almeno un partner deve essere limitato e detenere una responsabilità limitata nella misura del proprio contributo alla società. L'altro deve essere generale e possedere la piena responsabilità per gli obblighi della partnership.

Passaggio 2: registra ufficialmente la tua azienda presso la Camera di Commercio

Registrazione della società in Italia

Per iniziare l'attività economica, una nuova società deve avere un codice che identifichi quella società, fornendole l'esistenza legale e giuridica: la "Partita IVA" (l'equivalente italiano del VAT number). La Partita IVA è fornita dall'Agenzia delle Entrate (*Inland revenue*), l'ente italiano che controlla la normativa fiscale e tributaria. La Partita IVA è composta da 11 numeri, nello specifico, i primi 7 numeri identificano il nome del titolare, i successivi 3 numeri identificano l'azienda all'Agenzia delle Entrate e l'ultimo numero è previsto per il controllo.

Settore economico specifico

Quando si apre una nuova società, l'informazione più importante da dare e di cui essere consapevoli è il tipo di azienda. In Italia ogni azienda è identificata dal codice ATECO, un codice fornito dal Registro delle Imprese della Camera di Commercio locale dove l'azienda è registrata. Questo codice contiene anche informazioni sullo stato dell'azienda che può essere attiva e inattiva. Il governo italiano ha creato un sito web sul quale le aziende (che non riescono più a trovare il loro codice, o le start-up che vogliono fare ricerche sulle diverse attività economiche ufficiali) possono ricercare il codice ATECO <https://www.codiceateco.it/>. Questo sito è utile anche per avere maggiori informazioni tecniche sul codice.

Passaggio 3: regolamentazione fiscale e contabilità

La contabilità di un'azienda è fondamentale per assicurare il suo sano sviluppo. Prendere in considerazione il patrimonio, i costi e le tasse è importante ma non sempre è un compito facile, per questo la maggior parte delle aziende si affida a commercialisti professionisti. Una delle chiavi per una buona contabilità è aderire alle giuste norme fiscali. In Italia si hanno 3 diversi tipi di regolamentazione fiscale:

* Regime forfettario (flat regime): fino a Euro 65.000,00 di reddito. La caratteristica principale di questo regime è l'assenza di IVA che quindi non è inclusa nelle fatture prodotte e nemmeno nelle fatture per gli acquisti. È il più adatto per i lavoratori autonomi.

* Regime semplificato (simplified regime): inferiore a Euro 400.000,00 di reddito. Questo regime fiscale è per le singole società che hanno superato l'importo di 65.000,00 euro.

* Regime ordinario (ordinary regime): superiore a Euro 400.000,00 di reddito. È il più adeguato per la Srl (l'equivalente italiano della Ltd).

Passaggio 4: scrivi un piano aziendale (business plan)

Vedi i capitoli 11 e 18 del *Libro verde*.

Passaggio 5: apertura di un conto bancario aziendale

Come aprire un conto bancario in Italia online

Trasferirsi in altri paesi comporta sfide, ma come migrante le tue finanze non dovrebbero essere una di queste. Aprire un conto corrente in Italia può essere semplice, se sai come fare (suggerimento: fallo online).

Quali sono i diversi tipi di conti bancari in Italia?

Come prima cosa devi scegliere se desideri un conto corrente residente o un conto corrente non residente. Se vivrai in Italia solo per una parte dell'anno, ad esempio se acquisti solo una proprietà che intendi affittare lì, potrebbe essere sufficiente un conto corrente non residente. Ma se trascorrerai molto tempo in Italia, dovresti considerare un conto corrente residente. Non devi essere un cittadino italiano per averne uno, devi solo vivere lì.

Esistono diversi tipi di conti residenti:

- Conto corrente (current account): come in altri paesi, questo è il tipo di conto standard per le transazioni giornaliere.
- Conto corrente cointestato (joint account) - questo è un conto corrente che condividi con qualcun altro.
- Conto di risparmio (savings account) - questo è per i tuoi risparmi, sul quale puoi guadagnare un po' più di interesse.
- Conto di deposito (deposit account): è un tipo di conto di risparmio meno flessibile che potrebbe offrire un tasso di interesse più elevato.

Come scegliere un conto bancario in Italia

C'è una vasta gamma di istituti bancari in Italia. Ci sono grandi banche nazionali e internazionali con sede nelle grandi città, ma fuori città troverai quelle locali più piccole. Inoltre, in questi giorni ci sono anche banche digitali più recenti da considerare. Ecco alcune cose a cui pensare mentre prendi la tua decisione:

- Quanto è facile aprire il conto? Puoi farlo online?
- Avrai bisogno di visitare spesso la tua filiale e ce n'è una vicina a te?
- La tua banca offre servizi in inglese (o nella tua madrelingua)?
- Ci sono commissioni e quali sono?

Come aprire un conto bancario in Italia

Sei a conoscenza del tipo di conto vuoi e hai scelto una banca. Ecco i nostri suggerimenti per aprire facilmente un conto residente:

- Aspetta di essere in Italia. Si può essere tentati di provare ad avviare il processo dall'estero, ma a meno che non si ottenga un conto non residente, ciò potrebbe rivelarsi difficile. Anche se non hai bisogno di andare in una filiale per aprire il conto, dovrai comunque fornire dettagli come un indirizzo italiano valido. Quindi potresti aver bisogno solo di aspettare un po' di tempo.
- Prepara i tuoi documenti. Le banche devono sempre essere in grado di verificare la tua identità, quindi dovrai mostrare loro alcuni documenti. Di seguito sono riportate ulteriori informazioni su ciò di cui avrai bisogno.
- Vai presso tua nuova banca o sul suo sito web. Una volta che sei pronto, puoi iniziare la procedura di registrazione. Per le istituzioni tradizionali potresti aver bisogno di andare in una filiale, ma le opzioni di digital banking come N26 ti consentono di fare domanda online.
- Attendi l'arrivo della posta. Dovrai aspettare qualche giorno per ricevere la tua carta di credito e altre informazioni per posta - un altro motivo per cui ha senso essere già in Italia!

Come aprire un conto bancario online in Italia

Le banche italiane tradizionali possono riservare qualche sorpresa agli stranieri. Gli orari di apertura, ad esempio, possono sembrare davvero strani: di solito sono aperti dalla mattina presto fino alle 13:00 circa, e poi solo per un'ora all'incirca o più tardi nel pomeriggio - ma questo è tutto.

Questo è solo uno dei motivi per cui potresti volere una banca in cui puoi fare praticamente tutto online. Un altro è la barriera linguistica: alcune banche online forniscono i loro servizi in una varietà di lingue, quindi non dovrai cercare di trovare un dipendente in banca che parli la tua lingua.

Con N26, puoi usare il tuo conto in cinque lingue e fare tutto online. Puoi aprire un conto bancario italiano completo dal tuo telefono in pochi minuti, senza scartoffie, comodamente dal tuo divano.

Tuttavia è importante considerare che N26 può essere utile solo all'inizio di una nuova attività poiché i pagamenti in Italia possono ritardare (nonostante il fatto che per contratto i pagamenti siano dovuti entro 30-60 giorni spesso questi possono arrivare anche oltre il termine stabilito). In questi casi le imprese necessitano del supporto di banche fisiche locali che possono fornire Fidi Bancari (Bank Overdrafts).

Quanto costa aprire un conto corrente in Italia?

Ogni banca ha la propria serie di commissioni e possono variare molto. È uno dei fattori più importanti da considerare quando si apre un conto bancario. Le tariffe in Italia tendono ad essere elevate, per gli standard europei.

Potrebbe esserci una commissione di apertura del conto, ma le commissioni che ti costeranno di più a lungo termine sono quelle che paghi ogni mese o anche ogni transazione.

Tipi di commissioni sui conti bancari in Italia

Potresti dover affrontare le seguenti commissioni con un conto italiano standard:

- Commissione di manutenzione: questa tariffa di servizio potrebbe essere addebitata regolarmente, ad esempio ogni mese.
- Commissione di transazione: potresti scoprire che la banca ti addebita un piccolo importo per ogni singola transazione che compare sul tuo estratto conto. Potresti ottenere un certo numero gratis ogni anno.
- Commissione per il prelievo di contanti: se utilizzi un bancomat (ATM in inglese) per prelevare contanti, potrebbe esserci un addebito, soprattutto se non utilizzi il servizio della tua stessa banca.
- Commissioni per i trasferimenti internazionali: questo può essere un grosso problema per i migranti. Se è probabile che tu debba inviare denaro all'estero, controlla l'importo che la tua banca ti addebiterà per questo. Queste commissioni possono variare di misura.

Non tutte le banche addebiteranno le stesse commissioni e vale la pena considerare una varietà di opzioni. Prova a trovare un conto in cui la pianificazione delle commissioni funzioni a tuo favore, ad esempio, potrebbe essere nel tuo interesse ridurre al minimo le commissioni di trasferimento internazionale o ottenere un conto che non addebiti così tanto per il prelievo di contanti.

Di cosa hai bisogno per aprire un conto in banca in Italia?

Dovrai mostrare alla tua nuova banca alcuni documenti per dimostrare che sei chi dici di essere. I dettagli possono variare, ma i requisiti generali per aprire un conto bancario in Italia sono:

- Carta d'identità, o passaporto.

- Un indirizzo italiano valido. La maggior parte delle banche richiede una prova dell'indirizzo, come una bolletta, sebbene N26 sia un'eccezione: devi solo essere legalmente residente lì.
- Il tuo codice fiscale italiano (italian tax number) che può essere richiesto all'Agenzia delle Entrate anche con delega
- Il tuo National Insurance e la compilazione di un documento chiamato T.I.N.
- Prova di lavoro (o prova che stai studiando, se sei uno studente).

Questo è solo per un conto bancario residente. Mentre per un conto bancario non residente, come ci si aspetterebbe, è tutto leggermente diverso.

A che età puoi aprire un conto in banca in Italia?

In genere è necessario avere 18 anni per aprire un conto bancario completo in Italia. Chiunque sia più giovane potrebbe aver bisogno di essere supportato da un genitore o un tutore. Puoi dimostrare la tua età usando la tua carta d'identità o il tuo passaporto (ID).

Quanto costa cancellare un conto bancario in Italia?

Sembra paranoico, ma vale la pena verificarlo prima di aprire il tuo conto bancario. Se pensi di voler chiudere il conto ad un certo punto, dovresti scoprire quanto è facile con la banca e quanto potrebbe addebitarti. Potrebbero esserci costi aggiuntivi e più scartoffie: l'ultima cosa di cui hai bisogno quando dovresti passare i tuoi ultimi giorni in Italia a mangiare più gelato possibile, non occuparti di documenti.

Collegamenti rilevanti [Conto bancario N26 \(nuova scheda\)](#) [Conto N26 Business You](#)

Passaggio 6: leggi e norme sulla protezione ambientale e richiesta di autorizzazioni

Protezione ambientale

In Italia la tutela ambientale è una cosa molto seria infatti la legislazione italiana per la tutela ambientale è la più severa dell'UE con multe e procedure legali rigorose e inflessibili. La tutela dell'ambiente è una responsabilità di tutte le aziende, non solo quelle attive in particolari settori (trasporti, industrie chimiche, ecc.) Ma anche quelle dell'industria alimentare, dell'agricoltura, di quelle che operano nella logistica e così via.

La normativa in materia di ambiente tiene conto dell'inquinamento del suolo, dell'acqua e dell'aria. Le azioni da intraprendere sono ovviamente diverse a seconda del tipo di attività economiche che l'azienda svolge, e per ognuna di queste l'azienda deve ottenere un'Autorizzazione Ambientale, ad esempio:

- Autorizzazione per liquami (sewage)
- Autorizzazione per impatto acustico (acoustic impact)
- Autorizzazione alle emissioni di gas (gas emissions)

È importante considerare che le aziende devono tenere in considerazione le linee guida nazionali e regionali in materia di tutela ambientale, infatti ogni regione può avere ulteriori normative in merito alla tutela di alcune particolari risorse naturali.

Passaggio 7: privacy/protezione dei dati personali (creazione di un sito Web aziendale)

Privacy

Tutte le aziende italiane ed europee devono prendere in considerazione il nuovo regolamento UE GDPR. Secondo questo regolamento le aziende devono rendere consapevoli i propri clienti e / o visitatori del proprio sito web della nuova normativa sulla privacy, questa deve avere determinate caratteristiche:

- Conciso
- Trasparente
- Chiaro
- Facile accesso
- Linguaggio semplice (anche ai minori)
- Il consenso alla privacy deve essere dato a partire dai 14 anni di età

Passaggio 8: assicurazione

In Italia tutte le aziende con dipendenti che svolgono attività particolarmente pericolose devono sottoscrivere un'assicurazione nazionale tramite l'INAIL, l'Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro. Questo istituto nazionale fornisce protezione ai dipendenti contro i danni fisici ed economici causati sul lavoro. Le attività pericolose si dividono in due gruppi principali:

- attività che includono l'utilizzo di macchinari o attività che vengono svolte nei laboratori;
- attività che per loro natura sono considerate pericolose, ad esempio: attività di costruzione, trasporto, protezione privata, ecc ...

L'INAIL garantisce all'azienda la responsabilità civile contro gli infortuni ma non tutela l'azienda nel caso in cui sia direttamente responsabile dell'infortunio perché non ha adempiuto a tutti i requisiti di legge in materia di sicurezza sul lavoro.

Il costo dell'assicurazione dipende dal tipo di attività svolta dalla compagnia; secondo il decreto legislativo 38/2000 le attività sono state suddivise in quattro categorie principali e per ognuna si sono stabiliti i costi da affrontare. Queste categorie sono:

- Industria
- Artigianato
- Settore terziario
- altre attività di diversa natura

Tutta la documentazione e le azioni necessarie all'INAIL sono complesse e richiedono tempo, per questo le aziende nominano un esperto esterno denominato "Consulente del Lavoro" che si occuperà di tutti i rapporti con l'Istituto Nazionale.

Passaggio 9: gestione delle risorse umane

La gestione delle risorse umane è fondamentale poiché pone le basi per lo sviluppo dell'azienda. Le aziende devono prendere in considerazione diverse normative per fornire ai dipendenti un ambiente di lavoro sano e legale. Le normative più importanti sono:

- Fornitura di un contratto legale e rispetto delle regole di base nell'ambiente di lavoro (es. Orario di lavoro minimo, salario minimo, ecc.): Al dipendente deve essere fornito un contratto legale e valido che stabilisca l'orario di lavoro, la retribuzione e il suo status. Il datore di lavoro ne è responsabile e può contare su consulenti del lavoro.
- Sicurezza dell'ambiente di lavoro: in un'azienda il datore di lavoro ha la responsabilità di garantire la sicurezza dell'ambiente di lavoro. In base al tipo di attività e ai rischi connessi, il datore di lavoro e altro personale devono seguire regolarmente corsi di sicurezza per garantire che il datore di lavoro e i dipendenti sappiano come agire in situazioni pericolose o mediche.
- Ogni azienda deve nominare un responsabile della sicurezza e un responsabile del primo soccorso.

Passaggio 10: brevetti e marchi

I diritti conferiti da un brevetto per invenzioni industriali sono territorialmente definiti e consistono nel diritto esclusivo di lavorare sull'invenzione e di trarne profitto nel territorio dello Stato italiano, nei limiti e alle condizioni imposte dalla legge. Tale diritto esclusivo è esteso alla vendita del prodotto a cui si riferisce l'invenzione, ma scade una volta che il prodotto è messo in vendita dal titolare del brevetto o con il suo consenso, all'interno di uno Stato membro dell'Unione Europea o dello Spazio Economico Europeo. Se il prodotto originale viene messo in vendita al di fuori dello Spazio economico europeo e successivamente vi viene importato, il titolare del diritto può opporsi perché, in questo caso, il diritto non è scaduto all'interno dello Spazio economico europeo.

Quando un prodotto è fabbricato utilizzando un metodo brevettato in un paese in cui il titolo di brevetto non esiste, se quel prodotto viene introdotto in un paese in cui esiste un brevetto di metodo, detto prodotto può essere utilizzato in detto paese solo dal proprietario o dal suo successore nel titolo del brevetto di metodo. Se terze parti utilizzano il prodotto a scopo di lucro in paesi in cui il brevetto è protetto, il proprietario o il successore del titolo del brevetto del metodo può impedire tale utilizzo.

Il diritto di brevetto non si estende, qualunque sia l'oggetto dell'invenzione:

- a tutte le azioni compiute in locali privati purché non aventi finalità commerciale, o finalizzate alla sperimentazione;
- alla preparazione improvvisa, in unità, di medicinali in farmacia secondo prescrizione, e al medicinale così preparato.

Se un brevetto, per essere eseguito, implica l'uso di invenzioni protette da altri titoli di brevetto ancora in vigore, non può essere eseguito o utilizzato senza il consenso del titolare o del suo successore nel titolo del precedente titolo di brevetto. Allo stesso modo, il titolare o il suo avente causa del titolo di brevetto precedente, non può utilizzare il titolo di brevetto successivo senza il consenso del titolare di quest'ultimo.

Ogni domanda di brevetto, e di conseguenza ogni brevetto, deve avere per oggetto una sola invenzione, o un gruppo di invenzioni collegate tra loro in modo da formare un unico insegnamento inventivo. Il brevetto conferisce al titolare i seguenti diritti esclusivi:

- l'oggetto dell'invenzione è un prodotto e il diritto di vietare a terzi, salvo l'accordo del titolare del brevetto, di produrre, utilizzare, commerciare, vendere o importare a tali fini il prodotto in questione nei paesi in cui il brevetto è vigente;
- Se l'oggetto del brevetto è un metodo, il diritto di vietare a terzi, se non con l'accordo del titolare del brevetto, di applicare il metodo, o utilizzare, scambiare, vendere o importare per tali scopi il prodotto che è stato ottenuto direttamente con il metodo in questione nei paesi in cui è in vigore il brevetto del metodo;
- Nel caso di un brevetto di metodo, si presume che sia stato ottenuto un prodotto identico a quello ottenuto mediante il metodo brevettato, salvo prova contraria fornita dal terzo, mediante questo metodo brevettato, secondo uno dei seguenti casi:
 - se il prodotto ottenuto con il metodo è nuovo;
 - se esiste una sostanziale probabilità che il prodotto identico sia stato realizzato con il metodo brevettato e se il titolare di questo brevetto non è in grado, con ragionevoli sforzi, di determinare il metodo effettivamente seguito.

Nell'intento di dimostrare il contrario, deve essere rispettato il legittimo interesse degli imputati di contraffazione alla tutela dei loro segreti di fabbricazione e commerciali. In altre parole, si deve evitare che l'uso improprio di un brevetto di metodo consenta al titolare, o al suo erede, di entrare in possesso dei segreti di un concorrente.

In Italia un brevetto per invenzioni industriali dura 20 anni dalla data di deposito ed è soggetto al pagamento di tasse annuali di mantenimento, a partire dal quinto anno. Se viene lasciato scadere il termine per il pagamento delle quote annuali, viene concesso un periodo di grazia di sei mesi, durante il quale è possibile pagare la quota annuale dovuta subordinatamente ad una sovrattassa.

I diritti esclusivi di un brevetto vengono conferiti con la concessione del certificato di brevetto. Gli effetti del brevetto entrano in vigore dalla data in cui la descrizione ed i disegni allegati alla domanda di brevetto sono resi disponibili al pubblico, o, dal momento in cui il contenuto della domanda di brevetto viene notificata a un terzo, autore della violazione. È opportuno chiarire che la notifica deve includere l'intero contenuto della domanda di brevetto, non solo una parte di essa.

Salvo specifica richiesta di pubblicazione anticipata, che deve essere presentata con la domanda di brevetto, la domanda è comunque disponibile 18 mesi dopo la data di deposito. Se la domanda è stata presentata prima in un Paese estero e poi estesa all'Italia con priorità internazionale,

ovvero entro il periodo di convenzione di 12 mesi dalla data di primo deposito, la domanda è resa disponibile allo scadere di 18 mesi dalla data di primo deposito.

Il diritto italiano dei brevetti include il concetto di uso precedente. Questo concetto indica che chiunque, nei dodici mesi precedenti la data di deposito di una domanda di brevetto, o prima della data di priorità, abbia fatto uso nella propria azienda di un'invenzione che diventa poi oggetto di domanda di brevetto da parte di terzi, può continuare a utilizzare tale invenzione entro i limiti di tale uso precedente.

L'uso nella propria Azienda non deve essere inteso come sperimentazione, né attività progettuale, ma l'uso reale ed effettivo dell'invenzione a fini di lucro. Nel caso in cui venga invocato il pre-utilizzo, va ricordato che il deposito della successiva domanda di brevetto da parte del terzo blocca la proroga del pre-uso alla data di detto deposito. Ogni ulteriore estensione è soggetta al diritto del brevetto e deve essere autorizzata dal titolare di detto diritto o dal suo avente causa. Questo diritto può essere trasferito solo insieme alla Società, o filiale della Società, in cui l'invenzione è stata utilizzata. La persona che richiede l'uso precedente è responsabile della prova di tale uso precedente e della sua estensione.

Tipi di diritti

I diritti derivanti da un'invenzione sono diritti di natura personale (diritto morale dell'inventore, diritto personale e inalienabile) e di natura patrimoniale (diritti disponibili o trasferibili). I diritti patrimoniali derivanti da invenzioni possono essere ceduti sia con atti redatti da vivi sia per morte; sono inoltre soggetti a confisca, confisca ed espropriazione (per debiti o nell'interesse pubblico). Il diritto al brevetto appartiene all'autore dell'invenzione e ai suoi aventi causa.

Requisiti di brevettabilità

Per essere brevettata, un'invenzione:

- deve essere lecita;
- deve essere idonea per l'applicazione in ambito industriale;
- deve essere nuova;
- non deve essere ovvia, cioè non deve essere una naturale evoluzione dello stato di evoluzione.

Lecito significa che le invenzioni che, se funzionanti, sarebbero contrarie all'ordine pubblico o alla moralità, non possono essere oggetto di brevetto. Tuttavia, la lavorazione di un'invenzione non è considerata contraria all'ordine pubblico o al buon costume semplicemente perché vietata da una legge o da un regolamento amministrativo. Per ordine pubblico si intende la protezione di interessi pubblici quali sicurezza, protezione, integrità fisica, tranquillità e salute. La moralità copre i principi dell'etica morale. Nemmeno le razze animali, e le procedure essenzialmente biologiche seguite per ottenerle, possono essere brevettate. Tuttavia va notato che è possibile brevettare procedure microbiologiche e anche i prodotti ottenuti da tali procedure.

Si ritiene che un'invenzione possa avere un'applicazione industriale quando l'oggetto della stessa può essere fabbricato o utilizzato in qualsiasi tipo di industria, compresa l'agricoltura.

Un'invenzione è considerata nuova se non è inclusa nello stato dell'arte. Per "stato dell'arte" si intende tutto ciò che è stato messo a disposizione del pubblico nel territorio dello Stato o all'estero, prima della data di deposito della domanda di brevetto, mediante descrizione scritta o

orale, con l'uso o con qualsiasi altro mezzo. Si considera che lo stato dell'arte includa anche il contenuto di domande di brevetto italiano, o il contenuto di domande di brevetto europeo o internazionale che designa l'Italia, in quanto sono state depositate, che hanno una data di deposito anteriore a quella dell'invenzione, anche se sono stati pubblicati o resi disponibili al pubblico successivamente; ciò a condizione che il loro contenuto sia identico a quello del successivo documento di brevetto.

Un'invenzione è considerata non ovvia, e quindi implicante un'attività inventiva se, per una persona esperta nell'arte, non risulta evidente dallo stato della tecnica. La persona di competenza è una figura virtuale che conosce lo stato dell'arte alla data di priorità che ha generato l'invenzione, che legge i documenti dell'arte nota tenendo presenti le sue conoscenze scolastiche e quelle acquisite. La persona esperta non ha alcuna capacità intuitiva ma ha una logica combinatoria e lo scopo della sua attività è trovare una soluzione al problema che gli è stato dato. Nel decidere se un'attività sia inventiva o meno, non vengono presi in considerazione i documenti comprendenti domande nazionali, domande europee o domande internazionali che designano l'Italia, quando hanno una data di deposito anteriore a quella dell'invenzione e sono stati pubblicati, o messi a disposizione dal pubblico, in un secondo momento.

Un'invenzione, se vuole soddisfare il requisito dell'attività inventiva ed essere considerata non ovvia, deve essere intrinsecamente nuova. Deve risolvere un problema tecnico e comportare un miglioramento, cioè la soluzione di un nuovo problema, anche se solo piccolo, rispetto allo stato dell'arte in quel campo in quel dato momento. Il contenuto dell'invenzione non deve essere tale da poter desumere da quanto preesistente e deve comportare la soluzione di problemi tecnici e / o tecnologici; quindi non deve essere una semplice combinazione di cose o fatti già conosciuti.

Tipi di invenzioni

Le invenzioni possono riferirsi a un prodotto, un dispositivo per ottenere un prodotto, un metodo o un sistema.

I programmi per elaboratori, che servono a gestire macchine, impianti, attrezzature o funzioni fisiche, come ad esempio raccordi stradali, possono essere protetti mediante brevetto di invenzione, a condizione che le funzioni svolte dal programma siano protette, e non per il modo in cui sono scritti. La protezione di un programma per un processore è protetta per il modo in cui è scritto mediante il diritto d'autore. In una domanda di brevetto, e quindi in un brevetto, possono essere presenti più invenzioni collegate tra loro, che generano rivendicazioni autonome ed indipendenti. Pertanto un brevetto può avere rivendicazioni di prodotti, rivendicazioni di metodi, rivendicazioni di dispositivi e rivendicazioni di utilizzo.

Possono essere invenzioni principali, se sono state concepite indipendentemente da qualsiasi altra invenzione, o derivate se impiegano elementi di una o più invenzioni precedenti. Quando un'invenzione dipende da un brevetto che è ancora valido e appartiene a una terza parte, l'invenzione dipendente non può essere realizzata senza l'autorizzazione del proprietario dell'invenzione precedentemente brevettata e tale proprietario non può incorporare l'invenzione dipendente senza l'autorizzazione del proprietario dello stesso. Potrebbero esserci anche:

- invenzioni migliorative di quanto già noto, brevettate o meno, e tali invenzioni sono soggette alla disciplina delle invenzioni derivate per quanto riguarda la loro realizzazione;

- invenzioni di cessione quando comportano un nuovo utilizzo di qualcosa di già noto, o una precedente idea inventiva, mediante una originaria applicazione della stessa in un diverso campo della tecnica e per scopi diversi da quello originario;
- invenzioni di combinazione, che sono quelle invenzioni realizzate da un'intima unione o fusione di elementi presi da qualcosa di noto o da invenzioni precedenti.

Procedura

In Italia la domanda di brevetto deve essere depositata attraverso il portale appositamente predisposto dal Ministero dello Sviluppo Economico.

Senza l'autorizzazione del Ministero delle Attività Produttive, i residenti in Italia non possono depositare le loro domande di brevetto per invenzione, modello di utilità o topografia esclusivamente presso gli uffici di stati esteri o l'Ufficio europeo dei brevetti o l'Ufficio mondiale della proprietà intellettuale come ufficio ricevente, né possono depositarli presso tali uffici prima che siano trascorsi novanta giorni dalla data di deposito in Italia, ovvero dalla data in cui è stata presentata la richiesta di autorizzazione.

Una volta depositata, una domanda di brevetto viene prima esaminata per vedere se influisce sulla difesa nazionale, quindi viene esaminata per vedere se è formalmente corretta e se soddisfa le caratteristiche richieste dalla legge relativa al rapporto di ricerca trasmesso dall'Ufficio Italiano brevetti e marchi (UIBM).

In alcuni paesi è consentito a terzi di opporsi alla concessione definitiva, presentando una richiesta motivata entro un termine definito, a partire dalla data di rilascio del brevetto da parte dell'Ufficio Brevetti di tale paese. Relativamente a norme specifiche, una procedura di opposizione può prevedere un dialogo tra le Parti, oppure può essere gestita in autonomia dall'esaminatore con il titolare del diritto. È possibile inviare le rivendicazioni, tradotte in inglese, all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM), oppure pagare una tassa di ricerca. L'invio delle domande tradotte o il pagamento della tassa di ricerca deve essere effettuato al massimo entro due mesi dalla data di deposito, altrimenti la domanda viene respinta. Quando riceve la domanda di brevetto, l'UIBM assegna la classe ed effettua un prefiltraggio per eliminare quelle domande che sono ovviamente non brevettabili.

Se la domanda di brevetto non è di interesse per motivi di difesa nazionale, e se è formalmente corretta, viene inviata all'Ufficio europeo dei brevetti (European Patent Office abbreviato EPO) che effettua una ricerca della tecnica anteriore e la invia all'UIBM, entro nove mesi dalla data del deposito, una relazione e un parere preliminare. In caso di urgenza è possibile richiedere all'UIBM (che può riservarsi il diritto di rifiutare) di effettuare una procedura accelerata. EPO effettua la ricerca sulla base dei reclami tradotti con il supporto della descrizione tradotta tramite software, se non fornita al momento del deposito. In caso di dubbi sulla ricerca, è possibile richiedere una copia della traduzione effettuata tramite software. EPO può opporsi alla mancanza di unità inventiva ed effettuare la ricerca solo su una parte del brevetto. Dopo aver ricevuto il rapporto di ricerca e il parere preliminare (che normalmente avviene circa nove mesi dopo il deposito e vengono inoltrati dall'UIBM), è possibile fare commenti o modifiche volontarie al testo entro diciotto mesi dalla data di deposito della domanda, quando tutta la documentazione è resa accessibile al pubblico e la domanda è esaminata dagli esaminatori italiani, che devono basare il proprio esame sul rapporto di ricerca e possono utilizzare il parere preliminare rilasciato da EPO solo per consultazione. Un brevetto soggetto alla nuova procedura italiana, esteso come brevetto europeo o PCT, può avere diritto al rimborso da parte della tassa di ricerca, se le rivendicazioni sono le stesse del primo deposito italiano.

Va notato che il rapporto di ricerca PCT redatto da EPO, in alcuni paesi stranieri, in particolare negli Stati Uniti, è spesso completamente riformulato.

In caso di richiesta di rilascio anticipato, se la ricerca è ancora in corso, il brevetto viene concesso senza ricerca e nel fascicolo pubblico si nota che non è stata effettuata alcuna ricerca. In Italia, per ogni sinistro successivo al decimo deve essere corrisposta una commissione.

Vi sono anche paesi in cui è consentito a terzi di presentare un'opposizione alla concessione definitiva presentando una richiesta adeguata e motivata entro un certo periodo dalla data di concessione da parte dell'Ufficio Brevetti di quel paese. Per quanto riguarda le norme specifiche, una procedura di opposizione può comportare un dialogo tra le parti, oppure può essere gestita in autonomia dall'esaminatore con il titolare del diritto.

Il campo di protezione di un brevetto

Sia nel diritto italiano che in quello europeo è un principio fondamentale che l'ambito di protezione di un brevetto sia determinato dal contenuto delle rivendicazioni; la descrizione ed i disegni sono considerati solo ai fini dell'interpretazione delle rivendicazioni, e non, quindi, in termini di integrazione. Tuttavia, si noti che la descrizione e i disegni supportano e giustificano giuridicamente le rivendicazioni ed esse non possono contenere caratteristiche che non sono presenti nella descrizione e nei disegni.

Poiché le rivendicazioni definiscono l'oggetto della protezione richiesta, devono essere chiare e sintetiche, e devono trovare fondamento nella descrizione e negli eventuali schemi o disegni; devono anche essere comprensibili in loro stessi. Se nella descrizione e/o nei disegni vi sono caratteristiche che non sono presenti nelle rivendicazioni, tali caratteristiche non sono protette. Allo stesso modo, se nelle rivendicazioni ci sono caratteristiche che non sono supportate dalla descrizione e / o dai disegni, queste caratteristiche non possono essere utilizzate in opposizione contro terzi.

Le rivendicazioni sono indipendenti o dipendenti, le rivendicazioni dipendenti sono giustificate e supportate giuridicamente dalla rispettiva rivendicazione indipendente. Una rivendicazione indipendente è una rivendicazione che riproduce le caratteristiche essenziali (il cosiddetto "collo di bottiglia") dell'invenzione per la quale si richiede la protezione, e che serve per identificare l'oggetto dell'invenzione. Una rivendicazione dipendente contiene tutte le caratteristiche delle rivendicazioni indipendenti a cui è collegata e indica altre caratteristiche o varianti per le quali è richiesta la protezione. Non importa che la rivendicazione dipendente sia di per sé brevettabile rispetto allo stato della tecnica o anche rispetto alla rivendicazione indipendente alla quale è collegata. Ciò è importante solo quando la rivendicazione principale che lo supporta non è brevettabile. In alcuni sistemi, una rivendicazione dipendente di per sé brevettabile può essere oggetto di una domanda divisionale da presentare entro la data di concessione della domanda principale.

In caso di contraffazione, la tutela è definita dal cosiddetto oggetto dell'invenzione come individuato nelle rivendicazioni indipendenti dal cosiddetto esperto del ramo. È importante notare la differenza sostanziale tra l'idea inventiva, che si trova nella descrizione del brevetto, e il campo protetto da un brevetto concesso che si trova nelle rivendicazioni. Una rivendicazione dipendente è considerata violata solo se viene violata la rivendicazione indipendente che supporta e giustifica la rivendicazione dipendente. Qualora, durante un esame o un'opposizione amministrativa, una rivendicazione indipendente risultasse invalida, è possibile integrarla con una o più delle rivendicazioni dipendenti, oppure acquisendo le caratteristiche contenute nella descrizione, ottenendo così una nuova, valida, autonoma Richiesta.

Una dichiarazione indipendente deve essere letta nella sua interezza e confrontata con ciò che è considerato interferente. Durante la vita di un diritto di brevetto concesso, le rivendicazioni possono essere modificate volontariamente a condizione che rimangano nei limiti del contenuto della domanda di brevetto come inizialmente depositata e non estendano la protezione conferita dal brevetto concesso. Ogni modifica delle rivendicazioni deve comportare una riduzione del campo protetto dalle rivendicazioni concesse. Le modifiche possono essere apportate all'UIBM, all'EPO o nel corso di un caso. All'UIBM le modifiche devono essere richieste prima di avviare un'azione legale attiva e sono richieste quando vengono conosciuti documenti della tecnica anteriore rilevanti, precedentemente sconosciuti. All'EPO, o nel corso di una causa, possono essere richieste le modifiche al fine di superare un possibile caso di annullamento, per la presenza di documenti della tecnica nota rilevanti. Le modifiche all'EPO devono essere richieste in base a determinate legislazioni europee. In Italia, durante un procedimento, le limitazioni possono essere richieste in ogni fase e grado dell'ordinamento giudiziario, quando si richiede l'annullamento del diritto. In alcuni sistemi europei è inoltre possibile richiedere la modifica delle pretese in caso di azioni per contraffazione attive. In Italia, le fonti dove si deve trovare il materiale da introdurre o riformulare per le rivendicazioni sono la descrizione, i disegni e le rivendicazioni dipendenti.

Una dichiarazione indipendente deve essere letta nella sua interezza e confrontata con ciò che si ritiene interferisca. L'interferenza può essere letterale, quando ciò che è considerato interferente può essere letto completamente nell'affermazione o per equivalenza. Per equivalenti si intendono quei mezzi tecnici, invece dei mezzi descritti nel brevetto al momento della data di priorità e rivendicata, il cui uso alternativo era ovvio per la persona esperta senza dover applicare un particolare sforzo mentale. Inoltre, il concetto di mezzo equivalente è importante anche nella procedura d'esame, cioè nella procedura che precede la concessione di un brevetto nei sistemi che hanno un esame preventivo per valutare la rilevanza o l'irrilevanza di un documento della tecnica anteriore, o in un tribunale come accade ad esempio in Italia, per definire l'oggetto dell'invenzione o il suo ambito protetto. La formulazione delle indicazioni per i medicinali prevede che, quando il medicinale è un nuovo prodotto, può essere protetto anche come medicinale secondo la protezione concessa alla sostanza.

Quando il prodotto utilizzato come medicinale è di per sé noto, ma privo di caratteristiche terapeutiche, la sostanza o miscela di sostanze può essere protetta per un uso specifico in un trattamento terapeutico.

La protezione di un brevetto

La tutela dell'esclusività delle invenzioni brevettate è materia sia civile che penale. Riguarda sia i diritti patrimoniali che il diritto morale dell'inventore.

I procedimenti giudiziari a tutela del diritto di esclusiva possono essere procedimenti di accertamento (per verificare se si sia verificata o meno la violazione), divieto (per impedire il proseguimento dell'atto pregiudizievole), risarcimento del danno (per ottenere un equo risarcimento del danno subito a seguito dell'atto pregiudizievole), nonché di rivendicazione (quando è contestata la titolarità di un brevetto). I procedimenti giudiziari possono essere sia attivi che passivi. Si ricorda che non è possibile compiere atti di accertamento negativo, che determinano se il prodotto di una Società viola un titolo di brevetto di uno straniero che non ha sede o domicilio in Italia.

Le azioni legali riguardanti brevetti per invenzioni industriali sono caratterizzate come azioni commerciali mobili.

Per eventuali controversie in materia di proprietà intellettuale a partire dal 22.02.2014 e di cui è parte una Società estera, cioè "una Società, in qualunque forma essa sia costituita, con sede

legale all'estero, anche avente sede secondaria stabilmente rappresentativa in territorio italiano territorio ", sono competenti solo nove Sezioni Specializzate, che sono:

Bari (per gli uffici giudiziari situati nei distretti di Bari, Lecce, Taranto e Potenza); Cagliari (per gli uffici giudiziari situati nei distretti di Cagliari e Sassari); Catania (per gli uffici giudiziari uffici situati nei distretti di Caltanissetta, Catania, Catanzaro, Messina, Palermo, Reggio Calabria); Genova (per uffici giudiziari situati nei distretti di Bologna e Genova); Milano (per uffici giudiziari situati nei distretti di Brescia e Milano); Napoli (per uffici giudiziari situati nei distretti di Campobasso, Napoli e Salerno); Roma (per uffici giudiziari situati nei distretti di Ancona, Firenze, L'Aquila, Perugia e Roma); Torino (per gli uffici giudiziari situati nei distretti di Torino) e Venezia (per gli uffici giudiziari situati nei distretti di Trento, Bolzano, Trieste e Venezia).

A seconda delle diverse cause, le azioni sono promosse davanti alla Sezione Specializzata di residenza o domicilio del convenuto, ovvero davanti a quella competente per il luogo in cui l'attore è residente o domiciliato, o davanti a quella competente per il luogo in cui si è verificato il fatto, o prima della Sezione Specialistica di Roma. Si ricorda che l'indirizzo indicato nel registro dei brevetti è considerato domicilio eletto, al fine di determinare il Foro competente e per tutte le notifiche, sia amministrative che giudiziarie. Di conseguenza, prima di procedere a qualsiasi azione, è sempre opportuno verificare nel registro dei brevetti non solo se ci sono iscrizioni o note, ma anche se ci sono state modifiche agli indirizzi o al domicilio, o ancora nel contenuto del brevetto. Quando un'azione si basa su fatti che si presume danneggino i diritti dell'attore, tale azione può essere proposta anche dinanzi alla Sezione Specializzata del luogo del distretto in cui i fatti sono stati commessi.

L'onere di provare la nullità o la decadenza di un brevetto spetta comunque a chi contesta il brevetto, mentre l'onere di provare la contraffazione spetta al titolare del brevetto. Il titolare dei diritti di un brevetto può chiedere la descrizione o la confisca di quanto si presume violi tali diritti. Può inoltre richiedere che vengano presi i documenti che attestano o documentano l'estensione del danno subito. La descrizione e la confisca sono effettuate da un Funzionario Giudiziario, coadiuvato all'occorrenza da uno o più periti e anche mediante qualsiasi mezzo tecnico o mezzo fotografico o qualsiasi altro mezzo. Il provvedimento che autorizza la descrizione e la confisca definisce anche i limiti e le regole.

Il titolare dei diritti di brevetto può richiedere misure temporanee e può quindi chiedere che sia vietata la fabbricazione, il commercio e l'uso di tutto ciò che è in violazione del brevetto. Tale richiesta è soggetta alle disposizioni del codice di procedura civile in materia di misure cautelari nonché alle norme speciali del codice della proprietà industriale. La richiesta di divieto può essere avanzata prima o durante la causa principale. Quando il giudice decide per il divieto, può stabilire una somma dovuta per ogni violazione o inosservanza successiva, o per ogni ritardo nell'esecuzione del provvedimento.

Le azioni per l'accertamento e l'accertamento negativo della validità sono richieste quando un terzo desidera accertare che uno dei suoi prodotti non infraga o violi i diritti specifici di altri, e laddove un'altra parte desideri verificare la validità dei diritti di altri. Non possono essere promosse azioni di accertamento negativo contro terzi che non abbiano sede legale in Italia, salvo che tali terzi abbiano il brevetto disponibile in Italia.

Le sanzioni in cui può incorrere una persona che è stata ritenuta responsabile di una violazione consistono nella pubblicazione della sentenza, nella ripartizione degli articoli violati al titolare del brevetto come sua proprietà, nella rimozione, privazione o distruzione di tali articoli e nel pagamento di una somma per risarcire i danni causati.

I procedimenti giudiziari per la difesa dei propri diritti di brevetto hanno un certo costo e richiedono un certo tempo per giungere al giudizio finale. Il costo deve essere valutato tenendo

conto del valore dell'infrazione. Il tempo deve essere valutato nel contesto dell'entità dell'infrazione e del danno da essa causato. Ci sono paesi in cui un caso di violazione dura un tempo ragionevole, ma ci sono anche paesi in cui un caso può durare 6-7 anni. Allo stesso modo, ci sono paesi in cui il costo di un caso è ragionevole, ma ci sono paesi in cui i costi sono enormi.

Protezione di un brevetto all'estero

La domanda di brevetto può essere estesa all'estero, con procedura prioritaria, entro 12 mesi dal primo deposito. Se il testo esteso corrisponde sostanzialmente al testo originale depositato in Italia, ha diritto di priorità. Se nel testo vengono introdotte nuove funzionalità, non collegate a quelle originali, tali nuove funzionalità non godono del diritto di priorità.

Una domanda di brevetto può essere estesa anche al di fuori della procedura di priorità, cioè entro 18 mesi dal primo deposito, a condizione che il contenuto della domanda di brevetto non sia stato reso disponibile al pubblico (ad esempio mettendo l'oggetto contenente l'idea inventiva in commercio sul mercato, se dall'esame dell'oggetto è possibile comprendere l'idea inventiva), e a condizione che l'oggetto dell'invenzione non sia stato altrimenti divulgato, o a condizione che terzi non abbiano nel frattempo presentato identica domanda. L'estensione all'estero può essere effettuata Paese per Paese, ovvero avvalendosi di una delle procedure unificate come quella prevista dalla Convenzione sul Brevetto Europeo o dalla Convenzione sulla Domanda Internazionale (PCT). Il PCT prevede una procedura che consente di ritardare il momento in cui si deve decidere in quali paesi confermare un titolo di brevetto. La procedura PCT deve essere considerata una procedura di ritardo e non una procedura di concessione, mentre la procedura di brevetto europeo è una procedura di concessione. Le procedure unificate dovrebbero essere utilizzate tenendo conto dei tempi richiesti da tali procedure per raggiungere la sovvenzione, e anche dei problemi che possono sorgere dopo la concessione. In effetti, va notato che sono pochi i paesi (ad esempio l'Italia) che consentono l'avvio di una causa per contraffazione prima della concessione del titolo di brevetto.

Una concessione che si verifica quando l'infrazione è già iniziata può persino vanificare qualsiasi interesse ad avviare un'azione difensiva.

Un'estensione deve essere considerata allo stesso modo di qualsiasi altro investimento produttivo. Le spese per la tutela brevettuale all'estero devono quindi trovare corrispondenza in un ragionevole fatturato, e nel relativo margine di contribuzione o nel vantaggio rispetto ai concorrenti che il titolare spera di acquisire. Inoltre, la protezione deve tener conto della possibilità che solo in alcuni paesi valga la pena avviare procedimenti giudiziari, poiché le azioni in tali paesi si concludono in tempi ragionevoli e danno giudizi ragionevoli e attesi. In quei paesi dove non c'è sicurezza per legge, i brevetti dovrebbero essere depositati solo dopo una lunga meditazione e valutando le ragioni commerciali o una collaborazione tecnica efficace.

Allo stesso modo, un titolo di brevetto deve essere abbandonato non appena si è visto che non c'è un reale interesse in termini di barriera competitiva o di fatturato.

Capitolo 16: Romania passo dopo passo

Secondo i dati del 2017, la Romania ha in registro un totale di 525.660 aziende. Gran parte delle imprese operanti nel paese erano registrate nel settore dei servizi, come attestano i dati ufficiali forniti dall'Istituto Nazionale di Statistica (INS). Il settore dei servizi è anche il più grande datore di lavoro del paese. Gli investitori stranieri dovrebbero considerare quanto segue:

il settore dei servizi ha la quota maggiore delle società attive rumene, rappresentando il 46,7% del totale delle imprese registrate;

rappresenta anche il 35,4% della forza lavoro totale impiegata in Romania;

il numero totale delle aziende rumene - 525.660 - ha segnato un aumento del 5% rispetto all'anno precedente;

il settore del commercio rumeno ha rappresentato un totale di 172.000 aziende;

Il 79% dei dipendenti a Bucarest, la capitale del paese, lavora nel settore dei servizi;

Bucarest aveva, secondo i dati di agosto 2018, un totale di oltre 1 milione di dipendenti (la città ha una popolazione di oltre 2 milioni di cittadini).

Gli imprenditori stranieri che vogliono insituire uno degli enti giuridici dovrebbero anche sapere che il paese ha un totale di 73.000 gruppi multinazionali di società che operano sul mercato locale. Di queste, solo una piccola percentuale è rappresentata da società fondate da imprenditori rumeni; esattamente, solo 5.300.

Passaggio 1: scegli la forma giuridica

Le seguenti forme legali sono:

- *Societăți comerciale*, abbreviato *SC* (Aziende)
- *Societăți de persoane* (Società non incorporate, chiamate anche Partnerships)
- *Societatea în nume colectiv*, abbreviato *SNC* (Società in nome collettivo)
- *Societatea în comandită simplă*, abbreviato *SCS* (Società in accomandita)
- *Societăți de capitaluri* (Società incorporate, chiamate anche Corporations)
- *Societatea în comandită pe acțiuni*, abbreviato *SCA* (Società in accomandita, in inglese Company Limited by Shares)
- *Societatea pe acțiuni*, abbreviato *SA* (Società per Azioni)
- Società ibride (società ibride)
- *Societatea cu răspundere limitată cu proprietar unic*, abbreviato *SRL* con proprietar unico (Società a responsabilità limitata con unico proprietario, abbreviata *SRL* con unico proprietario)
- *Societate pe Acțiuni* abbreviato *S.A.* (Società per azioni)
- *Societate în comandită pe acțiuni* abbreviato *S.C.A.* (società in accomandita con azioni)
- *Societate în comandită simplă* abbreviato *S.C.S.* (società in accomandita semplice)

- *Societate în nume colectiv* abbreviato *S.N.C.* (società in nome collettivo)
- *Societate cu răspundere limitată* abbreviato *S.R.L.* (società a responsabilità limitata)
- *Persoana fizică autorizată* abbreviato *PFA* (lavoratore autonomo o Impresa individuale)
- *Organizație Non-Guvernamentală* abbreviato *O.N.G.* (Fondo pensione non statale, letteralmente: Organizzazione non governativa)
- *societate cu răspundere limitată* abbreviato *SRL* (società a responsabilità limitata) *societate pe acțiuni* abbreviato *SA* (società per azioni)

Le forme legali più comuni sono la SRL (BV, BVBA) e la SA (NV):

1. *Societate cu răspundere limitată (SRL) - Società a responsabilità limitata*

Societate cu răspundere limitată, abbreviato *SRL* (Società a responsabilità limitata) rappresenta il modo più comune per avviare un'impresa in Romania ed è anche l'entità giuridica preferita degli investitori stranieri che registrano una società rumena. È costituita con un capitale di RON 200 (corrispondente a circa 41 Euro). Può essere costituita da un unico azionista. La caratteristica principale di una società per azioni è ovviamente che la passività dei debiti sociali è limitata ai contributi delle quote sottoscritte e pagate. Come abbiamo presentato sopra, il capitale sociale minimo per una società a responsabilità limitata rumena è di RON 200, che deve essere diviso in azioni che hanno un valore minimo di RON 10 (corrispondente a circa 3 Euro). Il numero massimo di soci che possono associarsi in una società a responsabilità limitata è 50.

Questi azionisti o associati possono essere persone giuridiche o persone fisiche. Una società a responsabilità limitata rumena può avere uno o più amministratori, che possono avere poteri pieni o limitati; possono essere cittadini rumeni o stranieri. La carica dell'amministratore può essere limitata o illimitata. Nel caso in cui la società a responsabilità limitata abbia un azionista unico, allora questo azionista può anche essere un dipendente della rispettiva azienda (in questo caso un contratto di lavoro deve essere redatto e depositato presso la Camera del lavoro in Romania).

2. *Societate pe acțiuni (SA) - Società per azioni*

La *SRL* può essere di proprietà straniera al 100%. Gli amministratori possono essere anche di origine straniera. Il numero dei partecipanti ad una *SRL* è almeno uno e massimo cinquanta. Un socio unico non può essere socio unico di più di una *SRL*. Anche l'attività individuale è frequente come *SRL* in Romania (*asociat unic*).

Il contributo in conto capitale può essere effettuato sia in contanti che in modalità affini e ammonta ad almeno 200 lei (1 Ron = 4,75 euro l'8 aprile 2019).

Societatea în Comandită pe Acțiuni (Società in accomandita)

Non è un tipo molto comune di entità rumena. Questa forma di business è simile alla "Sleeping Partnership Company" perché deve essere incorporata da almeno due azionisti, e proprio come nel caso della "Sleeping Partnership Company", gli azionisti della società hanno diversi tipi di responsabilità, e questo può essere presentato da un team di avvocati in Romania.

La principale differenza tra i due tipi di società è che la Società in accomandita per azioni ha un capitale condiviso formato, per l'appunto, da azioni. La responsabilità per gli obblighi della società è diversa per gli azionisti, quindi, ci sono azionisti che sono personalmente responsabili degli obblighi della società e sono chiamati "*comanditari*" (soci accomandanti). Diversi studi legali in Romania possono fornire ulteriori dettagli sui diritti e gli obblighi dei fondatori della società.

Gli altri tipi di azionisti, i "*comanditati*", sono responsabili dei debiti della società solo per l'importo con cui hanno partecipato al capitale sociale della società. Questo modulo aziendale deve essere incorporato con un capitale sociale minimo di RON 90.000 (o l'equivalente in EUR, che è EUR 19.042). La società può essere amministrata solo dagli azionisti che sono personalmente responsabili degli obblighi della società.

Quali sono i vantaggi di una SRL rumena?

Oltre al basso valore del capitale della società, la SRL rumena offre ulteriori vantaggi ai suoi fondatori. Gli studi legali rumeni possono fornire un'ampia presentazione sulle caratteristiche di una SRL locale, che può essere costituita con proprietà straniera al 100%.

Altre caratteristiche della SRL rumena sono le seguenti:

può beneficiare di una procedura di registrazione rapida (la società può essere costituita in un periodo di tre giorni);

può essere costituita da un unico socio, che può essere straniero;

le azioni della società non possono essere divise, né possono essere vendute al pubblico in generale;

non può essere registrata da un'altra società, se la rumena SRL è costituita da un unico azionista;

l'azienda deve stabilire un indirizzo commerciale ufficiale, dove può ricevere la sua corrispondenza.

Quali sono i principali documenti per avviare una SRL rumena?

La procedura di registrazione per ciascuno dei tipi di società disponibili in Romania è piuttosto simile. Tuttavia, possono apparire differenze nei tipi di documenti che gli investitori devono preparare al momento della registrazione della struttura giuridica scelta. Nel caso di una società a responsabilità limitata rumena, gli investitori devono presentare i seguenti documenti:

lo statuto e il certificato di costituzione, che devono essere depositati presso l'Ufficio Nazionale del Registro delle Imprese;

nel caso in cui la società abbia come soci investitori societari, è necessario depositare gli statuti delle rispettive società;

estratti rilasciati dall'Ufficio del registro delle imprese operante nel paese in cui sono registrati gli azionisti aziendali;

il fascicolo deve contenere anche una lettera di affidabilità creditizia, emessa da un istituto finanziario;

il modulo di domanda standard e le copie dei documenti di identificazione dei rappresentanti dell'azienda.

Passaggio 2: registra ufficialmente la tua azienda presso la Camera di Commercio

Il processo di registrazione per una nuova entità commerciale legale è la funzione principale dell'Ufficio del registro nazionale delle imprese (*Oficiul National al Registrului Comertului* abbreviato *ONRC*), un'autorità nazionale subordinata al Ministero della giustizia.

Il quadro giuridico relativo alla costituzione di nuove società è definito principalmente dalla Legge 31/1990 che delinea i necessari documenti, procedure e requisiti patrimoniali. Un elenco esauriente di documenti e procedure è reso disponibile dall' *ONRC*, sia in rumeno che in inglese.

Qualsiasi nuova società a responsabilità limitata fondata da persone che non sono state associate o azioniste di un'altra società all'interno dello Spazio economico europeo può beneficiare di una deroga su tutte le tasse e tariffe di costituzione richieste dall'*ONRC*, nonché alcuni altri vantaggi delineati nell'ordinanza governativa di emergenza 6/2011 se scelgono di registrarsi come microimpresa SRL-D (*societate cu răspundere limitată debutantă*).

→ Legge 31/1990

→ 6/2011 GEO

→ ONRC

Settore economico specifico di start-up

L'attività di qualsiasi azienda deve rientrare in un settore economico registrato e regolamentato, così come classificato dalla nomenclatura (codice) CAEN (Classification of Activities in the National Economy).

Potrebbero essere necessarie procedure di autorizzazione e permessi specifici per una serie di attività economiche specializzate che vanno dalla lavorazione degli alimenti, all'estrazione di risorse naturali alle telecomunicazioni e ai servizi medici.

→ CAEN

Passaggio 3: regolamentazione fiscale e contabilità

Contabilità

Le imposte ed i contributi dovuti da società e persone fisiche sono codificati nel *cod fiscal* (codice fiscale), Legge 227/2015, aggiornato e modificato.

Il regime fiscale rumeno prevede per le società quattro imposte primarie che si applicano direttamente alle società, ai loro proprietari o consumatori, nonché due imposte pagate dai dipendenti (e dai lavoratori autonomi).

L'imposta sulle società

L'imposta sulle società (16%) dovuta da tutte le società sul loro reddito imponibile

Imposta sui dividendi

L'imposta sui dividendi (5%) che copre i pagamenti dei dividendi effettuati da società a società collegate o azionisti.

L'imposta sul reddito della microimpresa (1-3%) pagata da tutte le microimprese (società a responsabilità limitata con un reddito lordo inferiore a 1 milione di euro annuo che si registrano come microimpresa) sul reddito lordo al posto dell'imposta sulle società.

L'imposta sul valore aggiunto (19% o ridotta per alcune categorie) a carico di tutti i consumatori finali, con possibilità di esenzione per le nuove imprese se il loro reddito lordo è inferiore a 65.000 Euro.

Inoltre, i dipendenti pagheranno anche due tasse sul loro stipendio:

L'imposta sul reddito (10%) dovuta sul reddito imponibile (differisce dal reddito lordo principalmente perché è calcolata come reddito dopo aver pagato i contributi previdenziali e sanitari obbligatori)

I contributi all'assicurazione sociale (e medica) (25% + 10% + 2,25% - l'ultimo a carico del datore di lavoro)

Alcuni criteri e condizioni si applicano a tutti i regimi fiscali con informazioni specifiche fornite dal Ministero delle finanze.

→ Ministero delle finanze rumeno

→ Legge 227/2015

Passaggio 4: scrivi un piano aziendale (business plan)

Vedere i capitoli 11 e 18 del *Libro verde*.

Passaggio 5: apertura di un conto bancario aziendale

Se desideri avere un conto commerciale con una banca rumena devi andare di persona. Il deposito del capitale sociale su un conto aperto al momento della costituzione può essere effettuato anche in maniera fiduciaria.

Passaggio 6: leggi e norme sulla protezione ambientale e richiesta di autorizzazioni

A seconda del settore economico, le aziende potrebbero dover aderire a norme e regolamenti più stringenti o specifici in materia di tutela ambientale, soprattutto nei settori di attività agricola, energetica e industriale. In quanto tale, può essere richiesto uno speciale processo di

autorizzazione ambientale con un elenco completo delle attività economiche che richiedono tale autorizzazione messa a disposizione dall'Agenzia nazionale per la protezione dell'ambiente attraverso l'ordinanza ministeriale (*ordin ministerial* abbreviato *OM*) 1798/2007, aggiornata e modificata.

La maggior parte delle leggi rumene sulla protezione ambientale derivano direttamente dalle direttive dell'Unione europea e dalla protezione ambientale e sono applicate dall'Agenzia nazionale per la protezione dell'ambiente che è anche incaricata di pubblicare qualsiasi legislazione relativa all'ambiente.

→ Agenzia nazionale per la protezione dell'ambiente

→ 1798/2007 OM

→ Portale dell'ambiente dell'Unione europea

Passaggio 7: privacy/protezione dei dati personali (creazione di un sito Web aziendale)

Protezione dei dati personali

Le normative sulla protezione dei dati in Romania sono delineate dalla Legge 363/2018, che a sua volta è stata sviluppata e adottata al fine di rispettare le normative dell'Unione Europea, in particolare il Regolamento generale sulla protezione dei dati.

Le norme e i regolamenti sulla protezione dei dati sono applicati dall'Autorità di controllo nazionale per il trattamento dei dati personali, che è anche l'organismo autorizzato a indagare sui reclami GDPR.

→ Autorità nazionale di controllo per il trattamento dei dati personali

→ Legge 363/2018

→ Norme sulla protezione dei dati dell'Unione europea

→ GDPR

Passaggio 8: assicurazione

In Romania tutti i lavoratori autonomi (persone autorizzate) e i dipendenti sono tenuti per legge a partecipare ed essere coperti dai sistemi assicurativi nazionali per la pensione e la salute e, in determinate circostanze, la disoccupazione.

Successivamente, mentre la responsabilità contributiva assicurativa può leggermente variare a seconda dei regimi temporanei per l'avvio di impresa, generalmente la responsabilità è simile sia per una persona autorizzata che per un dipendente; la differenza principale consiste nel fatto che i dipendenti hanno i loro contributi trattenuti alla fonte (dal datore di lavoro) e pagati direttamente, mentre i lavoratori autonomi sono personalmente responsabili della gestione dei pagamenti.

Passaggio 9: gestione delle risorse umane

Oltre alle disposizioni fiscali relative ai dipendenti già specificate, le norme generali che disciplinano il mercato del lavoro sono delineate dal Codice del Lavoro, Legge 53/2003, ripubblicato con aggiornamenti e modifiche.

La legge delinea le tutele normali e ricorrenti dei dipendenti e diritti in linea con le norme europee continentali, come il diritto alla sindacalizzazione, il diritto alla contrattazione collettiva, il diritto alle ferie retribuite ecc. La settimana lavorativa standard è di 40 ore, al massimo 8 ore giornaliere, mentre le ferie minime retribuite (escluse le festività nazionali) ammontano a 20 giorni lavorativi all'anno.

Come per tutte le altre aree, si applicano le Direttive europee e vengono tradotte in legge secondo i requisiti del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea abbreviato TFUE.

→ Commissione europea per l'occupazione, gli affari sociali. Portale di inclusione

→ Legge 53/2003

Passaggio 10: brevetti e marchi (*brevete și mărci comerciale*)

L'Ufficio statale per le invenzioni e i marchi (*Oficiul de Stat pentru Inventii si Marci* abbreviato *OSIM*) è l'autorità nazionale rumena incaricata della registrazione e dell'autorizzazione di brevetti, marchi e altri elementi di proprietà intellettuale.

Le leggi primarie che regolano la proprietà intellettuale sono la Legge 129/1992, la Legge 350/2007, la Legge 16/1995, la Legge 84/1998 e la Legge 64/1991, ripubblicate con aggiornamenti e modifiche.

Un elenco completo delle tariffe e delle tasse applicabili per la registrazione del marchio e attività simili è fornito dal *OISM*.

→ Ufficio statale per le invenzioni e i marchi

→ Legge 129/1992

→ Legge 64/1991

→ Legge 350/2007

→ Legge 16/1995

→ Legge 84/1998

Capitolo 17 Turchia: passo dopo passo

Introduzione Turchia

Nella clausola (l) dell'articolo 5 del Regolamento sull'apertura di un'attività commerciale e licenze di lavoro è prevista una disposizione pubblicata nella Gazzetta Ufficiale del 10.08.2005 e numerata 25902, che include la disposizione "Conformità alle disposizioni della normativa sugli stranieri sull'apertura e l'assunzione di attività da parte di cittadini stranieri ". In conformità con la legge n. 6735, <https://www.expatguideturkey.com/international-labour-law/> gli stranieri che apriranno un'attività devono ottenere un permesso di lavoro dal Ministero del lavoro, della famiglia e dei servizi sociali prima di iniziare a lavorare.

Se gli stranieri vogliono aprire un'impresa e lavorare con il proprio nome e i propri conti, devono presentare domanda al Ministero del lavoro, della famiglia e dei servizi sociali per ottenere un permesso di lavoro dopo il completamento delle procedure di costituzione di questi luoghi di lavoro davanti alle autorità competenti (come la pubblicazione del luogo di lavoro nel registro delle imprese o l'ufficio del registro delle imprese e l'ottenimento di un codice fiscale/tax number). A seguito della valutazione che deve essere effettuata dal Ministero del lavoro, della famiglia e dei servizi sociali, gli stranieri la cui richiesta è stata approvata e ai quali sono stati concessi permessi di lavoro devono presentare domanda ai comuni interessati con tali permessi e richiedere una licenza commerciale e una licenza di lavoro.

Le procedure e i principi affinché i siriani sotto protezione temporanea possano lavorare in Turchia sono regolati dal "Regolamento sui permessi di lavoro per stranieri sotto protezione temporanea", pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 15.01.2015 e numerato 29594, è un permesso di lavoro per stranieri somministrato dal Ministero del lavoro, della famiglia e dei servizi sociali per consentire loro di lavorare in Turchia.

Gli stranieri che lavorano in modo indipendente per conto proprio e per conto di altri nell'ambito della protezione temporanea, dopo il completamento delle procedure di costituzione del luogo di lavoro, a condizione che siano in possesso di codici fiscali, scansionando i documenti che mostrano l'attività del luogo di lavoro come il registro delle imprese gazzetta per le aziende, il documento di registrazione camerale rilevante per commercianti, commercianti e artigiani reali, al sistema di automazione durante la domanda, deve ottenere un permesso di lavoro prima di iniziare a lavorare. Lo straniero dovrà avere un permesso di lavoro nel processo di ottenimento di una licenza commerciale e di lavoro da parte delle autorità competenti.

I siriani in Turchia sono quasi 4 milioni

Nonostante il loro successo, i giovani imprenditori migranti (siriani) in tutti i paesi lavorano in un'economia e in un ambiente normativo non familiari, con una base di clienti limitata e un accesso inconsistente agli incentivi e al sostegno alle imprese. In Turchia, i partenariati con le imprese turche possono aiutare ad alleviare alcune di queste sfide. Le imprese siriane apportano competenze uniche, inclusa la familiarità con i consumatori di lingua araba della Turchia e i

legami esistenti con le imprese in Siria, nel Medio Oriente e nel Nord Africa. Sfruttare queste competenze può significare nuove opportunità di crescita per le imprese turche. In sostanza, mentre le imprese siriane possono offrire l'accesso a nuovi mercati all'estero, le imprese turche possono aiutare i siriani a entrare nel mercato interno.

Il Ministero turco dell'istruzione nazionale (*Türkiye Milli Eğitim Bakanlığı*) raccomanda quanto segue, per coltivare una maggiore interazione ed eventualmente partnership tra le imprese turche e siriane per vantaggi reciproci:

- Fornire alle aziende siriane le risorse per navigare nel mercato turco e nel contesto normativo.
- Investire in opportunità di formazione e sviluppo delle capacità per le imprese siriane e turche, nonché per le agenzie pubbliche al servizio delle imprese e degli investitori stranieri.
- Offrire opportunità di networking e piattaforme alle imprese siriane per promuovere i loro prodotti e servizi.
- Ridurre le incertezze politiche e gli oneri normativi per incoraggiare gli investimenti siriani a lungo termine in Turchia e facilitare la formalizzazione.
- Aumentare la visibilità e l'accesso equo agli incentivi per le imprese siriane, in particolare per realizzare il loro potenziale di esportazione e lo sviluppo del marchio.
- Raccogliere e fornire accesso a dati dettagliati sulle imprese siriane per ulteriori analisi.

Le camere di commercio e industria in tutte le province possono:

- Preparare guide in lingua araba per aiutare gli imprenditori siriani a navigare nel processo di creazione e gestione di un'impresa in Turchia. La Camera di Commercio di Gaziantep ha esperienza in questo campo.
- Help desk e/o sportelli dedicati al personale per gli imprenditori siriani interessati a creare un'impresa. Fornire formazione e supporto su leggi e regolamenti turchi, regolamenti bancari e incentivi agli investimenti e all'esportazione disponibili.
- Organizzare riunioni aziendali online. Riunire le imprese siriane e turche sotto la protezione di una camera imparziale.
- Fornire alle imprese siriane una piattaforma e un luogo per presentare le loro attività commerciali alle imprese turche. Tenere questi incontri in inglese può offrire una lingua di lavoro comune ad alcuni potenziali partner.

Passaggio 1: scegli la forma giuridica

Tipi di società sotto Tribunale di tecnologia e costruzione (TCC) e moduli alternativi.

Esistono forme societarie e non societarie per le società ai sensi del TCC, che afferma che le società possono essere costituite secondo i seguenti tipi:

a. Moduli aziendali

Società per azioni (*Anonim Şirket*)

Società a responsabilità limitata (*Limited şirket*)

Società cooperativa (*Kooperatif Topluluğu*)

Sebbene alcune soglie finanziarie (cioè il capitale minimo) e gli organi differiscano tra loro, le procedure da seguire per stabilire una Società per azioni (*Anonim Şirket*) o una Società a responsabilità limitata (*Limited şirket*) sono le stesse.

b. Moduli non aziendali

Società collettiva (*Kolektif toplum*)

Commandite Company

Sebbene le società possano essere stabilite in base a questi cinque diversi tipi, Società per azioni (*Anonim Şirket*) e una Società a responsabilità limitata (*Limited şirket*) sono i tipi più comuni scelti sia nell'economia globale che in Turchia.

Passaggio 2: registra ufficialmente la tua azienda presso la Camera di Commercio

La Turchia ha introdotto riforme al fine di rendere più facile fare affari al fine di migliorare l'ambiente degli investimenti, eliminando la burocrazia nella creazione di un'impresa e riducendo al minimo i costi e le procedure. A tal fine, la creazione di una società viene ora effettuata solo presso gli uffici del registro delle imprese situati nelle Camere di commercio e progettati per essere uno "sportello unico". Il processo viene completato entro lo stesso giorno. Il processo di costituzione di una società per azioni o di una società a responsabilità limitata è abbastanza semplice e lineare, soprattutto una volta completate le formalità di autenticazione notarile e di apostille o di ratifica in relazione ai documenti da presentare con la domanda. Per avviare il processo di costituzione di una società in Turchia, è necessario inserire determinate informazioni attraverso il sistema *MERSIS*. Questo passaggio richiede, tra l'altro, l'ottenimento di un numero di identificazione fiscale per le persone fisiche e / o giuridiche non turche che saranno azionisti e / o amministratori della società. Una volta che i numeri di identificazione fiscale sono stati ottenuti dall'autorità fiscale competente e forniti dal sistema *MERSIS*, verrà generato un numero *MERSIS* per tali cittadini stranieri.

Dopo la presentazione dello statuto tramite *MERSIS*, tale statuto deve essere certificato da un notaio pubblico o dal registro commerciale pertinente in Turchia. Al momento della certificazione dello statuto, e di tutti gli altri documenti costitutivi giustificativi (ad esempio dichiarazioni di firme da parte dei membri del consiglio di amministrazione e di altri firmatari, lettera di blocco di una banca in Turchia che attesti che almeno il 25% del capitale sociale dell'ente è stato depositato e bloccato in un conto bancario, ecc.), come richiesto dal registro delle imprese di riferimento, deve essere fisicamente presentata per la registrazione. Una volta che il registro delle imprese pertinente certifica che tutta la documentazione è completa e idonea, viene fornito un certificato di registrazione che attesta la costituzione della nuova società. Il registro delle imprese fornirà anche i libri legali e finanziari obbligatori della società di nuova costituzione insieme al certificato di registrazione.

Passaggio 3: regolamentazione fiscale e contabilità

Sistema fiscale turco

Il sistema turco di tassazione diretta è costituito da due imposte principali; imposta sul reddito e imposta sulle società. Un individuo è soggetto all'imposta sul reddito sui suoi redditi e guadagni, a differenza di una società che è soggetta all'imposta sulle società sul proprio reddito e guadagni. Le regole di tassazione dei redditi e dei redditi individuali sono previste dalla Legge sull'imposta sul reddito 1960 (abbreviazione in inglese ITL). Allo stesso modo, le norme relative alla tassazione delle società sono contenute nella legge sull'imposta sulle società del 1949 (abbreviazione in inglese CTL). Nonostante il fatto che ciascuna sia disciplinata da una legislazione diversa, molte regole e disposizioni della Legge sull'imposta sul reddito si applicano anche alle società, in particolare, in termini di elementi di reddito e determinazione del reddito netto.

Tassa sul reddito:

Reddito imponibile:

L'imposta sul reddito viene riscossa sul reddito delle persone fisiche. Il termine individuo significa che è percepibile dalle persone fisiche. Nell'applicazione dell'imposta sul reddito, le società di persone non sono considerate entità separate e ciascun partner è tassato individualmente sulla propria quota di profitto. Il reddito di una persona può essere costituito da uno o più elementi di reddito elencati di seguito:

- Profitti aziendali,
- Utili agricoli,
- Salari e stipendi,
- Reddito da servizi personali indipendenti
- Redditi da beni immobili e diritti (redditi da locazione)
- Reddito da beni mobili (reddito da investimento di capitale)
- Altri redditi e guadagni senza considerare la fonte di reddito

Responsabilità fiscale:

In generale, il criterio della residenza viene utilizzato per determinare la responsabilità fiscale delle persone fisiche. Questo criterio richiede che un individuo che ha la sua residenza in Turchia sia tenuto a pagare le tasse per il suo reddito totale (responsabilità illimitata). Qualsiasi persona che rimane in Turchia per più di sei mesi in un anno solare è considerata residente in Turchia. Tuttavia, gli stranieri che soggiornano in Turchia per sei mesi o più per un lavoro o affari specifici o per scopi particolari specificati nella legge sull'imposta sul reddito non sono trattati come residenti e pertanto non si applica loro una responsabilità fiscale illimitata.

Oltre al criterio di residenza, entro un ambito limitato, il criterio di nazionalità si applica anche indipendentemente dal loro status di residenza, i cittadini turchi che vivono all'estero e lavorano per il governo o un'istituzione governativa o una società la cui sede è in Turchia, sono considerati contribuenti responsabili illimitati. Di conseguenza, sono soggetti all'imposta sul reddito sul loro reddito totale.

I non residenti sono tenuti a pagare le tasse solo sul reddito derivante dalle fonti in Turchia (responsabilità limitata). Ai fini fiscali, è particolarmente importante determinare in quali circostanze si ritiene che il reddito sia derivato in Turchia. Le disposizioni dell'articolo 7 della legge sull'imposta sul reddito trattano questo problema. Nelle seguenti circostanze, si presume che il reddito derivi in Turchia.

Utile aziendale: una persona deve avere una stabile organizzazione o un rappresentante permanente in Turchia e il reddito deve derivare dall'attività svolta in questa stabile organizzazione o tramite tali rappresentanti.

Reddito agricolo: le attività agricole che generano reddito devono svolgersi in Turchia.

Stipendi e salari:

- I servizi devono essere resi o contabilizzati in Turchia.
- Compensi, assegnazioni, dividendi e simili pagati ai presidenti, amministratori, sindaci e liquidatori dello stabilimento situato in Turchia devono essere contabilizzati in Turchia.

Reddito da servizi personali indipendenti: i servizi personali indipendenti devono essere eseguiti o contabilizzati in Turchia.

Reddito da proprietà immobiliare:

- L'immobile deve essere in Turchia;
- I diritti considerati immobili devono essere utilizzati o contabilizzati in Turchia.

Reddito da investimento di capitale mobile: l'investimento del capitale deve essere in Turchia.

Altri redditi e guadagni: le attività o le transazioni che generano altri redditi, specificate nella legge sull'imposta sul reddito, devono essere eseguite o contabilizzate in Turchia. Il termine contabilizzato usato sopra per chiarire la responsabilità fiscale dei non residenti, significa che un pagamento deve essere effettuato in Turchia, o se il pagamento viene effettuato all'estero, deve essere registrato nei libri contabili in Turchia.

Determinazione del reddito netto:

Profitto aziendale:

Il profitto aziendale è definito come il profitto derivante da attività commerciali o industriali. Sebbene questa definizione sia molto esauriente e includa tutti i tipi di attività commerciali e industriali, la Legge sull'imposta sul reddito esclude alcune attività dal contenuto dei profitti aziendali. Generalmente le attività svolte da commercianti e artigiani che non hanno stabile organizzazione non sono assunte come attività commerciali e industriali e sono esenti da imposta sul reddito.

Inoltre, al fine di tassare i redditi derivanti da attività commerciali e industriali, deve esserci continuità nello svolgimento di tali attività. In altre parole, le attività accessorie di tale natura non sono trattate come attività commerciali o industriali e, pertanto, la Legge sull'imposta sul reddito tratta queste attività come gli altri redditi e guadagni.

La legge sull'imposta sul reddito non elenca ogni attività commerciale e industriale e si riferisce solo alla legge commerciale turca per l'ambito di questi termini. Tuttavia, diverse attività sono elencate in particolare per chiarimenti nell'articolo 37, come potrai trovare di seguito:

- Operazioni minerarie, cave di pietra e cave a tempo limitato, operazioni di estrazione di sabbia e ciottoli di forni di mattoni e piastrelle;
- Intermediazione in azioni;
- Gestione di scuole private, ospedali e luoghi simili;
- Regolari operazioni di compravendita e costruzione di immobili;
- Acquisto e vendita di titoli per conto di qualcuno e su base continuativa;
- Vendita in tutto o in parte di terreni ottenuti mediante acquisto o permuta e suddivisi entro cinque anni dalla data di acquisto e venduti in tale periodo o negli anni successivi;
- Guadagni da protesi dentale.

Fondamentalmente, il reddito imponibile di un'impresa commerciale è la differenza tra il suo patrimonio netto all'inizio e alla fine di un anno solare.

Per calcolare i profitti aziendali vengono utilizzati due metodi: base forfettaria e base effettiva. Nel primo metodo, la legge sull'imposta sul reddito specifica i profitti aziendali stimati per i contribuenti che sono qualificati per tale trattamento secondo le disposizioni pertinenti della legge. Il presupposto principale è che quei contribuenti specificati dalla Legge hanno difficoltà a tenere i libri contabili e a determinare quindi il reddito su base effettiva. Pertanto, le loro imposte sul reddito sono calcolate sui profitti stimati determinati dalla Legge.

In quest'ultimo metodo i profitti aziendali sono determinati sulla base effettiva: i contribuenti sono tenuti a tenere i libri contabili per registrare le entrate e le spese effettive che si verificano durante l'anno solare. In generale, le spese relative all'attività pagate o maturate relative all'attività vengono detratte dai ricavi:

Spese da detrarre:

Al fine di determinare l'importo netto dei profitti aziendali su base effettiva, le seguenti spese possono essere detratte dai ricavi:

- spese generali sostenute per conseguire e mantenere il profitto aziendale;
- le spese di vitto e alloggio previste per i dipendenti presso la sede di attività o nei suoi annessi;
- spese per cure mediche e medicinali;
- premi assicurativi e pensionistici;
- spese di abbigliamento pagate per i dipendenti;
- perdite, danni e indennità pagati sulla base di accordi scritti, decreti giuridici o per ordinanza di legge;
- spese di viaggio e alloggio rilevanti per l'attività;
- spese per veicoli che fanno parte dell'impresa e utilizzati nell'attività;
- imposte in natura quali edilizia, consumi, bollo e tasse e oneri comunali, relativi all'attività;
- ammortamenti accantonati secondo quanto previsto dalla Legge Procedura Tributaria;

- pagamenti ai sindacati;

Pagamenti, che non sono accettati come spese:

I pagamenti elencati di seguito non sono considerati spese da poter detrarre:

- fondi prelevati dall'impresa dal titolare o dal coniuge o dai figli, o altri beni in natura da essi prelevati;
- stipendi mensili, salari, premi, provvigioni e compensi corrisposti al titolare dell'impresa, al coniuge o ai figli minorenni;
- interessi sul capitale investito dal titolare dell'impresa;
- interessi basati sul conto corrente del titolare dell'impresa, del coniuge, dei figli minorenni compresi gli interessi su ogni forma di credito;
- tutte le multe e sanzioni fiscali nonché gli indennizzi derivanti da azioni illecite. Non sono considerate indennità di natura punitiva le indennità sostenute come clausole penali dei contratti;
- 0% delle spese pubblicitarie per tutti i tipi di alcol e bevande alcoliche, tabacco e prodotti del tabacco (l'aliquota attuale è stata ridotta allo 0% da un decreto governativo).

Passaggio 4: scrivi un piano aziendale (business plan)

Vedere il capitolo 11 del *Libro verde*.

Passaggio 5: apertura di un conto bancario aziendale

La società deve ottenere i potenziali numeri di identificazione fiscale per gli azionisti non turchi e per i membri del consiglio non turchi della società dall'ufficio delle imposte competente. Questo potenziale numero di identificazione fiscale è necessario per aprire un conto bancario al fine di depositare il capitale della società da creare.

I documenti richiesti dall'ufficio delle imposte sono i seguenti:

Petizione che richiede la registrazione

Statuto (copia originale)

Copia del contratto di locazione indicante la sede legale dell'azienda

Se il processo sarà seguito da delega, deve essere rilasciata una procura che dimostri specificamente l'autorità di agire per conto della società davanti all'autorità fiscale al fine di ottenere un numero di identificazione fiscale o un potenziale numero di identificazione fiscale.

Conto in banca

Negli ultimi anni la Repubblica Turca ha alleggerito i processi necessari per l'apertura di un conto bancario in Turchia per i cittadini stranieri, attraverso alcune normative al fine di aumentare gli investimenti e renderli per loro più convenienti. Questi regolamenti

consentiranno a uno straniero che è venuto in Turchia per lavoro, di inviare facilmente denaro alla sua famiglia all'estero, consentiranno che la sua vita quotidiana diventi più facile potendo trarre vantaggio dai processi bancari e consentiranno che gli investimenti e le attività finanziarie aziendali degli stranieri saranno realizzate molto più velocemente e con molti più vantaggi. Tuttavia le procedure di apertura di un conto bancario per gli stranieri variano da banca a banca. Anche se in alcune banche non ci vuole molto, in altre può essere l'opposto. Alcune delle principali banche turche sono *İş Bankası (İsbank), Yapı Kredi Bankası, TEB, QNB Finansbank, Halkbank, Vakıfbank, ING Bank, Akbank, Ziraat Bankası e Garanti Bankası.*

Qual è la procedura?

Esistono due tipi di procedure per l'apertura di un conto bancario per cittadini stranieri in Turchia; la prima è la procedura per aprire un conto bancario per le persone e la seconda è per i conti intestati ad una società.

Di seguito sono elencate le procedure e i principi legali per consentire a un cittadino straniero di aprire un conto bancario in Turchia:

Prima di tutto, la persona che desidera aprire un conto bancario deve indicare un indirizzo di corrispondenza.

I cittadini stranieri devono possedere un codice fiscale per poter aprire un conto bancario in Turchia. Il cittadino straniero può ottenere un potenziale codice fiscale presso un ufficio delle imposte statale con tempistiche diverse che dipendono dalla disponibilità dell'ufficio.

Con il codice fiscale ricevuto dall'ufficio delle imposte, lo straniero potrà aprire un conto corrente e conseguire processi bancari.

Alcune banche potrebbero richiedere un numero di cellulare ai propri clienti. Il cittadino straniero deve quindi procurarsi un numero di telefono con un operatore telefonico turco.

Di seguito sono elencate le procedure e i principi legali per consentire a una società straniera di aprire un conto bancario aziendale in Turchia:

Contrariamente ai conti bancari personali, i conti aziendali possono essere aperti solo dal direttore o amministratore che possiede un'autorità di firma.

È necessario ottenere un numero di codice fiscale presso l'ufficio delle imposte della società. La società per la quale deve essere aperto un conto bancario, non ha bisogno di essere situata in Turchia o avere attività finanziarie in Turchia. È sufficiente avere un indirizzo di corrispondenza.

Per aprire un conto, il dirigente della società competente si rivolge alla banca presentando il codice fiscale e tutti i documenti della società tradotti e approvati dal notaio o consolato. Questi documenti aziendali sono il principale contratto aziendale, i registri delle camere di commercio, il registro di commercio, i documenti di stabilimento e di attività e, se disponibili, le licenze.

İşbank: Aprire un conto bancario su *İşbank* è semplice e veloce. È necessario raccogliere i documenti seguenti e rivolgersi alla filiale *İşbank* più vicina.

Un passaporto valido non più vecchio di 10 anni o un permesso di soggiorno valido (se entrambi non sono disponibili, sarà accettato un documento ufficiale approvato dal Ministero delle finanze turco che convalida il documento di identità nazionale)

Il numero di identificazione o il tuo codice fiscale del tuo stato

Dimostrazione e/o attestato (copia della bolletta dell'elettricità, dell'acqua, del gas naturale o del telefono intestata al tuo nome e degli ultimi tre mesi) del tuo indirizzo di residenza valido in Turchia o dell'indirizzo stampato sul tuo passaporto

Garantibank: visita la filiale per ottenere una password di Mobile/Online Banking per poter aprire un conto.

Akbank: visita la filiale per aprire un conto bancario o ottenere una password per il banking online o chiama il servizio di expat banking di Akbank.

Ziraat Bankası: Per aprire un conto corrente in valuta estera o un conto corrente in lire turche puoi fare domanda presso le filiali o la filiale Internet.

Passaggio 6: leggi e norme sulla protezione ambientale e richiesta di autorizzazioni

La Legge Ambientale e il suo diritto derivato regolano la protezione dell'ambiente e sanzionano ogni azione che violi le norme della legislazione e può causare inquinamento all'ambiente. Il Ministero dell'Ambiente e dell'Urbanizzazione funge da autorità di regolamentazione attraverso le sue direzioni provinciali. A seconda della natura e del tipo di attività, gli investitori potrebbero essere obbligati a ottenere relazioni di valutazione dell'impatto ambientale e licenze ambientali. Il mancato rispetto della legislazione ambientale turca può comportare l'imposizione di inescusabili (International Nuclear and radiological Event Scale) amministrative e responsabilità civile e penale

Permessi e valutazioni ambientali

Ai sensi della Legge Ambientale, le autorizzazioni e le valutazioni ambientali sono disciplinate dal Regolamento sui permessi e licenze ambientali e dal Regolamento sulla valutazione dell'impatto ambientale. Queste normative introducono un ampio sistema di licenze e permessi da ottenere ai sensi della legislazione ambientale. 7.1.2 "Valutazione dell'impatto ambientale". A seconda del profilo di rischio che l'attività di un'entità possiede nei confronti dell'ambiente, a tale entità può essere richiesto di ottenere un rapporto di valutazione dell'impatto ambientale. Per gli investimenti industriali su larga scala, è quasi sempre obbligatorio ottenere un rapporto che analizzi se l'investimento avrebbe effetti negativi significativi sull'ambiente. La relazione in sé non è sufficiente per ottenere il nulla osta del Ministero dell'Ambiente e dell'Urbanizzazione per la realizzazione del progetto. La legislazione applicabile richiede anche riunioni di consultazione pubblica e revisione da parte di uno speciale comitato indipendente prima che il Ministero dell'Ambiente e dell'Urbanizzazione possa emettere una decisione di "Valutazione dell'impatto ambientale affermativa" o "Valutazione dell'impatto ambientale negativa".

Nel primo caso, l'investitore può procedere con l'investimento, previo ottenimento di altre autorizzazioni necessarie (se presenti), mentre il secondo limita qualsiasi attività futura in relazione all'investimento. Inoltre, per le attività soggette a valutazione di impatto ambientale senza ottenere la Decisione Affermativa della Valutazione dell'impatto ambientale, non è possibile condurre altre procedure pubbliche quali gare, incentivi e approvazioni di piani. La valutazione dell'impatto ambientale è come un prerequisito per tutte le altre procedure.

Autorizzazioni ambientali

Gli investitori sono obbligati a ottenere un "permesso ambientale" o un "permesso e licenza ambientale" a seconda dell'impatto delle loro attività sull'ambiente. Il Ministero dell'Ambiente e dell'Urbanizzazione rilascia un "permesso ambientale" in relazione alle emissioni atmosferiche,

al rumore ambientale, allo scarico in acque profonde o allo scarico di rifiuti pericolosi da una struttura. Gli investitori devono ottenere un "permesso e licenza ambientale" in relazione alla sufficienza tecnica della struttura in questione. Ogni permesso e licenza rilasciati ai sensi della Legge Ambientale sono validi per 5 anni dalla data di rilascio e sono rinnovabili per successivi periodi di 5 anni. Come regola generale, le entità attive nei settori e nelle industrie di energia, estrazione mineraria, costruzione e materiali da costruzione, metalli, prodotti chimici, rivestimenti superficiali, prodotti forestali, alimenti, agricoltura e allevamento e gestione dei rifiuti devono ottenere un "permesso ambientale" o un "Permesso e licenza ambientale", a seconda della loro capacità di produzione e dei loro requisiti di scarico. Anche se un'entità non è soggetta a licenza ai sensi della legislazione ambientale, deve comunque rispettarla mentre svolge le attività.

Altri obblighi ambientali

Sebbene la maggior parte degli obblighi ambientali siano coperti da I) diritto ambientale, II) regolamento su autorizzazioni e licenze ambientali e III) regolamento sulla valutazione dell'impatto ambientale, altri obblighi ambientali (in particolare specifici del settore) sono inclusi in altri regolamenti. Le entità dovrebbero inoltre rispettare altri obblighi ambientali rispetto all'area di attività, specificati nel regolamento sul controllo dell'inquinamento atmosferico industriale, nel regolamento sulla valutazione e la gestione del rumore ambientale, nel regolamento sulla protezione delle zone umide, nel regolamento sulla gestione dei rifiuti, nel regolamento sul controllo dei rifiuti petroliferi, negli imballaggi, Regolamento sul controllo dei rifiuti, regolamento sulla mitigazione degli impatti e sulla prevenzione degli incidenti industriali gravi, regolamento sulla sicurezza dalle radiazioni.

Sanzioni

La Legge Ambientale introduce un rigido regime di responsabilità senza colpa per il mancato rispetto della legge e per l'inquinamento dell'ambiente. Gli inquinatori sono responsabili della perdita subita a causa delle loro azioni, indipendentemente dal grado di colpa. In caso di violazione, all'azienda imputata può essere concesso un termine ragionevole (non superiore a 1 anno) per porre rimedio alla violazione, in mancanza del quale potrebbe essere sanzionata. Sebbene la maggior parte delle sanzioni esista sotto forma di ines (International Nuclear and radiological Event Scale) amministrativa, la violazione della legge ambientale e del suo diritto derivato può anche portare a responsabilità penale per l'inquinante. Per il 2019, le ines (International Nuclear and radiological Event Scale) amministrative dovute al mancato rispetto della legge ambientale e del suo diritto derivato possono arrivare fino a TRY 6.017.320 a seconda della gravità della violazione. Ogni anno la quota amministrativa applicabile è aumentata secondo un tasso annunciato dal Presidente.

Passaggio 7: privacy/protezione dei dati personali (creazione di un sito Web aziendale)

Il regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) è entrato in vigore a maggio, come ogni altra azienda in Europa. La Turchia ha una legislazione simile, sebbene esistano alcune differenze. Le aziende che fanno affari in Turchia devono sapere come funzionano nella pratica queste leggi.

Entrata in vigore nel 2016, la legge turca sulla protezione dei dati (*DPL*) <https://www.kvkk.gov.tr/en/> è accompagnata da altri regolamenti e comunicati, mentre le bozze di versione del diritto derivato sono state pubblicate dall'autorità di controllo turca, il comitato per la protezione dei dati personali (*DPB*). In base a queste modifiche, i responsabili del trattamento dei dati devono rispettare molteplici obblighi quando si tratta di dati personali,

mentre la legislazione riguarda anche ogni dipendente, rendendo importante per le aziende che operano in Turchia comprendere le conseguenze del mancato rispetto della conformità.

Nell'esaminare le differenze tra *DPL* e *GDPR*, il punto chiave è il modo in cui influenzano le aziende che operano in Turchia. Derivato dalla Direttiva UE 95/46 / CE, *DPL* presenta varie aggiunte e revisioni. Sebbene contenga quasi tutti gli stessi principi di pratica corretta delle informazioni, *DPL* non consente un'interpretazione "scopo/fine compatibile" mentre qualsiasi ulteriore elaborazione è severamente vietata. Se i dati sono compilati per uno scopo per cui l'interessato ha dato il consenso, il titolare può utilizzarli per un altro scopo, a condizione che venga prestato un ulteriore consenso specifico, o se è necessario un ulteriore trattamento per quelli che sono considerati interessi legittimi.

I motivi del trattamento ai sensi del *DPL* sono paragonabili a quelli che si applicano al *GDPR*, salvo che venga richiesto il consenso esplicito quando vengono elaborati dati personali sensibili e non sensibili, un procedimento molto più lungo. A prima vista, un obbligo così gravoso dovrebbe garantire a *DPL* un livello di protezione dei dati più elevato rispetto al *GDPR*. Tuttavia, la definizione di consenso esplicito di *DPL* deve essere contrapposta al consenso regolare del *GDPR*. Entrambi richiedono un "consenso liberamente fornito, specifico e informato", ma il *GDPR* prevede anche che ci debba essere "un'indicazione inequivocabile dei desideri dell'interessato con la quale lui o lei, mediante una dichiarazione o una chiara azione affermativa, significa consenso al trattamento dei dati personali che lo riguardano."

Secondo *DPL*, il trasferimento transfrontaliero (che supera i confini tra due o più stati) di dati personali a un paese terzo è altrettanto problematico: il paese di destinazione deve avere una protezione sufficiente, secondo i criteri decisi dal *DPB*. In alternativa, le parti devono impegnarsi a fornire una protezione sufficiente che soddisfi l'approvazione *DPB*. Ma *DPL* include anche quanto segue: "Nei casi in cui gli interessi della Turchia o della persona interessata saranno seriamente danneggiati, i dati personali saranno trasferiti all'estero solo previa approvazione del Consiglio, ottenendo il parere delle istituzioni e organizzazioni pubbliche pertinenti". Ciò obbliga i responsabili del trattamento dei dati a valutare se un trasferimento possa causare un danno grave e, in caso affermativo, devono ottenere l'approvazione del *DPB*. Tuttavia, non è chiaro come debbano essere determinati tali interessi. Il *GDPR* richiede ai titolari del trattamento di mantenere registri interni, sebbene non vi sia alcun requisito generale per la registrazione presso le autorità di protezione dei dati, mentre *DPL* fornisce una soluzione ibrida (un punto in comune), che combina i requisiti di registrazione e conservazione dei dati: un meccanismo di registrazione che impone ai titolari del trattamento di registrarsi presso un registro. Il progetto di regolamento *DPB* richiede loro di consegnare il proprio Inventario per il trattamento dei dati personali e la Politica di conservazione e distruzione dei dati personali al *DPB* prima di completare la registrazione. Per qualsiasi azienda soggetta a *DPL* e *GDPR*, il modo migliore per evitare che gli sforzi si moltiplichino è bene formulare un modello di conformità flessibile che soddisfi le richieste delle autorità di regolamentazione in più giurisdizioni.

Passaggio 8: assicurazione

Il sistema di sicurezza sociale in Turchia è prevalentemente simile al modello di Bismarck, uno dei quattro sistemi assicurativi di base che sono il modello continentale (Bismarck), il modello liberalistico (Beveridge), il modello nordeuropeo e il modello mediterraneo. Il modello Bismarck si riferisce a un sistema in cui i premi pagati sulla retribuzione dei dipendenti in base al loro stato assicurativo sono raccolti in un pool congiunto e le prestazioni sono fornite sulla base dei premi pagati solo quando si ha diritto alla pensione di vecchiaia. L'importo delle prestazioni da concedere agli assicurati in caso di pensionamento, infortunio e malattia varia in base al reddito

che avevano precedentemente. Gli attori principali di questo sistema sono i dipendenti, i datori di lavoro e i rappresentanti del settore pubblico. Questo sistema ha più misure e normative nel mercato del lavoro rispetto al sistema liberalistico, il che ostacola la flessibilità del mercato del lavoro. Di comune accordo, sono emerse regole rigorose e meccanismi di contrattazione collettiva.

Il sistema di sicurezza sociale turco ha anche alcuni elementi del modello mediterraneo e del modello di Bismarck. Il Modello Mediterraneo è derivato dal Modello Continentale e ha una somiglianza con il primo modello citato (Bismarck), nel senso che i premi di assicurazione sociale pagati forniscono una base per le future prestazioni di sicurezza sociale. Un altro aspetto del modello mediterraneo simile al modello turco è l'ampiezza dell'economia informale. Per questo motivo, il sistema non copre molte persone; tuttavia si cerca di eliminare i rischi sociali attraverso i legami familiari. Questo modello ha messo in risalto i concetti di società familiare e agricola tradizionale; così le persone sono sostenute dalle loro famiglie senza considerare se lo stato fornisce benefici o meno in caso di perdita di reddito o rischi sociali.

Con questa riforma sono state apportate una serie di modifiche strutturali al sistema di sicurezza sociale turco. Si è realizzata una transizione dal sistema che attribuisce diversi diritti a diversi gruppi professionali al sistema che garantisce l'unione di standard e norme in materia di previdenza. Con l'obiettivo di garantire la sostenibilità del sistema, questi cambiamenti strutturali non hanno portato a deviazioni dal Modello Mediterraneo-Modello Continentale.

Riforma della previdenza sociale

Dagli anni '90, una serie di problemi finanziari sono stati riscontrati nel sistema di sicurezza sociale turco a causa di vari motivi come l'attuazione del prepensionamento, alti tassi di occupazione non registrata, sostituzione del reddito, bassi tassi di raccolta dei premi e guadagni soggetti a contribuzione. Questo sistema non include l'intera popolazione e non dispone di adeguate garanzie contro la povertà. La fornitura di servizi da parte di diversi istituti di previdenza sociale in modo non sistematico ostacola l'unità delle norme in materia di diritti e obblighi dei dipendenti. È diventato obbligatorio fare riforme nel sistema di sicurezza sociale a causa di tutti questi problemi e della tendenza all'invecchiamento della popolazione, che è uno dei principali fattori che influenzano la sostenibilità finanziaria del sistema.

Ai fini della ristrutturazione del sistema di sicurezza sociale, una riforma è stata realizzata nel 2008 quando è entrata in vigore la legge n. 5510 per cercare soluzioni ai problemi importanti come l'esistenza di un crescente deficit del sistema e le diverse implementazioni che le istituzioni avevano nella fornitura di servizi sanitari e assicurativi.

L'obiettivo principale della riforma della sicurezza sociale è creare un sistema di sicurezza sociale equo, facilmente accessibile e finanziariamente sostenibile che offra una protezione più efficace dalla povertà.

La riforma della sicurezza sociale è costituita da 4 componenti complementari:

L'assicurazione sanitaria universale fornisce servizi sanitari equi, protettivi e di qualità per l'intera popolazione,

Un sistema di aiuti che consente a tutti i bisognosi di accedere ai servizi con la combinazione di pagamenti non contributivi e prestazioni sociali fornite in modo disorganizzato,

Un unico regime pensionistico comprendente rami assicurativi a breve e lungo termine oltre all'assicurazione sanitaria,

Una nuova struttura istituzionale che faciliti la vita quotidiana dei nostri cittadini attraverso servizi moderni ed efficienti.

La riforma della previdenza sociale include in particolare le norme riguardanti il potenziamento del sistema pensionistico e delle spese. Da questo punto di vista, sono state apportate una serie di modifiche su tasso di sostituzione della pensione, coefficiente di aggiornamento, numero di giorni di premio pagati e parametri di età ed è stato previsto un periodo di transizione. Poiché le regole precedenti continuano ad essere efficaci fino al completamento del periodo di transizione, l'effetto di questi cambiamenti parametrici sul deficit di sicurezza sociale non può essere visto esattamente a breve termine, essendo il termine il 2040.

Le riforme sinora realizzate mirano ad aumentare i servizi per gli assicurati nonché ad eliminare i vizi del sistema previdenziale. In questo contesto, sono state adottate varie normative in materia di salute e pensione in modo che gli assicurati possano ricevere i servizi nel più breve tempo possibile. Sono state messe in pratica una serie di implementazioni per facilitare l'accesso dei titolari di assicurazioni ai servizi ospedalieri e la relativa procedura che richiede una lunga attesa è iniziata su Internet.

L'obiettivo principale in un sistema orientato alle persone è fornire servizi a livello locale. Per questo motivo in molti distretti è stato abbandonato il sistema di erogazione dei servizi dal centro e sono stati costruiti Centri di Previdenza Sociale al fine di consentire agli assicurati a livello locale di ricevere agevolmente i servizi.

Finanziamento della previdenza sociale

La sicurezza sociale è generalmente finanziata attraverso premi o contributi raccolti da lavoratori, datori di lavoro e stato in tutto il mondo.

Ci sono due strade da seguire nel finanziamento del sistema di sicurezza sociale:

Metodo di capitalizzazione o risparmio (gestione del fondo)

Metodo di pagamento in base al consumo (allocazione)

Il metodo pay-as-you-go viene utilizzato per finanziare il sistema di sicurezza sociale in Turchia. Secondo il sistema di sicurezza sociale turco, i premi vengono raccolti per l'assicurazione a lungo e breve termine; assicurazione contro la disoccupazione e assicurazione sanitaria universale. Al fine di ridurre gli effetti del pensionamento anticipato sull'economia nazionale, il premio di sicurezza sociale viene raccolto dai pensionati che continuano a lavorare dopo il pensionamento.

La tabella seguente indica i rami assicurativi e il tasso dei premi pagati sotto questi rami:

Gli individui devono pagare i premi

Le persone che pagano i premi variano in base allo status dei titolari di assicurazione:

I premi dell'assicurazione a lungo e breve termine, dell'assicurazione sanitaria universale e dell'assicurazione contro la disoccupazione delle persone che lavorano con contratto di servizio (lavoratori) devono essere versati all'Istituto di previdenza sociale dai loro datori di lavoro deducendo l'importo pari al tasso di premio raccolto sul totale dei guadagni dal salario dei lavoratori e aggiungendo l'importo del premio che deve essere pagato dai datori di lavoro.

I premi dell'assicurazione a lungo e breve termine e dell'assicurazione sanitaria universale delle persone che lavorano su nomi e conti propri (datori di lavoro) devono essere pagati da soli all'istituto di previdenza sociale.

I premi dell'assicurazione a lungo termine e dell'assicurazione sanitaria universale dei dipendenti pubblici devono essere pagati all'Istituto di previdenza sociale dall'istituzione pubblica in cui lavorano deducendo l'importo pari al tasso di premio raccolto sul reddito totale dallo stipendio del dipendente pubblico e aggiungendo l'importo di premio a carico dell'ente.

I premi dell'assicurazione a lungo termine e dell'assicurazione sanitaria universale dei titolari di assicurazioni facoltative devono essere pagati all'istituto di previdenza sociale.

Passaggio 9: gestione delle risorse umane

Secondo la legge turca, la legislazione sul lavoro è applicabile a quasi tutti i dipendenti, indipendentemente "dall'importanza" del datore di lavoro per cui lavorano. La parte più significativa della legislazione sul lavoro in Turchia è la legge che per l'appunto lo regola. Altri atti legislativi significativi in materia di occupazione sono i seguenti: I) le disposizioni dell'articolo 14 della legge n. 1475 che regolano il pagamento di fine rapporto, II) la legge sulla salute e sicurezza sul lavoro, e III) sindacati e collettivi Accordi di contrattazione. Inoltre, il Codice delle obbligazioni turco include un capitolo sui contratti di lavoro, che sarà applicabile nei casi in cui la legislazione sopra citata non affronta l'argomento in questione.

Contratto di lavoro

I contratti di lavoro sono trattati in modo diverso rispetto ad altri accordi privati ai sensi della legge turca. L'obiettivo principale dei contratti di lavoro è proteggere il dipendente e mantenere un equilibrio sociale tra il dipendente e il datore di lavoro. Al fine di garantire il raggiungimento di questi obiettivi, i diritti e i benefici legali concessi ai dipendenti, ai sensi del diritto del lavoro sono obbligatori e non possono essere esclusi o modificati contrattualmente a danno del dipendente. Tuttavia, sono consentiti accordi contrattuali che migliorano i diritti legali e i benefici concessi ai dipendenti ai sensi del diritto del lavoro. È obbligatorio stipulare un contratto scritto qualora la durata del rapporto di lavoro sia di uno o più anni. Salvo il caso in cui un contratto non sia stato eseguito, il datore di lavoro deve, entro due mesi dall'inizio del rapporto di lavoro, fornire un documento scritto contenente termini generali e speciali relativi a condizioni di lavoro, orario di lavoro giornaliero o settimanale, retribuzione e stipendi supplementari, termini di pagamento, e disposizioni che sia il datore di lavoro che il dipendente sono tenuti a rispettare alla risoluzione del contratto. In caso contrario, al datore di lavoro potrebbe essere applicata una sanzione pecuniaria per ogni dipendente che lavora senza un accordo scritto. Se i contratti di lavoro non sono in forma scritta, sono comunque validi; tuttavia, il dipendente può richiedere in qualsiasi momento al datore di lavoro un documento che rechi la sua firma e che indichi le condizioni generali e, se del caso, speciali

Contratti di lavoro a tempo determinato o indeterminato

Secondo la legge turca, i contratti di lavoro possono essere stipulati a tempo determinato o indeterminato. Un contratto di lavoro tra un datore di lavoro e un dipendente sarà considerato a tempo determinato se è concluso per iscritto e sussiste una delle seguenti condizioni: I) se è incluso un tempo di lavoro stabilito, II) se il suo termine dipende da una condizione oggettiva come il completamento di un determinato compito, o III) se il suo termine è soggetto al completamento di un certo fine/scopo. Un contratto di lavoro a tempo determinato non può essere rinnovato più di una volta, salvo che vi sia un motivo materiale che giustifichi il rinnovo. Se un contratto di lavoro non soddisfa le condizioni di cui sopra, sarà considerato un contratto di lavoro a tempo indeterminato. 4.2.2 Contratti di lavoro a tempo pieno o Part-time; I contratti di lavoro possono stabilire se un dipendente lavora a part-time o a tempo pieno. Se l'orario di lavoro settimanale del dipendente è notevolmente inferiore a quello di un dipendente a tempo

pieno, il contratto di lavoro è considerato un contratto di lavoro part-time. Il lavoro part-time può essere a tempo indeterminato o a tempo determinato se sono soddisfatte le condizioni di lavoro a tempo determinato di cui alla sezione precedente.

Passaggio 10: brevetti e marchi

L'istituto turco dei brevetti fornisce una protezione efficace e un uso diffuso dei diritti di proprietà industriale garantendo che l'industria e la tecnologia turche svolgano un ruolo in primo piano nella concorrenza globale. Si sforza di essere un'istituzione leader nel mondo della proprietà industriale.

Missione

- * Fornire una protezione efficace di brevetti, marchi, design industriali e altri diritti di proprietà industriale.
- * Contribuire allo sviluppo dell'economia e della tecnologia turche incoraggiando la creatività e l'innovazione.
- * Diffondere la consapevolezza e la conoscenza dei diritti di proprietà industriale in tutto il Paese e collaborare con i settori correlati.
- * Fornire un servizio orientato al cliente, tempestivo e di alta qualità per costituire un efficace sistema di proprietà industriale rafforzando le infrastrutture legali, tecniche e umane.
- * Rappresentare la Turchia sulle piattaforme internazionali e rafforzare la cooperazione per la protezione degli interessi e lo sviluppo dell'economia turca.

Normalmente, le domande di brevetto nazionale dovrebbero essere depositate in turco e con una loro traduzione (inglese, tedesco o francese) a seconda dell'autorità di ricerca deve essere fornita al momento della richiesta della ricerca. Tuttavia, una domanda di brevetto nazionale può essere presentata anche in inglese, tedesco o francese, a condizione che venga pagata una tariffa aggiuntiva per la fornitura della traduzione in turco entro un mese.

Requisiti di una domanda di brevetto nazionale in Turchia

I candidati devono fornire i seguenti articoli al fine di soddisfare i requisiti di base prescritti dalla legge:

- Petizione di deposito di richiesta di concessione di una domanda nazionale,
- una descrizione dell'invenzione,
- uno o più crediti,
- eventuali disegni a cui si fa riferimento nella descrizione o nelle rivendicazioni,
- un abstract (sommario, riassunto),
- pagamento delle tasse ufficiali.

Fase di esame

Tasse ufficiali: Tasse ufficiali dell'autorità d'esame competente.

Se il richiedente seleziona un'autorità di esame che ha agito per la stessa domanda anche come autorità di ricerca, si applicano sconti speciali. Tuttavia, non è necessario che le autorità di ricerca e di esame siano necessariamente le stesse.

Il Turkish Patent Institute (TPI) applica "cicli di esame" se il primo rapporto di esame contiene un parere negativo. Il candidato è quindi invitato a rispondere alla prima relazione d'esame e a pagare nuovamente la tassa d'esame (secondo ciclo). Se la seconda relazione d'esame contiene ancora un giudizio negativo sulla brevettabilità, viene data una terza possibilità, che in realtà è l'ultima, per superare le obiezioni nella relazione negativa dove il richiedente deve pagare nuovamente la tassa d'esame (terzo ciclo). Se il terzo rapporto di esame non consente alcuna pretesa nel fascicolo di reclami, la domanda viene eventualmente rifiutata. Se i rapporti di esame fanno riferimento ad almeno una rivendicazione come brevettabile, la domanda può procedere alla concessione in base alle rivendicazioni consentite.

Una volta che la domanda è ritenuta ammissibile dal *TPI (Turkish Patent Institute)*, il richiedente è invitato a pagare la quota di sovvenzione di cui sopra al fine di procedere alla concessione e alla pubblicazione della stessa nel bollettino ufficiale. Le domande di brevetto turche sono soggette a tasse di rinnovo a partire dal secondo e ogni anno successivo calcolate dalla data di deposito della domanda. La tassa di rinnovo è dovuta lo stesso giorno del mese contenente la ricorrenza annuale della data di deposito della domanda di brevetto nazionale. Se il richiedente non lo fa, tale rinnovo può comunque essere pagato entro un termine aggiuntivo di sei mesi con supplemento.

Il mancato pagamento delle tasse di rinnovo entro i 6 mesi aggiuntivi comporta la perdita dei diritti che può essere sanata solo con una richiesta di ripristino dei diritti. *TPI* applica rigorosamente il criterio "tutta la dovuta cura" in modo tale che il motivo del fallimento è stato causato da motivi imprevedibili e il richiedente ha debitamente compiuto ogni sforzo per non causare alcuna perdita di diritti.

Appello

Normalmente le decisioni del *TPI* possono essere portate all'attenzione della commissione di riesame e valutazione che agisce come una sorta di commissione di ricorso. Tuttavia, le decisioni relative a questioni sostanziali come la brevettabilità, generalmente non si discostano dai risultati dei rapporti di esame. Pertanto, questa commissione esamina principalmente questioni procedurali come se una violazione procedurale si sia mai verificata nella procedura di concessione. Le decisioni di questo consiglio possono essere impugnate dinanzi ai tribunali specializzati in proprietà intellettuale di Ankara.

Opposizioni / osservazioni di terze parti

L'attuale legge sui brevetti non consente opposizioni post-concessione ai brevetti concessi in Turchia. Come azione post-concessione, i terzi possono solo procedere con la presentazione di una causa che richiede la nullità del brevetto in questione davanti ai tribunali competenti.

Le osservazioni di terzi, tuttavia, sono consentite solo in alcuni punti della procedura di concessione. Pertanto, le osservazioni presentate in altri momenti della procedura non hanno alcun effetto.

Il primo punto temporale è che le osservazioni possono essere presentate entro sei mesi dalla pubblicazione del rapporto di ricerca nel bollettino ufficiale. Ciò non avrebbe alcun effetto sostanziale se le osservazioni non fossero depositate in due lingue (cioè turco e la lingua dell'autorità di esame competente) semplicemente perché l'autorità di esame estera dovrebbe essere in grado di interpretare le osservazioni. Le osservazioni possono essere prese in considerazione dal richiedente e possono essere considerate come un avvertimento che spinge il suddetto richiedente a limitare l'ambito delle rivendicazioni o addirittura a ritirare la domanda a seconda della pertinenza della tecnica anteriore citata.

Tuttavia, il richiedente ha anche la possibilità di ignorare le osservazioni e richiedere un brevetto non esaminato. Questa richiesta è pubblicata nel bollettino ufficiale dando la possibilità a terzi di richiedere l'esame della domanda e, insieme a questa richiesta, depositare le loro osservazioni in due lingue (cioè turco e la lingua dell'autorità di esame competente). Come notato, la richiesta di esame è avanzata dalle terze parti e pertanto le relative tasse devono essere pagate da loro. Va tenuto presente che non vi è altra possibilità di depositare osservazioni nelle fasi successive, come nella procedura d'esame.

Capitolo 18 Suggerimenti e trucchi YME

Henry Ford ha detto: "Sia se pensi di poterlo fare o se pensi di non poterlo fare, hai ragione". Se credi di poter avere successo troverai il modo per superare gli ostacoli. Se non lo fai, troverai solo delle scuse. Ryan Allis, co-fondatore di iContact, ha sottolineato come avere in mente costantemente il tuo fine assicura di lavorare per raggiungerlo. Stabilisci degli obiettivi e ripetili a te stesso ogni giorno.

Avere successo spesso significa imparare da chi ha già raggiunto i propri obiettivi. Avere un mentore è una straordinaria occasione per un imprenditore, ma non tutti possono trovarne uno di persona. Se non hai ancora trovato il tuo personal business coach, ecco alcuni suggerimenti e trucchi per giovani imprenditori per aiutarti ad iniziare. I partner del progetto YME hanno lavorato con molti giovani imprenditori migranti e hanno chiesto loro di produrre suggerimenti e trucchi attraverso l'animazione. Questo prodotto è stato creato da giovani imprenditori migranti con giovani imprenditori migranti per giovani imprenditori migranti

"Stabilire un'attività di successo non significa solo portare un'idea fino al punto di diventare una start-up"

'Se fosse facile, tutti lo farebbero'

Dieci trucchi e suggerimenti per i giovani imprenditori

1. Mettiti alla prova

Devi sforzarti ogni giorno e imparare cose nuove. Continuare a stare nella tua zona di comfort non ti aiuterà ad essere innovativo. Richard Branson dice che la sua più grande motivazione è continuare a sfidare sé stesso. Tratta la vita come una lunga formazione universitaria, dove puoi imparare di più ogni giorno. Puoi farlo anche tu!

2. Rimani fedele a te stesso

Non avviare un'attività solo perché porterà molti profitti. Per essere soddisfatto nella vita devi fare le cose che ti appassionano. Non c'è dubbio che la gestione di un'impresa richiederà molto tempo. Steve Jobs ha notato che l'unico modo per essere soddisfatto nella tua vita è fare un lavoro in cui credi veramente. Trasformare il tuo hobby in un business non suona così male, giusto?

3. Corri dei rischi

Proprio come sfidare te stesso, devi correre dei rischi già considerati. Per avere successo, dovrai calcolare e prendere decisioni rischiose. Non sapremo mai il risultato dei nostri sforzi a meno che non ci sforziamo realmente. Jeff Bezos ha detto che non si sarebbe pentito del fallimento, ma si sarebbe pentito di non aver provato.

4. Dai una visione a ciò che vuoi

Bisogna avere una visione chiara di ciò che si desidera ottenere in modo da poterlo seguire. Ma si deve essere pronti a fare cambiamenti improvvisi lungo il viaggio perché le cose non vanno mai esattamente come erano state pianificate. Il fondatore e CEO di Tumblr, David Karp, osserva come un imprenditore è qualcuno che ha una visione per qualcosa e il desiderio di crearla. Mantieni la tua visione chiara in ogni momento.

5. Trova le persone giuste

Devi trovare persone che ti ispirano, persone che condividono una visione simile ma non necessariamente la tua. Ciò ti manterrà motivato e ti aiuterà anche nel tuo processo creativo. Le persone con cui ti circondi rispecchiano la persona che diventerai. Reid Hoffman, co-fondatore di LinkedIn, ha osservato che il modo più veloce per cambiare te stesso è uscire con persone che sono già come vorresti essere.

6. Agisci

Potresti avere l'idea migliore, ma se non ti metti al lavoro, non si avvererà mai. E un'idea non così buona che è diventata realtà è meglio di un'idea brillante che rimarrà solo nella tua mente. Il mondo è pieno di grandi idee, ma il successo arriva solo attraverso l'azione. Walt Disney una volta disse che il modo più semplice per iniziare è smettere di parlare e iniziare a fare. Questo vale anche per il tuo successo.

7. Sii tenace

Le cose non andranno mai lisce, ma devi rimanere motivato e andare avanti. Se non ci riesci la prima volta, impara dai tuoi errori e prova un approccio diverso. Nessuno ci riesce immediatamente e tutti sono stati principianti. Come ha saggiamente notato Steve Jobs, "se si guarda da vicino, la maggior parte dei successi dall'oggi al domani ha richiesto molto tempo". Non aver paura di investire tempo nella tua azienda.

8. Fai ricerche

Prima di avviare un'attività in proprio, è necessario effettuare una ricerca approfondita del ramo di mercato e, soprattutto, delle questioni legali ed etiche che si dovranno seguire. Tony Hsieh, il fondatore di Zappos, una volta disse: "Non prendere parte a giochi che non capisci, anche se vedi molte altre persone che ci guadagnano". Comprendere veramente il tuo settore è la chiave per avere successo.

9. Spendi i tuoi soldi con saggezza

In qualità di start-up, il profitto molto probabilmente non arriverà immediatamente. Devi imparare a gestire le tue finanze ed essere consapevole in che cosa vengono spesi i tuoi soldi.

Ricorda, affittare un ufficio elegante non significa che farai un lavoro migliore. Stai attento a spendere i soldi con saggezza. È facile spendere troppo per cose stupide e finire il capitale troppo presto.

10. Ascolta i tuoi clienti

Prendi in considerazione il feedback che ricevi dai clienti e migliora i tuoi servizi in base a questi. Viviamo in un mondo ad alta velocità, quindi i cambiamenti sono una necessità per essere al passo con il mercato. Dave Thomas, il fondatore di Wendy's, ha citato la conoscenza del cliente come una delle sue tre chiavi del successo. Conosci coloro che servi meglio di chiunque altro e sarai in grado di fornire le soluzioni di cui hanno bisogno.

Giovani imprenditori migranti di successo

Uno studio del 2016 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha rilevato che gli immigrati hanno molte più probabilità di essere imprenditoriali rispetto alle persone nate e cresciute nel Regno Unito... quasi di tre volte in più. Inoltre, una nuova analisi di Zirra riporta come, tra le prime 10 start-up cosiddette "unicorno" del Regno Unito (cioè quelle start-up valutate a \$ 1 miliardo o più) come Shazam e Funding Circle, in nove aziende su 10 c'è almeno un immigrato o un componente di background migratorio di prima generazione all'interno della "squadra fondatrice".

Studi e analisi a parte, il lavoro di Startups.co.uk mostra come ci sia un vasto numero di immigrati incredibilmente innovativi che si sono trasferiti nel Regno Unito per avviare e costruire imprese che hanno guidato la crescita economica e sostenuto la creazione di posti di lavoro.

Negli anni precedenti, abbiamo seguito il successo di persone influenti del business come il vice sindaco di Londra Rajesh Agrawal, immigrato indiano che nel 2005 ha fondato la società di cambio RationalFX da 1,3 miliardi di sterline, insieme ad Alicia Navarro, nata in Australia, e alla sua affiliata agenzia internazionale multimilionaria di marketing Skimlinks.

Ma per quanto riguarda invece i fondatori di start-up?

Il mese scorso il sito ha analizzato la vita del fondatore di London Junk Harsha Rathnayake e condiviso la sua entusiasmante storia di migrazione essendo arrivato nel Regno Unito quando aveva solo 18 anni e non era in grado di parlare inglese. Ha continuato a imparare l'inglese fluentemente - da autodidatta - e, con solo £ 160 dai suoi risparmi di una vita, ha avviato un'impresa che ora impiega 10 persone ed è sulla scia di raggiungere £ 1 milione di fatturato.

Per quanto riguarda invece i Paesi Bassi, la quota di imprenditori non fiamminghi è aumentata lo scorso anno di un punto di percentuale al 16 per cento, cioè uno su sei. Quasi un quarto degli imprenditori non è nato nei Paesi Bassi. La maggior parte ha un'attività nei settori dell'ospitalità, della logistica e delle costruzioni. Molti giovani imprenditori migranti si trovano nelle province dell'Olanda settentrionale e meridionale e del Flevoland.

I dati della Camera di commercio olandese per il 2015 mostrano come un imprenditore su cinque non è nato nei Paesi Bassi con migranti provenienti principalmente da Siria e Iraq. L'imprenditorialità immigrata non danneggia i Paesi Bassi. Il rapporto *The Economic Value of Ethnic Entrepreneurship* mostra che più di 600.000 persone lavorano nelle aziende di questi imprenditori. Il valore aggiunto lordo di queste società ammonta a oltre 37 miliardi di euro.

Esempio di un giovane imprenditore olandese di successo: <https://youtu.be/2CObE2fnClQ>
Guarda questo video della rivista iFly su Omar Munie, fuggito dalla Somalia nei Paesi Bassi con i suoi fratelli quando aveva solo nove anni. Ora, a 18 anni di distanza, è uno dei designer di borse più famosi dell'Olanda e i suoi prodotti fatti a mano sono venduti in tutto il mondo. Uno degli ultimi progetti di Omar prevede una partnership con KLM: la progettazione di una serie di borse in edizione limitata realizzate con ex divise KLM.

Un altro imprenditore di successo è Hien Kieu. Il direttore della Kieu Engineering di Sprang-Capelle ha raccontato come a quattordici anni lasciò il Vietnam su una barca con i risparmi dei suoi genitori e di come è stato uno dei pochi immigrati a finire in un villaggio del Brabante. È arrivato senza sapere nemmeno una parola di olandese. Tuttavia grazie ad un insegnante che credeva in lui è riuscito ad imparare: "Non lo dimenticherò mai. Ha chiesto alla classe: sai quale dei presenti diventerà un ingegnere? È quel piccolo Hien disse." L'insegnante aveva ragione. E dopo varie vicissitudini "quel piccolo Hien" ha dato vita nel 1998 a Kieu Engineering. Oggi è diventata una grande azienda con settanta dipendenti nei Paesi Bassi e in Vietnam, specializzata nello sviluppo di prodotti per la costruzione di macchine, con clienti come Nedtrain, Tata Steel e Philips. Quando ha aperto la sua filiale in Vietnam, più di dieci anni fa, era davvero un pioniere. "Era qualcosa di completamente nuovo. Non esternalizziamo la produzione, ma il lavoro di disegno CAD ad alta intensità di manodopera. Non solo per noi stessi, ma anche per i nostri clienti." È stato un atto di fede, ma ora sta iniziando a dare i suoi frutti, dice Kieu. "La conoscenza rimane nei Paesi Bassi. Ciò offre ai nostri clienti più tempo per l'innovazione, il che è positivo per i Paesi Bassi, ad esempio."

Dieci suggerimenti e trucchi su come diventare un imprenditore?

1. La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere alimentata dalla passione

La passione per la tua start-up dovrebbe essere in cima alla lista. Dovresti valutare la tua idea e vedere se il tuo interesse per questa attività è abbastanza forte da essere in grado di mantenerla. Perché questo è importante? Perché ci saranno alti e bassi e la tua passione sarà l'unico fattore che rafforzerà la tua determinazione a continuare.

2. La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere considerata una soluzione.

Crea un'attività che risolva un problema. Non iniziare la tua idea pensando ai benefici, dovresti pensare a cosa risolverà la tua attività. È più facile acquisire clienti quando la tua azienda sta risolvendo un problema. La tua azienda dovrebbe colmare una lacuna in un determinato mercato o nicchia. Pensa a cosa ti rende infelice o a quale prodotto/servizio pensi manchi ancora per soddisfare un determinato bisogno e avvia un'attività che dia una soluzione a uno dei tuoi problemi/bisogni.

3. Dovresti identificare e conoscere il tuo mercato di riferimento.

Il fattore essenziale quando si avvia un'impresa, è la chiave del successo, è avere qualcosa che ti differenzia dalla concorrenza, da ciò che è già presente sul mercato. Il tuo successo o fallimento sarà definito, in gran parte, dalla tua capacità di offrire qualcosa di unico. Studi di ricerca di mercato hanno evidenziato come tenere conto del feedback dei clienti sia essenziale per prendere decisioni aziendali basate su informazioni utili. Una buona ricerca di mercato può offrire vantaggi competitivi significativi. Una parte fondamentale della ricerca di mercato è conoscere i dati demografici dei tuoi clienti, i loro interessi, la capacità di guadagno, le abitudini di spesa, ecc. Anche il feedback dei clienti è molto importante, devi ascoltare ciò che i clienti hanno da dire sui tuoi prodotti/servizi perché possono fornirti informazioni essenziali per i processi interni di ricerca e sviluppo di prodotti/servizi.

4. Prepara un piano aziendale ben strutturato

Il tuo piano aziendale deve essere conciso, specifico e deve descrivere accuratamente il tuo progetto aziendale. Si consiglia di scriverlo da soli, poiché si tratta di una visione personale. Se hai bisogno di assistenza, prova a contattare un consulente. Devi tenere presente che un business plan è più di un documento contabile: si tratta di un documento per vendere la tua idea a un potenziale istituto finanziario. Preparati a cambiare il tuo piano man mano che avanzi ed impari di più sui tuoi clienti e sulla concorrenza, tuttavia avere un piano del genere ti aiuterà a rimanere concentrato e diretto nella giusta direzione.

5. Sapere quali siano i requisiti legali per avviare un'impresa.

È molto importante capire le regole che accompagnano l'apertura di un'impresa. Seguire le normative governative è importante in quanto le sanzioni potrebbero creare costi operativi significativi alla tua azienda. Le leggi che regolano le attività commerciali vanno dall'impostazione di un sistema contabile all'incorporazione o registrazione della tua azienda. Alcune tasse possono variare a seconda del tipo di attività che svolgi e in quanto tali le tue passività fiscali saranno probabilmente molto diverse in base al tipo di attività commerciale. Ogni paese regola i rapporti datore di lavoro-dipendente a vari livelli; di solito le leggi sono particolarmente rigorose in questo campo, con una certa variabilità, di solito relativa a requisiti più stringenti, esistenti in alcune aree di attività come la produzione industriale o la trasformazione alimentare. Tenendo conto di tutti gli aspetti rilevanti, si consiglia di chiedere la consulenza di esperti nel settore.

6. Ottenere il finanziamento per la tua idea iniziale

La maggior parte delle startup sono finanziate attraverso i risparmi dei loro fondatori, così come dai risparmi di familiari ed amici. In molti casi, è necessario cercare investimenti di capitali esterni come: investitori privati, fondi di assistenza, fondi di capitale di rischio o agenzie di finanziamento dell'economia sociale. Si consiglia vivamente di intraprendere ricerche

preliminari e documentarsi prima di tentare di cercare investimenti esterni, inclusi, ma non limitati a, capitale di rischio o piccoli prestiti per investimenti. In particolare, le banche richiederanno grandi quantità di informazioni e un piano aziendale e di sviluppo completo per poter valutare la richiesta di finanziamento.

7. Iniziare in piccolo per diventare grandi

Anche se il diventare imprenditore si basa sull'assunzione di rischi nell'avvio di un'impresa, si consiglia di provare ad avviare l'attività su piccola scala e provare a costruire e far crescere l'impresa passo dopo passo. Bisogna basarsi su ciò che funziona bene, modificare ciò che mostra potenziale e scartare i progetti falliti. Quando la tua attività ha successo su piccola scala, puoi farla crescere, estenderla ad un'altra città o all'intero paese. Ricorda di non smettere di lavorare e di pianificare ogni passo da fare.

8. Fai delle pause

È molto importante sapere quando smettere di lavorare ed iniziare a riposarsi. Tutti hanno bisogno di una buona quantità di riposo e di una discreta quantità di tempo lontano dal lavoro per ripristinare le forze. Il successo non arriva dall'oggi al domani, quindi bisogna dare un ritmo a sé stessi. Fare delle pause è utile per molte ragioni oltre a impedirti di esaurire le energie: ti permette di respirare e lasciare che le informazioni possano sedimentarsi. Il riposo dà il tempo di riflettere da una certa distanza su ciò che è già stato fatto. Non aspettare di essere stanco per prenderti un giorno libero o andare in vacanza. Pianifica le pause in anticipo. Le persone che sono esauste prendono decisioni peggiori ed è quindi più probabile arrendersi quando sorgono le difficoltà e si è sommersi dal lavoro. Per questo, è necessario ricaricare le batterie di tanto in tanto.

9. È importante correre dei rischi

Prendersi dei rischi fa parte del gioco. Ogni imprenditore di successo sa che questo nasce dall'assunzione di rischi, rischi ben calcolati e talvolta rischi non calcolati: lo stesso fatto di lasciare il lavoro e diventare imprenditore è un rischio. Pertanto, durante la tua attività commerciale dovresti assumerti dei rischi, provare nuovi approcci ed essere creativo. Tuttavia è necessario prestare attenzione al fatto che i rischi da prendere non siano troppo grandi. Pensaci bene, considera i pro e i contro e ascolta il tuo istinto. Per quelli che hanno successo la ricompensa di solito compensa i rischi presi. Nel peggiore dei casi, fallirai e un fallimento "di successo" può essere considerato anche come un successo sotto mentite spoglie. Non arrenderti!

10. Imparare dagli errori

Il fallimento deve essere visto come un'opportunità per imparare e far crescere la tua attività. Il più grande fallimento o errore negli affari è non riuscire ad imparare dai propri fallimenti imprenditoriali. Più fallisci o fai degli studi su imprenditori come te che hanno fallito, più imparerai sul successo. Alzati e rifai tutto da capo, ma cerca di farlo meglio. Non lasciare che i tuoi errori ti colpiscano di nuovo. A volte questo tipo di contrattempo può essere la cosa migliore che ti sia mai capitata facendoti diventare un imprenditore ancor più di successo.

Suggerimenti e trucchi per la pianificazione aziendale

Scrivere un business plan può sembrare scoraggiante se non l'hai mai fatto prima. Tuttavia, è qualcosa che non puoi permetterti di rimandare o ignorare. Disporre di un solido piano aziendale è fondamentale per la sopravvivenza e lo sviluppo della propria attività.

1. Adatta il piano aziendale al tuo pubblico

Il punto di partenza per qualsiasi business plan è il pubblico. Chi lo leggerà? Qual è lo scopo del piano: è assicurarsi un finanziamento? O forse hai bisogno di attirare un partner commerciale? Sebbene i fatti e le cifre chiave rimarranno gli stessi, crea diverse versioni del tuo piano per le esigenze di ciascun pubblico. Ad esempio, un potenziale investitore cercherà una spiegazione chiara di come otterrà un buon ritorno sull'investimento. Un direttore di banca cercherà la prova che puoi permetterti di rimborsare un prestito prima di fornire il finanziamento.

2. Fai una ricerca approfondita sul tuo mercato

Come sapranno gli spettatori della serie della BBC Dragons 'Den, i potenziali investitori pongono grande enfasi sulla conoscenza del mercato, motivo per cui la tua ricerca deve essere approfondita. Le informazioni sul tuo mercato devono essere dettagliatamente descritte nel tuo piano aziendale e devi mostrare una grande consapevolezza delle opportunità e delle minacce, il che richiede la considerazione di punti di forza e di debolezza.

3. Identifica i tuoi concorrenti

Per capire bene il tuo mercato, devi riconoscere chi siano i tuoi concorrenti: chi sono, i loro punti di forza e di debolezza e le probabili implicazioni per la tua attività. Tutte le aziende devono affrontare la concorrenza: il tuo piano dovrebbe mostrare che hai una strategia chiara per trattare con tutti i tuoi concorrenti.

4. Presta attenzione ai dettagli

Il tuo piano aziendale deve arrivare al punto, ma deve includere dettagli sufficienti per garantire che il lettore abbia le informazioni di cui ha bisogno per comprendere la tua attività. Il tuo piano dovrebbe far credere le persone nelle tue capacità e professionalità, il che significa che non dovrebbero esserci errori di ortografia, supposizioni non realistiche o idee non basate sulla realtà.

5. Concentrati sulle opportunità che la tua start-up offre agli investitori

Se stai cercando un investimento, descrivi chiaramente l'opportunità che stai offrendo. Perché qualcuno dovrebbe investire nella tua start-up anziché in un'altra? Qual è la tua proposta unica di vendita, cosa ti rende speciale? Perché le persone dovrebbero comprare da te? Il tuo piano dovrebbe rispondere a tutte queste domande chiave.

6. Non tralasciare fatti importanti

Fondamentalmente, il tuo piano deve descrivere i tuoi prodotti, servizi, clienti, concorrenti, team di gestione, operazioni, dati finanziari, obiettivi di sviluppo e strategia. Se perdi una di queste componenti chiave, non andrai a tuo favore quando presenterai il tuo piano agli altri.

7. Fai sì che i dati finanziari siano corretti

Le informazioni finanziarie del tuo piano aziendale saranno oggetto di particolare controllo. Il flusso monetario dovrebbe essere documentato per intero e le tue previsioni di vendita devono essere ben fondate. Sebbene i costi siano più facili da prevedere rispetto alle vendite, entrambi devono essere inclusi. Se le cifre non fanno per te, chiedi assistenza durante la produzione del tuo business plan, magari da un commercialista o da un altro consulente di fiducia.

8. Rendi convincente il tuo executive summary (sintesi, sommario)

Probabilmente, l'executive summary è la parte più importante del tuo piano aziendale. I lettori più esperti lo leggeranno come prima cosa, in modo che possano scoprire rapidamente fatti e cifre chiave. Se il riepilogo esecutivo non li coinvolge e li incoraggia a continuare a leggere, la battaglia è persa. Un riepilogo esecutivo fornisce i dati principali e condensa la tua strategia in punti chiave. Sebbene appaia nella parte anteriore del documento, deve essere scritto cronologicamente per ultimo. Usa qualsiasi mezzo per renderlo coinvolgente e impressionante, ma ricorda di mantenerlo sempre realistico.

9. Chiedi una seconda opinione ad un coach aziendale

Dopo aver completato una bozza del tuo piano, fallo esaminare in modo indipendente. Scegli qualcuno che possa provvedere critiche costruttive e indipendenti, magari un contabile o un consulente aziendale. La tua camera di commercio locale o agenzia aziendale potrebbe essere in grado di aiutarti. La loro revisione potrebbe fornire domande che è necessario sviluppare ulteriormente in una versione rivista.

10. Implementa correttamente il tuo piano aziendale

Un piano aziendale dovrebbe essere uno strumento che utilizzi per giudicare le prestazioni e guidare la tua strategia e lo sviluppo della tua attività. Dovrebbe contenere obiettivi, scadenze e responsabilità specifici. Deve essere rivisto e aggiornato regolarmente. Un business plan vincente contribuirà a garantire che la tua azienda rimanga concentrata su ciò che deve fare per raggiungere i suoi obiettivi chiave.

Fattori di successo

È molto importante scegliere gli indicatori giusti nella valutazione della start-up: indicatori attuabili e non indicatori “di vanità”. Ad esempio, un supermercato può impostare un indicatore “di vanità”: il numero di clienti, tuttavia un indicatore utilizzabile è ad esempio il volume delle entrate giornaliere. Il numero di clienti può aumentare, ma possono acquistare molto meno nel tempo.

Dieci trucchi e suggerimenti per avere successo come imprenditore

Ecco i nostri 10 migliori consigli e trucchi per aiutarti a diventare un imprenditore di successo.

1. Fai una solida pianificazione aziendale

La pianificazione gioca un ruolo cruciale nel successo di qualsiasi azienda. Un piano aziendale (vedi anche i precedenti capitoli del *Libro Verde*) è un buon punto di partenza: questo documento definisce le tue capacità e i tuoi punti deboli, cosa offri, come ciò che offri sia unico e come prevedi di far crescere la tua offerta. Inoltre, è utile per prepararti mentalmente e praticamente per tutto ciò che potrebbe andare storto e quali siano le strategie da utilizzare per risolvere eventuali problemi. Ad esempio, cosa succede se ti infortuni? E se i clienti ti pagassero con un mese di ritardo? E se un disastro meteorologico ti colpisse? O un fornitore di fiducia fallisse?

2. Preparati per le sfide finanziarie

Il flusso di cassa era di gran lunga la sfida più grande quando si avvia un'impresa (sondaggio [Santam](#)). Affronta i rallentamenti nei flussi monetari risparmiando per un mese nelle spese o diventando creativo con il modo in cui riduci le spese generali. Potresti offrire ai clienti uno sconto se pagano un deposito o l'intero importo in anticipo, o anche un incentivo, ad es. paga il 10% in meno se consegni il tuo prodotto o servizio una settimana prima. Qualunque cosa tu faccia, stai molto attento al debito: questo è uno dei più grandi killer del successo delle piccole imprese.

3. Sii cauto: ricorda che stai avviando un'impresa

Resisti alla tentazione di sbizzarrirti in uffici eleganti, attrezzature costose e marketing esagerato. Il sostentamento della tua azienda dipende da cosa c'è nel tuo portafoglio, quindi ogni spesa deve essere controllata almeno tre volte. Mantieni bassi i costi generali e gestisci il tuo flusso monetario in modo efficace. Per uno dei nostri 1001 giorni sopravvissuti Jamie Pike, questo significava rinunciare all'inizio a un negozio fisico e vendere la sua merce al mercato; per il duo di designer Jesse James ha significato condividere i propri locali con altre piccole imprese.

4. Chiedi aiuto!

Ci sono tantissime risorse là fuori per il networking, la condivisione delle conoscenze e i consigli. Il networking non è solo per nuove opportunità di business: può essere una meravigliosa fonte di supporto e nuove idee. Partecipa agli eventi del tuo settore e alle reti aziendali regionali. Chiedi consiglio a chi ti circonda (come il tuo intermediario, il direttore di banca, il proprietario di attività vicine), o attraverso forum online e gruppi della comunità di Facebook nella tua zona.

5. Riponi la tua fiducia in un mentore

Può essere un membro della famiglia, un ex capo o un collega o anche una fonte online o un blog affidabile. Un mentore è una cassa di risonanza inestimabile - qualcuno che è stato dove sei tu ora; qualcuno con cui puoi avere check-in regolari e senza giudizio. Il 61,9% degli intervistati nel nostro sondaggio non aveva mentori, tuttavia quelli che gli avevano hanno affermato di aver cercato dei mentori per avere un impatto significativamente positivo sulle loro attività.

"Il mio mentore mi ha spinto oltre le mie più grandi paure", ha detto una donna imprenditrice che ha preso parte al nostro sondaggio. "Non è qualcuno che prenderà il sopravvento", concorda Mariam Jakoet Harris di Cooked Inc. "È qualcuno che ti supporterà e ti aiuterà."

6. Marketing con un budget limitato

Il marketing della tua nuova attività è estremamente importante ma non deve costare troppo. I social media sono tuoi amici: creare la tua pagina aziendale su Facebook o LinkedIn è gratuito e aiuterà il tuo posizionamento nelle ricerche online. Invia l'URL del tuo sito web a motori di ricerca come Google e Bing: è completamente gratuito.

Tieni d'occhio anche i gruppi di Facebook: alcuni richiedono una piccola commissione pubblicitaria mentre altri ti consentono di pubblicizzare la tua attività in determinati giorni della settimana. La strategia con il marketing si riassume nel provare a fare qualsiasi cosa. Non saprai cosa funzionerà per te finché non lo proverai.

7. Prenditi cura del "numero uno"

L'imprenditorialità è uno stile di vita: i giorni dalle 9 alle 5 sono finiti. Non significa che devi lavorare costantemente oltre ogni limite. Fai esercizio regolarmente, mangia in modo sano e trova il tempo per rilassarti o finirai per essere meno produttivo. Degli imprenditori intervistati, il 64% ha affermato di aver dovuto rinunciare a tempo prezioso con la famiglia e gli amici a causa delle responsabilità lavorative (fonte: <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-diventare-un-imprenditore-di-successo/>). Lavorare sulle tue capacità di gestione del tempo ti aiuterà a liberare abbastanza tempo nella tua giornata da trascorrere con i tuoi cari.

8. Crea un team che condivide la tua visione

È semplice: le persone fantastiche sono quelle che fanno una grande azienda. Man mano che la tua attività cresce, potresti dover assumere personale. In primo luogo, prenditi il tempo per intervistare a fondo le persone per assicurarti che si adattino alla tua cultura e condividano i tuoi valori. In secondo luogo, può essere difficile lasciar perdere, ma è importante imparare a delegare le attività. Infine, non aspettarti che le persone siano dei tuoi cloni. Sii aperto a nuove opinioni e suggerimenti. È sempre positivo avere nuove prospettive sui vecchi modi di lavorare.

9. L'apprendimento permanente

Avviare un'attività in proprio è un processo costante di crescita e apprendimento. È importante arricchirsi di abilità sia pratiche che emotive. Dai un'occhiata alle risorse di e-learning gratuite o a basso costo come Hubspot Academy, Udemy e Inc.edu.

Affina le tue capacità di gestione del progetto o del tempo, impara un nuovo programma software o insegna a te stesso come gestire le tue campagne sui social media. Puoi anche lavorare sulla gestione, presentazione e capacità motivazionali. Se viaggi molto, i podcast o i discorsi TED sono ottimi modi per ispirarti e istruirti.

10. Salvaguarda la tua impresa

I migliori imprenditori non cercano il rischio, cercano di mitigare il rischio. L'assicurazione per le piccole imprese è uno dei modi migliori per prendersi cura dei propri mezzi di sussistenza ed è più conveniente di quanto si pensi. Assicurati che il tuo prezioso magazzino e i tuoi locali siano coperti in caso di emergenza come un incendio o un furto.

Capitolo 19 Primi tentativi di apprendimento

Il più grande fallimento o errore negli affari è non riuscire a imparare dai propri fallimenti imprenditoriali. I migliori imprenditori non sono definiti dai fallimenti, ma piuttosto dal modo in cui li affrontano. Navigare in situazioni difficili, sia esternamente che internamente, è fondamentale per essere un imprenditore di successo.

Dovresti vedere il fallimento come un'opportunità per imparare e crescere nella tua attività:

F.A.I.L.: First Attempt in Learning.

Top 10 F.A.I.L.

1. Mancata definizione di un obiettivo

Bisogna sempre avere un obiettivo in mente: non si può entrare nel mondo degli affari senza un obiettivo chiaro in mente.

Il fallimento nella preparazione è solitamente dovuto a carenze organizzative generate dalla negligenza dell'imprenditore.

2. Solo l'entusiasmo non basta per avere successo

È importante essere entusiasti delle proprie idee e dei propri risultati. Tuttavia, è necessario qualcosa in più, come risorse, obiettivi e idee chiare, ecc. Il fallimento può anche essere dovuto all'incapacità di convincere gli investitori che l'idea è degna di investimento. Inoltre, questo tipo di fallimento può essere determinato dalla mancanza di risorse materiali o capitale umano nell'area.

3. Incapacità di apprendere

Per avere successo, devi essere in grado di imparare cose nuove e avere costantemente la spinta verso l'apprendimento. Senza ciò, potrebbe essere quasi impossibile creare un'attività stabile. Alcuni imprenditori si avventurano in campi al di fuori delle loro competenze e credono che solo la loro intelligenza compenserà la significativa mancanza di conoscenze. È utile per questo ricevere consigli (amichevoli o contrattuali) da esperti.

4. Mala gestione del denaro/del budget

Non buttare i soldi a destra e a manca senza uno scopo. Pensa sempre a come il denaro potrebbe essere gestito e speso in termini di miglioramento della tua attività. Il fallimento nella start-up è dovuto all'incapacità di convincere gli investitori che l'idea è degna di investimento. Inoltre,

questo tipo di fallimento può essere determinato dalla mancanza di risorse materiali o capitale umano nell'area.

5. Mancata pubblicità/marca del prodotto

Non sottovalutare mai il potere della pubblicità e del marketing. Con la giusta strategia in questo campo si può andare abbastanza lontano con la tua attività e la tua immagine. Un fallimento nella creazione del marchio può essere il risultato dell'incapacità di identificare il giusto segmento di mercato, bisogna: comprendere le esigenze, le aspettative e la cultura del segmento di mercato; utilizzare i canali appropriati per questo segmento; creare un marchio appropriato; proteggere legalmente il marchio, ecc. Oggi i clienti sono più attrezzati di quanto lo fossero decenni fa. I prodotti che hanno solo caratteristiche funzionali elevate non hanno successo da soli. Dovrebbero anche avere caratteristiche ergonomiche elevate ed essere supportati da marchi significativi.

6. Sottovalutare la concorrenza

Sottovalutare la concorrenza può essere fatale per la tua azienda e per te. Tieni sempre in considerazione ciò che fa la concorrenza per migliorare sé stessa e cerca di metterla in secondo piano. Gli imprenditori dovrebbero stare attenti alla concorrenza, perché la concorrenza ha già conquistato un ampio segmento di mercato, ha una profonda comprensione dei clienti e, nella maggior parte dei casi, ha una grande quantità di fondi per la "guerra" che l'imprenditore invece non ha.

7. Iniziare per motivi sbagliati

L'avvio di un'impresa dovrebbe essere significativo per te. Non dovresti mai iniziare nulla perché ti senti costretto a farlo o perché è qualcosa che gli altri si aspettano da te. L'imprenditore tipico si distingue dalle altre persone per visione e impegno per la sua idea.

8. Cattiva gestione

Quando si tratta di gestione, considera entrambe le parti. Non puoi essere un dittatore e non puoi lasciare che le persone si prendano gioco di te. Devi essere un leader per mantenere alto il morale delle persone e per consentire all'azienda di espandersi di conseguenza. Gli imprenditori negligenti fanno affidamento solo sui loro sentimenti e credono di capire il mercato quando in realtà non lo fanno. Esempi classici: Sinclair C5 e Webvan.

9. Nessun piano aziendale/pianificazione terribile

Senza un solido piano aziendale, l'imprenditorialità sarà quasi impossibile o quantomeno più difficile. Preparati sempre in anticipo e pensa bene per evitare il fallimento.

10. Circondarsi delle persone sbagliate

Non circondarti di persone immotivate, inaffidabili e pigre. Assicurati che le persone che assumi e di cui ti circondi condividano energie e ideologie uguali o simili alle tue.

Slavena Boycheva and Mikolaj Bylinka

Esistono diversi tipi di fallimento che possono verificarsi sulla tua strada dal sogno al business, alcuni di essi sono elencati di seguito.

Altri F.A.I.L

1. Mancata preparazione.

Il fallimento nella preparazione è solitamente dovuto a carenze organizzative generate dalla negligenza dell'imprenditore.

2. Mancato avvio.

Ciò potrebbe accadere a causa dell'incapacità di convincere gli investitori che l'idea è degna di investimento. Inoltre, questo tipo di fallimento può essere determinato dalla mancanza di risorse materiali o capitale umano nell'area.

3. Fallimento nella creazione del marchio

Può essere il risultato dell'incapacità di identificare il giusto segmento di mercato, bisogna: comprendere le esigenze, le aspettative e la cultura del segmento di mercato; utilizzare i canali corretti per quel segmento; creare correttamente il marchio e proteggerlo legalmente, ecc.

4. Fallimento generato dalla mancanza di conoscenze aziendali specifiche dell'area di azione.

Alcuni imprenditori si avventurano in campi al di fuori delle loro competenze e credono che solo la loro intelligenza compenserà il significativo divario di conoscenza. Dovrebbero ricevere consigli (amichevoli o contrattuali) da esperti. È preferibile avviare un'attività in cui si ha esperienza e o in cui si è appassionati.

5. Fallimento generato dalla sopravvalutazione del fabbisogno del mercato.

Gli imprenditori negligenti fanno affidamento solo sulla loro "visione" credendo di capire il mercato quando in realtà non è così. Esempi classici: Sinclair C5 o Webvan.

6. Fallimento generato dalla sottovalutazione dei concorrenti.

Gli imprenditori dovrebbero stare attenti alla concorrenza, perché la concorrenza ha già conquistato un ampio segmento di mercato, ha una profonda comprensione dei clienti e, nella maggior parte dei casi, ha una grande quantità di fondi per la "battaglia" che l'imprenditore non ha.

7. Fallimento generato da una scarsa conoscenza del target, con conseguente scarsa attività di marketing.

Oggi i clienti sono più preparati di quanto lo fossero decenni fa. I prodotti che hanno solo caratteristiche funzionali elevate non hanno successo. Dovrebbero avere anche caratteristiche ergonomiche elevate ed essere supportati da marchi significativi.

8. Fallimento generato dalla mancanza di passione e impegno nel team fondatore.

L'imprenditore tipico si distingue dalle altre persone per visione e impegno nella sua idea. La passione per il proprio business e la comunicazione all'interno del team che sviluppa l'attività sono due fattori molto importanti per un'attività di successo.

Capitolo 20 Una buona rete

Qual è il modo migliore per fare rete?

Quando impari a fare rete, non solo la tua carriera ma anche la tua vita personale risultano migliorate. I migliori networker non hanno solo attività e carriere straordinarie, hanno amicizie straordinarie e sono sempre in prima linea per nuove opportunità.

Il modo migliore per fare rete è sfruttare i tuoi punti di forza naturali. Non commettere l'errore di costringerti a fare rete. Non fingere di essere estroverso per creare nuove connessioni.

Dieci suggerimenti e trucchi per fare rete

1. Lasciare sempre la stanza “profumata di rose”

Salutate tutti in modo amichevole, siate positivi quando arrivate e salutate le persone, quando ve ne andate salutate sempre tutti. Sii presente nella conversazione, non fantasticare o controllare il tuo cellulare. Supponi di essere sempre osservato.

2. Fatti notare! Ma per le cose giuste.

Sii coraggioso, la maggior parte delle persone vuole fare quello che pensi, sta solo trovando il coraggio per farlo.

3. Fai i tuoi compiti.

Se stai andando ad una conferenza o ad una riunione, cerca informazioni in anticipo sull'argomento. Ti assicurerà sicurezza, ti darà una prospettiva diversa e avrai già qualcosa di interessante da dire.

4. La maggior parte delle persone non inizia le conversazioni

La maggior parte delle persone preferisce fissare il drink o controllare il telefono piuttosto che parlare. Prendi l'iniziativa e fatti avanti.

5. Memorizza alcuni spunti di conversazione non troppo intensi!

"Ho pensato che quel discorso fosse affascinante!", "Sei di qui o vieni da lontano?", "Che bell'edificio/città!", "Questi snack sono eccellenti! "Conosci chi sta parlando?", "Come è stato il test per te?"

6. Quando descrivi il tuo lavoro, crea una spiegazione divertente o diversa di ciò che fai e sii orgoglioso.

Se vendi assicurazioni sulla vita, puoi dire "Compro investimenti per i miei clienti", sei un contabile "Mi occupo di assicurarmi che ci siano dei soldi per la festa di Natale!" , sei una donna

delle pulizie "quando finisco di lavorare, la gente fa la fila in bagno con i giornali", Barman "un ottimo caffè può indirizzare la tua giornata o terminarla, ed è quello che faccio!"

7. Non chiuderti in ufficio

Incontra persone, esci dall'ufficio/casa. Unisciti ad alcuni club, inizia degli hobby. Alle persone piacciono un po' di pettegolezzi, quindi di loro cosa fai.

8. Metti una foto sul tuo biglietto da visita

Funziona! Le persone ti ricorderanno più facilmente

9. Non essere troppo diretto

Costruisci prima la relazione, poi spiega il tuo lavoro.

10. Prova a pensare a ciò che interessa all'altra persona.

Cosa c'è di veramente interessante o intrigante nel lavorare con te o con la tua azienda?

Nove suggerimenti e trucchi per fare rete

1. Prendere l'iniziativa

Prima di andare ad un evento o ad una conferenza, cerca di capire chi sarà presente e fai le tue ricerche. Questo eliminerà l'ansia di sentirti come se stessi per entrare nella stanza e non hai idea di cosa parlare con le persone, invece così sarai ben preparato per le conversazioni e saprai esattamente quali punti puoi toccare e quali invece sono da evitare, per non creare situazioni imbarazzanti. Ciò che crea vere relazioni con le persone sono quegli interessi comuni e cose di cui non penseresti nemmeno di parlare. Fai le tue ricerche!

2. Usa i social media

Usa i social media per conoscere meglio i tuoi contatti futuri. Quando li incontrerai di persona, sarà più facile per te perché potrai fare riferimento a cose di interesse comune o comunicazioni precedenti.

3. Vesti in modo professionale

Vestiti in modo appropriato per quell'evento. Questo non significa che devi indossare abiti costosi, ma indossa qualcosa di un po' elegante e lascia i vestiti comodi a casa.

4. Impara ad ascoltare

Ascolta più di quanto parli! Sii presente nella conversazione. Essere in connessione con le persone con cui stai parlando può aiutarti ad avere informazioni preziose per mantenere sempre viva la conversazione. Ascoltare qualcuno ti consente di trovare opportunità per entrare in contatto con lui/lei, magari apportando valore alla sua vita o ai suoi affari.

5. Guarda le persone negli occhi

Spesso non lo si fa e ciò è dovuto a mancanza di fiducia o a motivi personali, ma questo potrebbe far calare l'interesse della persona con cui stai parlando. Potrebbe sembrare che tu non sia interessato alla conversazione che stai avendo con la persona di fronte a te o con un gruppo.

Questo potrebbe anche far pensare alle persone di non potersi fidare di te. Non mantenere un contatto visivo potrebbe far pensare alle persone con cui sei in contatto che nascondi qualcosa o non sei motivato a parlare con loro.

6. Stabilisci un obiettivo!

Quando vai ad un evento, stabilisci un obiettivo: connetti con le persone, impara qualcosa, scopri un hobby, ecc. Immagazzina tutto ciò che puoi da quell'evento o riunione e conservalo.

Partecipa a qualsiasi evento, riunione, workshop ecc. che ti interessa! Stabilire un obiettivo per tutto ciò che fai ti farà scoprire nuove cose su te stesso.

Se connetti con le persone ad un evento, puoi sviluppare in futuro diverse soluzioni/opportunità per te stesso. Affari, apprendimento, idee, tutto ciò che potrebbe essere positivo per te, per sviluppare il tuo successo.

7. Fai il primo passo!

Molte persone sono TIMIDE, forse anche tu sei uno di loro, chi lo sa?

Le persone che vedono che sei interessato a loro, collaboreranno con te, con le tue idee. Quindi non essere mai troppo timido per incontrare nuove persone. Nuove persone = Nuove opportunità.

8. NON ESSERE NEGATIVO!

La negatività ti renderà sempre di cattivo umore! Cerca di trovare gli aspetti migliori di te stesso. Se diffondi negatività, le persone vicino a te sentiranno la tua energia negativa e cercheranno di

evitarti: a nessuno piacciono le persone negative. E non hai bisogno certo di tutto questo, al contrario hai bisogno di persone intorno a te, di connessioni: come sempre, persone = opportunità.

Il pensiero positivo non significa mettere la testa sotto la sabbia e ignorare le situazioni meno piacevoli della vita. Pensare positivo significa semplicemente che ti avvicini alla spiacevolezza in un modo più positivo e produttivo. Pensi che accadrà il meglio, non il peggio.

9. Accetta il rifiuto

Potresti incontrare persone che non possono o non vogliono parlare con te. Persone scortesie o troppo occupate per avere una conversazione. Puoi parlare con persone a cui non piaci o che non ti piacciono. Forse non sarai d'accordo su un argomento importante per te ma non prenderla sul personale. Non significa che quella persona ce l'abbia necessariamente con te. Non potrai essere amico o diventare un partner d'affari con ogni persona che incontri, questo fa parte del processo.

Altri suggerimenti e trucchi sul networking

1. Incontra persone attraverso altre persone

Il modo migliore e più semplice per incontrare persone è tramite referenze. Cerca attraverso le persone che già conosci le persone che stai cercando di incontrare. Essere presentati tramite loro o partecipando alle loro conversazioni, potrai, molto probabilmente, ricevere un caloroso benvenuto e un'introduzione alla persona di cui avevi bisogno. Questo è un effetto simile a LinkedIn attraverso il loro strumento di presentazione online, che può essere replicato nella realtà entrando nella cerchia giusta ad un evento con qualcuno che conosci.

2. Sfrutta i social media

I social media sono un modo efficace per conoscere meglio i contatti importanti senza la pressione di un incontro faccia a faccia a cui potresti non essere preparato. Cerca contatti simili o chiave che vorresti conoscere meglio nel tuo profilo LinkedIn, Google Plus, Twitter e altro ancora. Prova a commentare un link che pubblicano o a rispondere ad un commento che fanno, inizia una conversazione con loro e offri loro qualcosa in cambio. Quando avrai l'opportunità di incontrarli di persona sarà più facile fare riferimento alle precedenti comunicazioni con loro. Assicurati che il tuo profilo online sia sempre aggiornato. I reclutatori utilizzano spesso piattaforme di social media per sondare potenziali candidati e persino per verificare le tue capacità ed esperienza.

3. Non chiedere un lavoro

Fare rete non è chiedere un lavoro a tutti quelli che conosci, infatti, quando fai rete non dovresti mai chiedere un lavoro. Dovresti chiedere alle persone informazioni che ti aiuteranno nella tua ricerca di lavoro. Il tuo principale obiettivo di rete dovrebbe essere quello di costruire una

relazione e stabilire un rapporto in modo che, quando in futuro potrebbe sorgere una potenziale opportunità, il tuo contatto potrebbe essere disposto ad indirizzarti.

4. Usa il tuo curriculum come strumento per avere un consiglio

Un altro modo semplice ma molto efficace per fare rete durante una ricerca di lavoro è chiedere ad altri con cui hai stabilito una relazione di rivedere il tuo curriculum e darti un feedback su come migliorarlo. L'utilizzo di questa tecnica è utile per una serie di motivi. Durante la revisione del tuo curriculum scopriranno la tua storia lavorativa, i titoli precedenti, i tuoi obiettivi e molte cose che potrebbero non sapere ancora di te. Possono ricordare un'azienda o una connessione a cui il tuo background potrebbe essere perfettamente adatto.

5. Non impiegare troppo tempo

Prima di iniziare il networking, assicurati di avere un'agenda e di tenere traccia delle riunioni. Il tempo è denaro e le persone non sono mai felici con qualcuno che occupa troppo tempo. Pianificando il tuo incontro in anticipo, stabilisci la tua professionalità, i tuoi guadagni e la tua credibilità e potrai coprire tutti gli argomenti critici che volevi trattare.

6. Lascia parlare l'altra persona

Quando fai rete, assicurati di non parlare continuamente. La chiave per essere un buon "conversatore" è essere un buon ascoltatore. Se hai chiesto ad un'altra persona un consiglio o la sua opinione, assicurati che abbia l'opportunità di parlare. O forse stanno cercando proprio te per aggiungere valore al loro lavoro. Se parli solamente tu, la persona potrebbe sentire che non sei interessato a ciò che ha da dire e può essere incerto su quale azione intraprendere con le informazioni che hai fornito. Poni alcune delle seguenti domande:

- Da quanto tempo lavori con questa azienda? O da quanto tempo sei in questo campo?
- Cosa ti piace o cosa non ti piace del tuo lavoro?
- Di che tipo di formazione hai bisogno per questa posizione?
- Quali sono i valori di questa azienda?
-

7. Presenta una storia di successo

Una volta trovato un argomento a cui l'altra persona potrebbe essere interessata e su cui puoi offrire consigli, presenta una soluzione raccontando una storia su come hai aiutato gli altri in una situazione simile. Racconta loro del tuo problema e di come l'hai risolto, ma mantieni la spiegazione breve e gentile. Inizia raccontando loro il problema e poi la tua soluzione. Includi informazioni su quanto fossero disastrose le cose prima che arrivasse un lieto fine, dove tutto andava per il meglio.

8. Chiedi suggerimenti su come espandere la tua rete

Uno degli obiettivi principali del networking non è solo quello di incontrare una o due persone, ma anche di attingere alla rete delle persone con cui incontri. Ogni singola persona che incontrerai conoscerà circa altre 200 persone e se riesci a ottenere presentazioni ad alcuni di questi contatti, aumenterai rapidamente la tua rete e le tue possibilità di trovare una connessione preziosa. Chiedi ai tuoi contatti se possono consigliare un'organizzazione professionale o i nomi di alcune delle persone con cui potresti parlare.

9. Trova un motivo per continuare

Se vuoi stabilire un rapporto con un'altra persona, crea un motivo per continuare la relazione. Se leggi un articolo che si aggiunge ad una discussione che hai avuto durante una riunione di rete, salvalo e invialo a loro con una breve nota su ciò che hai trovato interessante e su come pensi che potrebbe essergli utile. Cerca di trovare almeno due o tre opportunità all'anno per riconnetterti con i membri della tua rete.

10. Ricordati sempre di ringraziare

Costruire una rete significa creare una relazione genuina e attenta. Ringrazia i tuoi contatti per le informazioni che hanno fornito e vedi se puoi aiutarli in qualche modo. Condividi qualsiasi conoscenza che ritieni possa essere loro utile. Prendi appunti su ciò che impari sui tuoi contatti in modo che la tua futura corrispondenza possa avere un tocco personalizzato.

Capitolo 21 Comunicazione

Quando hai un'idea per un'attività, un progetto o un investimento, è fondamentale definire i tuoi obiettivi e le tue azioni per raggiungerli: la comunicazione e la sensibilizzazione per i tuoi prodotti sono fondamentali.

Cos'è la comunicazione?

La comunicazione è più semplicemente l'atto di trasferire informazioni da un luogo, persona o gruppo a un altro. Ogni comunicazione coinvolge (almeno) un mittente, un messaggio e un destinatario. Può sembrare semplice, ma la comunicazione è in realtà molto complessa in relazione alla tua attività.

6 consigli su come comunicare

1. Metti in pratica le tue capacità di ascolto (e anche le tue capacità di attenzione):

Quando gli altri parlano, stai davvero ascoltando? Spesso confondiamo "ascoltare" con "stare zitti", ma solo perché non si parla mentre gli altri lo fanno non significa che si stia davvero ascoltando. Bisogna imparare a disattivare i dialoghi interni e sintonizzarsi veramente su ciò che gli altri dicono. Un trucco è ripetere quello che si è sentito in modo da sapere che si sta prestando attenzione e lo si possa dimostrare agli altri.

2. Collaborare, non dettare

Lezioni, monologhi e divagazioni non fanno parte della comunicazione aziendale. Se ti accorgi di parlare più di pochi istanti (tranne quando fai una presentazione o conduci un dimostrazione), fermati. Semplifica il più possibile quello che stai cercando di dire. Consenti agli altri di offrire il loro contributo sulla questione. La comunicazione riguarda il dare e ricevere, non il dettare come le cose devono essere o come pensi che dovrebbero essere.

3. Presta attenzione a come trascorri il tuo tempo libero

Probabilmente non ti aspettavi che questo fosse nell'elenco. I programmi TV che guardi, i libri che leggi, i tuoi hobby hanno a che fare con la comunicazione aziendale? Ebbene, la risposta è può essere sia sì che no. In primo luogo questi possono avere il potenziale di aprire nuove prospettive e far conoscere importanti eventi dell'attualità che possono aiutare a far crescere la propria business intelligence. Le probabilità sono che le persone che guardano un'ora di reality show al giorno non saranno in grado di sostenere una conversazione orientata al business così come coloro che trascorrono il loro tempo libero leggendo giornali di business e facendo networking con mentori di successo. In secondo luogo, raccoglierai idee e intuizioni utili da attività più intellettuali che dalla visione o dalla lettura di materiale meno utile durante il tuo tempo libero.

4. Investire nei giusti strumenti di comunicazione e collaborazione

Se dipendi dalla posta elettronica e dai social media per le tue comunicazioni, probabilmente stai ricevendo molte informazioni inutili e ridondanti e forse stai perdendo le conversazioni più importanti. Uno strumento come Vmoso è il modo ideale per semplificare le comunicazioni, collaborare a progetti importanti e costruire un business significativo relazioni.

5. Non aspettare troppo a lungo per sollevare problemi importanti

Permettere a un problema di svilupparsi e evolversi è il modo per interrompere una comunicazione. È molto più facile, efficace e professionale affrontare un problema non appena si presenta, mentre è ancora agli inizi, piuttosto che aspettare fino al punto che questo diventi un mostro grande, brutto e arrabbiato. La maggior parte delle volte una discussione rapida e diretta può risolvere eventuali problemi interpersonali o professionali senza influire negativamente sulle relazioni.

6. Impara a tenere a mente le caratteristiche delle persone intorno a te

Sheila è una persona mattiniera, o è meglio sottoporle un problema più tardi nel pomeriggio? Samuel preferisce un cornetto quando passi a prendere la colazione, o è più un tipo da caffè? È martedì o giovedì che Becky deve uscire prima per portare suo figlio dall'ortodontista? Questi piccoli dettagli ti sembrano privi di significato? Le persone sono importanti. Ricordare alcuni dettagli sulle loro vite personali, mostra che ci tieni a loro, anche al di là del loro lavoro. Ciò favorisce una relazione più profonda e significativa che si tradurrà facilmente in una relazione d'affari migliore e maggiormente gratificante.

Capitolo 22 Marketing

Quando hai un'idea per un'attività, un progetto o un investimento, è fondamentale definire i tuoi obiettivi e le tue azioni per raggiungerli: la comunicazione e la sensibilizzazione verso i tuoi prodotti sono fondamentali. Il marketing per la creazione di un'impresa è uno degli strumenti fondamentali per far conoscere il tuo prodotto. Il marketing aiuta a scalare il prodotto, portare trazione e vendere di più...

Cos'è il Marketing?

Con marketing ci riferiamo alle attività e processi per creare, comunicare, fornire e scambiare offerte che hanno valore per i clienti, i clienti e la società in generale.

Ecco 10 consigli da condividere con te

1. Conosci il tuo cliente!

È inutile creare strategie, azioni, assumere campagne AdWords, Facebook ADS o Twitter se non sai chi è il tuo cliente e chi utilizzerà il tuo prodotto. Anche se questo sembra semplice da fare, è molto comune che nella creazione di un'impresa, che mentre si sta convalidando il modello di business, anche il profilo del cliente cambi. È importante sapere chi è, come è, cosa gli interessa, il suo quotidiano, cosa lo frustra, cosa vuole, i media e il blog / che legge. Tutte queste informazioni renderanno la tua vita molto più facile quando ti approccerai alla creazione di una strategia di marketing e comunicazione.

2. Prima di creare una strategia, chiediti quale sia l'obiettivo

Prima di fare qualsiasi strategia, chiediti, qual è l'obiettivo? Cosa vogliamo ottenere con la sua creazione? Avere in mente in modo chiaro a chi è rivolta la strategia, permette di creare un piano specifico con azioni concrete ed efficaci.

3. Studia la concorrenza e copia

Indaga su come sta andando la tua concorrenza nel marketing e nella comunicazione; cosa funziona e cosa non funziona. Anche in ciò che è già buono, pensa su cosa potresti fare meglio di loro e in cosa differisci. Ricorda: copiare non è un male. A volte non è necessario innovare. Se vedi che la tua concorrenza fa qualcosa che funziona, copialo, fallo su misura per te e scopri se ti darà buoni risultati.

4. Impostare un obiettivo specifico

Nella costruzione di un'impresa, una delle domande fondamentali riguardanti il marketing è: cosa vuoi ottenere e qual è il tuo obiettivo. Le risposte a queste domande possono essere molto diverse. Si va dal coinvolgimento dei clienti, alla conquista di questi, fino ad arrivare alle persone che scaricano la tua nuova app e così via. Ebbene, questi sono tutti obiettivi molto generali. Un obiettivo deve essere SMART [Specifico, Misurabile, Raggiungibile, Rilevante, entro un Tempo specifico]. Un buon esempio di un obiettivo SMART è: "Voglio ottenere 5.000 utenti attivi nella mio account Twitter nei prossimi 3 mesi".

Quando si fissano gli obiettivi, chiediti come verranno misurati e come farai a sapere se l'obiettivo è stato raggiunto o meno. In questo modo avrai obiettivi misurabili e potrai dare la priorità a quello più importante per la tua attività e verificare se lo raggiungerai o meno.

5. Parla con il tuo team

Siediti con il tuo team (o chiedi a persone che possono aggiungere valore quando sei da solo e chiedi loro di partecipare a un brainstorming) e coinvolgilo nel piano di marketing. Per esperienza sappiamo che liberare del tempo quando si avvia un'attività è difficile. Ma è necessario. Investire tempo significa investire denaro (eh sì, il tempo è denaro). Lavorare in squadra è ciò che rende un prodotto significativo, evita incomprensioni, fa risparmiare tempo e denaro, allinea le aspettative.

6. Pianifica

È la chiave di qualsiasi strategia di marketing. È importante creare un piano di marketing e inserirlo in un documento, con date, azioni, canali, campagne che verranno realizzate. Più è specifico, meglio è. Questo ti aiuterà a non improvvisare la strategia, non deviare e massimizzare i tempi per il tuo team.

Nel caso in cui crei un piano di contenuti per il blog, pensa: chi costruirà il contenuto? Quanto spesso verrà pubblicato? Chi lo modificherà? Qual è il processo di pubblicazione che verrà seguito? Crea un calendario mensile per pianificare i contenuti che condividerai e scrivi le informazioni chiave.

7. Prenditi cura della pagina web

Se ciò che interessa è vendere, l'aspetto web della tua azienda è fondamentale. Scegli immagini di qualità, accurate e attraenti che supportano il prodotto o servizio che offri. Comunica in un linguaggio semplice e comprensibile con i tuoi clienti. Includi quali siano i vantaggi del tuo prodotto, video esplicativi, utilizza testimonianze del tuo prodotto o servizio e loghi, clienti e prezzi. Tutto ciò rende una pagina web attraente. Attenzione agli errori di ortografia e di stampa. Riducono la credibilità e offuscano il prodotto.

8. Comunica quello che fai

La comunicazione fa anch'essa parte di una strategia di marketing e aiuta a far vedere ciò che fa la tua azienda. Comunica cosa stai facendo attraverso i tuoi social media, blog, sito web e mantieni alta la comunicazione all'interno del tuo team.

9. Scommetti su una strategia "mediatica"

È importante comunicare cosa l'azienda faccia ai media. Si tratta di fare bene e offrire loro ciò di cui hanno bisogno. Nella ricerca dell'approccio perfetto ogni azienda dispone di informazioni molto preziose da comunicare ai media. Non si tratta di fare comunicati stampa a profusione o fornire informazioni che non sono rilevanti. Si tratta di capire come funzionano i media e come la tua start-up può aiutarli nel loro lavoro.

10. Misurare i risultati

Per vedere se la strategia e le azioni funzionano, devi misurarle. Per questo, ciò che viene utilizzato più frequentemente sono i KPI. I KPI (Key Performance Indicators), tipici delle strategie di marketing. Alcuni KPI di base sono il tasso di conversione, la frequenza di rimbalzo, la durata della visita sul web, il numero di retweet, il numero di Mi piace, ecc.

Altri sei suggerimenti e trucchi per il marketing

1. Il re dei consigli di marketing: tenetevi al passo con le tendenze!

Avere una forte strategia di marketing richiede più che adattare le tue priorità anno dopo anno. Devi essere costantemente alla ricerca di tecnologie e opportunità per distinguerti dalla massa. Segui gli ultimi suggerimenti tecnologici e di marketing per tenerti aggiornato sulle tendenze e sui cambiamenti importanti da cui dovresti trarre vantaggio.

2. Avvicinati ai social a pagamento

L'86% dei social marketer utilizza già gli annunci di Facebook e le entrate pubblicitarie della piattaforma continuano a crescere. Nel frattempo sono emerse opzioni di pubblicità a pagamento su Instagram, Pinterest, Twitter e altrove. Le piattaforme di social media stanno modificando i loro algoritmi, rendendo chiaro ai marchi che la promozione a pagamento è un must se vuoi ottenere visibilità. Se vuoi che la tua strategia social mantenga o acquisisca slancio, allora abbracciare i social a pagamento è un must.

3. Supporta i sostenitori del marchio

Le persone cercano consigli dai loro colleghi per prendere decisioni di acquisto. I tuoi clienti sono una potente risorsa per aiutarti a raggiungere nuovi segmenti di pubblico. Per ottenere il massimo dai sostenitori del tuo marchio, crea campagne per incentivarli a diffondere il tuo messaggio. Crea una community online o offri premi per la pubblicità fatta, ad esempio. Puoi anche creare un hashtag con il tuo marchio e incoraggiare il pubblico ad usarlo.

4. Priorità all'autenticità

Questo è uno dei nostri consigli di marketing più importanti. I consumatori oggi sono ben consapevoli che i contenuti creati dalle aziende sono guidati dai trend. È improbabile che rispondano positivamente ai contenuti di vendita, quindi i marchi devono sviluppare strategie migliori per costruire relazioni autentiche con il loro pubblico. Uno dei modi migliori per dare la priorità all'autenticità con il tuo marketing è creare contenuti live. Ospita un podcast dal vivo, trasmetti in streaming video, in diretta di Facebook, ecc.

5. Crea un messaggio memorabile

Ci sono tanti modi per promuovere direttamente i tuoi prodotti e servizi attraverso il marketing. A volte vale la pena allontanarsi dalla tua principale strategia di marketing per raccontare storie che rendono il tuo marchio più memorabile e simpatico. Più sei creativo con lo storytelling, più è probabile che ti distinguerai e migliorerai l'immagine del tuo marchio.

6. Costruisci partnership

La pubblicità è un ottimo modo per ampliare la tua presenza sui social media e sul web. Ma non è paragonabile al potere di una forte raccomandazione da parte di influencer informati. Collabora con altri importanti attori del tuo settore per raggiungere un nuovo pubblico e dare una nuova impronta sui social per la tua attività. Puoi anche richiedere l'aiuto di micro-influencer che faranno da sostenitori al tuo marchio sui social media e sul web.

Sei trucchi e suggerimenti per il marketing

1. Avere un LOGO memorabile

Quando avvii un'azienda, devi farti conoscere, devi renderti memorabile e veloce da riconoscere in modo da venir immediatamente ricordato quando si guarda il tuo logo!
Avere un logo memorabile, ti aiuta ad entrare nella mente delle persone, vediamo alcuni esempi.

Ad esempio il logo di Nike: non appena avrai visto questo "swoosh", avrai subito capito di che marca si tratta, anche senza vedere la parola "NIKE".
Per sviluppare il tuo logo puoi anche pensare al contrario: se pensi ad un marchio noto ti verrà subito in mente il suo logo!

2. Agisci per migliorare la fedeltà del cliente

Vogliamo tutti clienti fedeli, che vengano da noi quando hanno bisogno di qualcosa che può essere trovato solo nei prodotti che forniamo, giusto? Ci sono alcuni modi in cui possiamo fare i clienti "nostri", pensiamo a sconti, offerte "compra 2 prendi 3", offerte di prevendita o qualche piccolo vantaggio rispetto a qualsiasi altro cliente normale.

3. Prova a fare ricerche personali

Nel caso tu voglia essere un rivenditore, fornitore o dealer, è consigliabile che tu faccia ricerche per conto tuo che poi verranno confermate da un'azienda o una compagnia buona e conosciuta. Avere la tua ricerca può far sì che i tuoi clienti abbiano maggiore fiducia nel tuo marchio! Pensaci!

4. Investire nei social media

Nel 2020 questo è il modo migliore per pubblicizzare il tuo marchio.
Su internet e sulle piattaforme social (Facebook, Instagram, YouTube, ecc.) ci sono milioni di utenti. C'è Google Ads, dove puoi pagare direttamente per avere alcuni annunci su diverse piattaforme, oppure puoi avviare qualche partnership con persone influenti su Internet. Questo fattore potrebbe influire sul tuo marchio, ma potrebbe anche costare di meno o di più a seconda del numero di follower e/o abbonati.
In questi anni però questo è diventato il modo più adatto per promuovere i prodotti. Le persone tendono ad apprezzare ciò che piace ai loro idoli, facendole diventare clienti, rimanendo impressionate dalle loro opinioni e idee.

5. Filmare alcuni annunci

Fai degli annunci in formato video. Quando vedi i prodotti "funzionare", le cose possono sembrare più piacevoli. Il video è ancora oggi una tattica di marketing digitale popolare. Cerca di

includere tutorial, testimonianze o dietro le quinte, cerca di includere qualsiasi cosa possa metterti in contatto con il cliente.

6. Digitalizzati!

Oggi tutto avviene in modo digitale e anche la tua azienda deve avvicinarsi a questo mondo. Crea siti web, app per telefono, e tutto ciò che può mettere in contatto il tuo cliente con te in modo facile e veloce! Tienili in costante contatto con te e fai dei sondaggi online per vedere di cosa ha bisogno il tuo cliente!

Capitolo 23 Guida per lavoratori giovanili per stimolare lo sviluppo di capacità imprenditoriali

Introduzione

L'imprenditorialità è un motore importante per la crescita economica e la creazione di posti di lavoro. I giovani lavoratori migranti rappresentano un importante bacino di potenziali imprenditori.

Il coaching e il tutoraggio all'imprenditorialità sono supporti efficaci e con grandi risorse per i giovani lavoratori migranti. La chiave per un rapporto di coaching o mentoring di successo è la qualità e la dedizione del formatore o del mentore, garantendo una buona relazione con i giovani imprenditori.

Con "Lavoro giovanile" ci si riferisce all'istruzione e ai servizi di assistenza sociale per sostenere la transizione sana e sicura dei giovani alla vita adulta, nonché alle attività ricreative. Le organizzazioni che forniscono lavoro con i giovani condividono macro-valori e obiettivi del lavoro con i giovani:

- Sostenere i giovani nello sfruttamento del loro potenziale in campo culturale, sociale e educativo
- Promuovere la partecipazione attiva dei giovani alle attività sociali e culturali, guidandoli nel loro percorso personale e professionale, compresa la consulenza sulla scuola e l'istruzione o il supporto per facilitare l'accesso al mercato del lavoro.

Il lavoro giovanile è un processo di apprendimento non formale volto a sviluppare i giovani in termini di cittadinanza, integrazione nella società civile e aumento della solidarietà tra le generazioni. Il lavoro giovanile (Youth Work) è principalmente quel lavoro "extrascolastico" (extracurricolare) indirizzato ai ragazzi e giovani per promuovere le loro capacità e ad aiutare a rafforzarsi.

La guida

Questo documento è una guida per insegnanti, formatori e operatori giovanili che formano i migranti per aumentare la loro capacità imprenditoriale.

L'educazione all'imprenditorialità è più che una preparazione su come gestire un'azienda. Questa Guida per youth workers tratta di come sviluppare le attitudini, le abilità e le conoscenze imprenditoriali che, in breve, dovrebbero consentire a uno studente di trasformare le idee in azioni.

Lo scopo di questa guida è fornire agli insegnanti e ai formatori una struttura per supportare l'apprendimento imprenditoriale dei giovani studenti migranti e aiutarli a creare un'impresa. Ottimizzerà l'apprendimento degli studenti migranti in classe o online attraverso metodi di insegnamento mirati.

L'obiettivo è supportare insegnanti e giovani imprenditori, offrendo una serie completa di misure create con vari specialisti in tutta Europa e può facilmente fare da guida per implementarla e replicarla in qualsiasi altro paese dell'UE. L'approccio formativo non dovrebbe essere in un quadro educativo per riflettere la visione degli imprenditori.

Chi

Uno studente tipico è un migrante di età compresa tra 16 e 29 anni con il desiderio di sviluppare il proprio spirito imprenditoriale. Questi studenti dovranno affrontare varie sfide, come quelle legali, culturali, linguistiche e in alcuni casi la necessità di spostarsi in tutta Europa. I formatori devono non solo essere competenti nell'insegnamento dello sviluppo di capacità imprenditoriali, ma anche considerare queste sfide uniche.

Cosa

Lo spirito imprenditoriale non si limita a un migrante che desidera creare un'impresa. Si applica a un migrante che sviluppa un'iniziativa, organizza un evento, beneficia di un'opportunità in cui c'è un elemento di rischio e, si spera, di profitto. Può essere un'attività part time o full time.

Le finanze sono una questione importante per i migranti, quindi la formazione viene applicata anche alle iniziative imprenditoriali. Le iniziative imprenditoriali sono quelle che un dipendente (il migrante) ha dall'interno di un'entità e le sviluppa internamente, godendo della sicurezza finanziaria e delle risorse dell'ente datore di lavoro, ad esempio, il migrante potrebbe lavorare per un'azienda e quindi all'interno di quell'azienda i giovani la persona può avere un'iniziativa da condividere e sviluppare con il capo.

Ambiente di formazione

La formazione può avvenire su una piattaforma virtuale/digitale o all'interno di una struttura formativa.

APPRENDIMENTO DIGITALE/VIRTUALE

L'efficacia di uno schema di coaching o mentoring può dipendere dalla facilità di accesso al coacher o al mentore. Ciò quindi non significa necessariamente un accesso tramite una struttura formativa.

Corsi di formazione online a distanza possono essere utili per incontrare i migranti tramite piattaforme online. Nell'era della formazione e dell'educazione, il termine apparso come "Emergency Remote Teaching" indica la necessità di trasformare l'ambiente formativo sulle piattaforme virtuali, senza che queste siano state progettate come processi didattici online all'inizio. Pertanto, abbiamo aggiunto questa sezione per supportare i formatori nella trasformazione dei loro contenuti nei canali online. Diventa molto più difficile mantenere le caratteristiche interattive dell'istruzione, una volta trasformata in piattaforme online. Pertanto, la natura sincronizzata o live streaming dell'istruzione acquista importanza nelle sessioni online. Esistono piattaforme, come Zoom, Google Teams, Adobe Connect, Skype ecc. per creare sessioni live (sincronizzate) con gli studenti. Se si tratta di una sessione di gruppo, sono disponibili alcuni strumenti interattivi per il formatore per ottenere feedback come menti.com, Kahoot, poll junkie ecc...

Struttura di formazione

Le strutture di formazione devono offrire alcune caratteristiche:

- Trasporto pubblico facile e diretto alla struttura di formazione - i migranti devono essere in grado di raggiungere il luogo di formazione utilizzando poche e semplici istruzioni e

non dovrebbero camminare molto all'interno dell'edificio, altrimenti si sentirebbero persi e non accolti;

- Tutto il personale dell'organizzazione dovrebbe essere informato dell'arrivo dei migranti e preparato a fornire indicazioni di base su come raggiungere la struttura di formazione;
- Ambiente professionale ma rilassato - i migranti possono sentirsi riluttanti a prendere parte al corso, quindi è importante farli sentire rilassati e benvenuti ma anche fiduciosi nei loro insegnanti;
- Spazio per muoversi: la stanza ha bisogno di spazio sufficiente per consentire agli studenti di muoversi e socializzare / fare rete poiché il corso non viene svolto solo seduti;
- Tavoli posizionati in cerchio - per evitare barriere psicologiche;
- Attrezzatura tecnica - come lettore musicale, laptop, proiettore ecc. per l'utilizzo di elementi audiovisivi;
- Lavagne intelligenti: l'utilizzo di lavagne intelligenti consente di insegnare in diversi stili. Ci sono studenti che sono più inclini alla parola, quindi possono ascoltare il discorso dell'insegnante. Gli studenti inclini all'apprendimento visivo possono capire più facilmente cosa sta facendo l'insegnante. Il tabellone consente un maggiore utilizzo dell'immagine. Si possono utilizzare risorse online, sono rispettose dell'ambiente, puoi salvare le tue lezioni, miglioramento visivo;
- Servizio Wi-Fi - una necessità in quanto i migranti potrebbero non avere accesso al Wi-Fi a casa e deve essere senza restrizioni, ma conforme agli standard di sicurezza;
- Pause regolari - per mantenere la concentrazione, le pause devono essere strutturate, regolari e rispettate e annunciate all'inizio di ogni giornata di formazione. Potrebbe essere necessario considerare le interruzioni dovute al rispetto di alcune fedi religiose;
- Bagno - devono essere disponibili come con qualsiasi struttura di formazione; i bagni misti dovrebbero essere evitati;
- Spuntini - nel caso gli studenti abbiano fame, sono disponibili piccoli spuntini;

Metodo applicato di formazione

I metodi utilizzati dal formatore sono fondamentali per il successo del corso in quanto i migranti si trovano in una situazione unica e stimolante. L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata da;

- Lavoro di squadra
- Lezioni pratiche - metodi basati sulle tecniche di apprendimento project based, student-centred e work-based che si concentrano sullo studente e si basano sul lavoro
- Rompighiaccio e strategie "energetiche" degli studenti
- Partecipazione attiva degli studenti (trattando gli studenti come individui con un background e una conoscenza specifici)
- Gli obiettivi di apprendimento sono allegati a ciascuna lezione
- Test regolari e oggettivi (in modo informale e non formale). Può trattarsi semplicemente di controllare alla fine di ogni modulo che lo studente abbia capito. Il lavoro di squadra, le competenze trasversali e le abilità pratiche devono essere valutate dal mentore / formatore in un ambiente informale e non formale, ad esempio fornendo feedback alla Lavoro indipendente degli studenti, come incluso nei session plan di questa guida.
- Usare almeno tre "sensi" per comunicare un concetto, ove possibile, per incoraggiare l'assimilazione di informazioni creando un ambiente di apprendimento sociale ed

emotivo (ad esempio, vista, udito ed emozioni attraverso la narrazione, o vista, udito e movimento, convincendo gli studenti ad alzarsi e spostarsi)

- Valutare e soddisfare i bisogni umani fondamentali dei migranti (se possibile) all'inizio della sessione di formazione. Se a un candidato manca un bisogno di base, non si concentrerà sulla lezione, ma su quel bisogno, come fame, sete, freddo, caldo, stanchezza o paura. Le differenze sociali ed economiche rappresentano una minaccia per un apprendimento di gruppo efficace
- Considerare e rendere conto di traumi psicologici e pregiudizi
- Mantenere la “politica della porta aperta”: bisogna essere sempre presenti per aiutare gli studenti con l'argomento della formazione (accademico)
- Condividete storie personali o aneddoti rilevanti - gli operatori giovanili con un background migratorio hanno più successo in questo caso: dimostrando una connessione tra la propria vita e i giovani migranti, si sarà in grado di raggiungerli efficacemente. Si pensino a esperienze personali divertenti che intratterranno i giovani migranti e trasmetteranno una forte lezione di vita.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è minacciata da

- Mancanza di supporto genitoriale: la maggior parte delle famiglie non capisce perché il/la ragazzo/a si stia formando.
- Povertà
- Bullismo
- Problemi di salute: ad esempio i siriani hanno perlopiù un passato traumatico e incontrano problemi di salute a causa di condizioni di vita insufficienti.
- Studenti “distruttivi”
- Mancanza di interesse o rilevanza
- Assenteismo
- Differenze culturali
- Mancanza di abilità linguistiche nella lingua del corso

Stili di apprendimento

1. Studenti “uditivi”

Agli studenti “uditivi” piace che le soluzioni e gli esempi vengano loro spiegati e potrebbero tendere verso argomenti musicali e apprendimento di gruppo come un modo per comprendere le informazioni. Gli studenti uditivi hanno spesso un'elevata capacità di distinguere note e toni nella musica e nel parlato.

Le qualità spesso associate agli studenti uditivi includono:

- Possedere un "buon orecchio" per musica e toni
- Possono distrarsi facilmente
- Gli piace parlare con sé stessi / gli altri / canticchiare / cantare

Gli studenti uditivi potrebbero pronunciare parole ad alta voce o canticchiare per apprenderle meglio. Questa strategia è fondamentale per mantenere gli studenti di musica coinvolti nelle lezioni in classe.

Le strategie che puoi provare includono:

- Rileggere quello che si è scritto
- Registrare le lezioni per ascolto e consultazione successivi
- Incoraggiare gli ascoltatori uditivi a "insegnare agli altri" verbalmente
- Metterli a sedere lontano dalle distrazioni

2. Studente “visivo”

Agli studenti visivi piacciono diagrammi, concetti disegnati, grafici e processi. Imparano osservando concetti visivi, creandoli e guardando altre persone crearli. Gli studenti visivi potrebbero essere organizzati o creativi nella loro applicazione e trovare utili cose come colori e forme.

Gli studenti visivi spesso possiedono le seguenti qualità:

- Scarabocchiano/disegnano spesso
- Osservatori
- Non si distraggono facilmente
- Amano la pianificazione
- Preferiscono istruzioni visive

Le strategie che puoi provare includono:

- Includere mappe, immagini e diagrammi
- Creare mappe mentali
- Studenti visivi seduti vicino, nella parte anteriore
- Utilizzo di colori e indicazioni
- Incoraggiare a prendere appunti e a ricopiarli durante lo studio

3. Studenti “verbali”

L'apprendimento verbale include sia la scrittura che la conversazione. Gli studenti verbali potrebbero avere una preferenza per la lettura e la scrittura, i giochi di parole e le poesie. Gli studenti verbali conoscono i significati di un'ampia categoria di parole, possono usarli in modo efficace e cercano attivamente nuove parole da aggiungere al loro repertorio.

Alcune qualità associate agli studenti verbali includono:

- Intellettuale
- Avido lettore
- Buon narratore

Le strategie che si possono provare includono:

- Storytelling
- Spingi i confini personali facendogli scrivere le cose o presentarle agli altri

4. Studente matematico

Alcune qualità associate agli studenti matematici includono:

- Riconoscimento di modelli
- Predisposizione ai numeri
- Predisposizione al raggruppamento e alla classificazione

Le strategie che si possono provare includono:

- Cercare di includere statistiche e tassonomia
- Chiedere agli studenti "Di che categoria di libri si tratta?"
- Iniziare con il concetto generale e svilupparlo

- Con gli studenti logici, cerca sempre di incorporare un sistema, includi gli studenti nello sviluppo di quel sistema.

5. Studenti cinesici

Comunemente chiamati studenti pratici, i cinesici preferiscono impegnarsi fisicamente con i materiali della materia in questione. Alcune qualità associate agli studenti fisici includono:

- Preferenza a "sporcarsi le mani"
- Energico, può tamburellare le dita o scuotere le gambe
- Orientato all'azione ed estroverso
- Può deprezzare la lettura e la scrittura

Le strategie che si possono provare includono:

- Incoraggiare il movimento durante lo studio (non punirli se si agitano)
- Disposizione di scrivanie e superfici in modo che possano concentrarsi sull'apprendimento
- Fare delle pause strutturate, lasciare che si muovano
- Interazione fisica e qualcosa a cui possono riferirsi, ad esempio il video
- Fagli creare prodotti

6. Studenti "socievoli"

Gli studenti socievoli mostrano preferenza verso i gruppi e la collaborazione. Alcuni, ma non tutti, tenderanno verso la leadership all'interno di un gruppo. Alcune delle qualità spesso associate a questo tipo di discente includono:

- Estroverso
- Buon comunicatore
- Sensibile ed empatico

È importante che gli educatori capiscano che non tutti gli studenti socievoli sono estroversi o altamente comunicativi e che possono anche essere studenti visivi, uditivi, verbali, logici o fisici. L'aspetto interpersonale forse descrive meglio gli ambienti in cui si trovano più a loro agio, piuttosto che il modo in cui assorbono le informazioni. Agli studenti interpersonali piace "fare" e "condividere". Questo a volte può portare a distrazioni per altri studenti che sono più intrapersonali nelle loro abitudini di apprendimento. Per evitare ciò, cerca di incanalare gli studenti sociali nel fornire valore al gruppo, assegnando loro compiti che utilizzano la loro energia in modo utile, con un focus sull'empatia per i loro compagni di classe.

Le strategie che puoi provare includono:

- Recitazione di eventi storici o opere letterarie
- Collaborare su problemi finanziari e di budget
- Lavorare in classe su domande di comprensione

7. Studenti "solitari"

Gli studenti solitari possono essere studenti visivi, uditivi, fisici, verbali o logici. Soddisfare tutte le esigenze dello studente solitario garantirà che siano pienamente coinvolti. Alcune delle qualità spesso associate a questo tipo di discente includono:

- Indipendente
- Introspeztivo
- Privato

Le strategie che si possono provare includono:

In un ambiente scolastico a volte può essere difficile coinvolgere uno studente solitario. Potrebbero sedersi in silenzio in fondo alla classe, solo per superare l'esame alla fine del semestre. Per l'educatore, è importante coinvolgerli durante la lezione. Fornire materiali visivi, libri e ausili per l'apprendimento. Designare aree tranquille e collaborare con tempi di condivisione definiti in modo che lo studente solitario possa sentirsi adeguatamente preparato.

Approccio misto

È sempre auspicabile avere un approccio di apprendimento misto durante i corsi per soddisfare ogni tipo di stile di apprendimento. Ogni sessione / lezione può concentrarsi su un particolare tipo di apprendimento o incorporare più strategie all'interno di ogni lezione. L'elemento più importante è innanzitutto riconoscere le differenze nell'apprendimento degli studenti.

Studenti dirompenti – Pericolo all'ottimizzazione dell'apprendimento

Lo studente dirompente di una classe può essere considerato uno studente normale in un'altra classe. Dipende dalle differenze culturali. Non significa necessariamente che uno studente dirompente si accorga di essere dirompente né demotivato.

Interruzioni tipiche; tra gli esempi si possono includere ripetutamente uscire e entrare in classe senza autorizzazione, emettere rumori forti o che distraggono, persistere nel parlare senza essere riconosciuti o ricorrere a minacce fisiche o insulti personali.

Le strategie per prevenire e rispondere a comportamenti dirompenti includono quanto segue:

- Nella prima lezione dovete creare tutti una carta di "Standard di condotta" che tutti gli studenti firmano. I promemoria dell'insegnante saranno richiesti durante tutto il percorso di formazione
- L'insegnante deve essere il modello di ruolo per lo standard richiesto
- Se si ritiene che si stia verificando un comportamento inappropriato, prendere in considerazione una parola generalizzata, piuttosto che avvertire uno studente in particolare (ad esempio, "abbiamo troppe conversazioni contemporanee al momento; concentriamoci tutti sullo stesso argomento").
- Provare a parlare con lo studente dopo la lezione per chiarire eventuali problemi
- Mantienere la calma e il controllo.

Evitare:

- Litigare con uno studente
- Cedere a richieste inappropriate
- Ignorare comportamenti inappropriati che hanno un impatto sul formatore o su altri studenti
- Permettere allo studente di intimidirti

Leggi e regolamenti

Per leggi e regolamenti vorremmo fare riferimento ai capitoli 12, 13, 14, 15, 16 e 17 del *Libro verde*.

Background culturale

Il fattore culturale è uno dei fattori da affrontare al fine di creare un ambiente di apprendimento. Il formatore dovrebbe prendere in considerazione sia il background culturale degli studenti che la cultura di destinazione che spesso può essere particolarmente diversa per alcune culture profondamente diverse.

Prendere in considerazione il background culturale degli studenti è fondamentale per provvedere una formazione di alta qualità che risponda alle loro esigenze e aspettative della formazione.

Affrontare il background culturale è un compito complesso che richiede un'attenzione particolare da parte del formatore. La cultura è molto più che festività o ricette di piatti particolari, tradizioni religiose o lingua. La cultura e l'educazione di una persona hanno un effetto importantissimo sulla prospettiva che si ha nei confronti del mondo e sul modo in cui elaborano le informazioni. Pertanto, la cultura è un fattore importante che influenza gli stili di apprendimento e insegnamento.

È importante che il formatore abbia alcune informazioni in anticipo riguardo al background culturale degli studenti per adattare il proprio approccio all'insegnamento. Questo può essere fatto sia nella prima lezione introduttiva in cui uno studente si presenta offrendo informazioni utili sia per il docente che per la classe, oppure prima dell'inizio del corso tramite questionari o strumenti simili. È importante che gli insegnanti comprendano i loro studenti e le loro capacità accademiche in maniera individuale, piuttosto che fare affidamento su idee preconcepite o esperienze precedenti con altri studenti con background simili. Le informazioni fornite attraverso questi canali aiuteranno l'insegnante a concentrarsi meglio sui bisogni degli studenti e sulla formazione.

Il tutor deve ricordare che la cultura può influenzare l'esperienza formativa: ad esempio il comportamento "normale" degli studenti in classe è fortemente basato sulla loro cultura. Gli studenti asiatici tendono a tacere in classe e il contatto visivo con gli insegnanti è considerato inappropriato. Al contrario, alla maggior parte degli studenti europei viene insegnato a dare valore alla discussione attiva in classe e a guardare gli insegnanti direttamente negli occhi per mostrare rispetto, mentre i loro insegnanti vedono la partecipazione degli studenti come un segno di impegno e competenza. Questi fattori sono di vitale importanza nella formazione con i gruppi di migranti.

È importante che i formatori prendano in considerazione fattori che fanno parte del background personale di ogni studente e che a volte possono essere difficili da affrontare, come ad esempio il trauma. È importante che il formatore sia flessibile ed empatico con i propri studenti perché spesso oltre ad essere formatori possono diventare punti di riferimento per i giovani migranti.

Quando si affronta l'aspetto culturale nella formazione, è importante prendere in considerazione sia il background culturale degli studenti che la cultura di destinazione. Per i formatori è fondamentale fornire informazioni sul nuovo ambiente per far sentire gli studenti più a loro agio. I motivi per cui una persona si trasferisce dal proprio paese di origine sono molteplici e non è scontato che la persona abbia informazioni sul paese di destinazione. I formatori dovrebbero essere pronti a fornire quante più informazioni possibili, a seconda anche delle esigenze dello studente. Queste informazioni non includono solo la formazione linguistica ma altri fattori importanti che possono essere: regole specifiche in settori specifici, comportamenti non accettati dalla società, come rivolgersi alla gente del posto e così via. Fornire informazioni sul paese di destinazione è fondamentale per promuovere l'integrazione. Questo tipo di informazione fa parte della cosiddetta formazione interculturale che implica l'identificazione

delle differenze tra le due culture e per affrontare quelle aree in cui lo scontro culturale potrebbe portare a problemi.¹

Apprendimento di gruppo

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dal lavoro di squadra. Deve esserci un'atmosfera di squadra amichevole e confortevole

Deve esserci un'atmosfera di squadra creata in classe che migliori la sensazione di appartenenza al contenuto, riduca la possibilità che gli studenti abbandonino gli studi e perdano interesse e migliori la qualità delle idee reciproche.

Le capacità di lavoro di squadra sono essenziali per il tuo successo sul lavoro, indipendentemente dal settore o dal titolo professionale. Buone capacità di lavoro di squadra riflettono tipicamente un luogo di lavoro sano e funzionante.

Cerca di supportare lo sviluppo delle seguenti abilità per i giovani migranti come imprenditori. Ecco solo alcuni esempi di qualità che possono aiutarti a migliorare le tue capacità di lavoro di squadra:

Comunicazione: fondamentale per avere buone capacità di lavoro di squadra, e quindi condividere pensieri, idee e informazioni chiave rilevanti. Considera sia la comunicazione verbale che non verbale.

Responsabilità: è importante che tutte le parti coinvolte comprendano il lavoro di cui sono responsabili e si sforzino di completare tali compiti in tempo e secondo gli standard previsti e collaborando verso un obiettivo comune.

Onestà: questo potrebbe significare esternare un disaccordo, non essere in grado di completare un determinato compito in tempo o condividere un nuovo sviluppo. La trasparenza sviluppa la fiducia e quindi si lavora insieme in modo efficiente.

Ascolto attivo: sforzarsi di concentrarsi intensamente su una persona mentre condivide le sue idee, pensieri o sentimenti migliorando la comprensione e la fiducia. Fare domande di follow-up!

Empatia: avere empatia per i tuoi compagni di squadra può consentirti di comprendere meglio le loro motivazioni e sentimenti, il che può aiutarti a comunicare con loro in un modo a cui risponderanno positivamente.

Collaborazione: lavorare insieme per creare qualcosa di meglio, condividere idee, migliorare il lavoro degli altri e aiutarsi a vicenda per formare una buona squadra.

Consapevolezza: sii sempre consapevole della dinamica del team. Ad esempio, se una persona sta dominando la conversazione, è importante che venga ripristinato l'equilibrio affinché ogni compagno di squadra contribuisca in modo uniforme. In alternativa, se una persona tende ad essere timida ed esitante a condividere idee, è importante creare uno spazio in modo che tutti i compagni di squadra si sentano a proprio agio nel contribuire con le loro abilità e abilità uniche.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dagli studenti socievoli: l'incorporazione del movimento in una lezione stimola il flusso sanguigno e l'attività cerebrale. Alcuni studenti possono avere difficoltà a prestare attenzione a ciò che sta dicendo l'insegnante e rimanere fermi.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dagli obiettivi di apprendimento: questo aiuta a focalizzare la lezione, in termini di preparazione pre-lezione e durante la lezione. Quando gli obiettivi vengono messi insieme, si crea anche un progresso più strutturato dello studente. Gli obiettivi non dovrebbero essere troppo rigidi per consentire uno sviluppo fluido in classe. L'insegnante dovrebbe aver cura di raggiungere tutti gli obiettivi di apprendimento. Gli obiettivi di apprendimento della prossima giornata di formazione dovrebbero essere annunciati alla fine della giornata in modo da motivare lo studente a tornare ed eventualmente prepararsi di propria iniziativa.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dai test regolari o dalla ripetizione di lezioni precedenti: il test può essere semplice come ripetere quello che è successo nell'ultima lezione, porre semplici domande per ricordare agli studenti quello che hanno fatto l'ultima volta (anche prima di una pausa). "Testare è fare" in modo controllato con un aiuto costruttivo e condividendo l'esperienza. Alla fine di una lezione gli studenti dovrebbero essere invitati a ripetere i punti principali. Questo test deve avvenire ad ogni lezione. Se lo studente sa che ci saranno domande di base alla conclusione della lezione, si concentrerà e focalizzerà di più e, cosa più importante, lo aiuterà a creare una memoria a lungo termine. Un'applicazione online come Kahoot crea un ambiente di divertimento e motivazione per partecipare all'attività.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata da lezioni pratiche. Sarà fatto attraverso l'insegnante, la piattaforma, l'app e dovrebbe essere possibile accedere anche tramite smartphone. Dopo una breve presentazione degli aspetti teorici della lezione, agli studenti verranno affidati semplici compiti relativi agli argomenti discussi. A seconda della natura dei compiti, gli studenti lavoreranno individualmente o in gruppo. Dopo la conclusione dei compiti, uno studente o una squadra presenterà i propri risultati e l'intera classe li discuterà in modo obiettivo.

Ciò può essere ottenuto, ad esempio, con spettacoli teatrali e altre attività e giochi teatrali, che consentono agli studenti di partecipare ad attività per divertirsi, facendolo insieme. Inoltre, la creatività degli studenti dovrebbe essere stimolata dal formatore per attivare il loro potenziale interiore come innovatori, creatori di nuove idee, risolutori di problemi creativi, che sono componenti importanti della mentalità imprenditoriale.

L'ottimizzazione dell'apprendimento è rafforzata dall'utilizzo di almeno 3 sensi per comunicare un concetto.

Creare una classe con una "mentalità di crescita"

Secondo la professoressa di psicologia della Stanford University Carol S. Dweck, le persone con una "mentalità fissa" - coloro che credono che le qualità di base come l'intelligenza o il talento siano fisse - hanno meno probabilità di prosperare rispetto a quelle con una "mentalità di crescita" - quelle che credono che le capacità possano essere sviluppate attraverso la dedizione e il duro lavoro. Nel suo libro "Mind-set: The New Psychology of Success", Dweck rivela come i genitori, gli insegnanti e gli altri possono mettere in pratica questa idea per aiutare gli studenti a promuovere risultati eccezionali.

Creando un ambiente di apprendimento basato sulla mentalità di crescita, possiamo aiutare gli studenti a prendere maggior consapevolezza del loro apprendimento e raggiungere la loro

indipendenza. La chiave è enfatizzare lo sforzo che gli studenti stanno compiendo, piuttosto che le loro capacità intellettuali, aiutandoli quindi a imparare a perseverare e crescere.

Ogni studente dovrebbe fissare obiettivi settimanali, mensili e trimestrali. Tieni traccia dei loro progressi e della loro crescita. Celebrate i loro successi e se gli studenti non raggiungono i loro obiettivi, tenete una conferenza di intervento in modo da poter esaminare i progressi che hanno fatto e apportare modifiche in modo che possano iniziare a vedere una maggiore crescita.

Uno degli strumenti che possiamo utilizzare è il gioco Company Snakes and Ladders, in cui si impostano obiettivi e compiti. Il partecipante definisce gli obiettivi e li suddivide nei diversi compiti che deve svolgere per raggiungere l'obiettivo. Ogni attività deve avere una scadenza e rispondere alla domanda, quando, come, chi, dove. Il tutor e il formatore devono monitorarlo con il partecipante.

Quali strumenti si possono utilizzare, e come?

Alcuni casi di studio di famosi imprenditori internazionali:

- Kiran Mazumdar Shaw, CEO di Biocon
Kiran Mazumdar Shaw, il fondatore di Biocon è uno degli imprenditori indiani di maggior successo. All'età di 25 anni, ha fondato la sua azienda chiamata Biocon, che ha collaborato con un'azienda irlandese per produrre enzimi industriali.
- Arianna Huffington - CEO - The Huffington Post
Arianna Huffington è la principale sostenitrice di The Huffington Post, creatrice del grande successo del New York Times *The Sleep Revolution* e come redattore capo di The Huffington Post per cercare la sua nuova start up sanitaria, Thrive Global, che offrirà preparazione al benessere e seminari sulla riduzione dello stress. Ecco la sua guida aziendale per i visionari del business che hanno bisogno di avviare un'impresa: "Nel caso in cui intendi avviare un'impresa, devi amarla davvero, sulla base del fatto che non tutte le persone la adoreranno. Nel momento in cui The Huffington Post è stato lanciato per la prima volta nel 2005, c'era un numero così significativo di persone che non lo sostenevano."
- Guy Kawasaki CEO - Canva
Guy Kawasaki è il Chief evangelist di Canva, lo scrittore di tredici libri tra cui l'acclamato *Art of the Start*, che è stato valutato come un'arma di creazione di massa di uomini d'affari di tutto il mondo. È inoltre il precedente chief evangelist di Apple. Ecco la sua esortazione aziendale agli aspiranti visionari del business che hanno bisogno di iniziare la propria attività: "Il mio miglior consiglio aziendale è concentrarsi sul modello. Cerca di non concentrarti sulla presentazione, sulla strategia testata sul campo o sulle proiezioni monetarie."
- Chase Jarvis CEO- CreativeLive,
Dopo essere diventato uno dei fotografi più straordinari al mondo a un'età moderatamente giovane, Chase ha continuato a contribuire a creare CreativeLive, la più grande organizzazione di formazione dal vivo al mondo. Ecco la sua guida aziendale per i nuovi imprenditori che hanno bisogno di avviare un'attività in proprio: "Risolvi i tuoi problemi, affronta un tuo problema, qualcosa di prezioso per te, non un'opportunità di mercato arbitraria".
- Larry Kim - CEO - Mobile Monkey

Larry è il fondatore sia di Mobile Monkey, un chat bot di nuova generazione per i marketer, sia di Wordstream, fornitore leader di AdWords, Facebook e strumenti di ricerca di parole chiave utilizzati da oltre un milione di marketer in tutto il mondo. Larry è anche uno dei principali editorialisti della rivista Inc, un mentore di Techstars e oratore principale per eventi in tutto il mondo. Ecco il suo miglior consiglio di business per aspiranti imprenditori: "L'errore più grande che vedo commettere agli imprenditori è sovrastimare la novità della loro grande idea".

- **Michelle Schroder CEO - Making Sense of Cents**
Michelle è una visionaria del business e blogger che gestisce il blog individuale sulle finanze e sullo stile di vita, *Making Sense of Cents*. Dal 2011, ha utilizzato la sua esperienza in considerazione per comporre una sostanza straordinaria e sviluppare la sua attività di blog fino a oltre \$ 70.000 di reddito ogni mese. Ecco la sua guida aziendale per i nuovi visionari del business che hanno bisogno di avviare un'impresa e diventare dipendenti in modo produttivo e indipendente: "Il più grande errore che vedo per i imprenditori alle prime armi (o non praticati) è che vedono le altre persone nel loro settore o dei blog simili come rivali. Questo può fondamentalmente trattenerti, poiché potresti non apprendere mai approfondimenti e suggerimenti chiave del settore, creare compagni fidati e altro ancora".
- **Oleg Shchegolev- CEO- SEMrush**
Oleg è il collega benefattore e CEO di SEMrush, uno strumento multiplatforma per inserzionisti avanzati. Oleg ha sviluppato SEMrush per 400 lavoratori in quattro luoghi di lavoro in tutto il mondo e nel 2016 è arrivato a 1 milione di clienti (!!!) in più di 100 nazioni. Ecco la migliore guida aziendale di Oleg per i visionari del business alle prime armi che sperano di iniziare la propria attività: "Gli imprenditori alle prime armi prendono troppo in considerazione cosa stanno facendo le altre aziende senza avere una mente indipendente".
- **Bhavish Aggarwal CEO - OlaCabs**
Il ventinovenne IIT - B Grad - Bhavish Aggarwal è l'organizzatore e CEO del più importante Cab Aggregator dell'India OlaCabs. OlaCabs, tanto più noto come Ola, è più o meno lo stesso di altri centri commerciali sul web, tuttavia più esplicitamente nel fornire amministrazioni di taxi. Ola, che ha iniziato come centro di taxi online a Mumbai, attualmente risiede nella Silicon Valley dell'India, alias Bangalore ed è anche nota per essere una delle organizzazioni in via di sviluppo più veloce in India, battendo i suoi rivali Uber e Meru.
- **Jim Fowler CEO - Owler**
Jim è il fondatore e CEO di Owler, una azienda per l'approfondimento di dati. Prima di Owler, Jim ha fondato Jigsaw nel 2003 ed è stato CEO fino a quando non è stata acquistata da Salesforce nel 2010 per \$ 175 milioni. Prima della sua professione nell'innovazione, Jim è stato proprietario e amministratore di Lookout Pass, una stazione sciistica nell'Idaho, e ha prestato servizio nella forza navale degli Stati Uniti come ufficiale di marina.
- **Matt Feldman CEO - Case Escape**
Matt è il CEO e il principale sostenitore di Case Escape. Dopo aver conseguito il suo MBA presso la Chapman University all'età di 23 anni, Matt ha iniziato la sua prima attività in un bel po' di tempo (che abbiamo iniziato insieme nel 2013) e da allora l'ha sviluppata in

un'attività complessiva con più di 100 clienti. Case Escape è stata fondata con l'obiettivo di aiutare 1.000 imprenditori ad avviare la propria attività di creatori di cover per smartphone.

Link: <https://www.mim-essay.com/top-31-successful-entrepreneurs/>

Assessment tool

L'App YME non fa particolari differenze tra abilità e competenze, ma piuttosto fornisce una valutazione complessiva della capacità del migrante rilevanti per lo sviluppo delle capacità imprenditoriali. Suddivide la valutazione in 8 componenti individuali. Ciascuna di queste componenti aiuterà l'insegnante a identificare correttamente aree specifiche che necessitano di ulteriori miglioramenti, consentendo così un approccio didattico mirato.

L'App YME può indicare, se le risposte sono veritiere, la presenza o la mancanza di varie competenze, quali: fiducia in sé stessi, capacità di comunicazione, capacità di leadership, creatività / innovazione, capacità di problem solving, capacità finanziarie, ambizione, assunzione di rischi comportamento.

Anche la fiducia in sé stessi e le capacità di comunicazione sono importanti da valutare al primo incontro di gruppo con i migranti (il loro livello può essere rilevato dall'App). Un imprenditore dovrebbe possedere COMPETENZE SOCIALI (per coordinare i dipendenti, per discutere con investitori, fornitori, ecc.) E COMPETENZE FINANZIARIE (per comprendere e controllare il flusso di cassa nella sua attività).

Le informazioni fornite ai formatori dalla nostra app sono riservate e rispettano le norme sulla Privacy.

Capitolo 24 Competenze del personale YME youth workers, mentori e formatori per promuovere il rafforzamento delle capacità imprenditoriali per i giovani migranti

Funzione del ruolo

Il Youth Worker, il formatore, il mentore "insegna" sostenendo i propri studenti (giovani migranti) mostrando loro dove guardare e lasciandoli fare "pratica facendo" ed evitando di dire loro cosa vedere.

Il formatore, il youth worker e il mentore in questa posizione forniranno supporto formativo imprenditoriale di alta qualità per i giovani migranti, con particolare attenzione alla Guida IO2 e IO3 per giovani imprenditori migranti. Il ruolo del youth worker, del mentore o del formatore è quello di responsabilizzare, aiutare e guidare i Giovani Migranti a sviluppare un'idea in un'azienda o in un lavoro autoprodotta. Stabiliranno obiettivi di apprendimento realizzabili e utili insieme a ciascun partecipante al programma. Il formatore, lo youth worker e il mentore assicureranno che i partecipanti al programma raggiungano i loro obiettivi di apprendimento, siano integrati e sosterranno il partecipante nel loro processo di integrazione nell'ambiente sociale.

Gli Youth Workers, i formatori, i tutor svolgono un ruolo chiave nell'aiutare i migranti a superare i problemi che incontrano in una nuova società e nell'integrazione. Il lavoro giovanile ha molto da offrire nei servizi per migranti e rifugiati. Da una base di competenze che integra il supporto intrapersonale e interpersonale con gli aspetti pratici di assistere le persone a orientarsi nel sistema di assistenza sociale, gli youth workers, i formatori e i mentori possono rispondere alle complesse esigenze dei giovani rifugiati all'interno di una comprensione del contesto più ampio dei rapporti familiari e delle istituzioni sociali. Tuttavia, gli youth workers devono comprendere lo stato dei loro clienti in relazione al loro background migratorio in modo da poter analizzare e rispondere meglio ai loro bisogni e alle loro ansie. La maggior parte dei migranti e dei rifugiati si preoccuperà di trovare un impiego, trovare un alloggio sicuro, istruzione, imparare una lingua, mantenere le loro pratiche culturali e comprendere la cultura locale, sviluppare una rete sociale, sperimentando discriminazioni e razzismo, ecc. Ecco perché è importante sviluppare negli youth workers conoscenza, abilità e competenze per supportare rifugiati e migranti.

Nel progettare e fornire programmi di coaching e mentoring YME per giovani imprenditori migranti, formatori / mentori e youth workers dovrebbero:

- Sfruttare le relazioni esistenti con la comunità imprenditoriale e le organizzazioni che lavorano con le comunità di giovani migranti per aumentare la consapevolezza sulle iniziative di coaching e mentoring.
- Utilizzare formatori e mentori che possano relazionarsi a diversi profili di imprenditori migranti
- Fornire formazione a formatori e tutor in modo che comprendano le sfide che gli imprenditori migranti devono affrontare comunicando più facilmente con loro
- Garantire flessibilità nel modo in cui diversi profili di migranti possono accedere e utilizzare programmi di coaching e tutoraggio, anche attraverso la nostra piattaforma e app online
- Utilizzare formatori e mentori in grado di fornire supporto nelle lingue pertinenti.
- Sviluppare specifiche competenze per formatori, mentori e youth workers
- Le caratteristiche dei nostri formatori imprenditoriali, mentori e youth workers

Il RAPPORTO FINALE SULL'ANALISI DELLE BUONE PRATICHE E DEI BISOGNI YME ha evidenziato alcune caratteristiche e abilità per le competenze del personale, come nell'elenco qui di seguito:

Conoscenze / abilità

- Eccellenti capacità interpersonali, di ascolto e di comunicazione tra cui "interculturali" e "fisiologiche" - Capacità di ascolto attivo, capacità di gestione dei conflitti e mediazione, costruzione di un rapporto di fiducia, capacità di informare in modo adeguato migranti e rifugiati, capacità di gestire l'incomprensione e le ambiguità nella comunicazione (per superare la barriera linguistica), capacità di gestione del gruppo ed essere bravi nel lavoro di gruppo. La "lingua" è articolata come un'esigenza cruciale per gli youth workers per fornire comunicazione con i rifugiati.
- Capacità di coaching e mentoring, in particolare per quanto riguarda lo sviluppo personale e la valutazione delle qualità imprenditoriali nel fare
- Capacità di leadership
- Ottima comprensione di contesti e situazioni differenti e capacità interculturali (essere in grado di gestire i vari bisogni di una comunità composta da diversi gruppi etnici, consapevolezza delle differenze culturali e accettazione, padronanza dell'approccio transculturale, rispetto della diversità). La maggior parte degli Youth Workers riferisce l'importanza dell'accettazione dei diversi background culturali e della pazienza quando si ha a che fare con traumi psicologici e mancanza di comunicazione.
- Ottime capacità organizzative
- Approccio paziente e solidale con Empatia e intelligenza emotiva sociale per risolvere problemi di apprendimento e comprendere le reali esigenze dei migranti, essere di mentalità aperta e curiosa, e utilizzo della creatività affinché il youth worker attraverso una comunicazione onesta riesca a stabilire un rapporto di fiducia
- Approccio aperto e accogliente
- Comunicazione efficace e abilità sociali - verbali e scritte fornite con entusiasmo e impatto. Uso chiaro della lingua (perché i migranti possono avere difficoltà a comprenderne un utilizzo complesso)
- Competenza nella lingua locale e nella lingua internazionale comunemente usata dai partecipanti
- Esperienza pratica nel fornire capacità di impiego e / o capacità imprenditoriali, ma anche nella comunicazione con autorità ed enti.
- Un giocatore di squadra
- Una persona strutturata che è anche adattabile e in grado di apportare modifiche in risposta all'ambiente
- Caratteristiche interpersonali molto efficaci
- Capacità di rispettare la riservatezza
- La capacità di motivare e agire come modello
- Un impegno per l'uguaglianza e la diversità
- Conoscenza della legislazione nazionale e internazionale in materia di immigrazione e protezione internazionale; diritti e doveri dei migranti; procedure legali riguardanti la registrazione dei migranti e altre questioni amministrative, fornitura effettiva ed efficiente di informazioni ai migranti su documenti, scuola, lavoro, essere in grado di informare in modo adeguato ed efficiente i migranti su tutti i passaggi necessari in materia di documenti (processo di registrazione, buona conoscenza del territorio e dei servizi a disposizione per creare opportunità di integrazione per i migranti). Qui con "Conoscenza" si intende la conoscenza di ulteriori informazioni e consapevolezza sui fatti relativi alla migrazione e ai rifugiati.

- Psicologia (per sapere come lavorare con persone traumatizzate). Molti operatori giovanili in Turchia affermano che sapere "come lavorare con persone traumatizzate" è un tema e una necessità importanti.
- Esperienza
- Formatore qualificato e facilitatore del lavoro di gruppo
- Esperienza nel fornire una varietà di metodi di insegnamento con un approccio pratico e basato sugli studenti.
- Esperienza nell'erogazione di formazione sull'occupabilità e / o capacità imprenditoriali (ad es. Sviluppo aziendale)
- Esperienza nel facilitare l'apprendimento in piccoli gruppi
- Adeguate qualifiche e comprensione del materiale
- Avere un alto livello di competenze e una conoscenza approfondita dell'area e della situazione di insegnamento (minoranza, migranti, creazione di imprese)
- Intellettualmente robusto con un buon livello di istruzione
- Un buon livello della lingua locale e una comprensione di culture diverse
- Disponibilità a intraprendere corsi di formazione per sviluppare abilità
- Esperienza di istruttore che include il lavoro con giovani in possesso di istruzione secondaria o inferiore ed esperienza di lavoro con ONG focalizzate sull'assistenza e / o l'integrazione dei migranti
- Esperienza sulla progettazione didattica e ambienti di apprendimento
- è richiesta una conoscenza specifica quando si interagisce con minori non accompagnati e consapevolezza interculturale

Descrizione del lavoro

Formatori, youth workers, insegnanti e mentori devono relazionarsi a diversi profili di imprenditori migranti.

Una relazione di coaching o mentoring di successo dipende dalla fiducia reciproca. La mancanza di fiducia può avere conseguenze negative per i risultati. Attenzione però: la relazione può generare dipendenza quando coach e tutor sono troppo coinvolti nell'attività dell'imprenditore.

Principali responsabilità

- Pianificare e condurre attività con un programma equilibrato che soddisfi gli obiettivi di apprendimento utilizzando vari metodi di erogazione
- Stabilire chiari obiettivi di apprendimento per tutte le sessioni/seminari e comunicarli ai partecipanti
- Fornire una varietà di workshop attraverso presentazioni, facilitando l'apprendimento in piccoli gruppi e coaching.
- Preparare materiali e aule di formazione per le attività di sessione
- Identificare e selezionare le risorse di formazione pertinenti per soddisfare le esigenze dei partecipanti
- Fornire un ambiente positivo e motivante in cui i partecipanti siano incoraggiati a impegnarsi attivamente nel processo di apprendimento
- Favorire l'istruzione centrata sulla persona
- Avere informazioni pedagogiche per comprendere la psicologia dell'apprendimento e i processi cognitivi dei giovani

- Capacità di mentoring e coaching
- Dimostrare consapevolezza e sensibilità culturale, con la capacità di rilevare potenziali problemi che potrebbero sorgere rispetto al profilo culturale del paese ospitante [Nota: credo che ciò sia necessario a causa di potenziali conflitti tra diverse norme culturali e sociali in particolare per quanto riguarda i diritti delle donne e delle minoranze sessuali in Europa rispetto al Medio Oriente]
- Feedback e input nel materiale e nella progettazione del corso
- Raccogliere feedback dai partecipanti e sintetizzarli in un rapporto
- Valutare le esigenze dei giovani migranti per pianificare e fornire correttamente programmi relativi ad aree come la vita lavorativa, leggi e regolamenti su come avviare un'impresa
- Monitorare e rivedere regolarmente la qualità dell'offerta di lavoro giovanile locale
- Gestire progetti comunitari/ambientali, attività residenziali, educazione all'aria aperta e corsi di formazione in azienda
- Sostenere i giovani migranti anche in contesti diversi, comprese le opportunità di lavoro.
- Tutorare, istruire e supportare le persone, incoraggiando una maggiore inclusione sociale
- Lavorare in collaborazione con professionisti di altre organizzazioni che supportano i giovani migranti come l'assistenza sociale, la sanità, la polizia, l'istruzione, le squadre di reati giovanili e le autorità locali
- Partecipare e contribuire a riunioni multi-agenzia, riunendo professionisti di diversi settori
- Partecipare a regolari opportunità di formazione e sviluppo per mantenere una conoscenza aggiornata degli sviluppi della politica commerciale e dei rifugiati
- Intraprendere attività amministrative, mantenere sistemi di registrazione efficaci e rispondere alle domande
- Lavorare con le famiglie dei giovani migranti per ottenere sostegno per una migliore fornitura e agire come difensore degli interessi dei giovani migranti
- Redigere business plan, redigere rapporti e fare presentazioni formali agli enti finanziatori

Guida sul ruolo di mentore personale (mentore/youth worker/formatore) all'interno di YME

Introduzione

Sarebbe l'ideale se a tutti i partecipanti fosse assegnato un mentore personale durante la loro formazione. Il mentore personale è una risorsa inestimabile per i partecipanti. Il tutoraggio di qualità dipende in gran parte da un buon rapporto tra mentore e student.

Il mentore personale è lì per incoraggiare e supportare i partecipanti a prendersi cura dei propri interessi, che siano legati alla loro formazione, esperienza lavorativa, creazione di un'impresa o altri aspetti della loro vita. I mentori personali forniscono guida e consulenza, discutono i

progressi e aiutano i partecipanti a sviluppare una serie di abilità culturali e professionali.

Il mentore personale fornisce a ogni partecipante un contatto fisico, a cui può parlare del proprio sviluppo e di eventuali preoccupazioni personali. Sono quindi estremamente influenti nel migliorare la qualità dell'esperienza degli studenti migranti.

Il mentore personale ha un ruolo chiave nel supportare i partecipanti a raggiungere la fiducia in sé stessi e anche il loro potenziale e fornire consigli, indirizzandoli, se necessario, verso appropriate fonti di consulenza e guida. A volte può essere necessario per il mentore sfidare positivamente i partecipanti sui loro progressi, prestazioni o presenza e creare una relazione a lungo termine.

Il mentore deve stabilire delle responsabilità per i partecipanti

È importante che il mentore sia esplicito con i partecipanti sulle loro responsabilità per garantire una relazione di successo. Va sottolineato che il rapporto tra il partecipante e l'organizzazione (incluso il Mentore) è un rapporto cliente-fornitore di servizi e il rapporto è soggetto alle leggi specifiche del paese. Va inoltre sottolineato che queste leggi proteggono sia il cliente che il fornitore di servizi.

Come minimo queste responsabilità dovrebbero includere:

- Contattare il mentore o l'organizzazione se saranno assenti in anticipo e / o concordare un orario alternativo per incontrarsi, ad esempio se malati e impossibilitati a frequentare corsi di formazione e inserimento lavorativo
- Siate proattivi nel cercare supporto quando necessario
- Parlare di qualsiasi disabilità, condizione di salute o impedimento religioso e culturale per trovare il giusto supporto
- Notificare i problemi che influenzano la loro presenza o hanno un effetto negativo sui loro progressi
- Mostrare rispetto ai loro colleghi, al personale dell'organizzazione, al mentore e a qualsiasi altro membro del personale con cui entrano in contatto.
- Mostrare rispetto per i valori e le convinzioni appartenenti alla cultura locale e alle culture dei pari dei partecipanti
- Creare una scheda attività quando e dove il mentore personale è disponibile il prima possibile
- Far sapere al mentore dei giovani se è necessario supporto per risolvere i problemi relativi alla formazione o alla vita personale
- Rivolgersi al proprio mentore personale ogni volta che viene richiesto e prepararsi in modo costruttivo per quelli incontri. Sebbene sia responsabilità del proprio mentore organizzarsi e invitare il ragazzo/a a riunioni regolari, è loro responsabilità parteciparvi. Ai mentori verrà chiesto di tenere un registro dei formatori che non partecipano a

queste riunioni.

- Seguire da soli qualsiasi consiglio o guida fornita

Importanza del primo incontro con i partecipanti e griglie di valutazione

Il mentore deve stabilire una base per un buon rapporto. È anche importante precisare i confini della relazione fin dall'inizio:

- Supportare i giovani migranti: dovrebbero essere incoraggiati ad assumersi la responsabilità di comunicare i loro bisogni e di cercare un sostegno appropriato.
- Identificazione del problema: cerca di stabilire la natura del problema e non dare per scontato di sapere in anticipo qual è il problema.
- Offrire sostegno: il mentore personale spesso sceglie di offrire sostegno ai giovani migranti stessi, ma ricorda sempre di non assumere mai più di quanto tu possa gestire e indirizza il giovane migrante al supporto appropriato quando necessario.
- Chiarire al partecipante il ruolo di mentore personale
- Stabilire come i partecipanti possono contattare il mentore, compresi gli orari di ufficio
- Discutere e concordare regole di base e limiti per lavorare insieme
- Chiedere ai partecipanti di sé stessi, della loro decisione di intraprendere il programma.
- Chiedete informazioni sulla loro sistemazione e se ci sono problemi
- Verificare che siano a conoscenza del loro orario (es. Formazione, mentori, esperienza lavorativa, ecc.)
- Incoraggiare i partecipanti a prepararsi in anticipo per le loro riunioni
- Aiutare il partecipante a comprendere le proprie responsabilità (verso sé stesso, il proprio gruppo, la propria organizzazione e la propria esperienza lavorativa)
- Assicurarsi che sappiano quale supporto è disponibile in caso di emergenza. Comunicare gli argomenti della riunione successiva alla fine della riunione

Incoraggiare lo studente a portare le sue abilità, competenze, conoscenze di base ecc. Pre-apprese/acquisite ai pari come risorsa per il suo apprendimento

Valuta il giovane imprenditore

- Valuta il partecipante valutando 1-10 (1- non esistente - 10 eccellente) su:
 - La mentalità imprenditoriale
 - Gestione del rischio imprenditoriale
 - Condurre una verifica delle competenze
 - Capacità di risorse
 - Completamento di IDP
 - Rivedere i propri progressi contro IDP
 - Caratteristiche del tuo lavoro
 - Selezione di un progetto
 - Scrivere un rapporto
 - Effettuare una presentazione
 - Abilità comunicative
 - Ricerca di un lavoro / idea di avviamento
 - Candidatura per un lavoro / idea di avviamento



- Preparazione per un colloquio / clienti / banche
- Intervista e capacità di comunicazione
- Capacità di autogestione
- Risoluzione di problemi creativa
- Creatività e capacità innovative
- Ricerca di un lavoro / idea
- Candidatura per un lavoro / fondi / borse di studio
- Preparazione per un colloquio con istituzioni / banche, ecc.
- Capacità di intervista
- Capacità di autogestione
- Progressione di carriera

Capitolo 25 Sessioni YME

Il progetto Yme ha integrato la Guida Youth Worker con la Guida per giovani imprenditori migranti. Quindi i piani di lezione sviluppati nella Guida per youth workers per stimolare lo sviluppo delle capacità imprenditoriali sono una preparazione e queste attività della Guida per Youth Workers sono adattate ai capitoli della Guida per giovani imprenditori migranti.

Sessione preliminare: identifica la tua motivazione

Titolo del modulo:	Identifica la tua motivazione		
Sessione	L'importanza della motivazione		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendiment o online <input type="checkbox"/>
			Apprendiment o a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Tempo: 1 ora		
	Note sulla scelta: * 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.		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> Comprendere l'importanza e il valore della motivazione 		
Risultati di apprendiment o previsti:	LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare l'importanza della motivazione e quale ruolo gioca nel corso e nella loro vita LO2 : Gli studenti impareranno a mantenersi motivati		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	- Questa attività preliminare è molto importante per comprendere il motivo che ha spinto i partecipanti a prendere parte a questo corso. È importante	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile



		<p>capirlo in modo che il tutor possa guidarli al meglio verso un corso di successo.</p> <p>Il tutor si presenterà ai partecipanti e spiegherà loro lo scopo dell'intero corso</p>	(consegna di lezioni dal vivo online)
	<p>Attività 1 : Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<p>- Breve presentazione degli obiettivi della sessione preliminare</p>	
	<p>Attività 2: L'importanza della motivazione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<p>L'imprenditorialità è un lungo viaggio con alti e bassi. A volte puoi avere successo; a volte potresti fallire. A volte le cose possono andare bene; a volte vanno male. A volte può essere facile e a volte può essere difficile.</p> <p>Avere un forte "perché" è davvero importante nell'imprenditorialità. Gli studenti dovrebbero scrivere perché vogliono diventare imprenditori. Cosa li motiva come imprenditori? Possiedono una loro attività? Vorrebbero salvare il mondo? Migliorare la propria vita e le vite intorno a loro? I soldi? Controllo del tempo? Flessibilità? Qualunque cosa sia, scrivila, ricordala e rendila visiva se possibile. Creerà un'energia di cui avranno bisogno nei momenti buoni e in quelli meno buoni</p>	
	<p>Discussione post-attività</p>	<p>- i partecipanti discuteranno poi insieme le loro aspettative sul corso per creare un gruppo più solido</p>	<p>- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)</p>



Metodi di valutazione	Informale e non formale	Modulo sulla motivazione
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti	
	L'apprendimento a distanza - in linea (<i>dal vivo</i>) di apprendimento : presentazione in power point, versione in pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per l'assegnazione (s)	
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto	
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori		
<p>Mantenere la motivazione sempre alta è molto importante per il successo del corso. Il tutor deve ricordare costantemente al partecipante l'importanza della motivazione e come, nonostante le difficoltà, deve sempre concentrarsi sul proprio obiettivo finale.</p>		

Sessione ispirazionale

Questo piano di sessione della Guida per giovani lavoratori si riferisce al **Capitolo 1: Video e film ispirazionali nella guida per i giovani imprenditori migranti**

Titolo del modulo:	Il sogno imprenditoriale			
Sessione n. 1	Video e film di ispirazione			
Durata	1 ora			
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: 1 ora
<p>Note sulla scelta:</p> <p>* 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.</p>				
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Ispirarsi a film e video riguardanti gli argomenti trattati • Trarre vantaggio da ciò che si è visto e sentito e cercare di applicarlo alle proprie idee • Sviluppare la creatività personale e l'iniziativa imprenditoriale 			
Risultati di apprendimento previsti :	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare e valutare nuove idee di business prendendo ispirazione da esperienze di vita reale rappresentate in film, video e podcast</p> <p>LO2: Gli studenti potranno trarre lezioni dai video, film e podcast suggeriti</p> <p>LO3: Gli studenti saranno in grado di applicare ciò che hanno appreso dai video, film e podcast</p> <p>LO4: Gli studenti saranno più creativi e in grado di vedere l'applicazione nella vita reale delle idee di business</p>			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:
	introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-	- Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione.		PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di



	10)	<p>- Rompere il ghiaccio (esercizio proposto)</p> <p>Chiedi ai membri della classe se hanno visto film che ha un obiettivo imprenditoriale. Coloro che hanno visto o sentito parlare di alcuni film possono condividere con il gruppo quali sono state le loro impressioni o perché quei film hanno attirato la loro attenzione. In questo modo possono creare un forum di discussione che sarà poi utilizzato dal tutor nel resto della sessione.</p>	<p>lezioni dal vivo online)</p> <p>- App Veezie.st</p>
	Attività 1 : Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<p>- Breve presentazione degli obiettivi della sessione</p>	
	Attività 2: crea ispirazione attraverso video stimolanti (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	<p><i>L'obiettivo di questa sessione è costruire la fiducia e rafforzare la motivazione imprenditoriale dei partecipanti, pertanto le attività previste terranno in considerazione questi fattori per iniziare nel miglior modo possibile il percorso imprenditoriale.</i></p> <p>- Il tutor mostrerà ai partecipanti tre video di ispirazione che saranno poi commentati dal gruppo. Il tutor è libero di scegliere quali video mostrare, tenendo in considerazione i partecipanti, la loro aspirazione all'imprenditorialità, il contesto, ecc.</p> <p>- Il tutor, dopo aver visto</p>	<p>- PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>- Youtube</p> <p>- Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 1: Il sogno Imprenditori ale</p>



		<p>il video, spiegherà perché sono stati scelti quei particolari video e qual era lo scopo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor può scegliere dall'<u>allegato I</u> di questo documento i video da mostrare. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p>Obiettivo della lavoro indipendente è assicurarsi che i partecipanti continuino a lavorare sulla loro motivazione attraverso un'attività creativa che stimoli il loro pensiero critico.</p> <p>Chiedere agli studenti di guardare uno dei film descritti nell'I03 e chiedere loro di fornire alla fine alcuni punti come:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quello che hanno capito • Cosa li ha ispirati • Cosa hanno apprezzato e cosa no. (per l'apprendimento online / a distanza e l'apprendimento faccia a faccia) • Quali caratteristiche rendono questi film imprenditoriali. <p>Possono scegliere di guardare:</p> <p>La ricerca della felicità</p> <p>Questo film racconta la storia di Chris Gardner, un uomo d'affari americano e oratore motivazionale. Durante i primi anni '80, Gardner, sebbene fosse un senza tetto, ha lottato per sé e per suo figlio piccolo che stava crescendo. È diventato un agente di borsa e</p>	<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)



		<p>alla fine ha fondato la sua società di intermediazione Gardner Rich & Co.</p> <p>The Social Network</p> <p>Nel 2003 lo studente di Harvard Mark Zuckerberg inventa Facebook. Diventa rapidamente un fenomeno globale e una rivoluzione nella comunicazione. Sei anni dopo, Mark è il più giovane miliardario della storia, ma non senza complicazioni legali. <i>The Social Network</i> (2010) racconta la storia imprenditoriale di Facebook.</p> <p>Steve Jobs</p> <p>Il film presenta la storia dell' icona di Apple, un magnate americano degli affari, designer industriale, investitore e proprietario di media, con radici siriane. Il film è incentrato sulle presentazioni più importanti di Steve Jobs, che lancia i suoi nuovi prodotti innovativi.</p> <p>La grande scommessa</p> <p>La grande scommessa (2015) è un film imprenditoriale, che presenta nel modo migliore l'atmosfera dell'attuale situazione di #Corona #Crisis. Si basa sul libro del 2010 <i>The Big Short: Inside the Doomsday Machine</i> (La grande scommessa) che mostra come la crisi finanziaria del 2007-2008 sia stata innescata dalla bolla immobiliare degli Stati Uniti.</p> <p>The founder</p> <p>Il film è una commedia drammatica biografica che</p>	
--	--	--	--



		racconta la storia della sua creazione della catena di fast-food McDonald's. Spiega che anche se non hai l'idea originale, puoi sviluppare e costruire su altre idee ed essere più grande!	
	Discussione post-attività	- Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione , se hanno suggerimenti per altri film o video imprenditoriali .	- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Recensione orale su uno dei film che hanno selezionato	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Formazione a distanza – online (<i>dal vivo</i>) di apprendimento: presentazione power point, versione in pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per assegnazioni		
	Formazione a distanza - Moodle - Lo stesso vale nel caso in cui sarà pubblicato sulla piattaforma Moodle nel corso del progetto		
Compito in classe 1:	- Gli studenti dovrebbero guardare uno dei film suggeriti durante la lezione		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
L'obiettivo principale di questa sessione è guidare i partecipanti, in modo che inizino bene il loro viaggio verso l'imprenditorialità. È fondamentale mantenere la motivazione sempre alta e costruire la propria autostima e il pensiero critico e creativo. A tal fine il modo in cui presentano il film che hanno visto può essere di loro scelta: possono fare un PowerPoint , un video , una presentazione scritta e così via.			

Sessione di valutazione imprenditoriale

Durante questa sessione la Guida Youth worker affronta il Capitolo 2: Valutazione delle capacità imprenditoriali della Guida per giovani imprenditori migranti.

Titolo del modulo:	L'autovalutazione imprenditoriale		
Sessione n. 1	Valutazione delle capacità imprenditoriali		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/> Tempo: 1 ora		
	Note sulla scelta: * 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.		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere i concetti base relativi all'imprenditorialità • Identificare le caratteristiche di un imprenditore • Essere in grado di portare avanti un'autovalutazione 		
Risultati di apprendimento previsti:	LO1: Gli studenti saranno in grado di comprendere i concetti base legati all'imprenditorialità LO2: Gli studenti saranno in grado di identificare le caratteristiche di un imprenditore LO3: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è l'autovalutazione e la sua importanza LO4: Gli studenti potranno effettuare un'autovalutazione personale		
Dettagli della sessione:	 Oggetto della lezione:	 Metodi e istruzioni per i formatori:	 Risorse richieste:
	 introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)	-Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) -Chiedere ai partecipanti di dare ciascuno una definizione di imprenditorialità e di indicare cosa significa per loro imprenditorialità.	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"> - Presentazione orale degli obiettivi di apprendimento 	
	Attività 2: Definizione di imprenditorialità e autovalutazione	<p><i>Dopo aver iniziato il percorso imprenditoriale è importante porre le basi per esso. È quindi importante partire dal valore dell'imprenditorialità e guidare i partecipanti a fargli scoprire la propria vocazione imprenditoriale.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione il brainstorming nell'introduzione il tutor fornirà una definizione di imprenditorialità tenendo in considerazione la definizione data nel corso. - Dopo la definizione, il tutor chiederà ai partecipanti le loro impressioni su di esso, verificherà la comprensione e discuterà la definizione fornita. - Una volta stabilita la definizione di imprenditorialità, il tutor spiegherà cos'è la valutazione e qual è l'importanza dell'autovalutazione nell'imprenditorialità. Il tutor può prendere in considerazione il materiale presente nel corso. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Youtube - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 2: L'Autovalutazione e imprenditoriale



	Attività 3: Independent practice of the students	<p><i>È importante che gli studenti effettuino la loro autovalutazione.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il progetto YME ha creato una piattaforma di autovalutazione che include tutti i passaggi per effettuare un'autovalutazione completa (http://www.yme-platform.net/). <p>Il tutor fornirà il link ai partecipanti e tutti loro effettueranno la loro autovalutazione. (Il tutor avrà il supporto del materiale fornito in Allegato II pag.87)</p>	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e se la loro idea di imprenditorialità è cambiata. 	- PC/laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat/forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Autovalutazione sull'imprenditorialità con l'utilizzo della piattaforma YME	
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 per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero effettuare un'autovalutazione personale utilizzando la piattaforma YME creata per questo scopo.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
<p>È importante che i partecipanti rimangano attivi soprattutto durante la discussione che deve essere mediata dal formatore. È importante che tutte le opinioni siano prese in considerazione in modo da costruire un dialogo costruttivo che arricchisca sia i partecipanti che il formatore.</p> <p>È importante discutere insieme i risultati dell'autovalutazione al fine di guidare meglio i partecipanti e spiegare loro quali sono stati i loro risultati per rendere l'autovalutazione davvero efficace.</p>			

Sessione di sogni e idee

Questa sessione della Guida per Youth Workers affronterà il **Capitolo 3: Sogni, idee e valutazione della Guida per giovani imprenditori migranti**

Titolo del modulo:	Da sogni alle idee e dalle idee al business		
Sessione n. 1	Sogni, idee e valutazione <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 3 della Guida per imprenditori migranti: Trasformare i sogni in idee e idee in business; L'importanza di un'idea; Tutto inizia con il marchio "Io"; Valuta te stesso)</i>		
Durata	2 ore		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/> 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"> • Credere nei propri sogni per realizzarli • Capire quanto siano importanti le idee per fare progressi • Sapere quale attività sono in grado di creare • Capire chi sono o vogliono essere in affari 		
Risultati di apprendimento previsti:	LO1: Gli studenti saranno in grado di identificare e valutare nuove idee di business LO2: Gli studenti saranno in grado di utilizzare e imparare a mettere in pratica le proprie idee LO3: Gli studenti potranno conoscere sé stessi e capire quali sono i loro interessi LO4: Gli studenti saranno in grado di identificare chi vogliono diventare nella propria attività		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:



	<p>Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: avviare una nuova attività è una questione complessa, quanto pensi sia importante avere un'idea imprenditoriale? Ne hai già una? Spiegacela 	<p>PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	<p>Attività 2: L'idea imprenditoriale - dalla creazione all'implementazione</p>	<p><i>Le sessioni nel capitolo 3 sono importanti per far capire ai partecipanti come trasformare un'idea imprenditoriale in realtà. È quindi fondamentale guidarli in questo senso fornendo loro il supporto necessario.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Discuti le risposte e le idee fornite durante il brainstorming. - In questo capitolo è importante capire come un'idea può avere applicazione nella vita reale. - Il tutor farà riferimento al materiale presente nel corso presentando l'importanza delle idee, come queste possono essere trasformate in realtà e l'importanza della valutazione. (Il tutor avrà il supporto del materiale fornito nel corso ma potrà scegliere come distribuirlo: 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online) - Youtube - Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo3:Da sogni a idee e da idee a business (L'importanza di un'idea; tutto comincia con il marchio "io"; valuta te stesso)



		<p>presentazione orale, PowerPoint, hand out stampato, ecc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificare la comprensione e fornire feedback 	
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p><i>Il Lavoro indipendente degli studenti si concentra sul far capire loro qual è la propria idea di business e le sue caratteristiche.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Organizza gli studenti in team e chiedi loro di identificare le caratteristiche principali della loro attività ideale futura e prepara una breve presentazione tenendo in considerazione i seguenti punti: <p>Dovranno spiegare:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cosa vogliono creare/fornire • Come è nata la loro idea? • Qual era la storia di fondo <p>E rispondere a queste domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quali abilità hai? • Qual'è la tua passione? • Qual'è la tua area di competenza? • Quanto puoi permetterti di spendere, sapendo che la maggior parte delle aziende fallisce? • Di quanto capitale hai bisogno? • Che tipo di stile di vita vuoi vivere? • Sei già pronto per essere un imprenditore? 	<p>- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)</p>
	<p>Discussione post-attività</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su 	<p>- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo</p>



		ciò su cui si sono concentrati durante il compito.	online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione della propria idea imprenditoriale tenendo in considerazione le linee guida fornite	
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 per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	- Gli studenti dovrebbero identificare la caratteristica principale della loro idea di impresa, tenendo conto delle linee guida fornite dal tutor.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
<p>Questa prima sessione presenta le prime 4 sezioni del capitolo. È importante far capire ai partecipanti come la discussione sarà poi seguita nelle sessioni successive da altre informazioni riguardanti l'idea imprenditoriale.</p> <p>Durante il compito in classe è importante che il tutor sia disponibile poiché i partecipanti potrebbero aver bisogno di supporto per rispondere alle loro domande.</p> <p>Il tutor può scegliere come fornire le linee guida per l'assegnazione in classe, tenendo in considerazione anche come verrà erogato il corso.</p>			

Dai sogni al business

La sessione Dai Sogni al Business (nota anche come sessione 2) della Guida per Youth Workers supporta la Guida per Youth Workers con l'implementazione del Capitolo 3: Nascita di idee e gruppo target della Guida per giovani imprenditori migranti

Titolo del modulo:	Da sogni alle idee e dalle idee al business			
Sessione n. 2	Nascita di idee e target <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 3 della Guida per imprenditori migranti: Cos' è meglio per la nascita delle idee; idee e target group)</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 l'importanza di analizzare i propri bisogni che non sono stati ancora soddisfatti • Capire da dove possono venire le idee e da dove trarre ispirazione • Brainstorming • Strutturare l'idea considerando tempo e denaro • Capire l'obiettivo 			
Risultati di apprendimento o previsti:	LO1: Gli studenti sapranno delineare situazioni da cui prendere spunto per la nascita di idee LO2: Gli studenti saranno in grado di scomporre potenziali idee di business in un brainstorming LO3: Gli studenti saranno in grado di fare una ricerca di mercato di successo per identificare il target			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:



	<p>Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: cosa pensi sia necessario per sviluppare un'idea di business? 	<p>PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<ul style="list-style-type: none"> - PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	<p>Attività 2: Nascita di idee e gruppo target (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<p><i>Le sessioni del capitolo 3 sono importanti per far capire ai partecipanti come trasformare un'idea di business in realtà. È quindi fondamentale guidarli in questo senso fornendo loro il supporto necessario.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione i risultati del brainstorming il tutor spiegherà cosa è necessario per creare un'idea di business e come concentrarsi sul target. - Verificare la comprensione e fornire feedback. Porre domande per tenere svegli i partecipanti <p>(Il tutor avrà il supporto del materiale fornito in <u>Allegato III</u>)</p>	<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: Da sogni alle idee e dalle idee al business (Cos'è meglio per la nascita di idee; idee e target group)
	<p>Attività 3: Pratica indipendente per lo studente</p>	<p><i>Una delle fasi più importanti nella creazione di una nuova impresa è identificare il target o i clienti.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor sceglierà dall'allegato gli esercizi da fornire ai partecipanti. Il tutor può scegliere di fornirli tutti o solo una 	<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)



		<p>selezione.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dopo aver completato gli esercizi i partecipanti dovranno fare una presentazione del loro target. 	
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su ciò su cui si sono concentrati durante il compito. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o una chat / forum sulla piattaforma Moodle del progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del loro mercato di riferimento	
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 per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	-Gli studenti dovrebbero svolgere gli esercizi selezionati dal tutor e creare una presentazione del loro gruppo target.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
L'identificazione dei gruppi target è molto importante per avviare in modo positivo una nuova attività. È importante che il tutor riveda questo esercizio fornendo feedback ai partecipanti in modo che possano capire cosa era corretto e/o che debbano migliorare.			

Dai sogni al business 2

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per Giovani Imprenditori migranti con l'implementazione del Capitolo 3: Renderla ufficiale e Feedback della Guida per giovani imprenditori migranti

Titolo del modulo:	Da sogni alle idee e dalle idee al business 2			
Sessione n. 3	Rendilo ufficiale e Feedback <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 3 della Guida per imprenditori migranti: Condurre ricerche di mercato; Cosa vogliono i clienti; Altri suggerimenti; Rendilo ufficiale; Scrivi il tuo piano aziendale (Business Plan))</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:	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"> • Scegliere il tipo di azienda • Consentire alle persone di interagire con il prodotto o servizio • Scegliere le persone giuste per il feedback (non persone negative) • Risolvere tempestivamente tutti gli aspetti legali • Scrivere il business plan 			
Risultati di apprendimento o previsti:	L01: Gli studenti potranno scegliere il giusto tipo di azienda (a responsabilità limitata, fondazione, associazione ecc.) per la loro idea di impresa L02: Gli studenti saranno in grado di identificare le persone giuste con cui circondarsi e da cui ottenere feedback L03: gli studenti saranno in grado di fare una lista di requisiti legali da cose legali da sostenere L04: Gli studenti potranno analizzare l'azienda e l'idea scrivendo il business plan			
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) Brainstorming: sai cos'è il feedback? Pensi che sia importante raccogliere il feedback dei tuoi clienti? Perché? Come raccoglieresti il feedback? 	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 	<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: Da sogni alle idee e dalle idee al business (Conduzione ricerche di mercato; cosa vogliono i clienti; Altri suggerimenti; rendilo ufficiale; Scrivi il tuo piano aziendale)
	Attività 2: Rendilo ufficiale e Feedback	<p><i>Le sessioni del capitolo 3 sono importanti per far capire ai partecipanti come trasformare un'idea di business in realtà. È quindi fondamentale guidarli in questo senso fornendo loro il supporto necessario.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione i risultati del brainstorming il tutor presenterà agli studenti il contenuto della lezione, concentrandosi sul feedback e su come ufficializzare il nuovo business. - Il tutor presenterà quindi le principali caratteristiche del piano aziendale, prendendo in considerazione l'ultimo paragrafo del capitolo. - Verificare la comprensione e fornire feedback. 	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Quest'ultima sessione si concentrerà sul feedback, su come raccoglierlo e su come utilizzarlo per scopi aziendali.</i></p>	



		<ul style="list-style-type: none"> - (Esercizio proposto) Prendendo in considerazione il contenuto presentato, gli studenti dovranno creare 10 domande che possono utilizzare per avere un feedback dai loro gruppi target. Dovranno prendere in considerazione tutti i contenuti presentati nelle lezioni precedenti. - Al termine dell'esercizio i partecipanti dovranno presentare al tutor le domande predisposte. 	reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su ciò su cui si sono concentrati durante il compito 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione delle domande di feedback	
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 per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero progettare 10 domande per ottenere il feedback sulla loro idea di business		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che il tutor segua l'attività individuale degli studenti fornendo supporto e suggerimenti, quando necessario. È importante fornire un feedback delle domande ideate dagli studenti in modo che possano capire se dovrebbero migliorarle o modificarle.			

Come creare un'impresa

Questa sessione supporta la Guida per Youth Workers con l'implementazione del Capitolo 4 della Guida per giovani imprenditori migranti: il modello di business e il modello canvas aziendale

Titolo del modulo:	Come creare un'impresa			
Sessione n. 1	Il Business Plan e il modello di Business Canvas			
Durata	1,5 ora			
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: 1,5 ora
	<p>Note sulla scelta:</p> <p>* 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.</p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere il modello di business (Business Plan) • Comprendere il modello di business canvas • Comprendere e sviluppare un modello di business canvas personale • Sviluppare la creatività personale e l'iniziativa imprenditoriale 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di identificare e comprendere cos'è un Business Canvas</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare e comprendere i diversi passaggi da compiere per avviare una nuova attività</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di applicare quanto appreso creando un modello di business canvas 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</p> <p>L05: Gli studenti saranno in grado di scomporre le proprie idee e delineare chiaramente i passaggi e le azioni che devono intraprendere</p>			



per avviare la propria attività			
L06: Gli studenti saranno in grado di tenere traccia delle attività e aggiornarle considerando possibili cambiamenti e sviluppi			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzioni (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) Brainstorming: cosa pensi sia un modello di business? Hai mai sentito parlare del modello Business Canvas 	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 	<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 (Il modello di business; il modello business canvas)
	Attività 2: Il modello di business e il Business Model Canvas (dimensione ottimale del gruppo: 1-10)	<p><i>La creazione di un Business plan è uno dei passaggi più importanti per creare una nuova impresa. È fondamentale che i partecipanti comprendano bene questo capitolo per fornire loro le basi per la loro creazione di 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 inizierà la presentazione mostrando un video di presentazione del Business Canvas. (Titolo del video: Business Canvas in a Nutshell). Disponibile in 5 lingue diverse - Versione inglese https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCHA1uzQ - Versione italiana https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s - Versione turca https://www.youtube.com/watch?v=NCGdIhfRIs0 - Versione araba https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s - Versione rumena 	



		<p>https://www.youtube.com/watch?v=aHbQIuAHZuo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dopo il video il tutor spiegherà cos'è un Business Plan e scomporrà le parti del Business Canvas spiegandone in dettaglio il contenuto, fornendo esempi (anche visivamente) - Verificare la comprensione e fornire feedback. Fai domande per tenere svegli i partecipanti 	
	<p>Attività 3: Lavoro indipendent e degli studenti</p>	<p><i>A questo punto dell'apprendimento i partecipanti non sono ancora pronti per creare il proprio business canvas. Ma per far capire loro meglio questo argomento è importante fargli svolgere un Lavoro indipendente.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (attività proposta) Chiedere agli studenti di prendere in considerazione un'attività esistente a cui sono ispirati e di far loro compilare lo schema Business Canvas che verrà fornito (in formato digitale o cartaceo). Nell'apprendimento faccia a faccia gli studenti possono essere divisi in gruppi ma il compito principale sarà lo stesso. - Gli studenti presenteranno quindi il loro modello 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 collega) 	<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)
	<p>Discussione post-attività</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e su cosa pensano sia particolarmente importante nella creazione del quadro aziendale. 	<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>Metodi di valutazione</p>	<p>Informale e non formale</p>	<p>Revisione orale: presentazione del Business Canvas creato</p>	
<p>Materiali</p>	<p>Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro</p>		



didattici	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 per il caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto
Compito in classe 1:	- Gli studenti prendono in considerazione un'attività esistente a cui sono ispirati e fanno loro compilare lo schema Business Canvas che verrà fornito
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori	
In questa fase iniziale gli studenti prenderanno in considerazione un'attività esistente per costruire un business canvas. Ciò consentirà loro di fare la ricerca appropriata e vedere, cosa è necessario per creare, nelle sessioni successive il proprio business canvas. La valutazione del tutor è molto importante in questo passaggio perché permetterà agli studenti di comprendere meglio l'argomento e di renderli in grado di applicare le nuove conoscenze alle proprie idee di impresa	

Progettare la Lean Start-up

Questa sessione si rivolge alla Guida per Youth Workers con l'attuazione del Capitolo 4 della Guida per: 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
	<p>Note sulla scelta:</p> <p>* 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.</p>			
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>			



	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		
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 	<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)



	<p>in considerazione il materiale presente nel Corso.</p> <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 	
<p>Attività 3: Il modello Lean Start up: canvas della proposta di valore e sviluppo del segmento di clientela</p>	<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)
<p>Attività 4: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<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 	<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>di creare il proprio modello di business 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

Monitoraggio ed errore

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 3 - Capitolo 4: Monitoraggio ed errore.

Titolo del modulo:	Come creare un'impresa!			
Sessione n. 3	Monitoraggio ed errore <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 4 della Guida per imprenditori migranti: Monitoraggio dei progressi d'avvio; esempi di applicazione del metodo Lean Start-Up; prepararsi per prove ed errori)</i>			
Durata	4 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:	Tempo: 4 ore
Obiettivi formativi	Note sulla scelta:			
	* 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.			
	<ul style="list-style-type: none"> • Imparare a monitorare la crescita e lo sviluppo della strategia implementata • Riflettere sull'evoluzione dell'azienda • Far crescere l'azienda attraverso campagne pubblicitarie e l'approvazione dei clienti passati • Capire qual è la strategia migliore da seguire • Seguire l'esempio mostrato per generare un'idea imprenditoriale di successo • Capire come imparare dagli errori, amare il proprio lavoro, essere creativi e aperti ai cambiamenti 			



Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di monitorare e capire come funziona la strategia utilizzata o come deve essere migliorata		
	L02: Gli studenti saranno in grado di comprendere il livello dell'azienda attraverso la valutazione sui suoi progressi		
	L03: Gli studenti saranno in grado di trovare una strategia per il motore di crescita ("sticky engine", virale o pagata)		
	L04: Gli studenti saranno in grado di identificare la giusta strategia per il successo		
	L05: Gli studenti potranno generare un'idea imprenditoriale di successo partendo da un problema personale che accomuna tutti		
	L06: Gli studenti saranno in grado di imparare dagli errori, amare il proprio lavoro, quindi divertirsi, essere creativi ed aperti ad adattarsi ai cambiamenti		
	L07: Rafforzamento delle capacità di problem solving		
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) Riepilogo: chiedi al gruppo di riassumere brevemente cos'è un modello di business, i suoi componenti e perché è importante. 	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 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Crescita, monitoraggio ed errore in ambito imprenditoriale	<i>L'ultima sessione di questo modulo si concentrerà sui passaggi successivi alla creazione del modello di business e fornirà agli studenti informazioni su metodi e modelli che possono utilizzare per garantire un ottimo sviluppo della loro attività.</i>	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 4: Come creare un'impresa (Monitoraggio dei progressi d'avvio; esempi di applicazione del



		<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà passo dopo passo le tecniche, i metodi e le informazioni presentate nella guida relative alla crescita, al monitoraggio, alle prove ed errori di un'impresa. - Mostrare gli esempi forniti nella guida per dare un'idea migliore per l'applicazione - Verificare la comprensione e fornire feedback. 	metodo Lean Start-Up; prepararsi per prove ed errori)
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Prevedere quali possibili ostacoli possono verificarsi nel percorso verso il business è fondamentale per gli studenti.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (Attività proposta) Chiedere agli studenti di immaginare quali possono essere i possibili ostacoli ed errori che possono incontrare nel loro percorso verso il business, fornire una possibile soluzione e identificare le aree in cui potrebbero aver bisogno di supporto e come ottenerlo. - Gli studenti produrranno una breve presentazione (orale o con il supporto di materiale digitale) per presentare al tutor le aree in cui potrebbero aver bisogno di supporto e qual è la loro soluzione 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	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 sceglino solo alcuni, chiedendo prima se qualcuno è disposto a presentarlo)	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del lavoro su ostacoli ed errori e possibili soluzioni.	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per l'assegnazione		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (live): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per compiti		
	Apprendimento a distanza - Moodle - Lo stesso per nel caso in cui il corso verrà pubblicato sulla piattaforma Moodle del progetto		
Compito in classe 1:	Gli studenti dovrebbero immaginare, e quindi presentare, quali possono essere i possibili ostacoli ed errori che possono incontrare nel loro percorso verso il business, fornire una possibile soluzione e identificare le aree in cui potrebbero aver bisogno di supporto e come ottenerlo		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che i partecipanti forniscano la soluzione ai possibili errori che hanno immaginato e come possono trovare supporto nelle aree che hanno identificato. Se non forniscono una soluzione il tutor, nella presentazione, fornirà alcune idee per fargli costruire e immaginare la propria soluzione.			

Leggi imprenditoriali

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'attuazione del Capitolo 5: Avvio di un'impresa conforme alla legge.

Titolo del modulo:	Leggi, norme, regolamenti e tasse imprenditoriali			
Sessione n. 1	Avvio di un'attività nel rispetto della legge <i>(Questa sessione si basa sui seguenti paragrafi del Capitolo 4 della Guida per imprenditori migranti: Piano formale passo passo: Avvia la tua attività; Esempi da ogni paese partner)</i>			
Durata	4 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:	Tempo: 4 ore
Obiettivi formativi	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> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisire conoscenza della legge, delle regole e dei regolamenti necessari per la costituzione di un'impresa • Capire cosa è necessario fare per rispettare la legge in 5 paesi dell'UE. • Acquisire le conoscenze specifiche necessarie per svolgere un'attività 			
Risultati di apprendimento previsti:	L01: Gli studenti saranno in grado di comprendere e identificare cos'è una forma giuridica, il suo scopo, le diverse forme, regolamenti e leggi applicabili L02: Gli studenti saranno in grado di capire come registrare ufficialmente un'azienda, tutti i regolamenti, le leggi e i passaggi da compiere per registrarla L03: Gli studenti saranno in grado di comprendere la normativa fiscale e contabile attiva nel paese, come lavorano, quale scegliere. L04: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è un business plan/piano aziendale e come scriverlo L05: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è un conto bancario			



	<p>aziendale, come aprirlo e mantenerlo</p> <p>L06: Gli studenti saranno in grado di comprendere le leggi e le norme sulla protezione ambientale e la richiesta di permessi</p> <p>L07: Gli studenti saranno in grado di comprendere la Privacy/Protezione dei dati personali, come funziona, chi deve implementarla, le regole applicabili</p> <p>L08: Gli studenti saranno in grado di capire come funziona l'assicurazione e di che tipo di assicurazione hanno bisogno</p> <p>L09: Gli studenti saranno in grado di capire come gestire efficacemente le risorse umane</p> <p>L010: Gli studenti saranno in grado di comprendere le regole e le leggi in materia di brevetti e marchi</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) Brainstorming: chiedi al gruppo di discutere quali, secondo loro, sono le regole più importanti da seguire quando si apre una nuova attività. 	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 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Passo dopo passo regolamento	<p><i>Questo modulo presenta le leggi, i regolamenti e le normative fiscali nei paesi dell'UE che partecipano al progetto.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà allo studente il piano passo dopo passo proposto nella guida e sceglierà quindi come esempio un piano passo dopo passo tra quelli dei paesi partner disponibili nella Guida. - Interazione con la classe 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 5 Leggi, norme, regolamenti e tasse imprenditoriali



		per assicurarne la comprensione e fornire feedback	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	(esercizio proposto) Chiedere agli studenti di analizzare e ricercare più a fondo un aspetto specifico riguardante la regolamentazione e le leggi, possono ricercare su: -il loro paese di residenza -il paese in cui vorrebbero avviare la propria attività -il paese in cui sono nati -Il partecipante presenterà quindi la propria ricerca al tutor	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	- Chiedere ai partecipanti di presentare ciò che hanno scoperto e compreso. In questa discussione è importante il ruolo del formatore che può presentare le somiglianze e le differenze tra i diversi paesi.	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione della ricerca su leggi, norme e regolamenti per le imprese.	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (live): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per 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 ricercare le regole, le leggi e i regolamenti applicati al loro paese di scelta. Le possibili scelte possibili sono presentate sopra		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante far comprendere ai partecipanti questo argomento complesso per presentarli nel modo più semplice possibile, utilizzando parole tecniche solo quando strettamente necessario. È importante che il formatore stimoli il partecipante a confrontarsi con ciò che ha trovato e fargli capire l'importanza del rispetto della legge e dei possibili fallimenti se non rispettano le leggi e i regolamenti del paese, hanno scelto di aprire i loro affari.			

Suggerimenti e trucchi

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 1 Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi per giovani imprenditori

Titolo del modulo:	Trucchi e suggerimenti			
Sessione n.1	Trucchi e suggerimenti per giovani imprenditori			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blend ed <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:	Tempo: 2 ore
	<p>Note sulla scelta:</p> <p><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></p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Credere in sé stessi per diventare innovativi • Scegliere il lavoro che si ama davvero • Sapere che ci sono rischi da affrontare • Sapere che ci saranno cambiamenti in arrivo • Scegliere persone che credono nello stesso progetto e possono aiutare a farlo meglio • Mettere in pratica le proprie idee • Imparare dai propri errori e fare sempre meglio • Essere informato sul proprio settore prima di iniziare • Fare attenzione a spendere soldi • Ascoltare i propri clienti e trovare una soluzione per loro 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti potranno identificare loro stessi, i loro settori, le loro idee</p> <p>L02: Gli studenti potranno scegliere il lavoro migliore per loro e per le persone giuste</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di conoscere i rischi e il cambiamento durante il percorso</p> <p>L04: Gli studenti potranno imparare dai propri errori, come spendere soldi,</p>			



come soddisfare i clienti			
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) Brainstorming: a cosa pensi ci riferiamo a trucchi e suggerimenti? 	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: Presentazione di 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per guidare giovani imprenditori	<p><i>Lo scopo di questo modulo è presentare agli studenti suggerimenti e trucchi che possono aiutarli nel loro viaggio verso una nuova attività. Il modulo è stato suddiviso in 4 serie di suggerimenti e trucchi. Questo è il primo set.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà agli studenti i suggerimenti e i trucchi identificati nella guida. Per rendere la sessione più interessante per gli studenti il tutor può scegliere di presentare il materiale attraverso una serie di animazioni create appositamente per questa attività. L'animazione è disponibile nella Guida ed è presentata anche nell'<u>Allegato IV</u> di questo documento - Interazione con la classe - Fornire esempi dell'applicazione dei "10 suggerimenti e trucchi (attraverso l'animazione)" presentati - Verificare la 	<p>PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (dieci trucchi e suggerimenti per giovani imprenditori)</p>



		comprensione e fornire feedback	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Il tutor può scegliere di proporre solo uno o entrambi gli esercizi per esercitazioni indipendenti proposti per questa sessione.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Chiedere agli studenti di vedere come possono applicare i suggerimenti e i trucchi trovati nel piano aziendale che hanno precedentemente creato e di farne una presentazione su cui poi il tutor darà un feedback. - (esercizio proposto 2) Mostra agli studenti il seguente video identificato nella Guida https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks e chiedi agli studenti di produrre il proprio video su suggerimenti e trucchi. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	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 dell'applicazione dei trucchi e suggerimenti o presentazione del video sui trucchi e suggerimenti creati	
Materiali didattici	Faccia a faccia: presentazione in power point, lezione stampata, fogli di lavoro stampati per i compiti		
	Apprendimento a distanza - Apprendimento online (live): presentazione power point, versione pdf della lezione, fogli di lavoro .docx per 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 applicare i suggerimenti e i trucchi presentati al canvas aziendale che hanno creato in precedenza
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero creare il proprio video su suggerimenti e trucchi
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori I trucchi e suggerimenti presentati in questa sessione aiutano a ricordare ai partecipanti l'importanza della motivazione e serviranno al tutor per trasmettere nuovamente questo valore. Per il compito in classe n. 2 il tutor deve guidare gli studenti fornendo loro le basi per la creazione del video. Consigliamo al tutor di scegliere un'app per smartphone come InShot o WeVideo e di dare un'occhiata per poi guidare gli studenti all' utilizzo.	

Diventare imprenditore

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 2 Capitolo 6: Come diventare un imprenditore?

Titolo del modulo:	Suggerimenti e trucchi (tramite l'animazione)			
Sessione n. 2	Come diventare un imprenditore?			
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:	Tempo: 2 ore
	<p>Note sulla scelta:</p> <p><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></p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Pensare alle idee con passione e non con superficialità • Creare un progetto che possa risolvere problemi e aiutare le persone • Essere unici offrendo qualcosa di diverso dalla concorrenza, ascoltando i propri clienti • Scrivere da soli un piano aziendale ben strutturato • Sapere quanto siano importanti i requisiti legali • Imparare a richiedere e ottenere finanziamenti • Cercare di costruire e far crescere il proprio business passo dopo passo • Sapere quando fare una pausa • Sapere che il successo nasce dall'assunzione di rischi • Imparare dagli errori 			
Risultati di apprendimento o previsti:	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di pensare alle idee in cui credono veramente</p> <p>LO2: Gli studenti saranno in grado di creare un'idea di business che dovrebbe essere una soluzione</p>			



Dettagli della sessione:	L03: Gli studenti saranno in grado di identificare il loro target		
	L04: Gli studenti saranno in grado di mettere a fuoco un piano aziendale ben strutturato		
	L05: Gli studenti saranno in grado di cercare i giusti requisiti legali per avviare la propria attività		
	L06: Gli studenti potranno richiedere e ottenere finanziamenti per avviare una nuova attività		
	L07: Gli studenti potranno far crescere la loro attività un passo alla volta		
	L08: Gli studenti potranno conoscere i propri limiti e quando fare una pausa		
	L09: Gli studenti saranno in grado di assumersi dei rischi		
	L010: Gli studenti saranno in grado di imparare dagli errori		
	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) - Brainstorming: cosa pensi sia necessario per diventare un imprenditore di successo? 	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 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)	
Attività 2: Presentare 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per capire come diventare un imprenditore	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà la seconda serie di trucchi e suggerimenti relativi a "come diventare un imprenditore". Il tutor può prendere in considerazione per la spiegazione i contenuti individuati nella Guida. - Interazione con la classe - Presentare alla classe alcune storie di imprenditori migranti di successo presenti nella Guida. - Verificare la comprensione 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (giovani imprenditori migranti di successo; dieci suggerimenti e trucchi: come diventare un	



		e fornire feedback	imprenditore?)
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto) Chiedere agli studenti di ricercare la storia di un imprenditore migrante e di fare una presentazione, indicando anche quale impatto ha avuto su di loro la loro storia e perché. Il tutor valuterà la presentazione. 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione sull'imprenditore migrante che hanno scelto	
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 identificare una nuova idea imprenditoriale basata sugli elementi appresi durante la lezione		
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero fare una ricerca su un imprenditore migrante e fare una presentazione su di lui/lei e dichiarare cosa li ha ispirati della loro storia		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Questa sessione, contribuisce a mantenere alta la motivazione. È importante per loro fare ricerca e continuare a rafforzare la loro motivazione.			



Pianificazione aziendale

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 3 Capitolo 6: Intorno alla pianificazione aziendale

Titolo del modulo:	Suggerimenti e trucchi (tramite l'animazione)			
Sessione n. 3	10 trucchi e suggerimenti per la pianificazione aziendale			
Durata	2 ore			
Metodo di divulgazione	Blend ed <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 pre
<p>Note sulla scelta:</p> <p><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></p>				
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Attrarre partner commerciali • Ottenere informazioni dettagliate sul mercato • Sapersi confrontare con i rivali • Prestare attenzione ai dettagli per far credere alle persone nel business • Creare un'idea di business che sia unica • Provvedere informazioni finanziarie esatte e meticolose • Rendere l'executive summary realistico e molto specifico • Trovare il miglior consulente aziendale per avere una seconda opinione 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti potranno cercare partner commerciali</p> <p>L02: Gli studenti potranno cercare informazioni dettagliate sul mercato</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di avere una chiara strategia per confrontarsi con la concorrenza</p> <p>L04: Gli studenti potranno controllare tutti i dettagli</p> <p>L05: Gli studenti potranno sviluppare un'opportunità impareggiabile</p> <p>L06: Gli studenti saranno in grado di fornire informazioni finanziarie corrette</p>			



	<p>L07: Gli studenti saranno in grado di rendere il riepilogo esecutivo molto forte, dettagliato e particolare</p> <p>L08: Gli studenti potranno scegliere il miglior consulente aziendale per avere una seconda opinione</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: avete già studiato cos'è un piano aziendale e vi siete esercitati, quali elementi sono più difficili da identificare? Quale sezione ritieni sia la più preziosa per il tuo scopo? Quale sezione pensi debba essere migliorata? 	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 	PC / Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)
	Attività 2: Presentando 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per capire come creare un piano aziendale	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor presenterà allo studente la terza serie di trucchi e suggerimenti: "10 trucchi e suggerimenti per la pianificazione aziendale" utilizzando i contenuti presenti nella Guida - Interazione con la classe e verifica della comprensione 	Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (suggerimenti e trucchi per la pianificazione aziendale)
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto) Prendendo in considerazione il video mostrato per la 1 sessione di questo modulo (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks) chiedi agli studenti di produrre il proprio video sulla pianificazione aziendale. - Il tutor darà quindi un 	- PC / laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)



		feedback ai video creati.	
	Discussione post-attività	-poni ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione del video su suggerimenti e trucchi	
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 video su suggerimenti e trucchi per la pianificazione aziendale		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Per il compito in classe il tutor deve guidare gli studenti fornendo loro le basi per la creazione del video. Consigliamo al tutor di scegliere un'app per smartphone come InShot o WeVideo e di dare un'occhiata per poi guidare gli studenti al loro utilizzo			

Imprenditorialità di successo

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 4 Capitolo 6: Avere successo come imprenditore

Titolo del modulo:	Suggerimenti e trucchi (tramite l'animazione)			
Sessione n. 4	10 trucchi e suggerimenti per avere successo come imprenditore			
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:	Tempo: 2 ore
	Note sulla scelta:			
	* 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.			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Fare una pianificazione aziendale solida e completa • Decidere con attenzione quando il cliente deve pagare • Controllare il flusso di cassa per non dimenticare di assumere un intermediario • Fidarsi del proprio mentore • Promuovere un'idea imprenditoriale con risorse non costose e accessibili • Dedicare tempo anche alla loro vita privata • Scegliere persone che hanno lo stesso punto di vista • Crescere con il lavoro di squadra • Migliorare 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di fare un piano aziendale dettagliato e costante per non dimenticare nulla</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di preparare un flusso di cassa</p> <p>L03: Gli studenti potranno controllare ogni passaggio di denaro per non dimenticare di assumere un intermediario</p>			



	<p>L04: Gli studenti potranno fidarsi del loro mentore</p> <p>L05: Gli studenti potranno utilizzare un piccolo budget per promuovere l'idea di business sui social</p> <p>L06: Gli studenti saranno in grado di conciliare lavoro e vita privata</p> <p>L07: Gli studenti potranno creare un lavoro di squadra in cui le persone lavorano con serenità</p> <p>L08: Gli studenti saranno in grado di insegnare e apprendere nel loro lavoro di squadra</p> <p>L09: Gli studenti potranno aprire la mente per migliorare</p>		
Dettagli della sessione:	<p>Oggetto della lezione:</p>	<p>Metodi e istruzioni per i formatori:</p>	<p>Risorse richieste:</p>
	<p>Introduzione (dimensione del gruppo ottimale: 1-10)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Discussione: quando pensi alla parola "Imprenditore", qual è la prima persona che ti viene in mente? Perché? 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p>
	<p>Attività 2: Presentazione di 10 suggerimenti e trucchi che possono essere utilizzati per capire come avere successo come imprenditore</p>	<p><i>Questa sessione si concentra sul successo, è importante capire come gli studenti considerano un successo e cosa significa veramente il successo nell'imprenditorialità. Questo è il motivo per cui è importante prendere in considerazione prima i risultati del brainstorming.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Partendo dal risultato del brainstorming, il tutor discuterà cosa sia un imprenditore di successo e poi presenterà i "10 trucchi e suggerimenti Come avere successo come imprenditore" e fornirà esempi per una migliore 	<p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 6: Suggerimenti e trucchi (dieci suggerimenti e trucchi per avere successo</p>



		<p>comprensione</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verificare la comprensione e fornire feedback. Fare domande ai partecipanti per tenerli svegli durante la lezione 	come imprenditore)
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto) Chiedere agli studenti di fare una presentazione sull'imprenditore di successo che hanno identificato nella discussione prima della sessione e chiedere loro di ipotizzare quali dei suggerimenti e trucchi elencati sono stati utilizzati da loro. - Il tutor darà un feedback alla presentazione 	- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	<ul style="list-style-type: none"> - porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione 	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale: presentazione dell'imprenditore di successo che hanno scelto	
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 identificare un imprenditore di successo, descrivere le sue caratteristiche e ipotizzare quali dei suggerimenti e trucchi elencati sono stati utilizzati da loro		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
Questa sessione è importante per continuare il lavoro sulla motivazione che deve essere sempre preso in considerazione in ogni sessione svolta			

F.A.I.L.

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 1 Capitolo 7: Top 10 of Fail

Titolo del modulo:	F.A.I.L – Primi tentativi di apprendimento		
Sessione n.	Top 10 di Fail – Altri F.A.I.L		
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
	<p>Note sulla scelta:</p> <p>* 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.</p>		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere quali errori possono essere commessi nel processo di creazione dell'impresa • Comprendere come correggere i possibili errori 		
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di identificare tutti i passaggi da compiere per creare una nuova attività</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare tutti i possibili errori che si possono incontrare nella creazione di un'impresa</p> <p>L03: Gli studenti impareranno a trovare una soluzione</p> <p>L04: Gli studenti aumenteranno le loro capacità di problem solving</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) <p>Discussione: cosa ne pensi</p>	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



		del fallimento nell'imprenditorialità? Hai qualche esempio? Cosa significa per te il fallimento?	
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: Introdurre la F.a.i.l identificata nel corso	<p><i>Il fallimento è un argomento importante che gli studenti devono affrontare per prepararli in modo più realistico al mondo dell'imprenditorialità. È importante presentare loro l'argomento con attenzione per non compromettere la loro motivazione.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendendo in considerazione gli spunti della discussione il tutor presenterà e commenterà tutte le F.A.I.L identificate nella Guida dopo aver proposto il seguente video identificato https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjournal/top-10-fails . Per far capire meglio agli studenti cos'è il fallimento e come il fallimento sia in realtà un passo necessario per raggiungere il successo è importante fornire loro alcuni esempi concreti di fallimento. Alcuni esempi di fallimento sono presenti nella guida, altri sono presentati nell'<u>Allegato V</u> (sotto forma di testimonianze scritte/storie o video). Il tutor può scegliere dall'elenco fornito quelli che meglio si adattano alla sua prospettiva del corso. - Verificare la comprensione e fornire feedback 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 7 F.A.I.L - Primi tentativi di apprendimento (Top 10 di Fail - Altri F.A.I.L)</p>



	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p>Il tutor può scegliere tra le attività proposte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Chiedere agli studenti di trovare una soluzione per ciascuno degli errori presentati. È possibile più di una soluzione. Possono anche prendere in considerazione il piano aziendale che hanno creato nelle lezioni precedenti. - (esercizio proposto 2) Spesso il fallimento si verifica perché gli obiettivi non sono stati identificati in modo corretto. Per fare ciò il tutor può prendere in considerazione l'<u>Allegato VI</u> che presenta gli Obiettivi SMART: cosa sono e come possono essere prodotti. L'allegato contiene anche esercizi che possono essere proposti agli studenti per farli produrre e fissare i propri obiettivi. 	- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)
	Discussione post-attività	Discutere con il gruppo il tema della lezione, cosa hanno imparato e quali sono i loro pensieri sull'argomento dopo la sessione.	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Presentazione della soluzione trovata ai fallimenti presentati Feedback sugli esercizi sugli obiettivi SMART proposti	
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 identificare una o più soluzioni per ciascuno degli errori identificati. Dovrebbero quindi presentare queste soluzioni al tutor e agli altri studenti		



Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero svolgere gli esercizi sugli obiettivi SMART proposti in allegato
-------------------------------------	--

Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori

È importante che i partecipanti confrontino le soluzioni che hanno trovato per aiutare lo sviluppo delle capacità di risoluzione dei problemi. Il compito in classe 2 considera l'argomento degli obiettivi SMART. Se il tutor sceglie di svolgere questa attività, deve preparare l'argomento in anticipo considerando il materiale fornito e anche facendo ricerche o cercando il supporto di professionisti come coaches.

Networking

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 1 Capitolo 8: Dieci suggerimenti e trucchi per fare rete

Titolo del modulo:	Come fare rete?		
Sessione n.	10 Suggerimenti e trucchi per la rete		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blended <input type="checkbox"/>	Faccia a faccia <input type="checkbox"/>	Apprendimento online <input type="checkbox"/>
		Tempo:	Tempo:
	Apprendimento a distanza (piattaforma di apprendimento) <input checked="" type="checkbox"/> Tempo: 1 ora		
	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 l'importanza di una rete • Comprendere le basi di come creare una rete • Capire cosa dovrebbe essere seguito e cosa evitare nella creazione di una rete • Comprendere come mantenere i propri contatti • Capire come avvicinarsi a nuovi contatti 		
Risultati di apprendimento o previsti:	LO1: Gli studenti saranno in grado di comprendere l'importanza di una rete LO2: Gli studenti saranno in grado di capire come creare una rete LO3: Gli studenti saranno in grado di capire come affrontare nuovi contatti LO4: Gli studenti capiranno cosa dovrebbero seguire e cosa dovrebbero evitare per creare una rete di contatti LO5: Gli studenti capiranno come restare in contatto con la propria rete		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del	- Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione.	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile



	gruppo ottimale: 1-10)	<ul style="list-style-type: none"> - Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) Brainstorming: cosa pensi sia una rete? Come pensi che si possa creare una rete? 	(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: Suggerimenti e trucchi per la rete	<p><i>Questa sessione riguarda il networking che è la chiave per una nuova attività per costruire la sezione clienti e possibili partner.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Il tutor, prendendo in considerazione il materiale presentato nella Guida, spiegherà agli studenti perché è importante creare una rete e come restare in contatto con loro - Lui/lei presenterà quindi i suggerimenti e i trucchi della rete identificati. - Verificare la comprensione e fornire feedback - (esercizio proposto) per far capire ai partecipanti come rompere il ghiaccio, fase importante per avviare il processo di networking, il tutor può presentare al gruppo "l'Esercitazio del Bingo Umano". In questo esercizio i partecipanti potranno liberamente le domande presentate nel modulo (Allegato VII pag. 100) raccogliendo informazioni dal gruppo. Il primo a 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 8 Come fare rete</p>



		<p>completare il modulo con tutte le informazioni dirà quindi "Bingo" e il gioco si interrompe. Il primo partecipante che finirà spiegherà quindi cosa ha scoperto sui membri del gruppo</p>	
	<p>Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti</p>	<p><i>Il tutor può scegliere tra i seguenti esercizi proposti:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Chiedere agli studenti di creare un video che spieghi la loro idea di business in un massimo di 30 secondi - (esercizio proposto 2) Chiedere agli studenti di immaginare di raggiungere una persona famosa/imprenditore, come possono iniziare e portare avanti la conversazione? Gli studenti dovrebbero: <ul style="list-style-type: none"> o creare un obiettivo: cosa vogliono sapere da quella persona? O di quali informazioni/ supporto hanno bisogno da loro? o Disporre 10 domande per raggiungere ciò che vogliono sapere 	<p>- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)</p>
	<p>Discussione post-attività</p>	<p>- porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione, se hanno altri suggerimenti e trucchi per la creazione della rete</p>	<p>PC / laptop e piattaforma online specifica - consegna di lezioni dal vivo online - o chat / forum sulla piattaforma Moodle del</p>



			progetto)
Metodi di valutazione	Informale e non formale	<ul style="list-style-type: none"> -Presentazione del video realizzato -Revisione orale delle domande elaborate 	
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 un video di 30 secondi in cui spiegano la loro idea di business		
Compito in classe 2:	- Gli studenti dovrebbero immaginare di incontrare una persona famosa e di entrare in contatto con lui/lei per la prima volta. Devono fissare un obiettivo per la comunicazione e disporre 10 domande per raggiungerlo		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che gli studenti capiscano non solo come creare una rete ma anche come tenersi in contatto con la loro rete			

Marketing

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 1 Capitolo 9: Che cos'è il marketing? Suggerimenti e trucchi per il marketing

Titolo del modulo:	Marketing e comunicazione			
Sessione n.	Cos'è il marketing? Suggerimenti e trucchi per il marketing			
Durata	1 ora			
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: 1 ora
	<p>Note sulla scelta:</p> <p>* 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.</p>			
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Capire cos'è il marketing • Comprendere l'utilità del marketing negli affari • Comprendere i passaggi chiave per la creazione di una campagna di marketing • Comprendere l'importanza del branding 			
Risultati di apprendimento previsti:	<p>L01: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è il marketing</p> <p>L02: Gli studenti saranno in grado di identificare le basi del marketing</p> <p>L03: Gli studenti saranno in grado di comprendere l'importanza del branding</p> <p>L04: Gli studenti saranno in grado di comprendere i passaggi principali per creare una campagna aziendale</p> <p>L05: Gli studenti saranno in grado di tenere traccia delle tendenze e di cosa considerare nella loro strategia di marketing</p>			
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:		Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo ottimale):	<ul style="list-style-type: none"> – Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. – Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) <p>Discussione: chiedi ai membri</p>		PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo)



	1-10)	della classe di discutere cosa fanno e cosa intendono se si dice la parola "marketing"	online)
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	
	Attività 2: Spiega cos'è il marketing e presenta i suggerimenti e i trucchi individuati	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor inizierà la sessione con il tema del marketing mostrando agli studenti il video selezionato: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoadzHtiA - Il tutor presenterà quindi i suggerimenti e i trucchi identificati nella Guida. - Presenterà alla classe i suggerimenti e i trucchi di marketing identificati nella lezione - Interazione con la classe facendo domande per assicurarsi che abbiano capito e fornire feedback 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 9 Marketing e comunicazione (cos'è il marketing; 10 consigli da condividere con te)</p>
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<p><i>Il tutor può scegliere tra uno o più degli esercizi proposti:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Una delle principali piattaforme importanti per il marketing sono i social media. Chiedere agli studenti di identificare quale social media è più adatto alla loro idea di business. - Perché hanno scelto quella piattaforma? - Quali contenuti possono attrarre il loro target? - Dopo l'assegnazione chiedi ai partecipanti di condividere con il gruppo ciò che hanno identificato nell'aspetto dei social media. - (esercizio proposto 2) Chiedere agli studenti di: <ul style="list-style-type: none"> o Crea il proprio logo e USP 	<p>- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)</p>



		<ul style="list-style-type: none"> ○ Hashtag per raggiungere il proprio gruppo target/ slogan ○ Citazione su innovazione, imprenditorialità, leadership <p>- (esercizio proposto 3) Chiedere agli studenti di creare un piano per una campagna pubblicitaria tenendo in considerazione la loro idea imprenditoriale</p>	
	Discussione post-attività	- porre ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e se hanno altri suggerimenti o trucchi nel campo del marketing.	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale degli esercizi proposti	
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 concentrarsi sui social media per scopi di marketing. Devono svolgere un sondaggio e rispondere alle domande identificate per l'attività.		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante confrontarsi con le idee riguardanti il compito assegnato poiché oggi i social media hanno una posizione cruciale nella promozione del marketing. Ciascun partecipante dovrà poi, anche solo al docente, presentare il proprio lavoro per una valutazione informale.			

Comunicazione

Questa sessione della Guida per Youth Workers supporta la Guida per giovani imprenditori migranti con l'implementazione della Sessione 2 Capitolo 9: Che cos'è la comunicazione?

Titolo del modulo:	Marketing e comunicazione		
Sessione n. 2	Cos'è la comunicazione?		
Durata	1 ora		
Metodo di divulgazione	Blend ed <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: 1 ora
	<p>Note sulla scelta:</p> <p>* 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.</p>		
Obiettivi formativi	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere l'importanza della comunicazione • Comprendere le basi per una comunicazione di successo 		
Risultati di apprendimento previsti:	<p>LO1: Gli studenti saranno in grado di capire cos'è la comunicazione</p> <p>LO2: Gli studenti saranno in grado di comprendere l'importanza di una comunicazione di successo nel campo degli affari</p> <p>LO3: Gli studenti saranno in grado di identificare quali passi intraprendere per creare e mantenere una comunicazione di successo</p> <p>LO4: Gli studenti saranno in grado di applicare i suggerimenti individuati per una comunicazione di successo</p>		
Dettagli della sessione:	Oggetto della lezione:	Metodi e istruzioni per i formatori:	Risorse richieste:
	Introduzione (dimensione del gruppo)	<ul style="list-style-type: none"> – Breve introduzione del tutor sullo scopo della lezione. – Rompere il ghiaccio (esercizio proposto) 	PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)



	ottimale: 1-10)	Brainstorming: cosa pensi sia necessario per una comunicazione di successo?	
	Attività 1: Presentazione degli obiettivi di apprendimento del corso	<ul style="list-style-type: none"> - Breve presentazione degli obiettivi della sessione 	<p>PC/Laptop e Zoom, Teams o qualsiasi altra piattaforma simile (consegna di lezioni dal vivo online)</p> <p>Guida per giovani imprenditori migranti Capitolo 9 Marketing e comunicazione (cos'è la comunicazione? Suggerimenti su come comunicare)</p>
	Attività 2: Spiegare cos'è la comunicazione e presentare i suggerimenti e i trucchi individuati	<ul style="list-style-type: none"> - Il tutor inizierà la sessione mostrando prima il video identificato nel corso: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoaDzHtiA - Dopo il video il tutor proseguirà spiegando il tema della comunicazione, tenendo in considerazione i contenuti proposti nella Guida. - Interazione con la classe facendo domande per assicurarsi che abbiano capito e fornire feedback 	
	Attività 3: Lavoro indipendente degli studenti	<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 1) Uno dei momenti più importanti della comunicazione è come iniziarla. Dividendo i partecipanti a coppie (o individualmente) dovrebbero identificare come possono iniziare una conversazione con una persona sconosciuta. Devono prendere in considerazione: <ul style="list-style-type: none"> o Quali domande si possono fare per rompere il ghiaccio? o Come può essere presentata l'idea di business? o Come evitare il "silenzio imbarazzante"? Cosa si può fare? - Dopo il compito chiedi ai partecipanti di condividere con il gruppo ciò che hanno identificato 	- PC/Laptop e piattaforma online specifica (Zoom, Teams ecc. - consegna in tempo reale online - o la piattaforma Moodle del progetto)



		<ul style="list-style-type: none"> - (esercizio proposto 2) Gli studenti dovrebbero creare una storia sull'imprenditorialità basata sul Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito). Per svolgere questo esercizio il tutor dovrà prendere in considerazione la spiegazione presente in <u>Allegato VIII</u> 	
	Discussione post-attività	- poni ai membri della classe domande su ciò che hanno imparato durante la sessione e se hanno altri suggerimenti o trucchi per quanto riguarda la comunicazione	
Metodi di valutazione	Informale e non formale	Revisione orale degli esercizi proposti	
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 concentrarsi sull'inizio di una conversazione. Devono identificare una risposta per ciascuna delle domande proposte nell'attività		
Compito in classe 2:	Gli studenti dovrebbero creare una storia sull'imprenditorialità basata sul Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito).		
Note e suggerimenti aggiuntivi per i formatori			
È importante che l'insegnante abbia familiarità con l'argomento e con le tecniche che possono essere adottate per avere una conversazione di successo. In questo senso possono essere utili le competenze di un coacher.			

Chapter 26 The YME App

E- assessment tool

L'e-assessment tool di YME è uno strumento di autovalutazione che aiuterà i giovani migranti a valutare sé stessi in base alle proprie capacità imprenditoriali.

È possibile accedere allo strumento tramite <http://www.yme-platform.net/Tool.html> o accedendovi dalla prima pagina della piattaforma YME (<http://www.yme-platform.net/>). Per accedervi, l'utente deve ricevere un account dagli amministratori della piattaforma YME o registrarsi creandone uno lui stesso.

Lo strumento consiste in un questionario che aiuterà l'utente a valutare le sue capacità imprenditoriali rispondendo a domande provenienti da aree quali fiducia in sé stessi, comunicazione, leadership, creatività / innovazione, problem solving, finanza, ambizione e assunzione di rischi. Sulla base dei risultati del questionario, l'utente riceverà un breve feedback (un punteggio) e sarà indirizzato a risorse di apprendimento che potranno essere utilizzate per migliorare le proprie capacità imprenditoriali.

Piattaforma YME

È possibile accedere alla piattaforma YME tramite <http://www.yme-platform.net/>.

La piattaforma YME è uno strumento che consente un accesso integrato a tutte le risorse imprenditoriali ed educative sviluppate per supportare i giovani migranti che vogliono saperne di più sull'imprenditorialità e che vogliono essere guidati nell'apertura di una nuova impresa. La piattaforma contiene lo strumento di valutazione elettronica YME, le guide per insegnanti / tutor e studenti (giovani migranti) sviluppate durante il progetto YME e uno spazio di e-Learning che dà accesso alle risorse di apprendimento a tutti i migranti che desiderano migliorare le loro conoscenze in quest'area e avviare un'attività in proprio.

Capitolo 27 Lezioni apprese

Cosa avremmo potuto fare meglio? Durante il progetto YME ci siamo imbattuti in molti feedback e cose che avremmo potuto fare meglio. Se pensi di avviare un progetto attorno a giovani imprenditori migranti e / o operatori giovanili, abbiamo creato una lista di controllo per la creazione di nuovi progetti YME che possono aiutare ad evitare di commettere gli stessi errori.

Lezioni apprese dal Progetto YME

In questo paragrafo troverai tutto ciò che devi sapere sulle lezioni apprese. A cosa servono e come attuarle nella pratica.

Le seguenti lezioni sono state apprese durante l'analisi dei bisogni e lo sviluppo dei pacchetti di supporto e dei servizi YME:

- Gli intervistati hanno evidenziato i "Social Media" come il canale di comunicazione più efficiente per raggiungere gli YME con un tasso di frequenza più elevato. "Reti", "Conferenze / Incontri" e "Centri per i rifugiati" seguono rispettivamente i "Social Media". Dobbiamo tenere presente che la connessione Wi-Fi a volte è molto scarsa. Anche l'accesso a un telefono a causa della mancanza di credito a volte può rendere il tutto più difficile. Combattere la povertà digitale è un must e dovrebbero essere fornite facilitazioni per ottenerne l'accesso.

- L'interazione con "Imprenditori Famosi" ha avuto la frequenza più alta come modello per i migranti, seguita rispettivamente anche da "Genitori", "Amici" e "Famiglia / Parenti". Stabilire un legame con la famiglia e gli amici è una buona iniziativa. Assicurati di valutare questo parametro a fondo altrimenti si perde tempo prezioso a sostenere i giovani. Certamente quando non ci sono genitori e parenti stretti è molto importante assumere come modello un famoso imprenditore che aiuterà molto a rafforzare l'interesse dei giovani imprenditori migranti. Tieni presente che la motivazione intrinseca di un giovane migrante è l'ingrediente più importante. Senza questo, il famoso imprenditore probabilmente non avrà l'impatto previsto.

- Il gruppo "Migranti" ha rivelato le prime tre qualità principali dei loro possibili modelli di ruolo sono rispettivamente: "Fiducia", "Assunzione di rischi" e "Creatività". La "fiducia" è stata ancora una volta la prima qualità, proprio come i migranti hanno definito la massima qualità per i loro modelli di comportamento. Inoltre, 4 su 5 sono state le stesse nelle loro risposte: "Capacità di innovazione", "Capacità di leadership" e "Capacità di comunicazione" con la risposta più frequente: "Fiducia". Questa è stata la base per i pacchetti di supporto YME

- I metodi applicati sono il modo migliore per formare i giovani imprenditori migranti. I metodi "Applicato (Imparare facendo)", "Orientamento", "Incentrato sullo studente" sono i 3 metodi principali selezionati

- Quando sono state richieste le applicazioni digitali più adatte, le categorie "E-course", "Platform", "e-application" e "Networks" avevano le frequenze più alte. "Education through Social Media" e "Games" sono stati aggiunti dagli intervistati alle categorie, entrambe molto attraenti per i giovani come strumenti di intrattenimento ed educativi. Abbiamo deciso di concentrarci con i nostri pacchetti di supporto sulle guide, costituite da collegamenti collegati

alla piattaforma e all'applicazione elettronica. La parte "Giochi" torna nelle guide, ma è meno orientata al digitale e avremmo potuto prestare maggiore attenzione, anche se il budget approvato e le ore assegnate rendono la nostra decisione di optare per la piattaforma e l'applicazione elettronica

- Alcuni degli intervistati (giovani migranti ed esperti) hanno criticato anche il lato digitale e difeso i meccanismi "offline". Inoltre, le categorie di "reti faccia a faccia", "Ambasciatori" e "Eventi" sono state aggiunte come risposte di alcuni intervistati come aspetti critici da tenere in considerazione.

- "Le barriere linguistiche", le "difficoltà psicologiche" e gli "svantaggi finanziari" dovrebbero essere presi in considerazione come fattori principali nei corsi di formazione.

- Le "capacità di comunicazione" sono fondamentali per i formatori YME. Inoltre, "Cordialità e disponibilità", "Capacità imprenditoriali", "Pazienza / perseveranza" e "Consapevolezza socio-culturale" sono state definite come qualità necessarie per il formatore YME.

Durante l'incontro delle lezioni apprese tutti i partner hanno condiviso la loro prospettiva su cosa pensavano del progetto, cosa avrebbero cambiato, cosa hanno imparato e cosa si sarebbe potuto fare meglio.

Capitolo 28 Raccomandazioni

I risultati del nostro progetto YME stanno arrivando alla conclusione, analogamente ad altri sul campo, che l'imprenditorialità è un'opzione di carriera praticabile, indipendentemente dalla motivazione o dai tempi della decisione della persona di migrare.

Lo sfruttamento delle varie opportunità di business individuate nel paese ospitante potrebbe portare alla creazione di attività redditizie da parte di giovani imprenditori migranti. In conformità con il documento su "Valutazione e analisi delle buone pratiche nella promozione e nel sostegno all'imprenditorialità migrante", sviluppato a livello dell'UE (Commissione europea, 2016) e con i principali risultati della nostra ricerca di progetto, abbiamo progettato la nostra Guida YME per giovani Imprenditori migranti per sostenere il giovane imprenditore migrante che avvia un'attività in proprio.

La Guida per Youth Workers aiuta l'animatore giovanile, formatore che guida il giovane imprenditore migrante. Tra gli altri abbiamo affrontato i seguenti aspetti: ispirazione, networking, consulenza legale, supporto aziendale individuale, formazione YME, mentoring, accesso ai finanziamenti, sensibilità linguistica e culturale. Il *Libro verde* è uno strumento che contribuisce a promuovere l'imprenditorialità tra le comunità di immigrati nei paesi UNRIT / YME raccomanda:

- Utilizzare / estendere le opportunità di rete con altri (giovani) imprenditori migranti e / o imprenditori locali (nei centri imprenditoriali), inclusi potenziali fornitori e clienti; questo aiuta ad avere accesso a nuove informazioni e conoscenze, stimolando la creazione di imprese e gli sforzi di espansione
- Accesso ai programmi / enti formali disponibili responsabili della valorizzazione dell'imprenditorialità in generale, e di quella dei giovani imprenditori migranti in particolare
- Verificare attentamente e periodicamente, i quadri istituzionali e legali al fine di conformarsi facilmente alle normative nazionali UNRIT / YME; richiesta di supporto professionale se necessario. Questo è certamente ancora più vero durante il periodo di pandemia.
- Esplorare l'aiuto che uno o più membri della famiglia o non membri potrebbero fornire, sulla base della fiducia e della complementarità, attraverso la loro esperienza e conoscenza, negli sforzi dell'imprenditore per superare le sfide amministrative e socio-culturali inerenti
- Incoraggiare la formazione di gruppo per condividere e scambiare le esperienze acquisite, in particolare per quanto riguarda gli aspetti relativi al paese ospitante; cercare di preservare / trasmettere il know-how dell'artigianato etnico tradizionale per sostenere / costruire il tuo marchio distintivo
- Considerare la creazione di centri imprenditoriali con un buon mix di persone / imprenditori sia etnici che autoctoni
- Considerare una partnership di mentoring, sia come persona che cerca supporto complementare e / o condivisione di mentori con membri della comunità etnica accumulata esperienza come imprenditori affermati all'interno dell'ambiente aziendale regionale

- Considerare più fonti di finanziamento aziendale, comprese quelle alternative (come il crowdfunding, i Business Angels, il (co) finanziamento europeo, ecc.) E altri schemi di supporto tradizionali per gli imprenditori, compresi anche i fondi di garanzia
- Trovare modi praticabili per ridurre le barriere linguistiche nel paese ospitante, prendendo corsi di lingua madre (informali e formali), in particolare per quanto riguarda la terminologia relativa al business.

Sintesi

Il glossario ufficiale della lingua olandese è meglio conosciuto come *Libro verde* e spiega la lingua olandese. Questo libro è il dizionario formale che accetta nuove parole olandesi e contiene più di 110.000 parole. Il nostro libro verde YME contiene 107.114 parole. Il nostro obiettivo per il *Libro verde* YME è che diventi il libro verde formale per ogni giovane migrante che vuole essere un giovane imprenditore.

Le piccole e medie imprese (PMI) sono la spina dorsale dell'economia europea. Rappresentano il 99% di tutte le imprese dell'UE. Danno lavoro a circa 100 milioni di persone, rappresentano più della metà del PIL europeo e svolgono un ruolo chiave nell'aggiungere valore in ogni settore dell'economia. La Commissione europea vede l'imprenditorialità come l'agire sulla base di opportunità e idee e trasformarle in valore per gli altri, che può essere finanziario, culturale o sociale.

La politica di imprenditorialità della CE mira a sostenere le aziende, in particolare le piccole e medie imprese durante tutto il loro ciclo di vita, promuovendo l'educazione all'imprenditorialità a tutti i livelli, oltre a raggiungere e incoraggiare gruppi specifici con potenziale imprenditoriale. La CE si rivolge a gruppi specifici il cui potenziale imprenditoriale non è stato ancora sfruttato appieno, come donne e giovani attraverso l'apprendimento imprenditoriale e Erasmus per giovani imprenditori. Il progetto YME ha aggiunto un ulteriore livello con il suo Libro verde sui giovani imprenditori migranti.

La disoccupazione giovanile è un grave problema che molti giovani devono affrontare indipendentemente dalla loro esperienza e istruzione. È chiaro che a causa delle leggi sull'immigrazione dell'UE molti giovani migranti sono inattivi e disoccupati. Soprattutto perché i migranti sono così inattivi (per ovvie normative burocratiche e ragioni di legge) lo sviluppo di capacità imprenditoriali per i giovani migranti è in cima all'agenda politica dell'UE. Il progetto Young Migrant Entrepreneurs (YME) promuove l'integrazione e l'inclusione sociale dei giovani migranti al fine di favorire la coesione sociale in Europa e l'avvio di imprese. L'integrazione economica dei migranti è una delle priorità dell'approccio globale dell'UE alla migrazione. È fondamentale consentire ai giovani migranti e ai giovani rifugiati di sviluppare le competenze e di avere accesso a conoscenze e programmi di sostegno che possano consentire loro di costruire un sostentamento solido e anche di creare valore aggiunto.

In che modo il progetto YME sostiene l'imprenditorialità dei giovani migranti?

Il *Libro verde* YME è una guida completa per il giovane imprenditore migrante e l'animatore giovanile, a tutto ciò che fa il progetto YME, dallo sviluppo della produzione intellettuale al prodotto, alla consulenza e alla guida di esperti. Oltre a questo, il *Libro verde* è completato dalla nostra piattaforma YME online e dall'app YME, che consente agli utenti di cercare e scaricare le informazioni sul progetto YME più facilmente in pochi semplici passaggi.

A seguito di ricerche approfondite con i nostri gruppi target (giovani imprenditori ed esperti migranti) comprese interviste online e focus group, i partner YME hanno migliorato le Guide YME, rendendo più facile la navigazione e il riferimento incrociato.

Il *Libro verde* è stato prodotto per fornire vantaggi chiave ai giovani imprenditori migranti e ai giovani lavoratori nei 5 paesi YME, noti anche come UNRIT: Regno Unito, Turchia, Paesi Bassi, Italia e Romania.

Il valore creato dal *Libro Verde* YME ha portato a:

- * la possibilità di iscrivere operatori giovanili, formatori, insegnanti e giovani migranti in progetti imprenditoriali;
- * la capacità di produrre innovazione e poi di propagarla verso nuovi attori e nuovi territori;
- * la capacità di diffondere lo spirito, i valori e i risultati imprenditoriali a un pubblico ampio e pertinente;
- * la capacità di trarre vantaggio dai risultati del progetto YME e di emettere raccomandazioni pertinenti per i responsabili politici e decisionali, nonché per gli attori sul campo, per portare avanti il lavoro del progetto dopo la vita del progetto;
- * la capacità di sostenere il processo di innovazione durante e dopo la fine del progetto;
- * la capacità di coinvolgere il pubblico target e gli stakeholder nel processo di creazione di valore a medio e lungo termine

Il *Libro verde* ha tracciato un quadro generale:

- * raccogliere tutte le informazioni e le conoscenze rilevanti sui giovani imprenditori migranti intorno al progetto YME
- * fornire i pacchetti di sostegno per gli operatori giovanili, gli insegnanti e i giovani migranti,
- * fornire valutazione e guida,
- * riassumendo in lettere maiuscole, lezioni apprese e raccomandazioni;

Lo scopo del *Libro verde* è anche quello di garantire che nessuna politica, programma o progetto venga adottato nei confronti dei giovani imprenditori migranti senza prima avere la risposta alle seguenti domande:

- Esistono modi migliori per guidare i giovani imprenditori migranti?
- Ci sono lezioni apprese sul sostegno ai giovani imprenditori migranti?
- Ci sono raccomandazioni riguardanti i giovani imprenditori migranti?

Questa guida del *Libro verde* è progettata per promuovere l'imprenditorialità dei giovani migranti attraverso i governi (locali) nei paesi YME (Regno Unito, Paesi Bassi, Romania, Italia e Turchia). Lo fa informando i giovani imprenditori migranti, youth lavoratori, formatori e attori decisionali. La guida sottolinea la necessità di tenere conto dei vantaggi più ampi per attivare i

giovani imprenditori migranti, rendendo l'integrazione in nuovi paesi e società molto più facile e vantaggiosa per tutti ...

Giovani imprenditori migranti: dipende da voi!

L'imprenditorialità tra i migranti deve essere vista come una nuova arena per l'azione sociale, economica e politica. Molti governi stanno quindi cercando di promuovere attivamente l'imprenditorialità attraverso varie forme di sostegno. Ma non dipende dai governi... Dipende da voi!

E, non preoccupatevi, i progetti YME ti sostengono!

Referenze

Baker, William E. e James M. Sinkula. "Gli effetti complementari dell'orientamento al mercato e dell'orientamento imprenditoriale sulla redditività nelle piccole imprese". *Journal of Small Business Management*, vol. 47, n. 4, 2009, pagg. 443-464., Doi: 10.1111 / j.1540-627x.2009.00278.x.

Vuoto, Steven Gary. *I quattro passi verso l'Epifania: strategie di successo per prodotti vincenti*. S.G. Blank, 2013.

Davenport, T.h. "Come progettare esperimenti aziendali intelligenti". *Direzione strategica*, 25.8 (2009): n. pag. Stampa.

Graham, Paul. "Avvio = Crescita." Paul Graham, settembre 2012, www.paulgraham.com/growth.html.

Miller, Danny. "Le correlazioni dell'imprenditorialità in tre tipi di imprese". *Scienze gestionali*, vol. 29, n. 7, 1983, pagg. 770-791., Doi: 10.1287 / mnsc.29.7.770.

Ries, Eric. *The Lean Startup: come gli imprenditori di oggi utilizzano l'innovazione continua per creare imprese di successo radicale*. Crown Business, 2011.

Stevenson, H.H. (1983), "A Perspective on Entrepreneurship". Documento di lavoro della Harvard Business School n. 9-384-131.

Stevenson, H.H. e D.E. Gumpert (1985), "Il cuore dell'imprenditorialità". *Harvard Business Review*, marzo-aprile, pagg. 85-94.

Stevenson, H.H. e J.C. Jarillo-Mossi (1990), "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management". *Rivista di gestione strategica*, 11, estate 1990, pagg. 17-27.

Yang, Xiaoming, et al. "Ricerca ed esecuzione: esame delle cognizioni imprenditoriali alla base del modello Lean Startup". *Small Business Economics*, 2018, doi: 10.1007 / s11187-017-9978-z.