



OPEN DAY IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE A VENEZIA

INCONTRI E CONSULENZE GRATUITE PER ASPIRANTI E NEO IMPRENDITORI

MARTEDI' 7 OTTOBRE 2014
dalle ore 9.00 alle ore 18.00

**presso Albergo "Novotel" Via Ceccherini, 21
Mestre Venezia**

Venezi@Opportunità nell'ambito del Programma Regionale per la Promozione dell'Imprenditoria Giovanile e Femminile in Veneto 2013-2014 propone la 2^a edizione dell'OPEN DAY IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE, una giornata di seminari, workshop e assistenza gratuiti rivolti ai futuri imprenditori, giovani e donne e a chi ha già un'impresa costituita da non più di 5 anni.

PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI:

Venezi@Opportunità - Servizio Nuova Impresa Via Banchina Molini 8

Tel. 0418106599/500 Fax 041/8106550 – E-mail: servizionuovaimpresa@ve.camcom.it

Per iscrizioni: www.veneziaoportunita.it

TITOLI SEMINARI E WORKSHOP DELLA GIORNATA:

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	n. posti	SALA
1	9.00-13.00	SEMINARIO: METTERSI IN PROPRIO	RAFFAELLA LOSITO	108	ROMA1 + MILANO
2	9.30-12.30	WORKSHOP: IL MARKETING PER LE START-UP	NEREO LANZONI	20	BOLOGNA
3	9.30-11.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START-UP. I TIPICI PROBLEMI ORGANIZZATIVI	MAURIZIO FERACO	20	TORINO
4	10.00-13.00	WORKSHOP: DIFFERENZIARSI DALLA CONCORRENZA CON CREATIVITA'	STEFANO DONATI	40	FIRENZE
5	10.30-13.30 / 14.30-17.30	SEMINARIO: SVILUPPARE L'E-COMMERCE COME OPPORTUNITÀ PER LE PMI	ENRICO COLACILLO	60	VENEZIA
6	12.30-14.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. GLI STRUMENTI DI CONTROLLO DI GESTIONE	MAURIZIO FERACO	20	TORINO
7	14.00-17.00	WORKSHOP: COMUNICARE LA PROPRIA AZIENDA	STEFANO DONATI	40	FIRENZE
8	14.30-17.30	SEMINARIO: DALL'IDEA IMPRENDITORIALE ALLA MESSA IN PRATICA...	RAFFAELLA LOSITO	108	ROMA1 + MILANO
9	15.00-18.00	WORKSHOP: COME FARE UN PREVENTIVO E FARE IL BUDGET	NEREO LANZONI	20	BOLOGNA
10	15.30-17.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. IL BUSINESS PLAN COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE DELLA GESTIONE	MAURIZIO FERACO	20	TORINO

PROGRAMMA COMPLETO DEGLI INCONTRI:

	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
1	9.00-13.00	SEMINARIO: METTERSI IN PROPRIO	RAFFAELLA LOSITO	ROMA1 + MILANO	108

A chi è rivolto?

Seminario di orientamento rivolto in particolare ad aspiranti imprenditori e a tutti coloro che non hanno ancora definito la loro idea d'impresa.

Saluti introduttivi istituzionali

- Considerazioni preliminari per l'avvio d'impresa
 - L'imprenditore del "terzo millennio": il ruolo imprenditoriale
 - Qual' è il modo migliore per realizzare la mia idea?
 - L'importanza di un buon Business Plan
- Il Business Plan nelle sue fasi
 - Dall'idea all'impresa
 - Il prodotto e il mercato
 - Il piano di marketing
 - Le risorse
 - La pianificazione economico finanziaria
- Chi ci finanzia?
 - I principali finanziamenti agevolati per le nuove imprese
- I rapporti con la banca

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
2	9.30-12.30	WORKSHOP: IL MARKETING PER LE START-UP	NEREO LANZONI	BOLOGNA	20

A chi è rivolto?

E' rivolto in particolare a tutti coloro che hanno già definito la loro idea imprenditoriale e iniziano a costruire un proprio piano di marketing

Il workshop prevede una forte interazione con i futuri imprenditori e uno scambio reciproco di esperienze e casi aziendali per costruire il piano marketing per una start-up.

- Come fare un ricerca di mercato low-cost
- Come conquistare e difendere la propria nicchia di mercato
- Come mettersi in proprio con un budget limitato : idee d'impresa da zero a € 10.000

Nella seconda parte del workshop verranno esaminati i singoli casi aziendali e le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

90 MINUTI teorici + 90 MINUTI Consulenza di gruppo

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
3	9.30-11.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START-UP. I TIPICI PROBLEMI ORGANIZZATIVI	MAURIZIO FERACO	TORINO	20

A chi è rivolto?

E' rivolto in particolare alle neo-imprese che si trovano ad affrontare i primi problemi organizzativi interni e a coloro che hanno già deliniato la struttura della propria azienda che si trovano nella fase di imminente apertura.

Il Workshop si pone l'obiettivo di orientare i partecipanti alla gestione degli aspetti organizzativi.

La gestione delle Start Up passa per dinamiche interne che necessitano di competenze ancora in fase di completamento, di conflitti per ruoli trasversali e di assetti in fase di costruzione. Nella maggior parte dei casi queste dinamiche vengono sottovalutate, e subite passivamente, in quanto l'attenzione è rivolta principalmente alle dinamiche esterne.

Nella seconda parte verranno illustrati casi di successo ed esaudite le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
4	10.00-13.00	WORKSHOP: DIFFERENZIARSI DALLA CONCORRENZA CON CREATIVITA'	STEFANO DONATI	FIRENZE	40

A chi è rivolto?

E' rivolto in particolare ai neo-imprenditori e a tutti coloro che conoscono e hanno già ben identificato gli elementi distintivi della propria concorrenza.

L'obiettivo di questo workshop prevede di individuare i moventi di acquisto occulti del cliente per creare un'offerta che si distingue per originalità, efficacia ed appeal da quella dei concorrenti.

Questo lavoro è finalizzato a suscitare più sensibilità nel mercato e sostenere con successo la propria richiesta economica.

- Scoprire i bisogni latenti; passare da "cosa vuole il cliente" al "perché lo vuole"
- Battere i concorrenti differenziando l'offerta
- Come realizzare una proposta intrigante
- La qualità percepita nel servizio al cliente

Nella seconda parte verranno illustrati casi di successo ed esaudite le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

120 MINUTI teorici+ 60 MINUTI Consulenza di gruppo

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
5	10.30-13.30 /14.30-17.30	SEMINARIO: SVILUPPARE L'E-COMMERCE COME OPPORTUNITÀ PER LE PMI	ENRICO COLACILLO	VENEZIA	60

A chi è rivolto:

E' rivolto a tutti coloro che intendono sviluppare e approfondire questa modalità di vendita.

L'obiettivo del seminario è offrire ai partecipanti una visione più precisa di che cos'è un e-commerce, di quali sono le potenzialità di questa modalità di vendita e quando è conveniente o meno dotarsi di questo strumento, nello specifico si affronteranno le seguenti tematiche:

- Cosa significa gestire un e-commerce
- Strategia di marketing per e-commerce
- L'esperienza di acquisto on-line

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
6	12.30-14.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. GLI STRUMENTI DI CONTROLLO DI GESTIONE	MAURIZIO FERACO	TORINO	20

A chi è rivolto?

E' rivolto in particolare alle neo-imprese e a tutti coloro che si trovano nella situazione di voler approfondire e conoscere quali sono gli strumenti di controllo di gestione della propria azienda.

Il Workshop cercherà di fornire ai partecipanti un quadro di insieme delle informazioni gestionali maggiormente utili, oltre che l'analisi di strumenti concreti realizzati tramite Excel, in grado di garantire le informazioni minime necessarie..

Una volta avviata la fase di gestione, la Start Up necessita di strumenti di Controllo sul versante Economico e Finanziario, oltre che di gestione Commerciale, pur in assenza di Piattaforme ERP integrate.

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
7	14.00-17.00	WORKSHOP: COMUNICARE LA PROPRIA AZIENDA	STEFANO DONATI	FIRENZE	40

A chi è rivolto?

E' rivolto a tutti coloro che stanno progettando un piano di comunicazione.

Quali prerogative di un'attività di communication-mix di successo? I "social media" sono importanti, ma devono essere inseriti in un piano organico di approccio al mercato. In queste ore vi sarà fornito un "vademecum" per comunicare con efficacia la vostra azienda.

- Il raggiungimento dei propri target di mercato
- Coniugare obiettivi e strumenti: il modello A.I.D.A.
- I social media e gli utilizzi nei diversi settori merceologici
- Realizzare il piano di communication-mix

Nella seconda parte i partecipanti saranno chiamati a realizzare il proprio piano di comunicazione, con l'utilizzo di un documento individuale da compilare.

90 MINUTI teorici+ 90 MINUTI laboratorio

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
8	14.30-17.30	SEMINARIO: DALL' IMPRENDITORIALE ALLA MESSA IN PRATICA...	RAFFAELLA LOSITO	ROMA1 + MILANO	108

A chi è rivolto?

Seminario di orientamento rivolto in particolare ad aspiranti imprenditori e a tutti coloro che non hanno ancora definito la loro idea d'impresa.

L'incontro permette di districarsi nei meandri delle pratiche burocratiche per l'avvio d'impresa, fra le diverse forme giuridiche, nonché fra la fiscalità esistente:

- Imprenditori individuali o liberi professionisti? Società di persone o società di capitali? Cooperative o Associazioni?
- Le procedure burocratiche necessarie nella fase di avvio di una nuova impresa
- I principali adempimenti nella gestione fiscale dell'impresa: i regimi fiscali agevolati

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
9	15.00-18.00	WORKSHOP: COME FARE UN PREVENTIVO E FARE IL BUDGET	NEREO LANZONI	BOLOGNA	20

A chi è rivolto?

E' rivolto soprattutto a tutti coloro che devono affrontare le prime problematiche legate alla contabilità aziendale.

Il workshop prevede una forte interazione operativa con i futuri imprenditori per governare le leve strategiche di pianificazione aziendale. Viene prevista un'esercitazione sui temi trattati durante il workshop.

Temi trattati nella prima parte del workshop:

- Preventivi, quotazioni, listini: come calcolare il prezzo di vendita
- Il budget ricavi e il budget costi
- La pianificazione economica e commerciale

Nella seconda parte verranno esaminati i singoli casi aziendali e le richieste di approfondimento richieste dai partecipanti.

90 minuti teorici + 90 minuti CONSULENZA DI GRUPPO

N	ORA	TITOLO	DOCENTE	SALA	N. POSTI
10	15.30-17.30	WORKSHOP: LA GESTIONE DELLA START UP. IL BUSINESS PLAN COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE DELLA GESTIONE	MAURIZIO FERACO	TORINO	20

A chi è rivolto?

E' rivolto a tutti coloro che hanno valutato la fattibilità e lo sviluppo del loro progetto imprenditoriale e intendono iniziare ad elaborare un proprio piano d'impresa o business plan.

Il Workshop si pone l'obiettivo di analizzare le varie forme di Business Plan realizzabili, e l'utilizzo degli stessi come strumento guida utile alla gestione.

Il Business Plan è un documento che viene costruito nell'intento di comunicare agli Stakeholder i propri obiettivi e le strategie per il raggiungimento dei risultati fissati. In realtà il documento ha una utilità correlata alla gestione, come "mappa interna" di riferimento e richiede una manutenzione continua con la analisi degli scostamenti rispetto a quanto Pianificato.

MODALITA' DI ISCRIZIONE:

ATTENZIONE!!! Le iscrizioni possono essere effettuate per tutti i workshop/seminari così come anche ad uno solo di essi, la scelta di quanti e quali workshop/seminari seguire andrà fatta in base alle proprie esigenze conoscitive e interessi facendo attenzione alle sovrapposizioni di orari delle singole lezioni. Per iscriversi cliccare al seguente link: <http://www.veneziaoportunita.it/> ed accedere alla sezione **CORSI / Open Day 7 ottobre 2014** e compilare la maschera di adesione on-line **entro il 2 ottobre 2014.**

Le iscrizioni saranno accettate esclusivamente on-line e fino ad esaurimento posti. L'iscrizione e la partecipazione sono interamente gratuiti.

CONTATTI

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA Servizio Nuova Impresa

Venezi@Opportunita - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Venezia

Via Banchina Molini 8, Centro Direzionale Torre Uno, 30175, Marghera Venezia

Tel. 041- 8106599/6500 fax 041- 8106550

e-mail: servizionuovaimpresa@ve.camcom.it

e-mail: veneziaoportunita@ve.camcom.it

web: www.veneziaoportunita.it