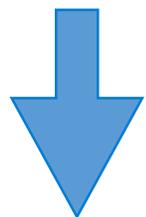


# IL COMUNE COME PUNTO DI RIFERIMENTO PER MPMI E GIOVANI



# OBIETTIVO

**OGGI**



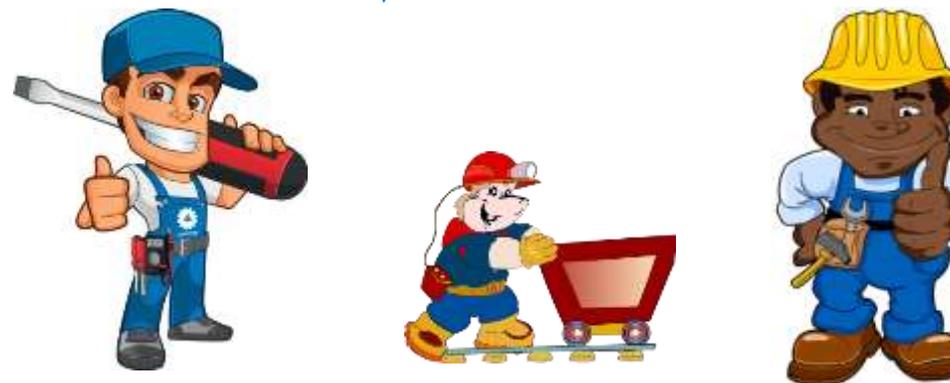
**Eroga prevalentemente SERVIZI  
ASSISTENZIALI**



**DOMANI**



**Domani potrebbe erogare anche servizi  
orientati allo sviluppo delle imprese del  
territorio e agevolare i giovani in cerca di  
futuro**



# E' INUTILE NASCONDERSI

I SOLI FINANZIAMENTI NON BASTANO PER AIUTARE LO SVILUPPO DELLE MPMI E PER AIUTARE I GIOVANI

## DOBBIAMO ANDARE OLTRE:

- Formarli ad essere dei **VERI** imprenditori
- Aiutarli a fare impresa
- Guidarli nello sviluppo e nel dialogo con le **Università**
- Aiutarli a sviluppare progetti credibili
- Aiutarli ad applicare l'innovazione per produrre nuovi prodotti
- Guidarli verso nuovi mercati
- Guidarli a fare rete con altre MPMI
- Portare **le istituzioni** a diventare il loro punto di riferimento
- Instradare i giovani del proprio territorio

# Qualche numero

## N. imprese per mille abitanti:

UE a 28	44,6
Germania	27,2
UK	27,8
Italia	<b>62,2</b>

## N. addetti per impresa:

UE a 28	5,9
Germania	12,1
UK	10,2
Italia	<b>3,8</b>

## Fatturato medio per impresa in Italia:

Meno di € 100.000,00	70,96 %
Tra € 100.000,00 e 1.000.000,00	24,13%
Oltre € 1.000.000,00	4,91%

# IL VALORE DELLE MPMI

- Grandi lavoratori
- Grandi competenze
- Piccole dimensioni
- Maestranze compatte
- Flessibilità estrema
- Eccellenti trasformatori



# PUNTI DI DEBOLEZZA DELLE MPMI

- Poca cultura imprenditoriale
- Difficoltà di accesso al credito e alla ricerca pubblica
- Mancanza di prodotti propri e innovativi
- Clienti poco frazionati
- Mercato subordinato alle gare sul prezzo e non alla qualità del prodotto
- Mancanza di internazionalizzazione e cultura di rete

# MOTIVAZIONE

- Alto tasso di disoccupazione fra i giovani dai 20 ai 35 anni
- I comuni sono chiamati a diventare i luoghi principe per il rilancio delle economie locali
- I giovani del territorio sono disorientati e disinformati per mancanza di punti di riferimento
- Molte PMI abbandonano la competizione per mancanza di supporto al loro sviluppo, risorse e prodotti innovativi
- Le PMI esistenti, madri del nostro “Made in Italy”, non riescono a rinnovarsi
- Devastante è la scarsa formazione professionale di neo imprenditori e titolari di PMI





# OBIETTIVI DELLO SPORTELLO

Supporto allo sviluppo delle  
MPMI e Orientamento per  
Giovani

Educare al Nuovo

Educare all'innovazione





# ATTORI COINVOLTI

- **A.N.P.C.I.**
- **Comuni**
- **Assessorato allo sviluppo economico del Comune**
- **Sportello Impresa (se presente)**
- **Sportelli Informa Giovani (se presente)**
- **Giovani disoccupati del territorio**
- **Potenziali nuovi imprenditori**
- **MPMI presenti sul territorio comunale**
- **Il mondo della finanza**
- **Le Università**





# IMPEGNO DEL COMUNE

- **Disponibilità di un operatore del comune**
- **Piccolo spazio dove incontrare le persone**
- **Comunicare al territorio l'esistenza dello sportello**



# I SERVIZI OFFERTI GRATUITAMENTE ALLE MPMI



- **Check-Up Impresa**
- **Analisi dei bisogni**
- **Supporto allo sviluppo di proprie idee**
- **Individuazione Possibili soluzioni**
- **Indirizzo per lo sviluppo di nuovi Prodotti**
- **Informazioni sulla Tutela Brevettuale**
- **Trasferimento Tecnologico**
- **Eventi Mirati**
- **Formazione di impresa**
- .....



I SERVIZI OFFERTI  
GRATUITAMENTE  
AI GIOVANI



- **Analisi delle competenze (CV)**
- **Analisi degli obiettivi**
- **Individuazione possibili soluzioni**
- **Supporto allo sviluppo delle loro idee**
- **Formazione**
- **Sostegno all'imprenditorialità**





**COSA DEVE  
COMUNICARE  
LO SPORTELLO?**

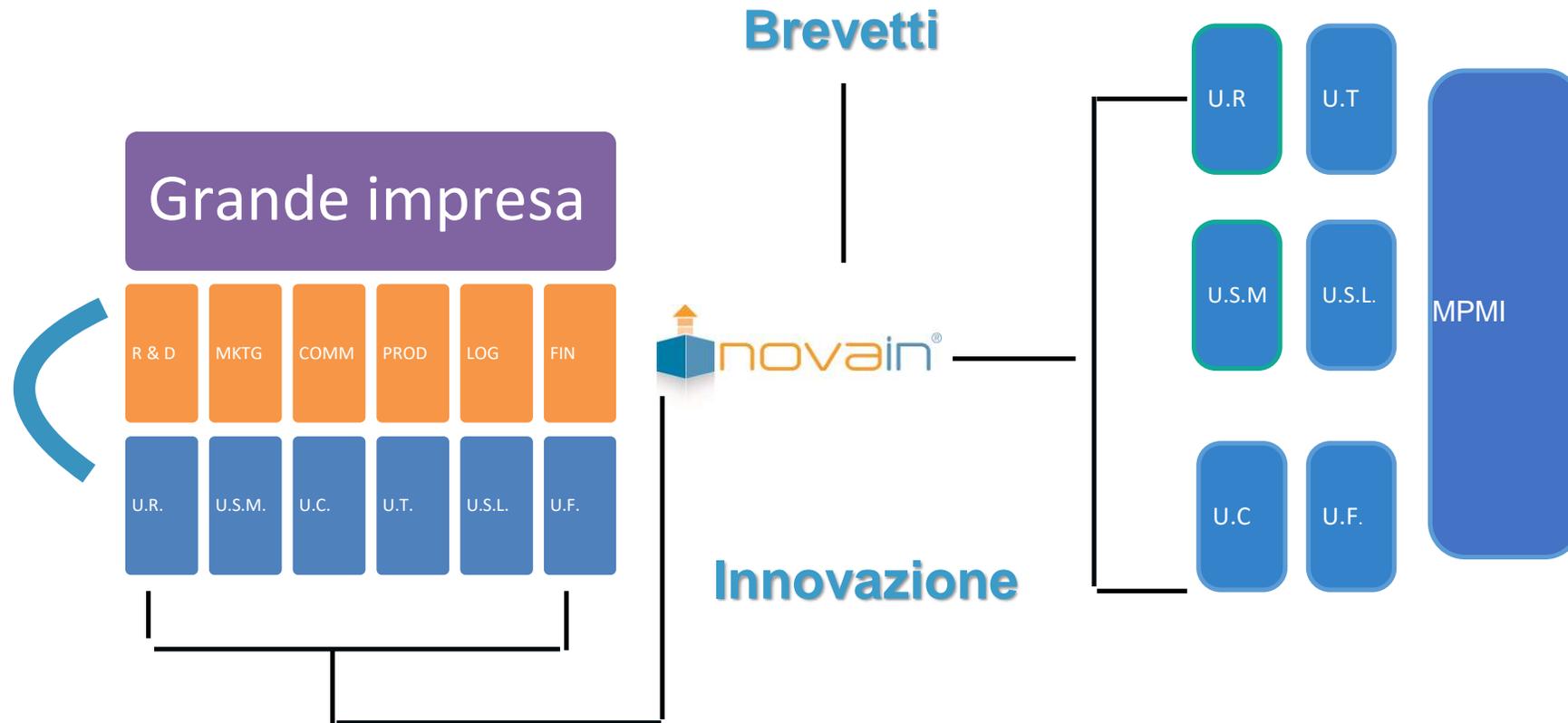
## MUNICIPIO + TERRITORIO



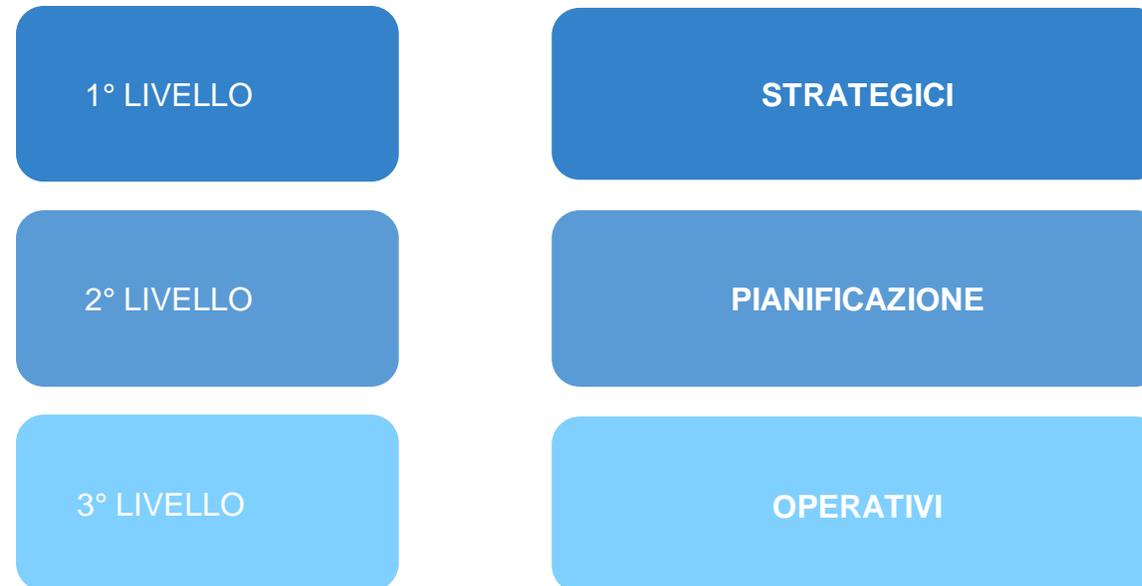
**UNITI PER  
RILANCIARE LO SVILUPPO  
LOCALE**



# Come lo facciamo?

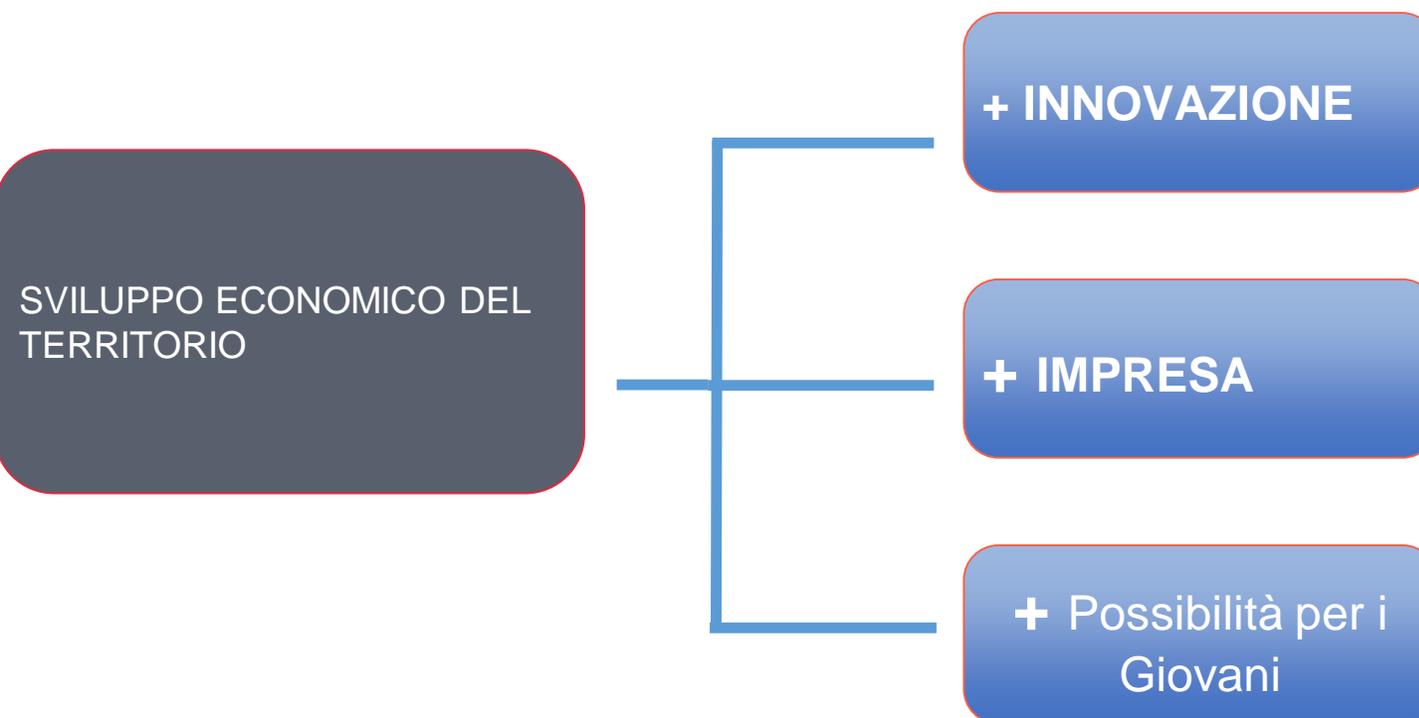


## Gli obiettivi del progetto



1° LIVELLO

STRATEGIA



2° LIVELLO

PIANIFICAZIONE

COINVOLGIMENTO  
DEGLI  
ATTORI  
PRINCIPALI

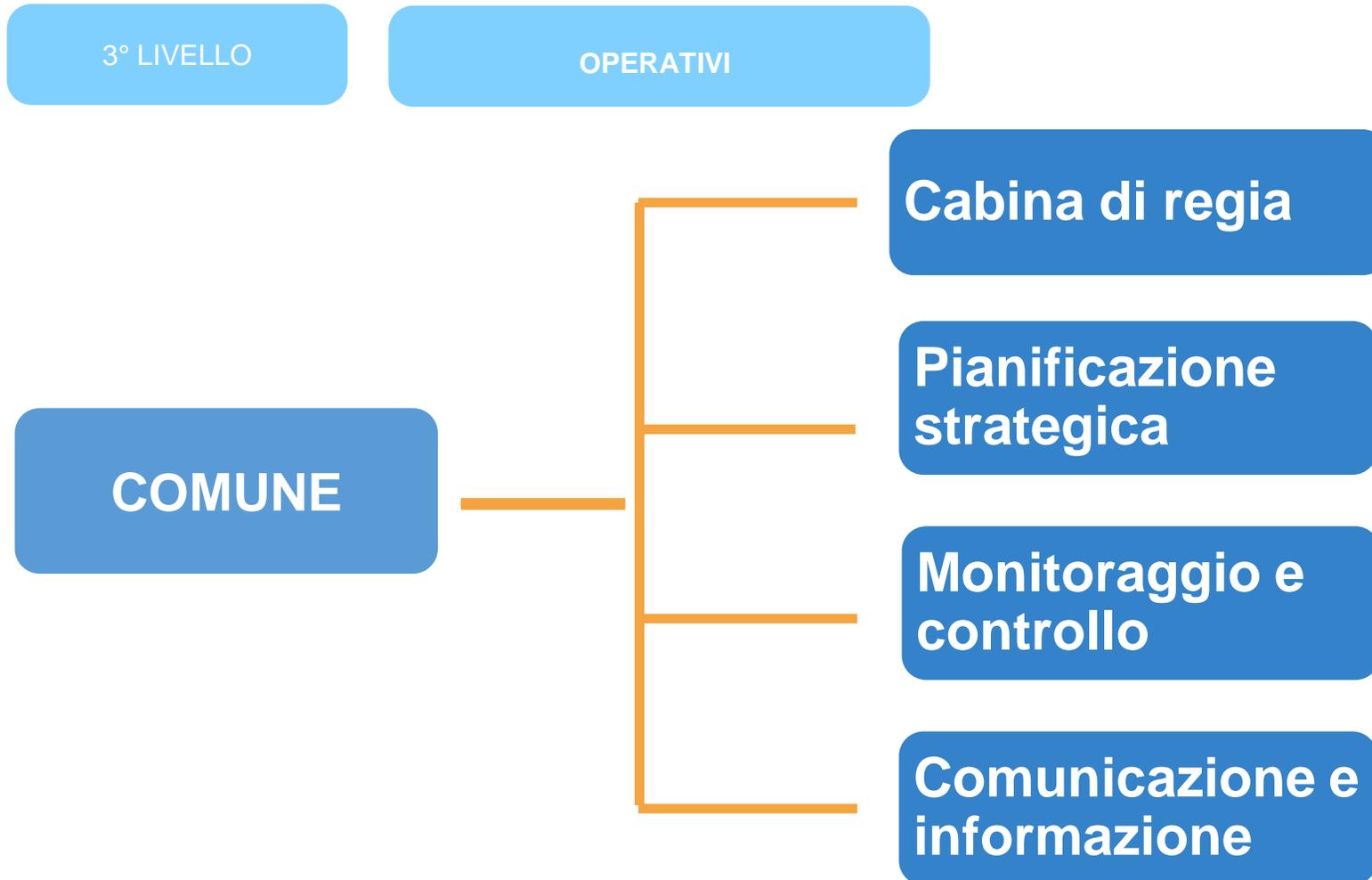
COMUNI

INFORMA GIOVANI

CENTRO PER L'IMPIEGO

IMPRESE DEL TERRITORIO

SPORTELLO PER LEIMPRESE



3° LIVELLO

OPERATIVI/SVILUPPO

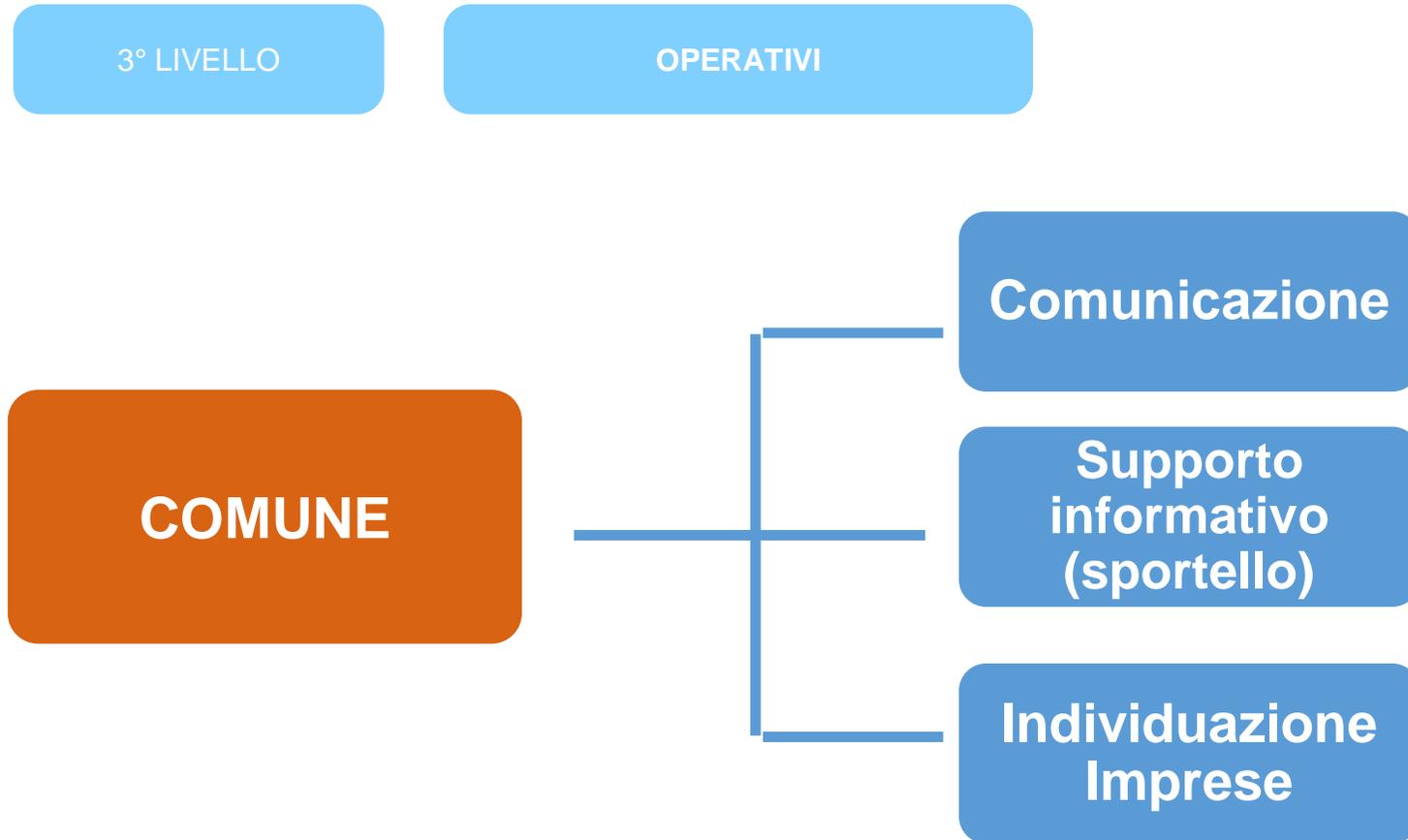


Supporto informativo  
(sportello)

Supporto Tecnico  
(moduli)

Scuola-lavoro-Impresa  
(formazione  
all'imprenditorialità)

Coordinamento





## **IL PERCORSO OPERATIVO DELLO SPORTELLO**

# **PROGETTO S.I.M.**

## **(Sviluppo - Innovazione - Mercato)**

- **Idea**
- **Analisi fattibilità dell'idea**
- **imprenditorialità (FORMAZIONE)**
- **Sviluppo dell'idea**
- **Produzione e commercializzazione del prodotto/servizio innovativo**
- **Proprietà intellettuale**
- **Finanza**



### VALUTAZIONE

- Analisi tecnica preventiva (fattibilità)
- Analisi della concorrenza
- Analisi di mercato
- Analisi modello di business
- ....



### PIANIFICAZIONE

- Identificazione delle competenze per lo sviluppo
- Creazione di un tavolo tecnico di sviluppo prodotto
- Definizione obiettivo prodotto
- Posizionamento di mercato (dove e come competere)
- Valutazione risorse finanziarie
- Tutela dell'idea



### IDEA

## DI COSA SI PARLERA' ??



Go to the market

### PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE

- Gestione ordini
- Gestione produzione
- Gestione logistica/consegna
- Gestione Finanza



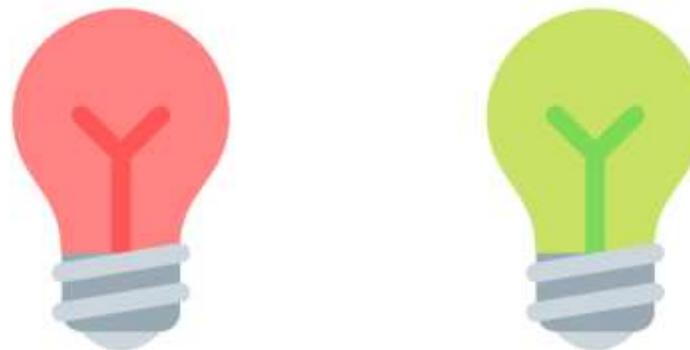
### STRATEGIA

- Marketing e comunicazione
- Commerciale
- Produttiva
- Finanziaria
- Mercato



**La tutela Brevettuale**  
Il 90% dei brevetti non  
raggiunge il mercato

Diventa fondamentale quando dallo sviluppo dei contenuti di progettualità si evidenzia chiaramente: la bontà, la fattibilità, la sostenibilità, l'esistenza di un mercato e la valorizzazione del ritorno economico che il prodotto dell'idea può generare.



**INSIEME PER CAPIRE LA TUA IDEA  
DA CHE PARTE STA'?**  
**IN QUANTO.....**



UN' IDEA SENZA MERCATO A  
COSA SERVE???



IDEA

Vs



Go to the market  
PRODUZIONE E  
DISTRIBUZIONE



## ALCUNE REGOLE

Qual'è la differenza fra  
Ricerca e Innovazione ?

**ESIGENZA DEL MERCATO**  
Chi risponde?



**GRANDI E MEDIE IMPRESE**



**RICERCA + DISPONIBILITÀ  
ECONOMICHE**



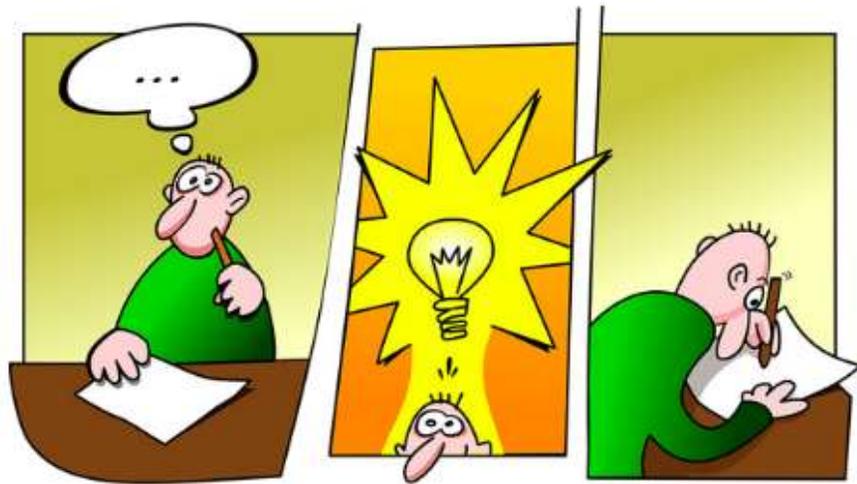
**RICERCA**  
Come nasce?

**Risultato positivo  
della ricerca =  
MERCATO SICURO**

# ESIGENZA DEL SINGOLO

# INNOVAZIONE Come nasce?

Chi risponde?



**Soluzione ad esigenze  
personali oppure  
attente osservazioni**

**Innovazione = MERCATO?**

# ADESSO VIENE IL BELLO!!!

Per Sviluppare, Applicare e Gestire quanto abbiamo visto fin qui occorre avere una mentalità IMPRENDITORIALE

TU NE SEI DOTATO ???



**TI PRENDIAMO PER MANO  
DALL'IDEA AL MERCATO**





# Insieme per il cambiamento