

5° *Workshop*



GIOVANI IN AZIONE GLOCALE

Percorso e metodologia «Prepararsi al Futuro»



1. Valutare un progetto



#Glocal #Prepararsi al Futuro

1.1 Analisi SWOT: che cos'è

- è uno strumento di pianificazione strategica di un progetto o di un programma;
- ha origini in economia aziendale, come strumento di supporto alla definizione di strategie. Nel tempo il suo utilizzo si è esteso in diversi ambiti, si può utilizzare per analizzare qualsiasi “cosa”, da un progetto di impresa, a una decisione difficile da prendere;
- è l'acronimo di quattro parole inglesi: Strengths (forze), Weaknesses (debolezze), Opportunities (opportunità), Threats (minacce)



1.2 *Analisi SWOT: le componenti*

L'analisi SWOT serve per individuare i punti di forza e di debolezza, le opportunità e le minacce di un progetto, programma, una decisione, un piano di comunicazione o altro.

I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA

- Sono i fattori endogeni (interni), propri del contesto di analisi;
- Sono modificabili grazie ad azione diretta

LE OPPORTUNITÀ E LE MINACCE

- Sono i fattori esogeni (esterni), propri del contesto esterno;
- Sono difficilmente modificabili, ma è necessario tenerli sotto controllo in modo da sfruttare le opportunità e ridurre le minacce.



1.3 Analisi SWOT: la matrice

F A T T O R I	Opportunità	Strategie W-O <i>Trasformare i punti di debolezza in punti di forza</i>	Strategie S-O <i>Situazione Ottimale</i>
	Minacce	Strategie W-T <i>Trasformare i punti di debolezza in punti di forza e ridurre le minacce trasformandole in opportunità</i>	Strategie S-T <i>Ridurre le minacce trasformandole in opportunità</i>
E S T E R N I		Punti di Debolezza	Punti di Forza
FATTORI INTERNI			

1.4 Analisi SWOT: quando si utilizza

- **in fase ex-ante (prima di iniziare):** per migliorare l'integrazione del programma nel suo contesto;
- **in fase intermedia (durante):** consente di verificare se, in relazione ai cambiamenti intervenuti nel contesto, le linee di azione individuate siano ancora la scelta giusta e fornisce uno strumento per decidere eventuali modifiche al programma. In pratica, l'analisi S.W.O.T. consente a più riprese la verifica delle linee strategiche adottate;
- **in fase ex post (al termine di ogni azione o alla fine del progetto):** serve a contestualizzare i risultati finali dei piani e programmi; Nella eventualità che sia mutato il contesto in cui il progetto è stato concepito e realizzato, si potrà adeguare anche il progetto al nuovo contesto.

1.5 Analisi SWOT: i vantaggi

- consente di analizzare in maniera approfondita il contesto di riferimento e quindi di definire più facilmente le strategie da adottare;
- le strategie definite in maniera partecipata (condivisa) godono del consenso di tutte le parti coinvolte e con l'apporto di svariate idee nuove, può dar vita a strategie che si rivelano il più delle volte di successo;
- la sua flessibilità permette di essere utilizzata da parte del management a più riprese: prima, nel corso e dopo l'adozione delle strategie e inoltre permette anche la sua applicazione in diversi campi.

1.6 *Analisi SWOT: gli svantaggi*

- possibilità di errore nell'individuazione e nella promozione delle linee di azione a causa di una visione troppo soggettiva della realtà;
- eccessiva semplificazione della realtà;
- mancanza di condivisione delle strategie laddove sia effettuata in maniera non partecipata.



ORA TOCCA A TE!

- **Proviamo a elaborare l'analisi SWOT del nostro progetto**

(30 min)



2. Come si presenta un'idea

The  **Pitch**



Un investitore ha poco tempo



Ha una vaga idea di come fare soldi e basta

No ← Risk? → Yes



Accettiamo il rischio e mettiamo in gioco! Testiamo le nostre capacità di comunicazione...



#Glocal #Prepararsi al Futuro

2.1 Per elaborare un Pitch



1. Chi siete?
2. Cosa fate? Perché? Per chi?
3. Come lo fate? Avete le prove che sia di interesse per il target?
4. Come ci fate i soldi?
5. Cosa non hanno gli altri?
6. Cosa vi serve? Per fare cosa?
7. Quando?
8. Call to action

2.2 Consigli

People will forget what you say.

People will forget what you did.

People will never forget how you made them feel.

Trad: Le persone dimenticheranno quello che dici. Le persone dimenticheranno cosa hai fatto. Le persone non dimenticheranno mai come le hai fatte sentire.



2.3 Cosa valuta un investitore?

- Se il problema/bisogno a cui rispondete è diffuso o comunque molto percepito dal target;
- Il vostro team;
- Il mercato sul quale vi affacciate col vostro progetto

2.4 *Scrivere un copione*

Meno di 200 parole per la vostra presentazione:

- Quale sono i trend che emergono dalla vostra indagine e che avete visto solo voi?
- Cosa fate di diverso, perché il target sia spinto ad acquistare il vostro servizio/prodotto?
- Quanto è grande il mercato in cui si colloca il vostro prodotto/servizio e quanto ci vuole prima che altri se ne accorgano?



2.5 Dai Pitch degli anni scorsi...

I migliori Pitch delle edizioni scorse dei laboratori di progettazione. Erano tutti ragazze e ragazzi come voi...

link 1

link 2



3. Presentazioni dei Gruppi

Per i gruppi presentatori
5 min. a disposizione
massimo 10 slides



Per i gruppi uditori
Annotare i punti di forza
e i punti di debolezza

PITCH DAY

(60 min)



#Glocal #Prepararsi al Futuro



prepararsialfuturo@nexteconomia.org

Lavoro per il dopo

1. Aprire una pagina Facebook del proprio progetto e testare la propria idea pubblicamente
2. Migliorare la propria idea e continuare il lavoro, in vista degli eventi di Prepararsi al Futuro
3. Sistemare la presentazione e inviarla al tutor
4. FACOLTATIVO: creare una mini clip video di massimo 3 minuti, per promuovere il proprio progetto



#Glocal #PrepararsialFuturo

Per maggiori informazioni

Sito Web www.nexteconomia.org

Facebook Next Economia

Twitter #NextEconomia

Riferimenti:

Mail prepararsialfuturo@nexteconomia.org



NEXT | NUOVA
ECONOMIA
PER TUTTI

#Glocal #PrepararsialFuturo