

# La Roadmap di "Impresa in azione"



### 3 AZIONE



### 4 RISULTATI



GENNAIO



h min 8  
h max 12

FEBBRAIO

h min 20  
h max 30

MARZO

h min 10  
h max 12

APRILE

h min 8  
h max 10



APRILE / MAGGIO



h min 3  
h max 6



h min 3  
h max 6



h min 8  
h max 14

Pianificazione delle attività

Gli studenti divisi per aree funzionali, elaborano le strategie e realizzano i piani economico-finanziario, di produzione e di marketing.

**BUSINESS PLAN  
E BUSINESS  
MODEL CANVAS**

Produzione

Dalla pianificazione si passa all'azione, con la raccolta di capitale sociale, lo sviluppo dei prototipi, l'avvio della produzione, la preparazione dei materiali di marketing e comunicazione, la gestione ordinaria della mini-impresa

**PROTOTIPO E  
MATERIALE DI  
SUPPORTO ALLE  
VENDITE**

Test di mercato

La mini impresa organizza le prime vendite, secondo le modalità e i canali definiti nella fase di pianificazione strategica.

**NUOVO PROTOTIPO E REVISIONI A  
BUSINESS PLAN E BUSINESS MODEL  
CANVAS**

Valutazione della risposta del mercato e fine-tuning

Valutando la risposta del mercato, gli studenti sono in grado di ritoccare la loro idea imprenditoriale, nonché le strategie precedentemente ipotizzate, e ripresentarsi ai clienti potenziali con una rinnovata offerta.

Analisi dei risultati di Business

Gli studenti rivedono le azioni messe in campo e analizzano i principali risultati ottenuti dalla loro mini-impresa, preparando il rapporto Annuale e l'Elevator Pitch.

**RAPPORTO ANNUALE  
ED ELEVATOR PITCH**

Riflessine sugli apprendimenti

Individualmente e/o in gruppo, riflettono su ciò che hanno imparato: successi e fallimenti danno lo spunto per dare il giusto valore a questa esperienza.

Organizzazione dell'assemblea finale con gli azionisti

Gli studenti si preparano per presentare al pubblico i principali risultati di questo percorso e organizzano l'assemblea finale con gli azionisti.

