



FROLLAUP INTRAPRENDERE SOCIALE

FrollaUp è un progetto finalizzato alla crescita dell'imprenditorialità a vocazione sociale nel nostro Paese, finanziato da Fondazione Cariverona e promosso da Frolla Microbiscottificio, con l'obiettivo finale di stimolare la nascita e lo sviluppo di startup in ambito sociale.

Il progetto prevede l'erogazione di un **Master in Impresa Sociale e Non Profit** – della durata di 8 mesi, con partenza a febbraio 2023 – previa selezione di 15 candidati idonei.

Il percorso formativo fornirà ai partecipanti le competenze e gli strumenti necessari per l'impostazione e lo sviluppo di idee d'impresa sociale, aprendo l'orizzonte a opportunità economiche derivanti dal mondo non profit, sviluppando un approccio indirizzato ad una economia sostenibile e socialmente responsabile.

Al termine del percorso didattico, verranno costituite almeno 3 startup a servizio dell'economia circolare che prevederanno l'assunzione di soggetti svantaggiati e con bisogni speciali come personale dipendente.

PROGETTO FORMATIVO - MASTER IN IMPRESA SOCIALE E NON PROFIT

Modulo 1 – Struttura ed elementi del Bilancio d'Esercizio

La partecipazione al corso consentirà l'apprendimento delle basi per comprendere la logica del bilancio d'esercizio – Stato Patrimoniale e Conto Economico, la sua struttura e le voci che lo compongono. I partecipanti verranno guidati ad una corretta comprensione ed interpretazione delle voci del bilancio. Verranno inoltre analizzate le principali logiche di funzionamento del Business Model.

Modulo 2 – Impresa e gestione strategica

I partecipanti, partendo dal Bilancio d'esercizio, verranno guidati nell'analisi delle informazioni rilevanti per il governo economico, finanziario e patrimoniale dell'azienda. La partecipazione al modulo consentirà l'apprendimento degli elementi fondanti del controllo di gestione strategico e delle logiche di business analysis, fondamentali per tutti coloro che intendono dedicarsi all'avvio di un'impresa.

Modulo 3 – Impresa e Logistica

L'intervento didattico si propone di trasmettere ai partecipanti le conoscenze e gli strumenti per affrontare in maniera più consapevole le dinamiche ed i meccanismi dell'ambito logistico. Verrà fatta luce sul valore strategico che risiede nell'efficientamento del sistema organizzativo e produttivo, sia a livello microeconomico che macroeconomico. Il modulo consentirà ai partecipanti



di apprendere strumenti e modelli necessari alla gestione ed implementazione di una efficiente struttura logistica.

Modulo 4 – Aspetti normativi ed evoluzione del Terzo Settore

L'obiettivo dell'intervento didattico è quello di fornire ai partecipanti le principali coordinate normative legate alle numerose tipologie d'impresa che popolano il Terzo Settore, al fine di poter avere una piena consapevolezza delle opportunità presenti ed una conoscenza generale dell'evoluzione e delle novità che sono state introdotte nella realtà non profit.

Modulo 5 – Impresa e Fundraising

La partecipazione al modulo consentirà ai partecipanti di conoscere i principi e le logiche tipiche dell'attività di raccolta fondi, analizzandone i meccanismi e focalizzando l'attenzione su modelli e piattaforme, al fine di trasferire ai futuri imprenditori gli strumenti necessari all'individuazione delle opportunità di crescita e sviluppo della propria idea d'impresa in ambito sociale.

Modulo 6 – Metodi e buone pratiche di Europrogettazione

La formazione mira a trasferire conoscenze sulle modalità logiche e metodologiche di funzionamento della progettazione europea, nazionale e locale. Ai partecipanti verranno trasferite le tecniche e le metodologie per impostare una proposta progettuale di successo ed acquisire le basi conoscitive per impostare mirate attività di monitoraggio e valutazione in itinere, finale e di impatto. Verranno altresì analizzate le diverse fonti di finanziamento e gli strumenti tecnici necessari alla definizione delle strategie di accesso ai fondi, coerentemente all'analisi di fabbisogni ed obiettivi d'impresa.

Modulo 7 – Marketing e Comunicazione per l'Impresa Sociale

Questa area approfondisce i concetti di Marketing Management, partendo dalle conoscenze di base della comunicazione, sia offline che online, per poi focalizzare l'attenzione sullo sviluppo dell'identità di brand, l'analisi delle piattaforme principali e la creazione di contenuti. In aula verranno presentati i punti di vista sia del Manager che del consulente di settore. L'obiettivo è rendere i futuri imprenditori edotti delle opportunità e potenzialità che la funzione Marketing rappresenta, così da poter rafforzare ulteriormente sia l'idea d'impresa che il debutto nel mercato.

Modulo 8 - Risorse Umane ed Aziende non profit

L'intervento didattico mira a fornire ai partecipanti gli strumenti necessari alla costituzione di team di lavoro inclusivi, al miglioramento delle relazioni umane ed all'incentivo della motivazione. La risorsa umana diventa ancora più rilevante per la determinazione della crescita d'impresa nel settore non profit, in particolare quando l'imprenditore è chiamato a coinvolgere all'interno della propria organizzazione personale con bisogni speciali.



Modulo 9 – La sostenibilità in impresa

Il modulo si caratterizza per la presenza di manager d'azienda ed imprenditori che porteranno in aula testimonianze della loro esperienza in termini di gestione sostenibile, spaziando da confronti sulle innovazioni tecnologiche fino all'analisi dei diversi modelli di business. L'obiettivo è stimolare i partecipanti ad immaginare il contesto d'azione della futura startup, apprendendo direttamente da chi è già nel mercato le conoscenze e i suggerimenti ideali alla creazione di imprese concretamente responsabili dal punto di vista sociale.

Modulo 10 – Imprenditorialità

I partecipanti, dopo aver approfondito il concetto di innovazione, affronteranno lo studio della figura dell'imprenditore, complessa ed articolata, attraverso l'analisi delle competenze e delle abilità richieste per affrontare le sfide del mercato. I partecipanti verranno altresì guidati ad una corretta valutazione della propria idea d'impresa, analisi e studio della concorrenza, costruzione delle basi fondamentali del Business Plan. Al termine dell'intervento, i futuri imprenditori avranno acquisito gli strumenti per una corretta valutazione delle potenzialità e dei rischi della propria progettualità.

Modulo 11 – Impresa e cliente

Il modulo consente la comprensione delle logiche ed i meccanismi utili alla creazione di stabili relazioni commerciali. I futuri imprenditori apprenderanno le conoscenze e le tecniche necessarie a focalizzare l'attenzione sulle criticità dei processi, per poi intervenire ed ottimizzare le proprie strategie.

Modulo 12 e 13 – Startup Camp

I partecipanti, accompagnati e supervisionati dai tutor, si dedicheranno alla redazione del piano di business, in vista dei pitch finali previsti per il mese di Settembre 2023.