



Partnership strategica per la formazione educativa e professionale Erasmus +
La cooperazione per l'innovazione e lo scambio di buone pratiche

CO-OP Progetto per la promozione dei giovani



Autovalutazione Guida CAE CO-OP

Questo progetto è stato finanziato, con il sostegno della Commissione europea.

Questa pubblicazione riflette solo il pensiero degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso potrebbe essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Contenuti

SEZIONE 1 INTRODUZIONE

SEZIONE 2 INFORMAZIONI GENERALI

SEZIONE 3. PRINCIPI

SEZIONE 4. PROCESSO DI AUTOVALUTAZIONE

SEZIONE 5. BUSSINESS PLAN

SEZIONE 6. AUTOVALUTAZIONE DEI SERVIZI CAE

SEZIONE 7. CONCLUSIONI

SEZIONE 8. ALLEGATI

Allegato 1: Scheda di autovalutazione per gli imprenditori

Allegato 2: Modello di business plan

Allegato 3: Modello di contratto CAPE

Allegato 4: Scheda di autovalutazione CAE

Allegato 5: Feedback e valutazione dei servizi ricevuti

SEZIONE 1. INTRODUZIONE

Lo scopo di questo documento è quello di fornire uno strumento utile per l'auto-valutazione sia dei servizi nelle Coopératives d'Activités et d'Emplois (CAE), sia delle capacità dei candidati - i giovani imprenditori che devono essere inclusi nel programma.

Ogni richiedente, candidato, imprenditore, che ha un'idea imprenditoriale e si rivolge ai servizi della cooperativa, dopo la firma del Contrat d'Appui aux Projets d'Entreprises (CAPE), sarà sottoposto a un processo di auto-valutazione delle sue conoscenze teoriche, delle sue capacità di mettere in pratica le conoscenze acquisite e della sua abilità a essere operativo e funzionale.

Il supporto principale delle CAE consiste in assistenza, consulenza, supervisione e coaching relativi all'attività d'impresa per gli imprenditori - candidati. Questi principalmente provengono da situazioni svantaggiate come le persone disoccupate o da altri gruppi a rischio che non potrebbero riuscire da soli ad aprire un'attività. Essi devono fare un accordo commerciale con l'impresa cooperativa per un certo periodo ma hanno anche la possibilità di testare la fattibilità delle loro attività commerciali a condizioni di mercato reali per tutta la durata del contratto mentre i loro diritti sociali vengono mantenuti.

Nella Cooperativa (CAE), dopo l'accettazione, il richiedente può cominciare la sua attività economica e commerciale col proprio marchio. L'imprenditore, dal momento in cui inizia la sua attività, non perde i suoi diritti sociali e può anche essere pagato poiché firma un contratto di CAPE. L'attività di assistenza e consulenza è focalizzata sullo sviluppo progressivo delle attività dell'impresa e anche sul reddito generato da questa attività finché non è costante e sufficiente. Da quel momento in poi, l'imprenditore, che è assunto come dipendente della sua attività, può diventare un partner della CAE o lasciare la Cooperativa al fine di sviluppare ulteriormente la propria attività.

Poiché la CAE è un modello di impresa può essere adattata ai contesti dei diversi paesi, quindi questa guida può essere modificata e ulteriormente completata secondo i contesti e le normative nazionali.

SEZIONE 2. INFORMAZIONI GENERALI

La prima cooperativa d'attività è stata denominata Cap Services ed è stata istituita nel 1995 a Lione, in Francia, il suo scopo era quello di creare condizioni di sicurezza nell'iniziare un'attività per le persone che volevano creare la propria impresa o avere il proprio lavoro. Inizialmente, l'idea era quella di consentire la verifica del piano industriale in "condizioni di mercato reali" e di sviluppare l'attività economica, senza la necessità di istituire una società commerciale indipendente con uno status giuridico. Allo stesso tempo, la persona coinvolta non perde i suoi diritti sociali dal momento della firma del contratto o durante il test del business plan. Nelle cooperative d'attività, i candidati possono imparare che significa essere un imprenditore con la possibilità di beneficiare di servizi di consulenza pratici adeguati ai loro bisogni. Collettivamente tramite la cooperativa, essi vedono assicurate e risolte tutte le attività amministrative, fiscali e contabili.

Nel quadro di questo progetto dal titolo Empowering Youth CO-OP associazioni e partner come Pro Vocation, Promidea, Red2Red, BEUFA hanno imparato dai loro partner francesi il modello, che è già stato attuato in Slovacchia attraverso un trasferimento di buone pratiche, vale a dire il modello "incubatore".

Il sistema concettuale sul quale il nostro progetto è costruito si chiama "CAE - Cooperative d'activité et d'emploi" che esiste in Francia e Belgio. Il sistema permette ai futuri imprenditori di testare il loro progetto imprenditoriale accogliendoli e fornendo loro assistenza legale. In questo modo, essi "imparano a intraprendere e a diventare occupabili" partecipando ad attività di formazione e coaching.

La creazione di uno status giuridico specifico per gli imprenditori inoltre consentirà loro di trovare una fonte di finanziamento necessaria per creare le proprie attività economiche. Per consentire ad altre organizzazioni di sviluppare servizi CAE, sono stati sviluppati un CAE Service Output (Output 3) e questo Output 4 Guida di autovalutazione.

La Guida di autovalutazione Fornisce una panoramica dell'applicabilità del modello CAE ed è uno strumento che sarà messo a disposizione di coloro che desiderano sviluppare il proprio business, guidando i giovani imprenditori a sviluppare e mettere in pratica con successo le loro idee di business.

Questa guida è un modo pratico per aiutare i futuri imprenditori a identificare e risolvere i propri problemi in modo che possano portare avanti le loro idee di business con l'appoggio dei consulenti, concentrandosi sia sulle questioni pratiche che devono affrontare, sia sui modi più efficaci per risolverle.

Al fine di sostenere i candidati, abbiamo sviluppato 5 sintetici fogli di lavoro che possono essere trovati nella Sezione 8 - Allegati, in modo che i candidati possono identificare sia le vulnerabilità che le opportunità nello sviluppo di una propria attività.

Inoltre, all'interno del progetto, il consorzio ha creato i seguenti nuovi strumenti per l'avvio di imprese da parte di disoccupati giovani:

- O1: Contesto Locale / studiare l'ambiente imprenditoriale -Promidea
- O2: Guida di supporto per start-up - Petra Petarmonia
- O3: Repository servizi "CAE Co-op" - Agenzia RRI
- O4: Guida Autovalutazione- Pro Vocation
- O5: Manuale di strumenti per start-up - Red2Red

Questo progetto ha sostenuto 24 giovani disoccupati che volevano sviluppare il proprio business, contribuendo al miglioramento della situazione occupazionale.

SEZIONE 3. PRINCIPI

I principi alla base delle attività del modello CAE sono accettate sia dagli istruttori, consulenti, specialisti sia dai futuri imprenditori alla firma del contratto con la Cooperativa.

- Sicurezza e diritti - tutte le persone coinvolte in cooperative hanno assicurati diritti economici, umani, finanziari, sociali e i diritti dei loro dipendenti, la protezione sociale, medica, il pagamento delle tasse, ecc.
- Reciprocità - tutte le persone coinvolte, specialisti e candidati condividono l'esperienza della propria attività in un ambiente formale e con un reciproco scambio di competenze
- Debito - le Cooperative non possono fornire il supporto per le attività che richiedono ingenti investimenti finanziari.
- Equità - i professionisti forniscono consulenza professionale senza nessun'altra implicazione agli imprenditori a seconda della fase in cui si trovano
- Orientamento al cliente - il nucleo delle attività è interesse del cliente.
- Riservatezza - le informazioni alle quali chiunque sia coinvolto nelle attività di sviluppo dell'impresa ha accesso non sono condivise con altre parti
- Associazione di Volontariato - Imprenditori, richiedenti, candidati sono coinvolti per loro iniziativa
- Solidarietà e capacità di risposta- entrambi consulenti e specialisti lavorano insieme per sviluppare l'attività.

Al fine di rispettare questi principi minimi, candidati, imprenditori, consulenti e specialisti, consiglieri, formatori devono:

- Stabilire relazioni caratterizzate da empatia, congruenza, accettazione, rispetto e cooperazione
- Identificare le aspettative dei candidati-imprenditori e farli familiarizzare con l'attività d'impresa
- Motivare i candidati-richiedenti-imprenditori ad assumere un ruolo attivo nel processo di business
- Identificare le risorse proprie e le risorse ambientali che facilitano l'acquisizione di autonomia commerciale
- Identificare i fattori di rischio e vulnerabilità che influenzano negativamente il processo di acquisizione di autonomia personale nell'attività
- Dare priorità alle tematiche secondo la loro importanza
- Stabilire gli obiettivi dei richiedenti-imprenditori che devono essere in termini specifici, concreti e realistici.

SEZIONE 4. PROCESSO DI AUTOVALUTAZIONE

Ciascun beneficiario, candidato, imprenditore dopo aver firmato il contratto di CAPE con la Cooperativa, sulla base del quale viene assistito, consigliato, supervisionato e formato all'attività d'impresa, sarà sottoposto ad un processo di autovalutazione che gli permetterà di identificare la sua conoscenza teorica dell'idea di business per poi rendersi conto di quanto della conoscenza teorica può essere messo in pratica.

Per quanto riguarda l'auto-valutazione delle conoscenze dei richiedenti/ candidati / imprenditori, essa deve includere gli aspetti seguenti:

- La capacità di identificare le opportunità per le attività d'impresa
- Gli aspetti etici degli imprenditori
- La competenza di:
 - pianificazione,
 - organizzazione,
 - gestione,
 - comando,
 - delega,
 - analisi,
 - comunicazione,
 - presentazione
 - valutazione,
 - registrazione.
- La capacità di negoziazione
- La competenza della comunicazione:
 - con i membri della cooperativa
 - con la propria squadra
 - con i fornitori
 - con i clienti.
- La capacità di individuare punti di forza e di debolezza dell' impresa e migliorare efficacemente le carenze;
- La capacità di prendere rischi;
- La capacità di gestire i conflitti.

La conoscenza e l'informazione verrà identificata nella Scheda di Autovalutazione per gli Imprenditori (ALLEGATO 1). A seconda della risposta sulle competenze che non ha ancora, il candidato viene indirizzato dall'istruttore a seguire sessioni di consulenza individuali o di gruppo, consultare la bibliografia, temi specifici, e / o a seguire diversi tipi di corsi specifici.

Per quanto riguarda le attività pratiche, se ci sono lacune nella scheda di autovalutazione per gli imprenditori, allora il candidato-imprenditore sarà incoraggiato a scambiare esperienze, fare visite di

lavoro, fare simulazioni in società con un profilo simile. In questo modo, il candidato-imprenditore farà pratica delle sue abilità e acquisirà le competenze necessarie per il successivo sviluppo indipendente delle attività della sua attività in proprio.

Secondo il modello CAE, il candidato-richiedente-imprenditore è facilitato ad accedere a società con profili diversi.

Già nel processo di valutazione, il consulente farà in modo che ogni candidato sia obbiettivo nell'autovalutazione delle conoscenze teoriche e delle competenze pratiche per avviare e gestire un business plan su misura per le esigenze del mercato.

Dopo aver completato il processo di autovalutazione, il consulente analizza le risposte del candidato e, insieme definiscono i prossimi passi per completare le conoscenze e le competenze del candidato.

SEZIONE 5. BUSSINESS PLAN

Dopo che i candidati hanno completato tutte le tappe di consulenza, formazione, documentazione, scambio di esperienze e pratiche in aziende simili, il consulente presenta un modello di business plan a ciascun candidato, al fine di svilupparlo secondo la propria futura start-up.

I principali aspetti del business plan sono:

- La presentazione della società;
- Gli stadi di sviluppo dell'impresa, i rischi, i risultati e la tempistica;
- Le priorità, gli obiettivi e i risultati da conseguire;
- Il controllo e la valutazione del business. L'imprenditore deve verificare e controllare i risultati con la programmazione e le misure da adottare in caso di difficoltà;
- La comunicazione interna;
- La comunicazione esterna al fine di ottenere investimenti, crediti esterni per il business.

L'importanza di un business plan ben fatto è l'analisi di molti problemi allo stesso tempo, tra cui:

- L'idea di business
- Obiettivi
- Metodi
- Squadra
- I prodotti ottenuti o i servizi forniti
- Competitors
- Risorse materiali
- HR
- Strategia di marketing

Per essere efficace, il business plan deve essere logico, chiaro, conciso, realistico.

Si presenta (APPENDICE 2) un modello di business plan che i candidati devono sviluppare secondo la propria attività. Il business plan è strutturato su due grandi capitoli:

A. **La parte descrittiva del business plan**

1. La descrizione generale dell'impresa deve includere dati riguardanti l'informazioni di contatto.
2. La descrizione dei prodotti / servizi
3. La descrizione del mercato di riferimento (potenziali clienti)
4. La descrizione dei competitors
5. Le strategie di marketing e di vendita
6. Il piano di Gestione

B. Gli aspetti finanziari del business plan

1. I costi per l'avvio

2. I costi operativi stimati

I candidati vengono costantemente consigliati e monitorati in ogni fase del business plan così il consulente garantisce che il piano è realistico, soddisfa le esigenze del mercato e può essere convalidato dal comitato di revisione del business plan.

Nello stesso momento, il vantaggio del modello CAE è che rimuove tutti gli errori tipici che sono fatti all'avvio del business, poiché gli specialisti consigliano i partecipanti per far sì che questi errori siano completamente evitati. Tra gli errori comunemente incontrati dopo la creazione di un business, possiamo citare:

- Insufficiente qualifica professionale del richiedente-candidato-imprenditore
- La mancanza di una strategia di business
- Insufficiente conoscenza dei competitors
- Le lacune nella organizzazione interna della società
- Eccessiva dipendenza da alcuni fornitori
- Incapacità di reclutare e selezionare il personale adatto
- Insufficienza delle risorse finanziarie
- Mancata conoscenza delle norme di legge
- Errata valutazione delle spese
- Incapacità di rimborsare i crediti
- Sopravvalutazione della capacità di fare profitto
- Politica di investimenti incerta
- Erronea pianificazione della liquidità
- Contabilità inappropriata
- Il mancato riconoscimento di obblighi fiscali
- Scelta impropria di soci
- Scelta impropria della localizzazione della società

Tutte le persone che sono ammesse dal Comitato e che svilupperanno la loro start-up nella Cooperativa, supereranno queste carenze con l'aiuto dei consigli degli esperti e saranno protetti dai contratti stipulati con le compagnie di assicurazione e anche dai contratti con la cooperativa per il test di business.

SEZIONE 6. AUTOVALUTAZIONE DEI SERVIZI CAE

Nella prima parte di questa guida abbiamo discusso questioni riguardanti l'autovalutazione dei ricorrenti-candidati-imprenditori, in questa sezione presenteremo l'autovalutazione dei servizi forniti selon modello CAE. Per questo, abbiamo sviluppato un foglio di autovalutazione dei servizi offerti nell'ambito della EAC basata sul contratto tipo "Supporto Contratto in progetto di business per la creazione o la ripresa delle attività economiche mantello" Linee guida per l'avvio delle attività di cooperazione alla creazione d'impresa" Output di progetto n. 2 e Referendum dei Servizi per l'impiego e attività di cooperazione" Output di progetto n.3.

La scheda di Autovalutazione CAE (Appendice 4) è stata ideata come uno strumento di misura longitudinale che il coach/mentor dovrà regolarmente completare per tutta la durata delle attività.

La scheda di Autovalutazione CAE permetterà di avere un quadro di entrambe le fasi di implementazione ed evoluzione d'impresa da parte di richiedenti-candidati-imprenditori.

La scheda è concepita in sei sezioni rappresentanti le attività principali della cooperativa, di seguito indicate:

1. Primo contatto - Diagnosi
2. Supporto alla pianificazione d'impresa
3. Formazione e coaching di richiedenti-candidati-imprenditori,
4. Supporto alla Amministrazione d'impresa
5. Partenariato
6. Fuoriuscita dalla cooperativa

L'allegato 4 descrive le sotto-attività, intese come prodotti e documenti, attestanti l'avvenuta realizzazione delle stesse attività, con indicazione della programmazione temporale da parte del coach,. Allo stesso modo, è prevista una sezione destinata a commenti, suggerimenti e raccomandazioni. Nel caso in cui si verificano situazioni che non è possibile registrare si raccomanda il tutor di verificare che tutte le attività che tutte le attività risultino svolte, concendendo ai richiedenti-candidati-imprenditori la possibilità di esprimere la loro opinione sui servizi ricevuti.

SEZIONE 7. CONCLUSIONI

Le attività svolte in questo progetto hanno permesso alla Fondazione di fornire un modello di supporto e assistenza agli imprenditori, validato in Francia ed applicabile in Italia, Romania, Turchia e Spagna, tenendo conto di leggi e le specifiche limitazioni di ogni paese ..

In Romania, il progetto CO-op project ha avuto un importante impatto perchè ha permesso di:

- Fornire formazione adattata agli specifici bisogni di richiedenti-candidati-imprenditori;
- Coinvolgere trainers-coaches-counselors nel modello CAE;
- Permettere a giovani con o senza qualificazione di testare la loro idea di business in ambiente sicuro senza particolari rischi;
- Permettere l'accesso al lavoro a giovani privi di prospettive lavorative concrete
- Introdurre nella vita di giovani una nuova gestione del lavoro e del proprio sviluppo professionale.
- Rendere i giovani più sicuri e consapevoli dei propri punti di forza, sviluppando attitudine

SEZIONE 8. Allegati

Allegato 1: Scheda di autovalutazione per gli imprenditori

Allegato 2: Modello di business plan

Allegato 3: CAPE contratto tipo

Appendice 4: CAE Self-Assessment Sheet

Allegato 5: Feedback e valutazione dei servizi ricevuti

Allegato 1: Scheda di autovalutazione per gli imprenditori

Il nome dell'imprenditore candidato-richiedente

Il documento di autovalutazione è utile per i candidati-richiedenti-imprenditori per identificare i loro punti di forza e di debolezza, prima di richiedere l'accesso alla cooperativa.

Si prega di leggere con attenzione quanto segue domande e rispondere in maniera onesta.

No.	Domanda	Sì	Non so	No	Osservazioni
	Aspetti generali				
1	Hai 18-24 anni?				
2	Hai un lavoro fisso?				
3	Lavori part-time?				
4	Vuoi prendere il destino nelle tue mani?				
5	Vuoi essere lavoratore autonomo?				
6	Sei consapevole che all'avvio della tua start-up affronterai una situazione molto difficile?				
7	Prima di stabilire le basi del tuo business, hai abbastanza tempo per la preparazione				
8	Sei capace di accettare le argomentazioni del tuo partner?				
9	Rapidamente può identificare ciò che è necessario per prendere una decisione?				
10	Sei capace di pianificare un'attività, fissare obiettivi e fissati e tappe intermedie?				
11	Sei capace di gestire l'imprevisto?				
12	Sei capace di concentrarti e di agire in situazioni di stress?				
13	Sei capace di correre dei rischi?				
14	Il tuo stato di salute ti permette di lavorare più di				

	8 ore lavorative e più di 6-7 giorni alla settimana?				
15	La tua famiglia è disposta a dare sostegno e comprensione durante la fase di avvio della tua attività?				
16	Sei tu e la tua famiglia disposti ad assumervi il rischio economico che può influenzare o incidere negativamente sul vostro tenore di vita?				
17	Conosci e rispetti le disposizioni di legge per la costituzione di un'impresa?				
18	Hai abbastanza conoscenza nella gestione finanziaria e di un'attività di business?				
19	Vuoi acquisire più conoscenze ed ottenere una formazione specifica?				
	B “contesto”				
20	Come cliente pensi che i tuoi prodotti/servizi siano migliori dei tuoi competitors?				
21	Sai cosa sia necessario fare per avere prodotti/servizi migliori?				
22	Hai identificato nicchie di mercato che i tuoi competitors non coprono?				
23	Hai definito chiaramente il segment di mercato nel quale intendi agire?				
24	La tua offerta è indirizzata al mercato attuale ma anche future?				
25	Hai analizzato le categorie di client che saranno i tuoi principali beneficiari?				
26	Hai analizzato problemi, desideri ed aspettative dei tuoi potenziali clienti?				
27	Sai come influenzare				

	l'attitudine all'acquisto dei tuoi clienti (prezzo, qualità, promozioni, servizi, etc.)?				
28	Sei capace di stimare la domanda rispetto ai tuoi prodotti e servizi?				
29	Conosci il potenziale di consumo ed abitudini d'acquisto dei tuoi potenziali clienti rispetto ai tuoi prodotti/servizi?				
30	Riesci a valutare l'estensione dei differenti settori di mercato e la capacità di assorbimento della domanda?				
31	Riconosci le offerte simili dei tuoi competitors?				
32	Conosci i punti di forza e debolezza dei tuoi competitors?				
33	Sai registrare la reazione dei tuoi competitors al lancio della tua offerta?				
	C.ASPETTI FINANZIARI				
34	Hai stimato i costi dell'avvio della tua attività?				
35	Disponi di risorse finanziarie a copertura parziale delle tue spese (risparmi o contributi volontari o altro)				
36	E' possibile avere beni a prezzi vantaggiosi da parte di genitori, amici?				
37	Disponi di garanzie bancarie per un possibile prestito?				
38	Il capitale di cui disponi è sufficiente per l'avvio della tua attività?				
39	Le tue stime di possibili				

	guadagni sono basati su chiari dati di mercato?				
40	Hai considerato tutte le possibili spese?				
41	Hai calcolato per quanto tempo i tuoi guadagni/entrate copriranno le spese?				
42	Hai calcolato i tuoi benefici personali?				
	D. QUADRO GIURIDICO				
43	Sai le leggi in vigore per impostare un business?				
44	Sai quali e quante sono le tasse da pagare?				
45	Sapete quali e quanti oneri sociali sono da pagare?				
46	Si conosce la normativa sugli appalti?				
47	Ci sono regolamenti speciali previsti dalla legislazione per il vostro business?				
48	Avete consultato un avvocato sulle vostre responsabilità legali?				

Candidato

Analizzato dal counselor

Firma

Nome e firma

data

data

Allegato 2: Modello di business plan

A. La descrizione del business plan deve comprendere più elementi:

1. Descrizione generale dell'azienda per dovrebbe includere le informazioni di contatto.
2. La descrizione dei prodotti / servizi

I dati riguardanti il prodotto e il servizio fornisce sono:

- Descrizione dettagliata del prodotto o del servizio
- Tecnologia di produzione (inclusi i costi)
- Innovatività del prodotto o del servizio
- Vantaggi offerti (prezzo, qualità, complessità, ecc)

Per "prodotto" s'intende ogni bene che risulti da un processo di lavoro; può essere il soggetto di uno scambio commerciale.

Esempi: merci, libri, vestiti, etc.

Per "servizio" s'intende un lavoro gestito da persona abilitata o una società a beneficio di altra persona o azienda.

Esempi: Installazioni, trasporti, comunicazione....

3. La descrizione del target di mercato (potenziali clienti)

Uno degli elementi chiave di un'attività imprenditoriale è la scelta dei potenziali clienti e la più accurata identificazione dei loro bisogni, desideri ed aspettative.

Questa sezione contiene informazioni su:

- Caratteristiche dei clienti (età, sesso, formazione professionale, reddito, etc.)
- Motivazioni di fondo alla scelta
- Esistenza attuale "della domanda di prodotto/servizio sul mercato"

4. Descrizione dei competitors

Questa sezione contiene informazioni su:

- Raccolta dati sulle aziende competitors
- Il segmento target di mercato
- Specificità di prodotto
- Vantaggi
- Altre informazioni rilevanti (costi di produzione, servizi, canali distributivi, etc.)

5. Strategie di marketing e vendita

Il successo o il fallimento di un'attività di business può dipendere da come i prodotti/servizi offerti sono promossi.

Questa sezione include aspetti collegati a:

- Strategia di marketing;
- Strategia di distribuzione (tramite agenti o grandi distributori, vendita all'ingrosso o al dettaglio)

7. Piano gestionale

Il più importante "bene" di un'impresa è la gente coinvolta nella squadra di lavoro. Il piano di gestione dovrebbe essere costruito su informazioni relative a:

- Dirigente (direttore generale, responsabile commerciale, responsabile produzione, ecc.)
- Gestire le responsabilità del team
- Strategia del personale (assunzione e formazione del personale, libro paga)

C. La parte finanziaria del piano industriale

Affinché un'azienda diventi e rimanga redditizia, è essenziale sviluppare un piano finanziario solido che mira a:

- i costi necessari per avviare l'attività
- i costi di sviluppo necessari

1. I costi necessari per avviare l'attività

I costi per il lancio di un'attività comprendono le spese relative a:

- Acquisto / progettazione dell'area di lavoro
- Equipaggiamento del macchinario
- Spese di personale
- Licenze e autorizzazioni
- Telefono / fax

Utilities

- promozione
- altre spese

1. I costi di sviluppo necessari

Il bilancio operativo riflette le priorità di spesa, i costi attesi e le risorse finanziarie per coprirle.

I costi operativi sono:

- Personale (retribuzioni)
- Amministrativo (telefono / fax, trasporto, promozione, ecc.)

Affitto

- Utilities (elettricità, calore, acqua / fognatura)
- Oggetti (oggetti di inventario e materiali di consumo (cancelleria, cancelleria, piccoli articoli di magazzino, ecc.)

I costi operativi possono essere impostati per determinati intervalli di tempo: un mese, sei mesi e un anno.

I candidati vengono costantemente consultati e monitorati in ogni fase del loro business plan in modo che il consulente possa assicurare che il piano sia realistico e risponda alle esigenze e ai requisiti del mercato e sia convalidato dal comitato di revisione degli affari aziendali

Allegato 3: CAPE contratto tipo

MODELLO DI BUSINESS accordo per la sperimentazione

Iscritti:

Cooperativa

denominato " _____ "

e

Signor / Signora

denominato "**beneficiario**"

La descrizione dei termini:

Queste due parti accordo:

Articolo 1: L'oggetto del contratto

Articolo 2: Diritti e obblighi del beneficiario

Articolo 3: Diritti e obblighi della Cooperativa

Articolo 4: Riservatezza

Articolo 5: La sciogliere dell'accordo

Articolo 6: La durata del contratto

Data dell'accordo

Il Beneficiario

La Cooperativa

Appendice 4: CAE Self-Assessment Sheet

Da compilare a cura del formatore--consulente

No.	Attività	Prodotto / documento	SI	NO	Data:	osservazione
1.	Il primo contatto diagnosi					
1.2	Il beneficiario ottiene informazioni sulla società di consulenza	Acquisizione Brochures; Visita pagine web e social; distribuzione newsletter.				
1.3	Selezione temi oggetto di consulenza	Scheda di autovalutazione				
1.4	Valutazione fattibilità idea	Business plan scheda				
1.5	Il beneficiario firma l'accordo CAE	Firma accordo di consulenza CAE				
2.	Supporto al business plan	Business plan				
2.1.	Descrizione business idea	Descrizione business idea				
2.2	Verifica scopi, mission e strategia d'impresa	scopi, mission e strategia d'impresa				
2.3	Analisi di mercato	Market research				
2.4	Ricerca target e bisogni della clientele	Strategia di mercato				
2.5	Stima dei costi	Ricerca di stima costi				
2.6	Analisi del rischio	Analisi del rischio				
2.7	Formulazione business plan	Formulazione business plan				
2.8	Stima risorse finanziarie e fisiche	Stima risorse finanziarie e fisiche				
3.	Training-coaching-dei beneficiari					
3.1	gestione della formazione	Frequenza sessioni formative				
3.2	Formazione contabile	Frequenza sessioni formative				
3.3	Gestione finanziaria	Frequenza sessioni formative				
3.4	Formazione sulla normativa	Frequenza sessioni formative				
3.5	Formazione commerciale	Frequenza sessioni formative				
3.6	Formazione sulle risorse	Frequenza sessioni formative				
3.7	Formazione su IT e soft skills	Frequenza sessioni formative				
3.8	Formazione su approvvigionamento	Frequenza sessioni formative				
3.9	Formazione sulla sostenibilità	Frequenza sessioni formative				

	dell'attività					
3.10	Sviluppo personale	Formazione individuale One-to-one				
3.11	Certificazioni professionali	Certificati, autorizzazioni				
4.	Supporto allo sviluppo d'impresa					
4.1	Supporto alla logistica	Scheda di gestione				
4.2	Supporto contabile	Scheda contabile				
4.3	Supporto assicurativo	Accordo assicurativo				
4.4	Supporto fiscale	Scheda fiscale				
4.5	Supporto alle soft skills	Accesso ai computers				
4.6	Supporto alla fatturazione	Le fatture				
4.7	Mezzi ed attrezzature	Accesso ai fornitori				
4.8	Supporto all'acquisizione di autorizzazioni	Autorizzazioni				
4.9	Accesso alla rete intranet	Accesso alla rete interna				
4.10	Support all'approvvigionamento	Piano di approvvigionamento				
4.11	Monitoraggio	Piano di monitoraggio				
4.12	Supporto alla gestione personale	Scheda personale ed inquadramenti/retribuzione				
5.	Partnership					
5.1	Firma accordo CAE	accordo CAE				
5.2	Sviluppo attività CAE	Completamento attività CAE				
6.	Lasciare la Cooperativa					
6.1	Valutazione business	Scheda di valutazione				
6.2	Decidere se continuare l'attività autonomamente	Dichiarazione candidato				
6.3	Decidere di ritornare allo stato iniziale	Dichiarazione candidato				
6.4	Decidere di essere assunto dalla cooperativa	Dichiarazione candidato				
6.5	Decidere di essere partner della cooperativa	Dichiarazione candidato				

Nome e firma del consulente / coach:

Allegato 5: Feedback e valutazione dei servizi ricevuti

Da compilare a cura del candidato con l'applicazione-imprenditore

No.	attività	Prodotto documento /	SI	NO	Data:
1.	Il primo contatto / diagnosi				
1.1	Ho ricevuto informazioni riguardanti l'organizzazione di consulenza	opuscoli diffusione visite di pagine Web visite facebook distribuzione Newsletter			
1.2	Ho conosciuto i temi dell'incontro di selezione	scheda di valutazione			
1.3	Il mio progetto soddisfa i criteri di selezione	valutazione business plan			
1.4	Ho firmato il contratto di PPA	Firma del contratto di consulenza CAE			
2.	Supporto Business planning				
2.1	Ho fatto una descrizione dell'idea imprenditoriale	La descrizione idea imprenditoriale			
2.2	Ho creato il campo di applicazione, l'obiettivo, la filosofia e la strategia di business	campo di applicazione, obiettivo, la filosofia e la strategia di business			
2.3	Ho fatto la ricerca di mercato	ricerche di mercato			
2.4	Ho fatto una ricerca dei bisogni dei clienti? (Prezzo, vendite, marketing, ecc)	ricerche di mercato sul prodotto			
2.5	Ho fatto la stima dei costi	Stima dei costi			

2.6	Ho fatto una ricerca sul rischio d'impresa	Risk Management Affari			
2.7	Ho fatto un piano d'azione	business plan			
2.8	Ho stimato le risorse finanziarie e umane	stima delle risorse finanziarie e umane			
3.	Formazione-coaching-Consulenza dei richiedenti				
3.1	Formazione gestionale	Assistere le sessioni di formazione			
3.2	formazione base di contabilità	Assistere le sessioni di formazione			
3.3	gestione finanziaria	Assistere le sessioni di formazione			
3.4	formazione sulla normativa	Assistere le sessioni di formazione			
3.5	Formazione sulla vendita	Assistere le sessioni di formazione			
3.6	formazione delle risorse umane	Assistere le sessioni di formazione			
3.7	Formazione su IT e soft skills	Assistere le sessioni di formazione			
3.8	formazione sugli appalti	Assistere le sessioni di formazione			
3.9	formazione sulla sostenibilità dell'idea	Assistere le sessioni di formazione			
3.10	Formazione sullo sviluppo personale	One-to-one di sviluppo personale			
3.11	certificazioni professionali	Certificati, autorizzazioni			
4.	Il supporto per lo sviluppo del business				

4.1	Ho ricevuto supporto sulla logistica aziendale	scheda di gestione			
4.2	Ho ricevuto supporto contabile	scheda contabile			
4.3	Ho ricevuto supporto assicurativo	contratto di assicurazione			
4.4	Ho ricevuto supporto sulla fiscale	scheda fiscale			
4.5	Ho ricevuto supporto sulle soft skills	Accesso Internet			
4.6	Ho ricevuto supporto sulla fatturazione	le fatturazioni			
4.7	Ho ricevuto supporto sull'acquisto di mezzi ed attrezzature per l'ufficio	Sostegno per l'accesso alle reti professionali			
4.8	Ho ricevuto supporto sulle autorizzazioni richieste	autorizzazioni			
4.9	Ho ricevuto supporto sull'accesso intranet	accesso intranet			
4.10	Ho ricevuto supporto sul Piano di appalti	piano d'appalto			
4.11	Ho ricevuto supporto sul monitoraggio aziendale	Piano di monitoraggio			
4.12	Ho ricevuto supporto su contratti personale e retribuzioni	Schede personale e di retribuzione			
5.	Associazione				
5.1	Ho firmato	accordo CAE			

	l'accordo di partenariato EAC				
5.2	Sono stato coinvolto nelle attività ACE	Compilato il foglio di attività CAE			
6.	Lasciando la Cooperativa				
6.1	valutazione di business	scheda di valutazione del business - Allegato 4			
6.2	Ho deciso di sviluppare l'attività in proprio	dichiarazione del candidato			
6.3	Ho deciso di tornare alla dichiarazione iniziale	dichiarazione del candidato			
6.4	Ho deciso di essere impiegato per la cooperativa	dichiarazione del candidato			
6.5	Ho decide di essere socio della cooperativa	dichiarazione del candidato			

Nome e firma di applicazione richiedente-candidato-imprenditore:

Data: