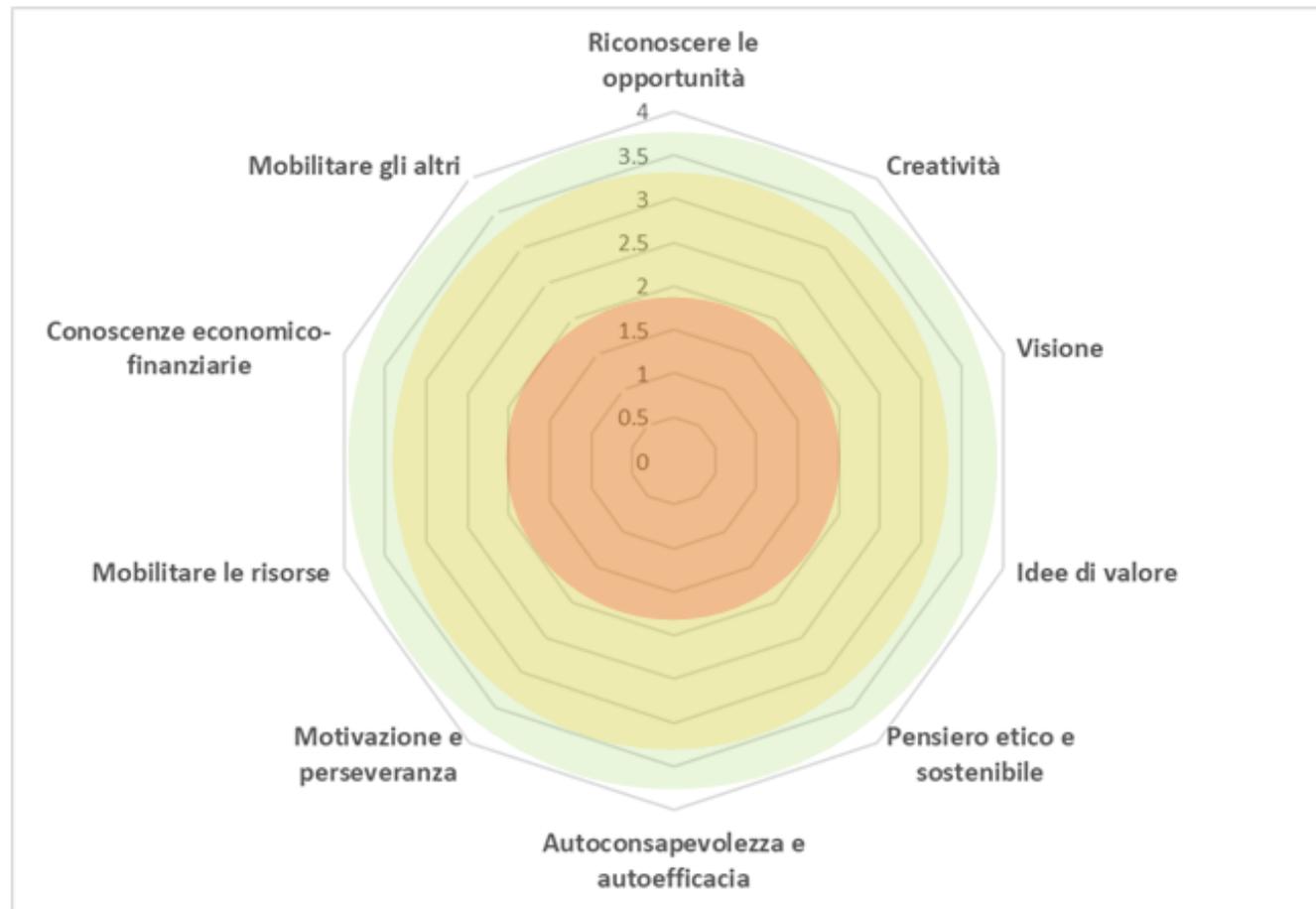


ATTITUDINI IN FASE DI AVVIO

Segna il punteggio ottenuto per ogni competenza nel seguente grafico radar



#	Item		Competenza e descrizione	Restituzione (0-2)	Restituzione (2-3.5)	Restituzione (3.5-4)
1	Riesco ad identificare e cogliere opportunità	IDEE E OPPORTUNITÀ PER LA CREAZIONE DI VALORE SOSTENIBILE (ENTRECOMP)	Riconoscere le opportunità È la competenza di impiegare la propria immaginazione e abilità per identificare opportunità che creino valore economico, ma sempre più anche sociale e ambientale. Le opportunità derivano da un bisogno del mercato.	Le esigenze della clientela sono mutevoli e sempre più complesse. Per questo motivo dovrebbe cercare di comprendere maggiormente i bisogni, ascoltando i potenziali clienti.	Riesce già ad immedesimarsi nei panni del cliente per riconoscere delle opportunità. Dovrebbe provare a sistematizzare il processo di analisi dei bisogni per riconoscere in fretta i segnali del mercato.	Riconosce le opportunità con metodologie ben strutturate? Questo è un ottimo inizio per l'avvio della propria azienda.
2	Riesco ad interpretare i bisogni dei clienti					
3	Riesco ad analizzare il contesto attorno al mio ambito di attività					
4	Sono curioso e aperto alle novità e sviluppo idee nuove		Creatività È la competenza legata allo sviluppo di idee che producano delle soluzioni migliori alle sfide attuali e nuove, esplorando e sperimentando con approcci innovativi.	Se non sviluppa idee nuove regolarmente potrebbe rischiare di essere una persona rigida verso l'innovazione che è indispensabile nella nostra era in cui i cicli di vita di prodotti, tecnologie, settori, ecc. si riducono continuamente. Dovrebbe esercitarsi a sviluppare una lista di soluzioni a dei problemi molto specifici, prediligendo (in questa fase) la quantità di soluzioni alla qualità.	Ha compreso che è più importante "innamorarsi dei problemi dei suoi clienti" invece di "innamorarsi del proprio prodotto o servizio". Ora non rimane che definire degli approcci più strutturati per studiare i problemi, con strumenti che aiutano a sviluppare soluzioni di qualità.	Se sta già adottando processi strutturati per sviluppare soluzioni è a buon punto per avviare un'azienda di successo.
5	Riesco a definire problemi e sviluppare soluzioni concrete					
6	Riesco ad immaginare cosa verrà desiderato in futuro		Visione È la competenza di immaginare il futuro. In particolare, il visualizzare degli scenari futuri per supportare il processo di ideazione.	Nessuno ha la sfera di cristallo. Tuttavia, avere una visione basata su ciò che è probabile vi sia in futuro è indispensabile per evitare di andare su piste che probabilmente non porteranno al successo. Si faccia aiutare leggendo ed interpretando gli studi che parlano di scenari e di megatrend.	Immaginare il futuro è un'attività che le riesce con facilità? Ha sicuramente un vantaggio in quanto è capace di guardare oltre il breve periodo. Tuttavia, soprattutto in settori in forte trasformazione, è sempre più indispensabile appropriarsi di tecniche di "futuring", come lo sviluppo di scenari, il forecasting e il backcasting.	Se utilizza già delle tecniche per lo sviluppo di scenari, le sarà certamente più semplice definire la visione concreta per la propria impresa.
7	Riesco a riconoscere una idea di valore e a condividerla e proteggerla		Idee di valore È la competenza di riuscire a comprendere come trarre il massimo beneficio da un'idea	Una volta ideata una soluzione, l'imprenditore deve riuscire a "proteggerla" e guadagnare senza che altri possano appropriarsi del valore da lui generato in fretta. Gli strumenti del diritto della proprietà intellettuale possono venirle in aiuto per definire una strategia di protezione della sua idea.	Ha probabilmente già diverse idee su come proteggere la propria idea. Tuttavia, è importante stabilire delle misure per valutare quali idee meritano quale protezione. Oltre al diritto della proprietà intellettuale, vi sono strategie per il vantaggio competitivo da esplorare.	Se è già in grado di strutturare un processo di valutazione e protezione di una sua idea è un imprenditore pronto a competere in mercati complessi.
8	Penso in maniera sostenibile e mi comporto in maniera sostenibile		Pensiero etico e sostenibile È la competenza di pensare ed agire secondo i principi della sostenibilità e i suoi tre livelli (sociale, ambientale e economico)	La sostenibilità non è una moda passeggera. Inoltre, essa viene spesso confusa con la riduzione dell'inquinamento. Il pensare e l'agire in maniera etica e sostenibile è necessaria sia per una società migliore, sia (sempre più) per il successo imprenditoriale. Potrebbe esserle utile comprendere a fondo il significato sostenibilità a livello sociale, ambientale ed economico.	La maggior parte degli imprenditori agisce in modo etico e sostenibile. Tuttavia, vi è una differenza immensa tra il comportarsi bene e l'avere una vera e propria strategia per la sostenibilità. La raccomandazione consiste nell'approcciare lo sviluppo strategico con metodologie di innovazione sostenibile, attraverso strumenti concreti che impongono di pensare alle dimensioni sociali, ambientali ed economiche di un progetto imprenditoriale.	Se ha un approccio consolidato e strutturato di innovazione sostenibile, anche secondo i principi della corporate social responsibility, è un imprenditore a prova di futuro.
9	Penso in maniera etica e mi comporto eticamente					
10	So valutare l'impatto economico, sociale e ambientale di una iniziativa					

11	Riesco a determinare le mie forze e debolezze per un miglioramento personale	RISORSE DELL'IMPRENDITORE (ENTRECOMP)	Autoconsapevolezza e autoefficacia È la competenza di credere in sé stessi e continuare lo sviluppo personale	Nei momenti difficili bisogna credere maggiormente in sé stessi. Il mondo VUCA (volatile, incerto, complesso e ambiguo) rende e difficile la strada imprenditoriale. Diventa importante comprendere che il fallimento è parte del processo e non qualcosa da evitare ad ogni costo.	Alcuni individui sono autoconsapevoli di natura. Tuttavia, una pratica riflessiva strutturata può aiutare al miglioramento continuo per affrontare sfide sempre più elevate.	Se ha sviluppato una pratica riflessiva nei confronti della sua attività professionale, questo potrà contribuire positivamente al suo sviluppo personale.	
12	Sviluppo delle aspirazioni ambiziose e le porto a termine						
13	Conosco le mie abilità e le uso per raggiungere i miei obiettivi						
14	Riesco a determinare obiettivi rilevanti e agisco per raggiungerli			Motivazione e perseveranza È la competenza di rimanere focalizzati sugli obiettivi e non mollare mai	Dovrebbe provare ad adottare un approccio di gestione per obiettivi di corto, medio, e lungo periodo.	La motivazione è un'altra caratteristica molto comune tra gli imprenditori. Tuttavia, è anche possibile perdere motivazione nel tempo. Ecco perché è bene dedicare del tempo strutturato per lavorare sulla propria motivazione rivedendo di continuo gli obiettivi e lo stato di raggiungimento.	Nei momenti di avversità, disporre di un metodo per rimanere focalizzati sugli obiettivi è un modo ideale per gestire la propria impresa con efficacia.
15	Sono resiliente dinnanzi alle situazioni avverse che richiedono adattamento						
16	Riesco ad identificare le risorse necessarie e le gestisco in modo efficiente			Mobilizzare le risorse È la competenza di raccogliere e gestire le risorse necessarie	Per svolgere le attività del proprio business, un imprenditore ha bisogno di risorse. Queste sono tangibili, intangibili, finanziarie e umane. Dovrebbe provare a mappare le sue risorse, per comprenderle a fondo.	Chi è in grado già di mappare le risorse necessarie, seppur senza troppe formalizzazioni, ha sicuramente in chiaro il processo di creazione di valore del proprio business. Tuttavia, le risorse devono essere ricombinate nel tempo. Ecco perché può essere utile formalizzare le risorse e competenze utili e comprendere quali attori coinvolgere per ovviare ad una lacuna di competenze o risorse.	Se è in grado di identificare e gestire le risorse necessarie per l'avvio e lo svolgimento dell'attività, avrà maggiore facilità ad adattarle nel corso del tempo. Tuttavia resta un aspetto importante da non sottovalutare.
17	Riesco a comprendere i miei limiti e chiedo supporto						
18	Riesco a comprendere le implicazioni finanziarie del mio progetto			Conoscenze economico-finanziarie È la competenza di comprendere gli aspetti finanziari ed economici del proprio business	Spesso la parte finanziaria e contabile viene data in outsourcing dagli imprenditori. Seppure uno specialista può essere utile, è importante che comunque gli imprenditori sviluppino un'alfabetizzazione finanziaria. È importante acquisire conoscenze sul ciclo degli aspetti finanziari di un business (finanziamenti, investimenti, costi, ricavi) sia a livello generale (contabilità finanziaria), sia a livello di singoli progetti, prodotti, ecc. (contabilità analitica).	L'alfabetizzazione finanziaria richiede spesso una formalizzazione. Dovrebbe riuscire ad implementare degli strumenti di analisi finanziaria di base per permettere una buona presa di decisione	Se utilizza già strumenti avanzati per l'analisi finanziaria potrà prendere delle decisioni fondate, basate su dati finanziari
19	Riesco a sviluppare budget e piani di finanziamento						
20	Riesco a farmi ispirare dagli altri e agisco per ispirare gli altri a mia volta		Mobilizzare gli altri È la competenza di ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri	L'imprenditore dovrebbe agire da vero leader. Se fatica a mobilitare gli altri attori (come collaboratori, clienti, fornitori, influenzatori, finanziatori, ecc.) potrebbe riscontrare problemi nella crescita aziendale.	Se ha già delle buone competenze di mobilitazione degli altri, potrebbe lavorare su tecniche strutturate di persuasione e di comunicazione in generale.	Complimenti. Chi possiede delle ottime tecniche di persuasione e di motivazione degli altri, unitamente alle competenze tecniche del proprio ambito, può affrontare processi di sviluppo in serenità.	
21	Riesco a persuadere gli altri in maniera efficace						