

Il Business Game delle giovani menti

Angela Teresa Attollino
I.I.S.S. R.Canudo - liceo scientifico
Via Aldo Moro s.n. (70023 Gioia del Colle - Ba)
angelat3@alice.it

Impresa In Azione è un laboratorio di educazione imprenditoriale per gli studenti dai 16 ai 19 anni che vuole diffondere competenze imprenditoriali, manageriali, economico-finanziarie e tecnico-scientifiche, grazie al supporto di docenti-tutor interni alle scuole e di esperti d'azienda volontari. Il programma è accreditato tra i percorsi di ASL.

1. Introduzione

Due classi quarte del L.S. "R. Canudo" (Gioia del Colle-BA) nell'a.s. 2014-2015, guidate dalle prof.sse A. T. Attollino e S. L. Lippolis, hanno aderito al programma e attraverso la metodologia del learning-by-doing hanno individuato un'idea di business, valutato la sua fattibilità tecnica ed economica con indagini di mercato, finalizzate ad analizzare e comprendere le potenzialità/risorse dell'organizzazione aziendale, i bisogni dell'ipotetico acquirente e la possibilità di soddisfare con efficacia le "4 P" del marketing, (prodotto, prezzo, promozione, punto vendita), scegliendo su quale tipo di cliente concentrarsi e con quali prodotti; hanno costituito una impresa e costituito il capitale sociale attraverso la vendita di azioni a coloro i quali potevano implementare il value e la mission della start up come operatori e utenti dell'istituzione scolastica di appartenenza del gruppo aziendale, come imprenditori del territorio locale; hanno realizzato un business plan e sviluppato il prodotto attraverso un piano annuale e l'utilizzo di un macchinario; hanno predisposto una strategia di marketing e gestito la contabilità aziendale attraverso la guida di un esperto; hanno partecipato ad un concorso regionale indetto da JA per la selezione alla gara nazionale. Alla fine del percorso l'impresa di studenti ha presentato i seguenti materiali: il rapporto annuale, l'idea imprenditoriale, le strategie, i risultati previsti e realizzati, il conto economico-finanziario, il pitch e lo stand espositivo.

2. Informazioni generali

Il programma prevede 80-100 ore di attività, in orario curricolare /extracurricolare. Gli obiettivi di lavoro sono stati i seguenti: comprendere come sviluppare un'idea di business, conoscere i modelli organizzativi e di gestione

imprenditoriale, aumentare la proattività degli studenti e la conoscenza del territorio nel quale vivono, valorizzare la creatività individuale e collettiva. Al docente e agli alunni sono stati messi a disposizione numerosi materiali: un business kit, la piattaforma IMPRESAINAZIONE, un esperto d'azienda, il supporto a distanza di JA e materiale di approfondimento. Il percorso didattico è stato guidato dalle otto competenze chiave per l'apprendimento permanente: competenza matematica e tecnico-scientifica, competenza digitale, imparare ad imparare, competenze sociali e civiche, spirito di iniziativa e imprenditorialità. Durante il percorso gli studenti hanno esercitato alcune competenze imprenditoriali: la capacità di scelta e di decisione, la creatività e l'innovazione, la capacità di assumersi rischi, la capacità di pianificare e di gestire progetti per raggiungere obiettivi, il problem solving e la capacità di lavoro in gruppo, sperimentando le azioni di base della gestione manageriale, ovvero redigere un piano aziendale, conoscere le procedure amministrative per avviare un'impresa, possedere nozioni di contabilità, avere consapevolezza dell'etica d'impresa, conoscere i meccanismi del mercato e le tecniche di vendita.

2.1 Piano di lavoro e fasi di ideazione, di pianificazione e di realizzazione

Questo progetto ha previsto la creazione di una start up, "CANUDOINAZIONE", denominazione con la quale gli studenti hanno voluto valorizzare la loro scuola sperimentando creatività e intraprendenza. Il prodotto ideato è stato denominato History hook, vale a dire uno sblocca carrello per la spesa, realizzato con una stampante 3D, che ha voluto collegare la storia passata a quella del nostro presente: ha la forma della Torre del Castello normanno-svevo di Gioia del Colle. L'oggetto è stato realizzato con materiale ecosostenibile e con un significativo impatto sociale ed ambientale.

Il percorso è stato articolato in steps: 1. innovare e intraprendere, 2. organizzare l'azienda, 3. realizzare il prodotto e definire il servizio, 4. progettare l'azione di marketing, 5. realizzare il business plan

1. Innovare e intraprendere. Gli studenti hanno ideato il prodotto analizzando il mercato e i bisogni dei presunti acquirenti e hanno valutato le possibili reazioni del mercato, evidenziando i concetti di Value e di Mission della ipotetica azienda o marchio. Il docente tutor ha guidato gli alunni nella riflessione del concetto di Governance, nell'analisi della composizione dei Players protagonisti dell'economia e nella comprensione dei principi economici elementari alla luce delle variabili macroeconomiche fondamentali.

2. Organizzare l'azienda. Il docente ha rappresentato quattro modelli di organizzazione aziendale: m. gerarchico(ogni operatore dell'azienda risponde al suo superiore, l'organizzazione è fortemente controllata, le responsabilità e i ruoli sono rigidamente definiti); m. funzionale(il comando dell'azienda è verticale e il coordinamento trasversale, ogni reparto dell'organizzazione emana direttive di indirizzo di propria pertinenza, viene valorizzata la specializzazione); m. divisionale(la struttura organizzativa è ad elevata autonomia gestionale, è

caratterizzata da una specializzazione per linee di prodotto e per segmenti di clientela); m. a matrice (l'organizzazione è articolata per gruppi interfunzionali temporanei e autonomi, guidati dai direttori di progetto, utilizza cooperazione e negoziazione). La struttura organizzativa scelta dai corsisti è stata quella del "modello funzionale": il lavoro è stato suddiviso per specializzazioni tecniche, secondo uno staff articolato in settori coordinati dal suo caporeparto. Hanno preferito adottare tale modello per sfruttare al meglio le competenze dei membri dell'azienda nei singoli comparti.

3. Realizzare il prodotto e definire il servizio. Il gruppo di lavoro ha progettato la start up e ha individuato possibili azionisti, affinché l'iniziativa potesse essere realizzata. Dapprima sono stati scelti stakeholder forti, senza i quali l'impresa sociale non avrebbe iniziato a prendere forma; successivamente sono stati selezionati stakeholder più forti sul mercato quali banche, negozi, fornitori.

Attraverso le strategie di marketing, la promozione e la "partnership" con il territorio locale il prodotto ha coniugato storia, ecosostenibilità, competenze tecniche e innovazione. Infatti, il prodotto "History Hook" ha la forma della moneta federiciana e presenta un particolare del palazzo imperiale di Gioia del Colle. Il *Gancio della storia* è stato ideato per riscoprire la nostra cultura, per valorizzare le nostre radici e per integrare nella quotidianità della vita storia ed economia. Gioia è una città federiciana: Federico II di Svevia, il Puer Apuliae, amava risiedere nella cittadina per le sue battute di caccia nei boschi. La start up è stata realizzata in plastica secondo la tecnologia 3D consentendo la costituzione di una IMPRESA 2.0. La tecnologia regina 3D, a basso costo, è sicuramente la stampa a deposizione fusa (fused deposition modeling – FDM). Il Metodo a Fusione FDM (fused deposition modeling) è una tecnologia sviluppata da Stratasys, azienda leader del mercato che si adopera nella prototipazione rapida tradizionale. Un filamento costituito da polimeri, riscaldato da una resistenza, viene fatto passare attraverso un ugello, il quale riesce a dar forma all'oggetto sovrapponendo più strati. I materiali che supportano questa tecnica sono: PLA (di derivazione organica – mais), ABS, Laywood (PLA misto a segatura di legno), PVA, HIPS, materiali gommosi come il Ninja flex. Questa tecnica consente di ridurre i costi di produzione e di contenere il prezzo di vendita. Gli studenti hanno prima individuato tempi e costi, pianificando una calendarizzazione della produzione, contenendo gli sprechi; successivamente hanno utilizzato la stampante guidati da un esperto volontario che ha spiegato le sue caratteristiche tecniche e li ha avviati alla produzione.

4. Progettare l'azione di marketing. Il prodotto è stato pubblicizzato attraverso una locandina che è stata progettata attraverso un programma di grafica digitale Fotoshop come pure un banner. Infine è stato realizzato un video utilizzando il programma Adobe Premier, perseguendo le finalità comunicative dell'immediatezza, della semplicità e dell'efficacia. Inoltre, History Hook, venduto a catene di grandi supermercati, è stato pensato come gadget da consegnare insieme ad una Fidelity card e quindi per fidelizzare i clienti del supermercato. Gli acquirenti, acquistando il gadget, abbracciano in toto la finalità storico-culturale della start up; il proprietario del supermercato

contribuisce contemporaneamente alla salvaguardia del territorio e a fidelizzare il cliente al suo esercizio.

5. Realizzare il Business plan. Il gruppo di lavoro ha strutturato il business plan, evidenziando il conto economico previsionale, articolato in tre anni, usufruendo della piattaforma JA e dei format. Questa fase ha reso il progetto concreto, poiché ha sperimentato l'alternanza scuola-lavoro attraverso la simulazione di impresa. L'ASL è ormai divenuta un obbligo: introdotta dall'art.4 L. n.53/2003, disciplinata dal Dlgs. n. 77/2005, oggi con la L. 107/2015, a cui il MIUR ha affiancato una "Guida operativa" per l'alternanza del 08/10/2015, è una straordinaria opportunità. L'impresa simulata consente agli allievi di operare nella scuola come se fossero in una azienda e di utilizzare le competenze acquisite. L'ASL è una *modalità di apprendimento che risponde a bisogni individuali di istruzione e formazione* (Dlgs. n. 77/2005); il suo obiettivo è *"assicurare ai giovani, oltre alle conoscenze di base, l'acquisizione di competenze spendibili nel mercato del lavoro"* (art.4 L. n.53/2003). Conclusa l'esperienza didattico-progettuale, alcuni studenti hanno certificato le proprie competenze imprenditoriali attraverso l'*EntrepreneurialSkillsPass-ESP*, un test online di valutazione delle conoscenze e delle competenze acquisite.

3. Conclusioni

Ricerca, problem solving e casi di studio attraverso la simulazione di un business plan: esattamente l'esperienza condotta dagli studenti dell'istituto R. Canudo. Il percorso ha qualificato lo studio, ha permesso la conoscenza del mondo del lavoro e ha sviluppato nello studente competenze spendibili nel mercato del lavoro, favorendone l'orientamento e valorizzandone le vocazioni, gli interessi, gli stili di apprendimento individuali. Il progetto ha permesso di comprendere, prevedere, pianificare, monitorare e valutare, secondo la metodologia del Problem solving meta cognitivo, attraverso il modello del pensiero strategico.

Bibliografia

Manifesto del programma IMPRESAINAZIONE

www.impresainazione.it

Webinar "ASL" a cura di Pearson Academy, relatore A. Miele