

Avviso pubblico “MISURE INTEGRATE TRA SVILUPPO LOCALE PARTECIPATIVO E OCCUPAZIONE NEGLI AMBITI DELLA GREEN & BLUE ECONOMY – Linee di sviluppo progettuale 2 e 3” – Linea 2 C – RST Operazione UNIRE LE COMPETENZE – Cod. CUP E57B16000900009 CLP 1001031863GD160032 DCT 20162CRO231

RELAZIONE QUALITATIVA ESITI PERCORSI

Il progetto era rivolto a promuovere lo sviluppo di percorsi di creazione d'impresa e promozione del lavoro autonomo in due settori: quello del Turismo e quello delle produzioni alimentari con l'intento di valorizzare i beni culturali e naturalistici, nonché l'artigianato artistico e tradizionale e le produzioni agroalimentari locali.

I percorsi integrati prevedevano una prima fase di formazione d'aula mirata all'acquisizione di conoscenze e competenze imprenditoriali di cinquanta ore seguita da trenta ore di consulenza in piccoli gruppi; tale consulenza era preliminare all'avvio delle nuove attività economiche. Il percorso formativo si concludeva poi con l'assistenza tecnica individuale volta all'avvio delle nuove attività economiche. Tale fase finale che ha avuto una durata di 60 ore si è concretizzata nella consulenza da parte di esperti del settore che hanno supportato i discenti nello sviluppo della loro idea imprenditoriale.

Il progetto ha coinvolto sessanta destinatari domiciliati in Sardegna che si trovavano in una situazione di disoccupazione, inoccupazione, cassa integrazione guadagni straordinaria, assicurazione sociale per l'impiego e mobilità. Al fine di garantire le pari opportunità il 45% dei posti disponibili è riservato alle donne.

I requisiti richiesti erano la maggiore età ed il possesso di un diploma di scuola media superiore o quantomeno l'assolvimento dell'obbligo formativo con 5 anni di esperienza lavorativa.



ISFORCOOP soc. coop. (capofila)
Via E. Loni, 6 Loc. Su Planu 09047 Selargius (CA)
tel. 070.541165 fax 070.7333109
isforcoop@isforcoop.coop - P.Iva 01378410920
www.unirelecompetenze.it



Si sono svolti 4 percorsi di sostegno all'autoimprenditorialità che in conseguenza della situazione pandemica degli ultimi anni sono stati svolti quasi interamente in modalità a distanza.

In entrambi i settori di intervento si sono svolte due edizioni del progetto ed in particolare

- nella prima edizione del settore turistico su 14 iscritti hanno completato il percorso 9 allievi che hanno conseguito l'attestato finale.
- Nella prima edizione del settore agroalimentare su 14 iscritti hanno completato il percorso 11 allievi, con conseguente rilascio dell'attestato finale.
- Nella seconda edizione del percorso nel settore turistico hanno completato il percorso sei allievi a fronte di 15 iscritti
- Nella seconda edizione del settore alimentare sono arrivati alla conclusione del percorso 7 allievi, con conseguente rilascio dell'attestato. In tale edizione gli iscritti iniziali erano 15.

Il completamento del percorso ha significato oltre al rilascio dell'attestato la possibilità per gli allievi di elaborare un business plan dell'idea imprenditoriale; il lavoro svolto per arrivare a questo output finale ha consentito agli allievi stessi di valutare la bontà della loro idea imprenditoriale oltre alla fattibilità concreta e alla cantierabilità della stessa idea.

In diversi momenti del percorso agli allievi sono stati sottoposti dei questionari di monitoraggio. I feedback avuti dai discenti sono nel complesso positivi.

Gli stessi hanno apprezzato il percorso svolto ritenendolo superiore alle loro aspettative iniziali soprattutto grazie alla professionalità dei consulenti che hanno svolto l'attività di docenza

Nella fase 1 in cui in aula si ci è confrontati sulle principali tematiche legate alle competenze che un imprenditore deve possedere la maggior parte degli allievi ha avuto modo di rielaborare la propria idea d'impresa riformulandola e meglio definendola.

Nella fase 2 durante la quale si è lavorato in piccoli gruppi così da consentire ai partecipanti un miglior confronto con gli esperti di settore dando loro la possibilità

di meglio comprendere le conoscenze e competenze imprenditoriali necessarie per realizzare l'idea progettuale

Nella fase 3 si è avuto un contatto diretto e univoco tra allievo e consulente; contatto che come detto ha portato alla predisposizione del business plan dando agli allievi contenuti specifici in tema di analisi di mercato, strategie di marketing, alfabetizzazione finanziaria ed una ancor più precisa consapevolezza della coerenza tra la loro figura professionale e l'idea imprenditoriale.

I feedback avuti dai partecipanti ai percorsi sulla parte organizzativa, di docenza e sul materiale didattico sono assolutamente positivi; viene evidenziata la disponibilità dei docenti e le loro competenze; competenze che hanno consentito di comprendere meglio le dinamiche legate all'accesso al credito e alle forme di finanziamento agevolato.

Risultano esser chiari a tutti gli allievi, sin dall'inizio del percorso tutti gli aspetti organizzativi, dagli orari alla gestione delle assenze.

Struttura del corso e materiali didattici hanno avuto una valutazione positiva sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo.

L'esperienza della didattica online, resa necessaria dalla situazione pandemica è stata ben vissuta dai discenti che non ritengono che la stessa abbia compromesso la qualità del servizio ricevuto.

Un'analisi particolare richiede la parte di monitoraggio legata alle prospettive imprenditoriali, cardine del progetto: l'affinare l'idea imprenditoriale ha portato gli allievi stessi a rendersi conto delle sfide continue con cui un imprenditore deve scontrarsi e di conseguenza la maggior parte di loro non è sicura di voler intraprendere questo tipo di percorso ma viene evidenziato quanto la base informativa ricevuta sarà comunque spendibile su altri progetti o in altri contesti lavorativi.

La maggior parte di loro è però certa che qualora dovesse intraprendere questa strada si affiderebbe a dei consulenti esperti per l'espletamento di tutto ciò che è l'accesso al credito bancario o pubblico. Ed a questo proposito un suggerimento che viene dato dagli allievi in seguito all'esperienza fatta è quello di una valutazione da parte dell'Ente dei possibili finanziamenti a cui poter accedere così da finalizzare la predisposizione del business plan al modello individuato.

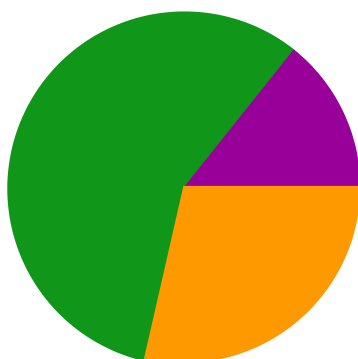
I questionari sono stati strutturati suddividendoli in delle macroaree:

- Unità formativa 1 “le competenze dell'imprenditore”
- Unità formativa 2 “consulenza in piccoli gruppi preliminari all'avvio delle nuove attività economiche”
- Unità formativa 3 “assistenza tecnica individuale all'avvio delle nuove attività economiche”
- Organizzazione
- Docenze
- Prospettive imprenditoriali

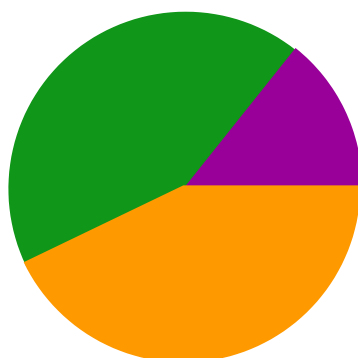
All'interno di ciascuna area sono state strutturate delle domande specifiche comuni ai 4 progetti

Facendo una analisi dettagliata dei singoli progetti formativi emerge che:

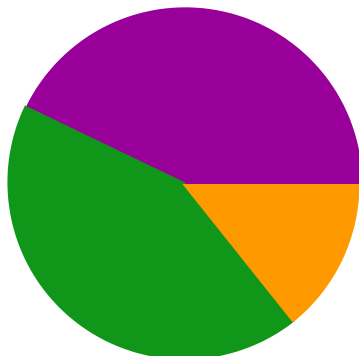
- progetto Sviluppo Turistico & Territoriale edizione 1



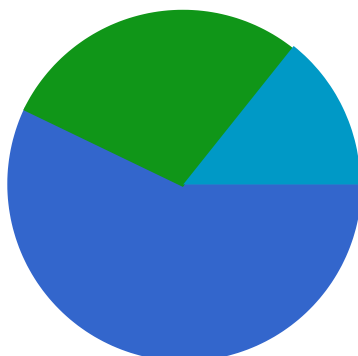
- rispetto alle aspettative iniziali il modulo 1 si è rivelato superiore alle aspettative per il 57% degli allievi



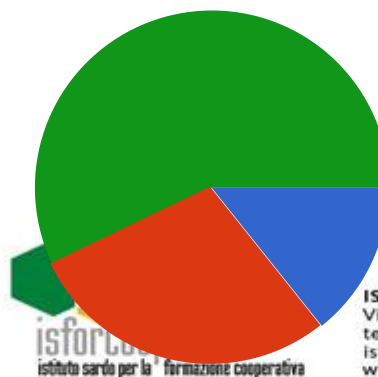
- il modulo 2 ha una valutazione pari al 42,9% su due voci feedback, ossia superiore alle aspettative e in linea con le aspettative



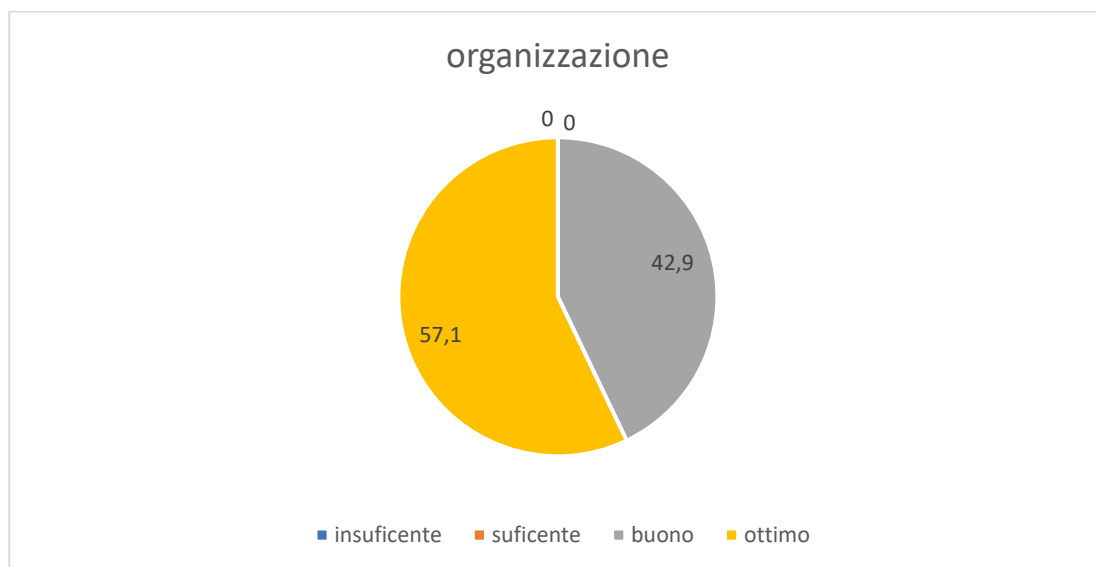
- il modulo 3 si divide le valutazioni sempre pari al 42,9% tra una valutazione molto superiore alle aspettative ed una superiore alle aspettative



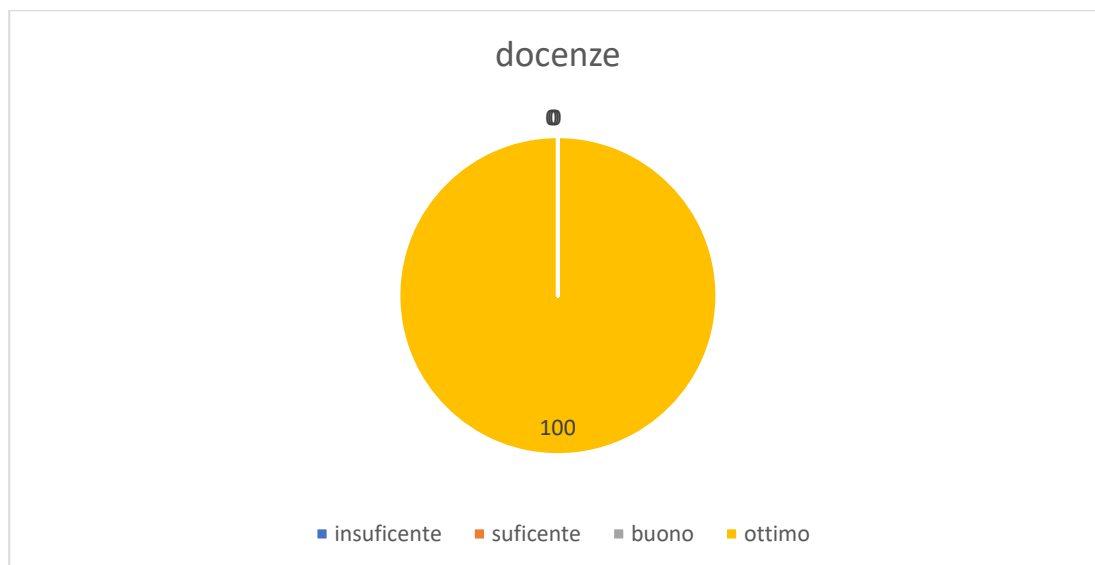
- nessun suggerimenti su quali aspetti si sarebbero potuti migliorare è stato dato dal 57% degli allievi mentre la rimanente percentuale suggerisce un miglioramento del materiale didattico per il primo modulo, della durata e degli orari per il secondo, mentre per il terzo modulo la percentuale residua viene ugualmente suddivisa tra struttura fisica, materiale didattico e durata e orari del modulo.



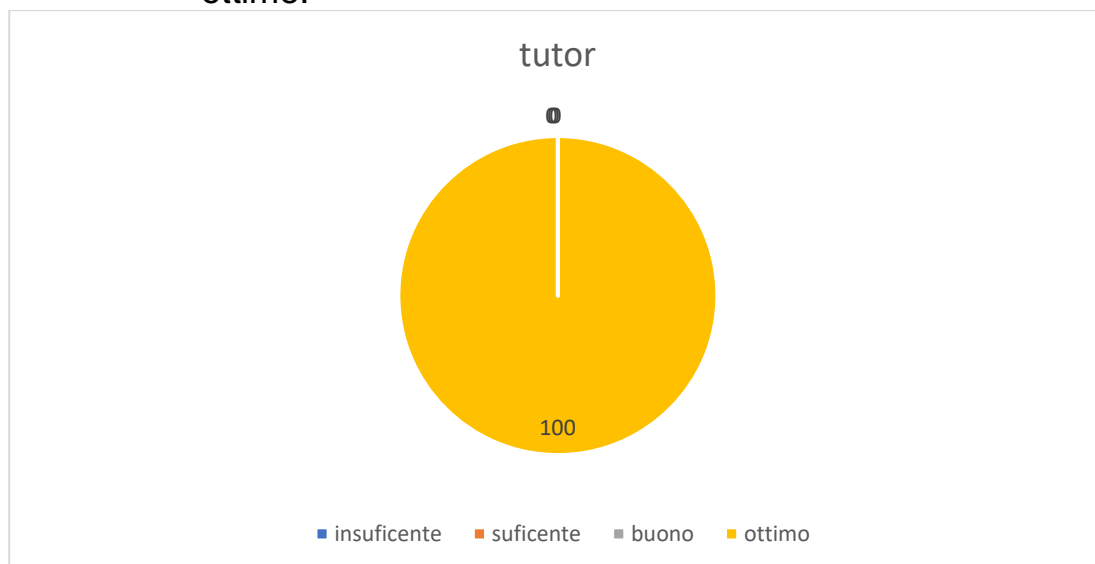
- l'elemento maggiormente apprezzato dagli allievi è stato per i tre moduli la qualità delle docenze



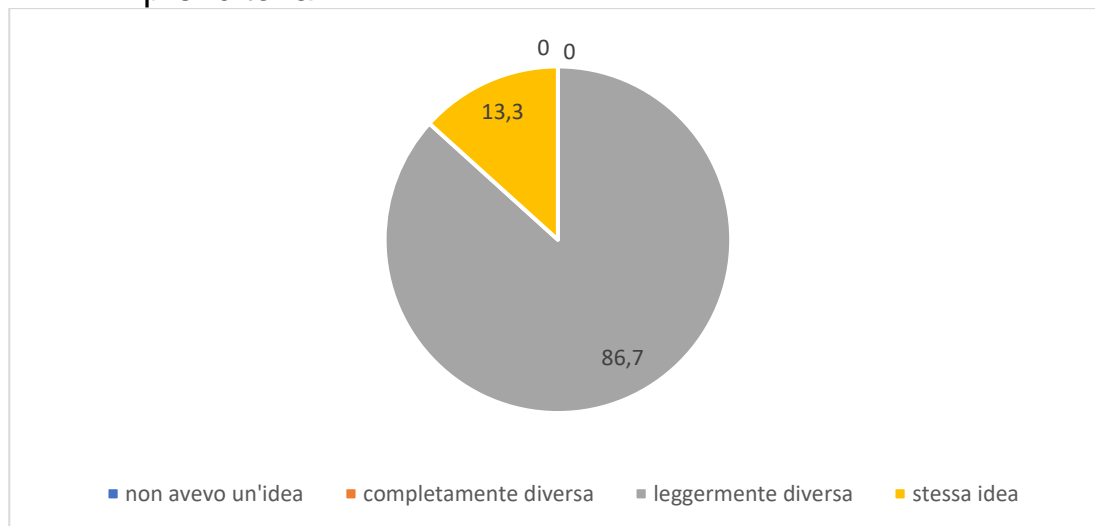
- gli aspetti organizzativi sono stati valutati oltre che nel complesso, negli orari, nelle regole legate alle assenze e ai ritardi, al numero di ore dei differenti moduli, al materiale didattico valutato sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo; considerata la situazione vissuta tra il 2020 e il 2021 è stata valutata anche la modalità di erogazione delle lezioni svolte in videoconferenza. Su tutti questi aspetti le valutazioni sono sempre state tra il buono e l'ottimo.



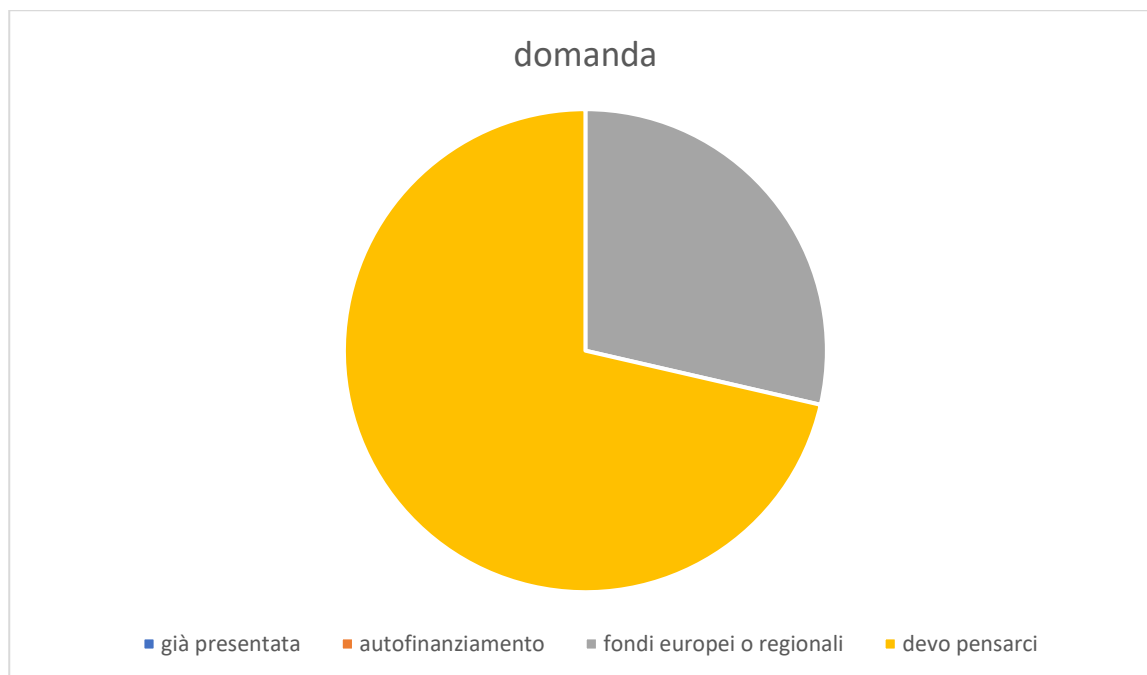
- La valutazione delle docenze ha mirato ad evidenziare i contenuti forniti dai docenti stessi, le competenze e la padronanza degli argomenti trattati nonché la disponibilità dei docenti stessi alle esigenze degli allievi. Anche in questo caso le valutazioni sono state ottime.



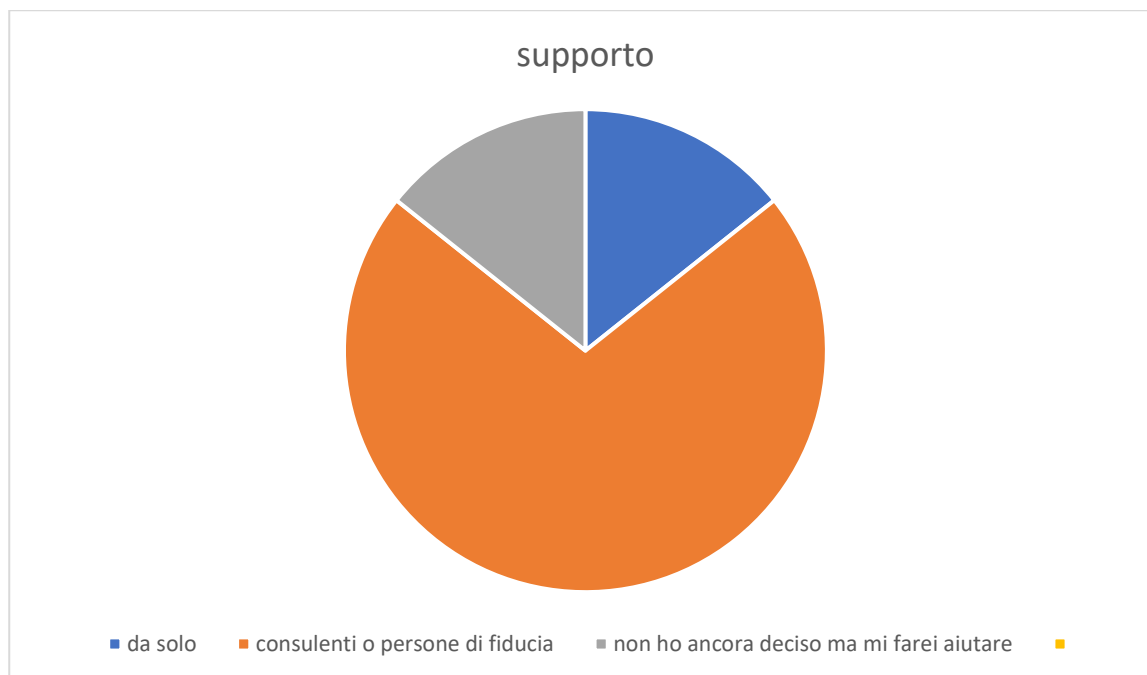
- Una domanda ad hoc è stata dedicata al tutor del corso, la cui valutazione è stata ottima
- Un'attenzione particolare va rivolta all'area dedicata alle prospettive imprenditoriali:



- Alla prima domanda “come ha influito il percorso dell’unità formativa rispetto all’idea iniziale” il 86,7% afferma di aver cambiato l’idea imprenditoriale durante il percorso stesso

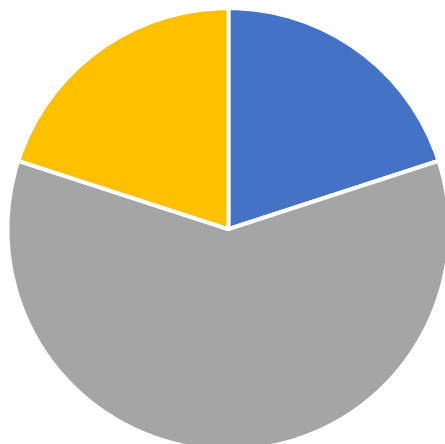


- Alla seconda domanda “dopo la frequenza del percorso pensi di presentare domanda di finanziamento per la tua idea di impresa” il 71,4% ha risposto di non avere ancora preso una decisione e di essere ancora in fase di riflessione



- Alla terza domanda “per inoltrare la domanda di accesso alle diverse forme di finanziamento prevedi di “ il 71,4% intende farsi aiutare da un consulente

motivazione al non finanziamento



■ idea poco conveniente ■ non so se farò l'imprenditore
■ in fase di trattativa di lavoro ■ lavoro e non voglio cambiare

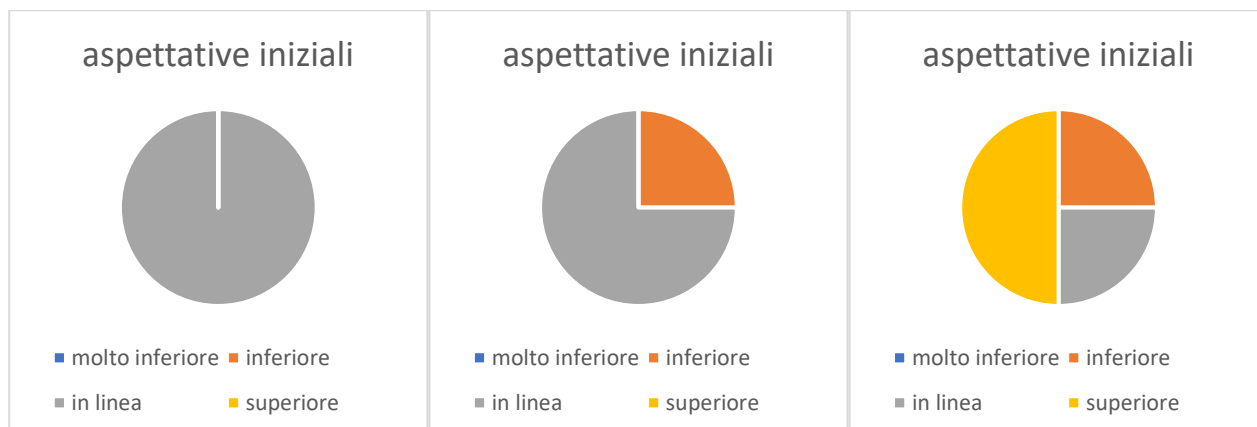
- La quarta domanda era rivolta a chi ancora non sa o non intende accedere ad un finanziamento e veniva chiesto loro quale fosse la motivazione principale di questa incertezza ed il 60% ha risposto di essere in trattativa per un lavoro dipendente.
- La quinta domanda era volta a rilevare se qualche allievo avesse già intrapreso l'attività imprenditoriale ma al momento nessuno lo ha fatto.
- Qualora dovessero intraprendere l'attività di impresa la scelta ricadrebbe sulla forma della società di capitali
- Dalle domande successive emerge che nessuno ha ancora intrapreso un'attività di marketing e ancora non sono chiari gli obiettivi di fatturato raggiungibili nel primo anno di attività

- progetto Sviluppo Turistico & Territoriale edizione 2

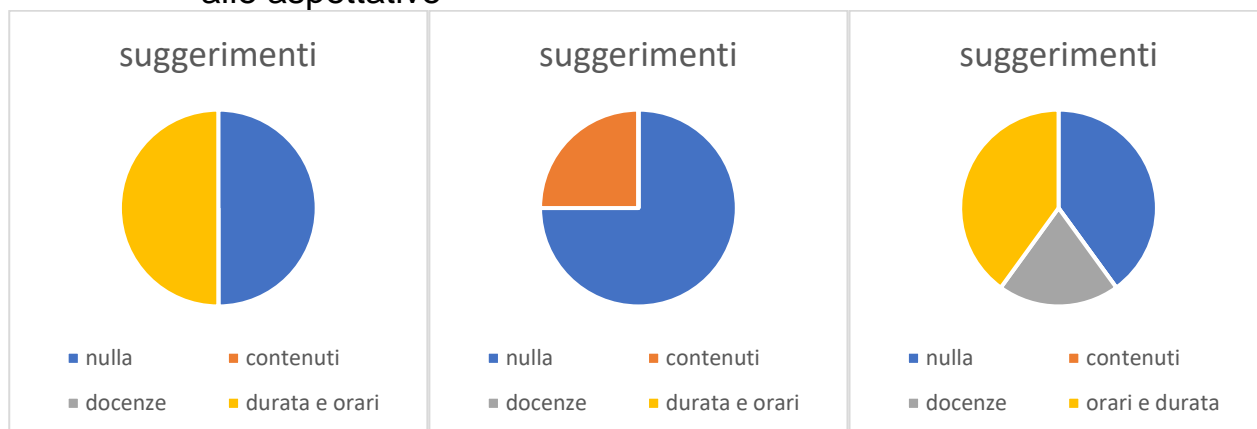


ISFORCOOP soc. coop. (capofila)
Via E. Loni, 6 Loc. Su Planu 09047 Selargius (CA)
tel. 070.541165 fax 070.7333109
isforcoop@isforcoop.coop - P.Iva 01378410920
www.unirelecompetenze.it



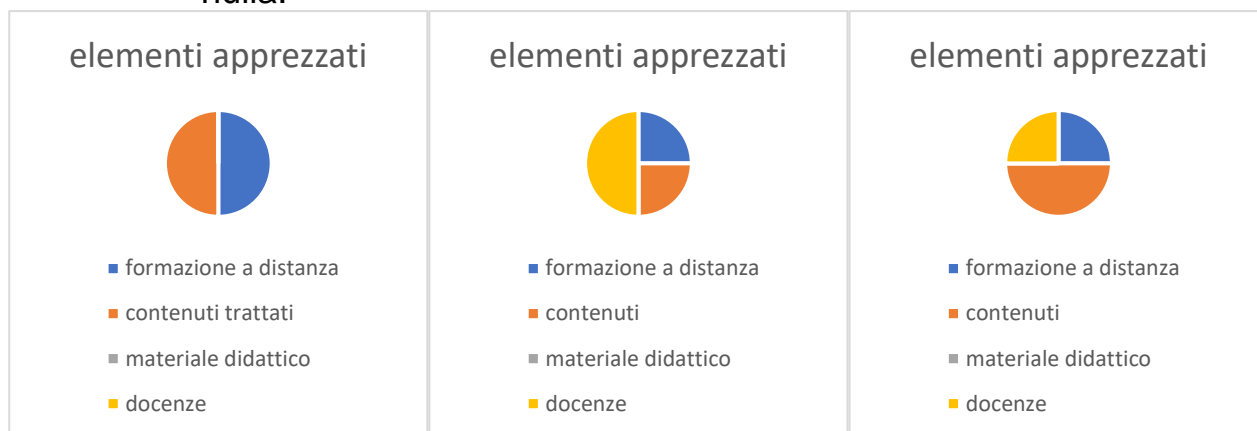


- rispetto alle aspettative iniziali il modulo 1 si è rivelato in linea con le aspettative per il 100% degli allievi
- il modulo 2 viene valutato dal 75% dei partecipanti in linea con le aspettative
- il modulo 3 viene valutato dal 50% dei partecipanti superiore alle aspettative mentre il rimanente 50% è diviso equamente tra una valutazione in linea con le aspettative ed una leggermente inferiore alle aspettative

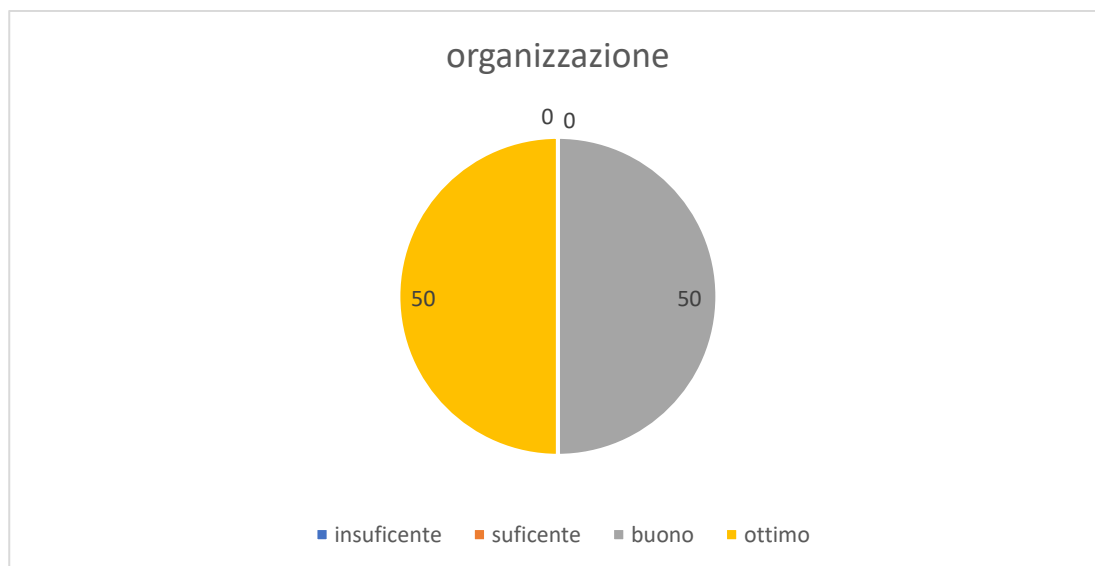


- i suggerimenti su quali aspetti si sarebbero potuti migliorare hanno riguardato per il primo modulo una parità tra la durata e gli orari (50%) e il va ben così; nel secondo modulo un 25% interverrebbe sui contenuti trattati mentre il rimanente 75% non modificherebbe nulla; nel terzo modulo il 25% interverrebbe sulle docenze, il 25% sulla

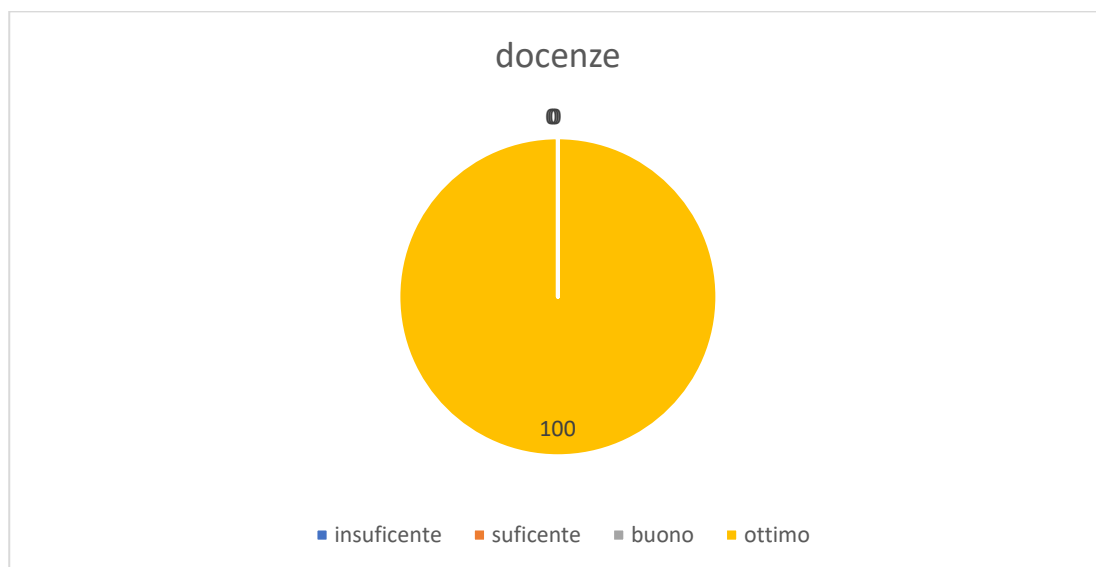
durata e sugli orari mentre il rimanente 50% non interverrebbe su nulla.



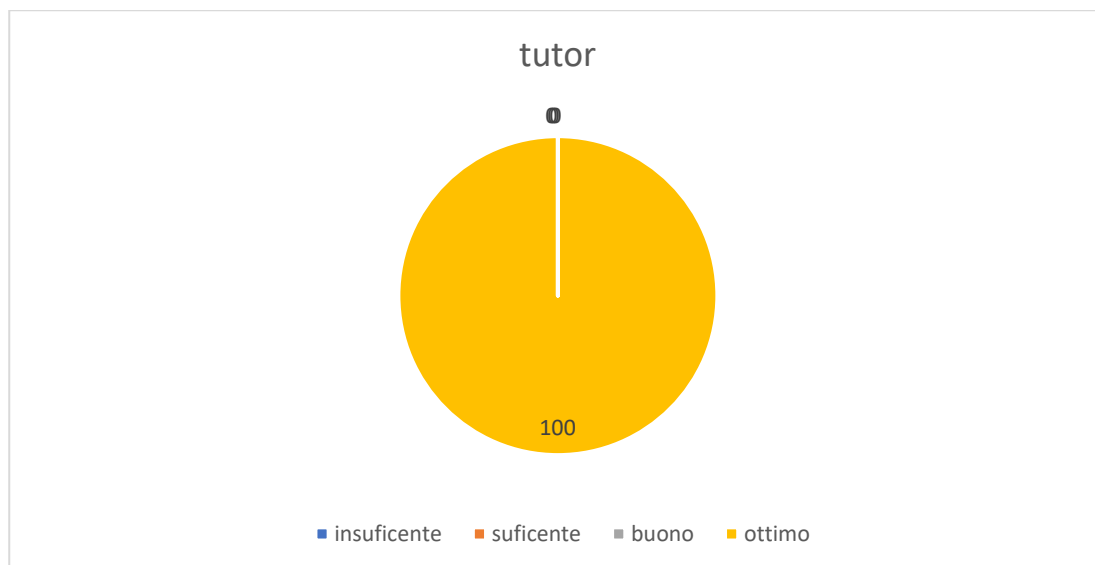
- l'elemento maggiormente apprezzato dagli allievi è stato per il primo modulo i contenuti e la formazione a distanza; per il secondo modulo le docenze per il 50% mentre il rimanente 50% si divide tra formazione a distanza e contenuti trattati; nel terzo modulo il 50% di soddisfazione va verso gli argomenti trattati mentre il rimanente 50% è equamente diviso tra docenze e formazione a distanza.



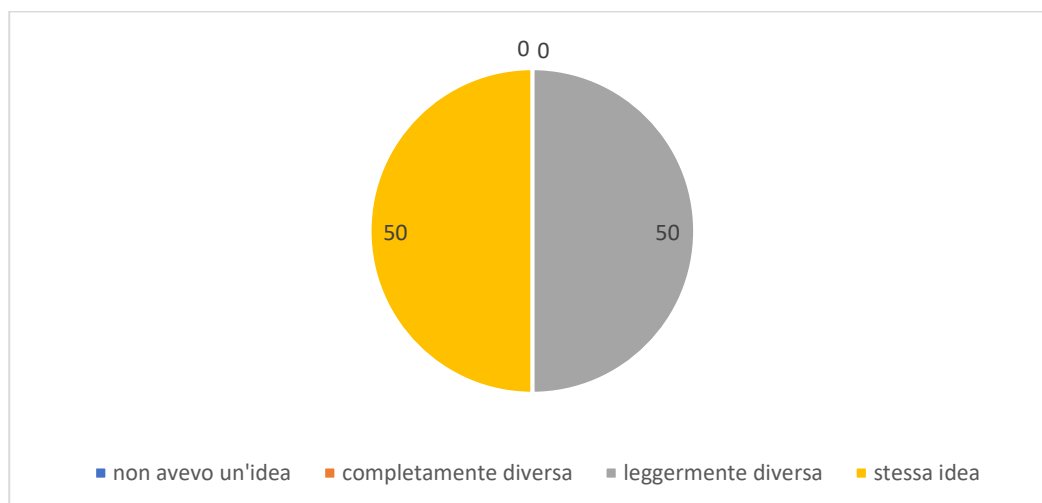
- gli aspetti organizzativi sono stati valutati oltre che nel complesso, negli orari, nelle regole legate alle assenze e ai ritardi, al numero di ore dei differenti moduli, al materiale didattico valutato sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo; considerata la situazione vissuta tra il 2020 e il 2021 è stata valutata anche la modalità di erogazione delle lezioni svolte in videoconferenza. Su tutti questi aspetti le valutazioni sono sempre state tra il buono e l'ottimo.



- La valutazione delle docenze ha mirato ad evidenziare i contenuti forniti dai docenti stessi, le competenze e la padronanza degli argomenti trattati nonché la disponibilità dei docenti stessi alle esigenze degli allievi. Anche in questo caso le valutazioni sono state ottime.

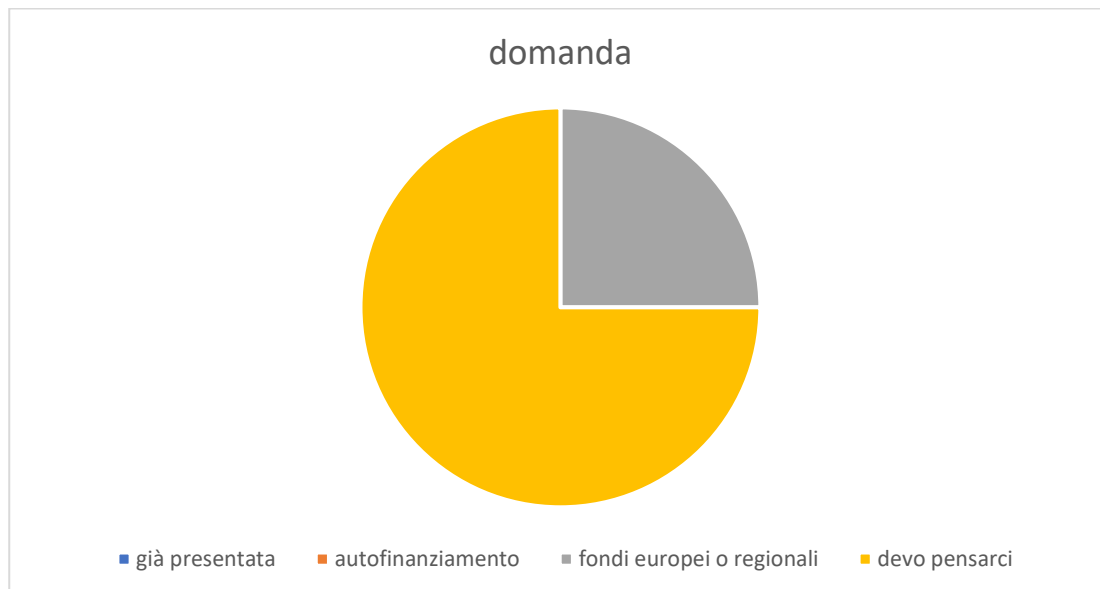


- Una domanda ad hoc è stata dedicata al tutor del corso, la cui valutazione è stata ottima.
- Un'attenzione particolare va rivolta all'area dedicata alle prospettive imprenditoriali:



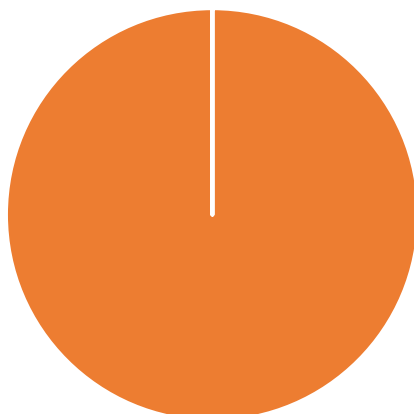
- Alla prima domanda “come ha influito il percorso dell’unità formativa rispetto all’idea iniziale” il 50% afferma di aver

cambiato l'idea imprenditoriale durante il percorso stesso mentre l'altro 50% è rimasto fedele all'idea iniziale.



- Alla seconda domanda “dopo la frequenza del percorso pensi di presentare domanda di finanziamento per la tua idea di impresa” il 75% ha risposto di non avere ancora preso una decisione e di essere ancora in fase di riflessione

supporto



■ da solo ■ consulenti o persone di fiducia ■ non ho ancora deciso ma mi farei aiutare ■

- Alla terza domanda “per inoltrare la domanda di accesso alle diverse forme di finanziamento prevedi di “ il 100% intende farsi aiutare da un consulente

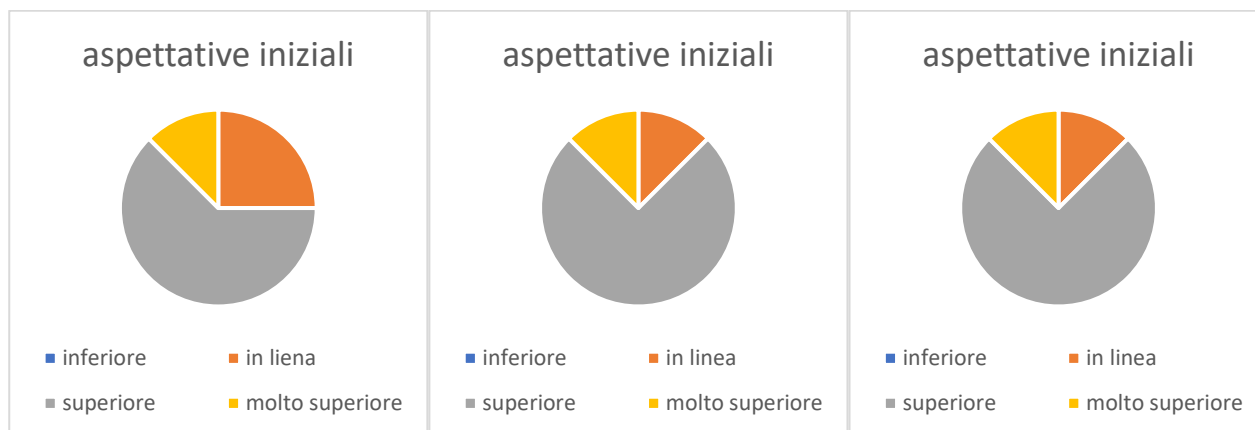
motivazione al non finanziamento



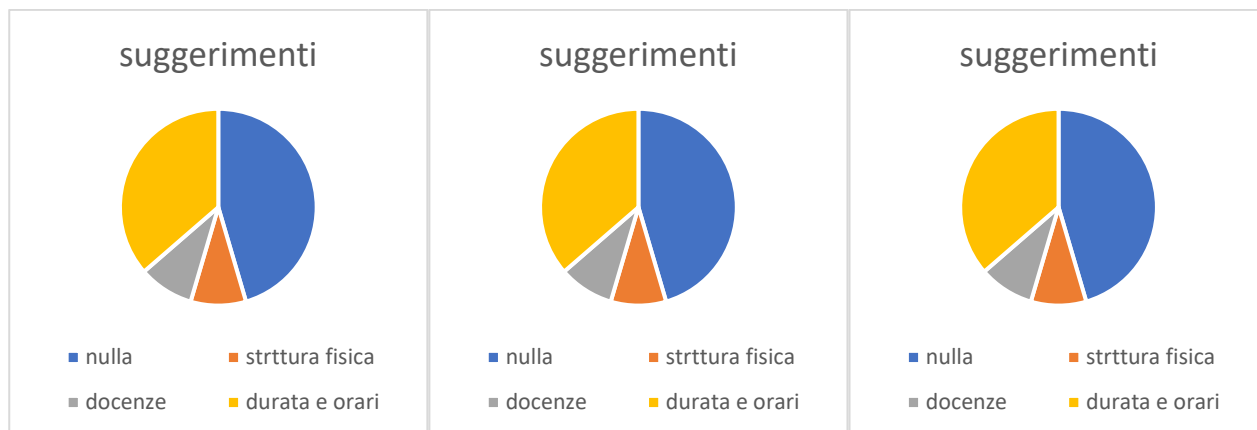
■ idea poco conveniente ■ aspetto che la situazione sanitaria migliori
■ lavoro all'estero ■ non ritengo il periodo ideale

- La quarta domanda era rivolta a chi ancora non sa o non intende accedere ad un finanziamento e veniva chiesto loro quale fosse la motivazione principale di questa incertezza; le risposte dividono in tre parti uguali (33,3%) le motivazioni tra l'intenzione di lavorare all'estero, non pensa sia il momento buono per avviare dei progetti di impresa ed il rimanente 33% in attesa di uscire dall'emergenza sanitaria.
- La quinta domanda era volta a rilevare se qualche allievo avesse già intrapreso l'attività imprenditoriale ma al momento nessuno lo ha fatto.
- Qualora dovessero intraprendere l'attività di impresa la scelta ricadrebbe tra l'impresa individuale e l'apertura della partita iva.
- Dalle domande successive emerge che nessuno ha ancora intrapreso un'attività di marketing ma al momento opportuno intendono rivolgersi a dei professionisti ed utilizzare i social quale strumento di marketing; ancora non sono chiari a tutti gli obiettivi di fatturato raggiungibili nel primo anno di attività; i due allievi che hanno espresso una valutazione indicano uno 60.000€ e l'altro 20.000€

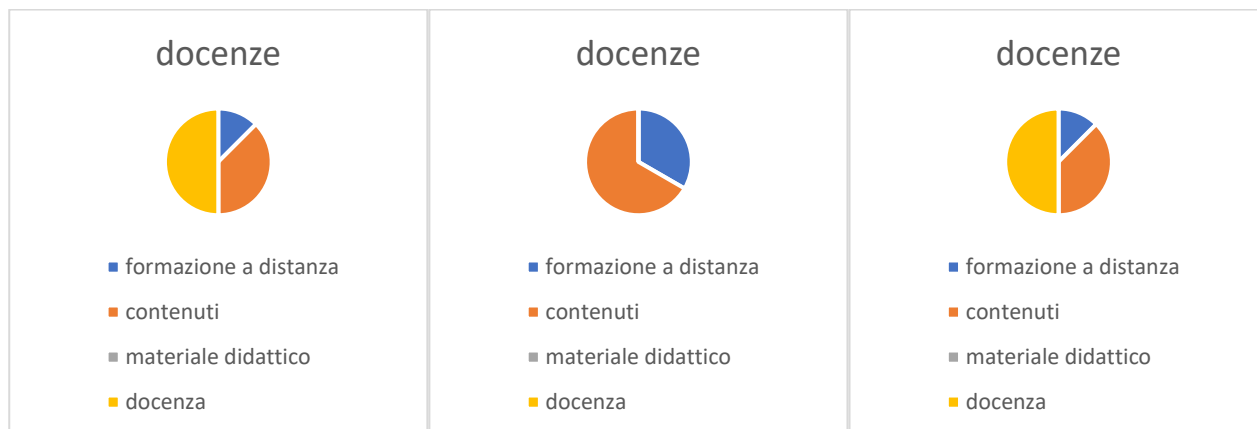
- progetto Tipicità Agroalimentari & Risorse della Terra e del Mare edizione 1



- rispetto alle aspettative iniziali tutti i tre moduli sono stati valutati superiori alle aspettative iniziali: 62,5% per il primo modulo, 75% per il secondo e per il terzo modulo

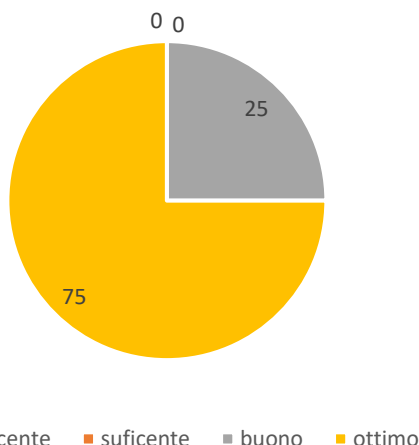


- nessun suggerimenti su quali aspetti si sarebbero potuti migliorare è stato dato per il tre moduli dal 62,5% degli allievi mentre la rimanente percentuale suggerisce un miglioramento della struttura fisica per il 25% ed il rimanente 12,5% sulle docenze.



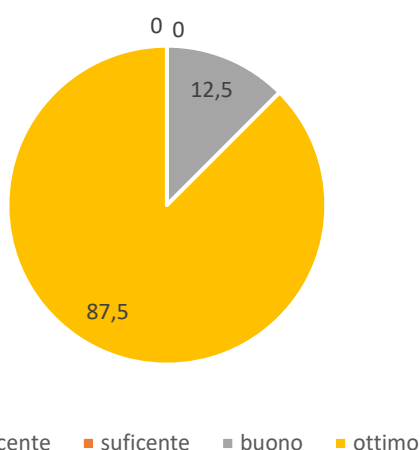
- l'elemento maggiormente apprezzato dagli allievi è stato per i tre moduli la qualità delle docenze

organizzazione

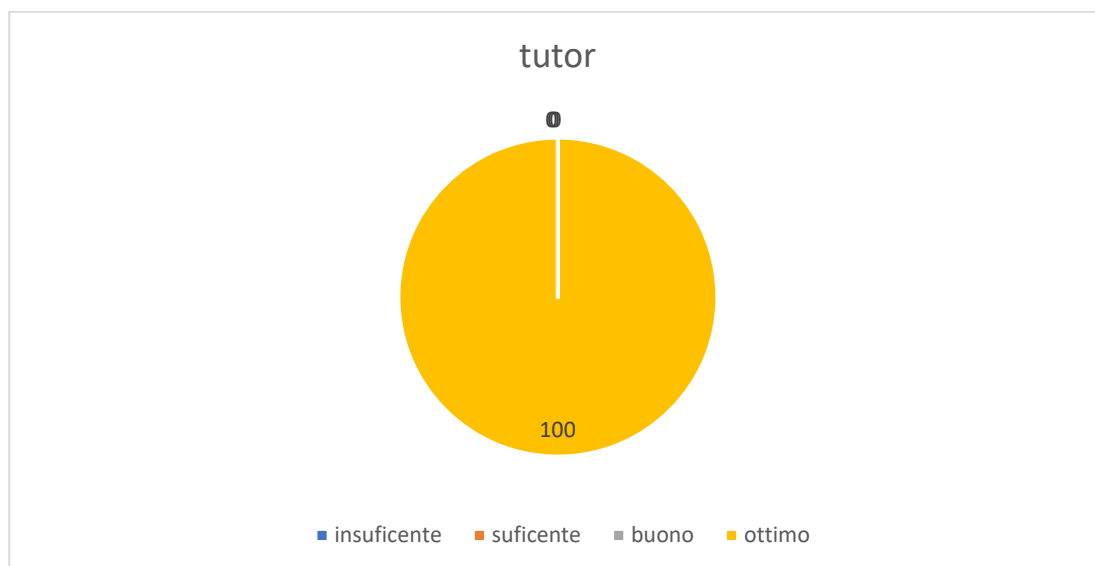


- gli aspetti organizzativi sono stati valutati oltre che nel complesso, negli orari, nelle regole legate alle assenze e ai ritardi, al numero di ore dei differenti moduli, al materiale didattico valutato sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo; considerata la situazione vissuta tra il 2020 e il 2021 è stata valutata anche la modalità di erogazione delle lezioni svolte in videoconferenza. Su tutti questi aspetti le valutazioni sono sempre state tra il buono e l'ottimo.

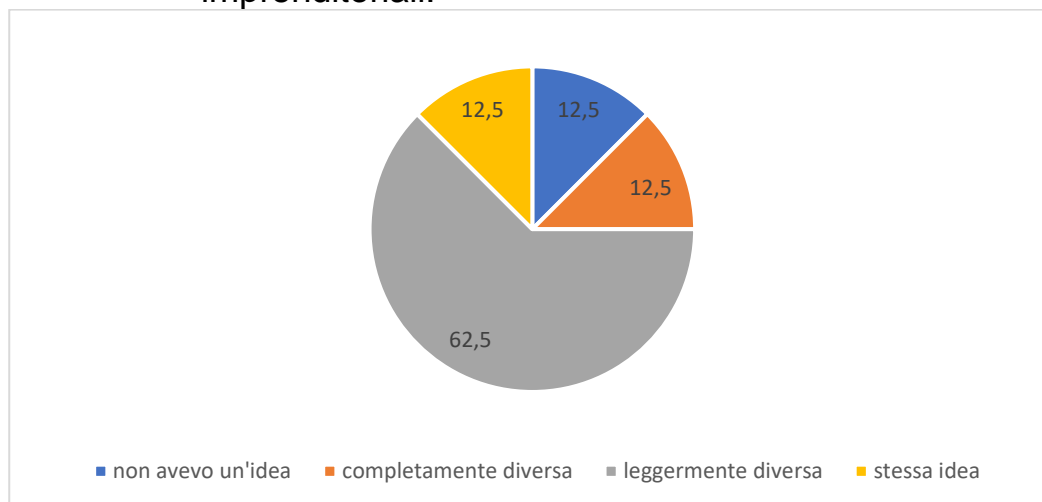
docenze



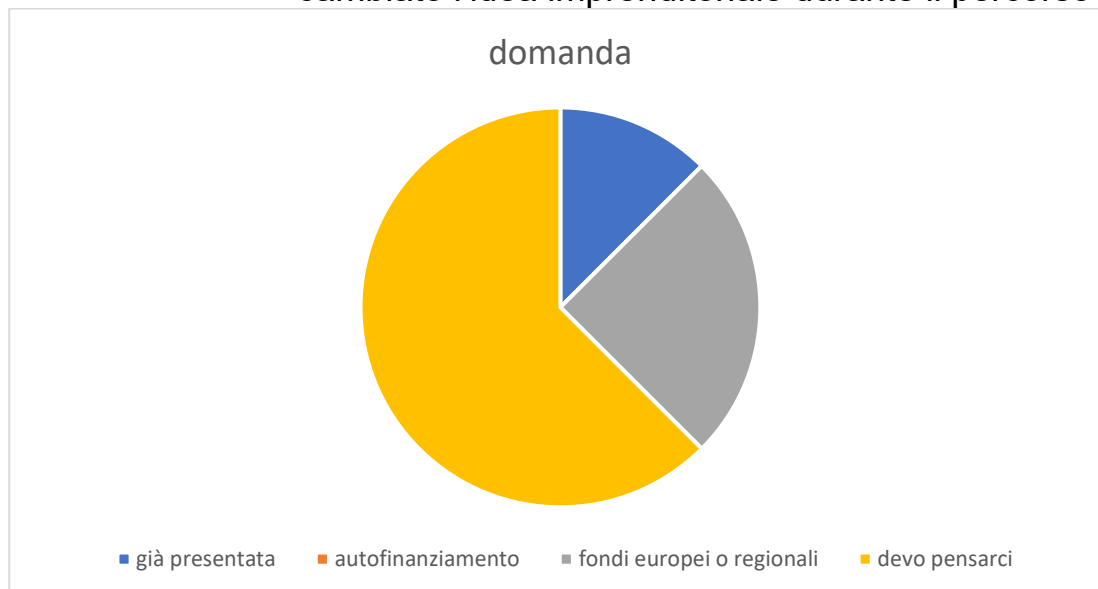
- La valutazione delle docenze ha mirato ad evidenziare i contenuti forniti dai docenti stessi, le competenze e la padronanza degli argomenti trattati nonché la disponibilità dei docenti stessi alle esigenze degli allievi. Anche in questo caso le valutazioni sono state ottime per l'87,5% delle risposte.



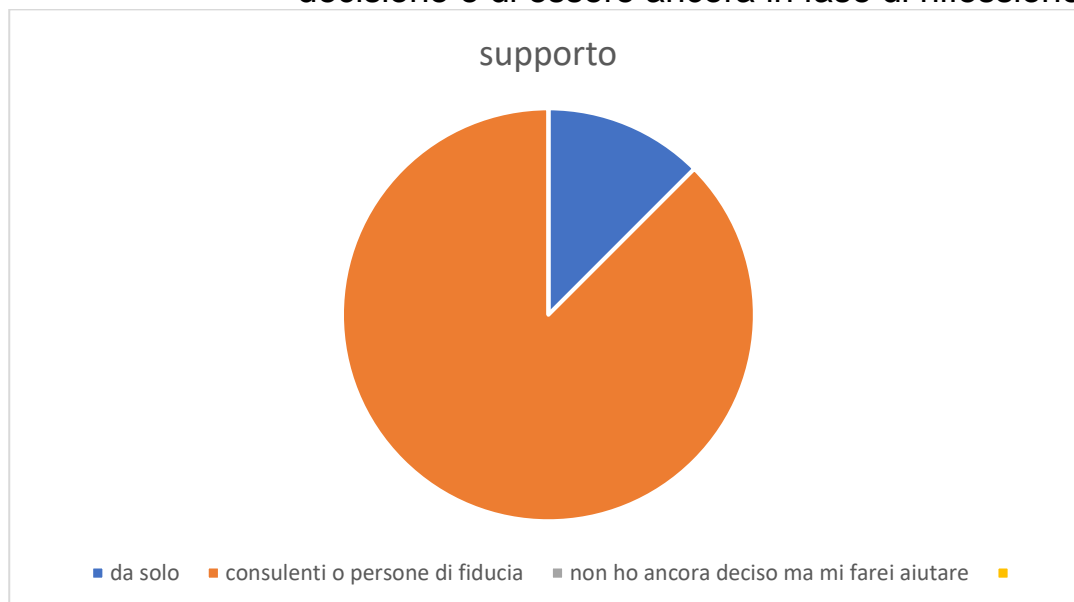
- Una domanda ad hoc è stata dedicata al tutor del corso, la cui valutazione è stata ottima
- Un'attenzione particolare va rivolta all'area dedicata alle prospettive imprenditoriali:



- Alla prima domanda “come ha influito il percorso dell’unità formativa rispetto all’idea iniziale” il 62,5% afferma di aver cambiato l’idea imprenditoriale durante il percorso stesso

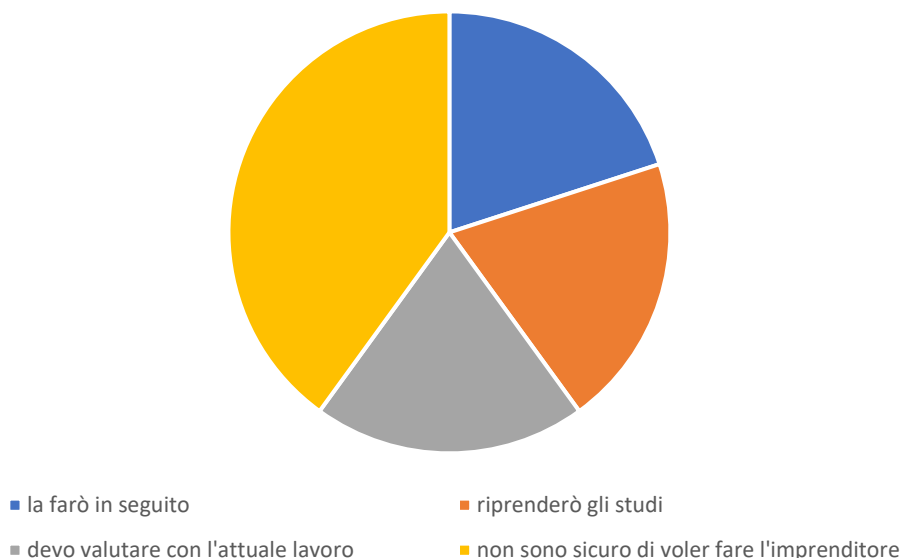


- Alla seconda domanda “dopo la frequenza del percorso pensi di presentare domanda di finanziamento per la tua idea di impresa” il 62,5% ha risposto di non avere ancora preso una decisione e di essere ancora in fase di riflessione



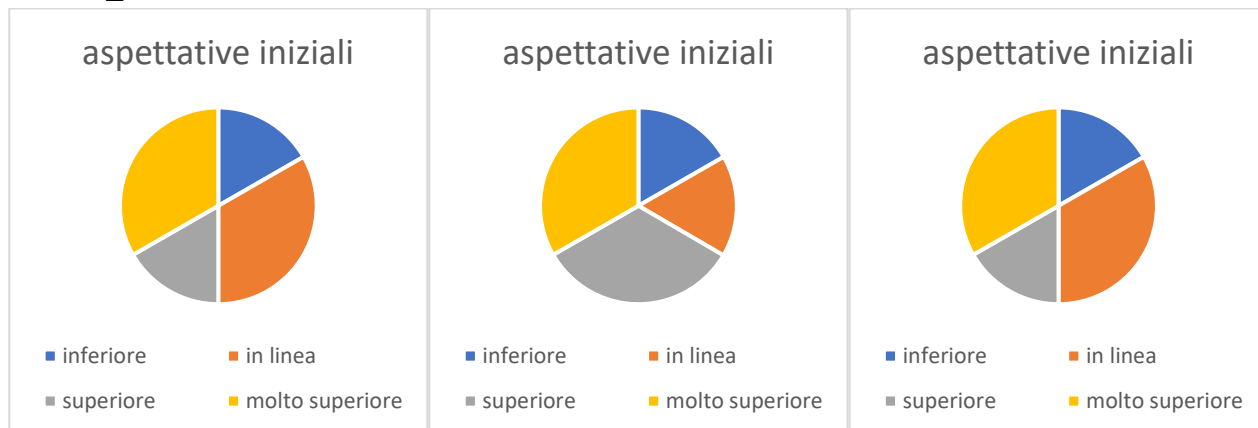
- Alla terza domanda “per inoltrare la domanda di accesso alle diverse forme di finanziamento prevedi di “il 87,5% intende farsi aiutare da un consulente

motivazione al non finanziamento



- La quarta domanda era rivolta a chi ancora non sa o non intende accedere ad un finanziamento e veniva chiesto loro quale fosse la motivazione principale di questa incertezza ed il 40% ha risposto di non essere ancora sicuro di voler svolgere un'attività imprenditoriale mentre il rimanente 60% è equamente diviso tra il poter conciliare l'attività imprenditoriale con l'attuale occupazione, il voler riprendere gli studi e l'intenzione di avviare in seguito il progetto.
- La quinta domanda era volta a rilevare se qualche allievo avesse già intrapreso l'attività imprenditoriale ma al momento nessuno lo ha fatto.
- Qualora dovessero intraprendere l'attività di impresa la scelta ricadrebbe sulla forma della società di capitali o della ditta individuale
- Dalle domande successive emerge che nessuno ha ancora intrapreso un'attività di marketing e ancora non sono chiari gli obiettivi di fatturato raggiungibili nel primo anno di attività

- progetto Tipicità Agroalimentari & Risorse della Terra e del Mare edizione 2

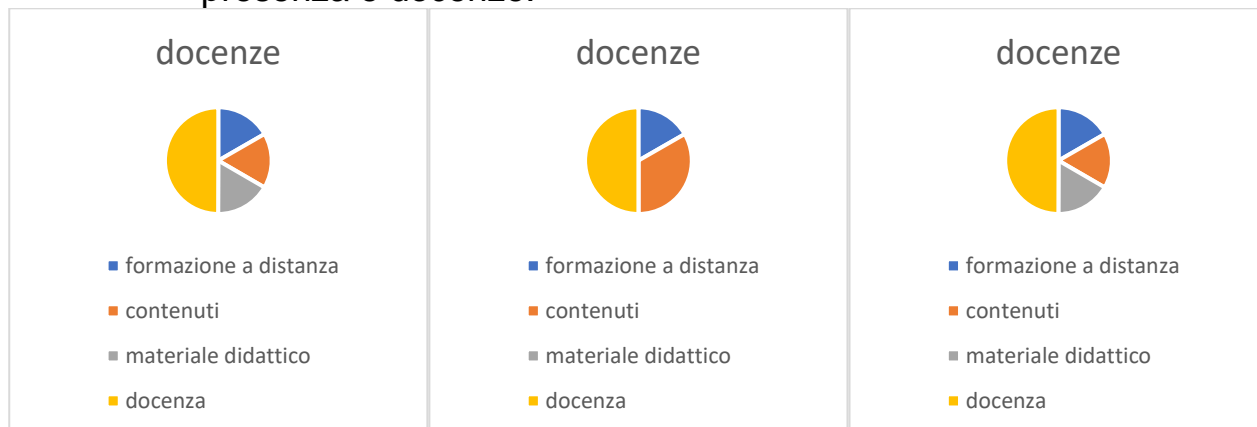


- rispetto alle aspettative iniziali il primo ed il terzo modulo hanno riportato il 33,3% una valutazione molto superiore alle aspettative e un 33,3% in linea con le aspettative; il secondo modulo divide il 33,3% di valutazione molto superiore alla media con il 33,3% di valutazione superiore alle aspettative.

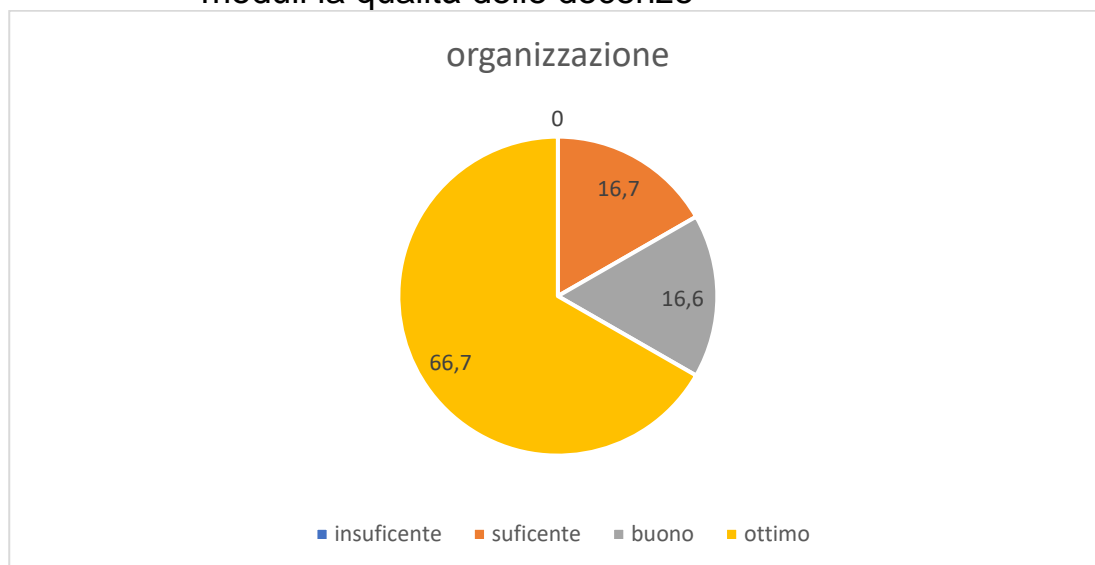


- nessun suggerimento su quali aspetti si sarebbero potuti migliorare è stato dato per i primi due moduli dal 50% degli allievi mentre la rimanente percentuale si suddivide in tre 16,7% assegnati alla

struttura fisica, al materiale didattico e alla richiesta di svolgimento in presenza del corso. Il terzo modulo invece rileva un 33,3% di nessun suggerimento ed il resto della percentuale diviso in quattro 16,7% tra durata e orari del modulo, struttura fisica, richiesta del corso in presenza e docenze.

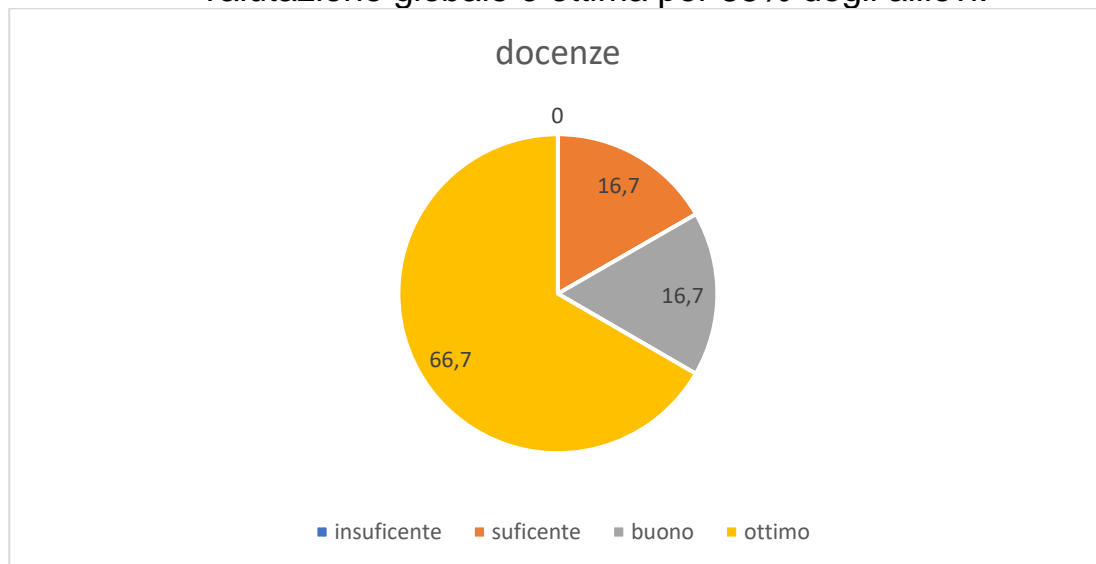


- l'elemento maggiormente apprezzato dagli allievi è stato per i tre moduli la qualità delle docenze

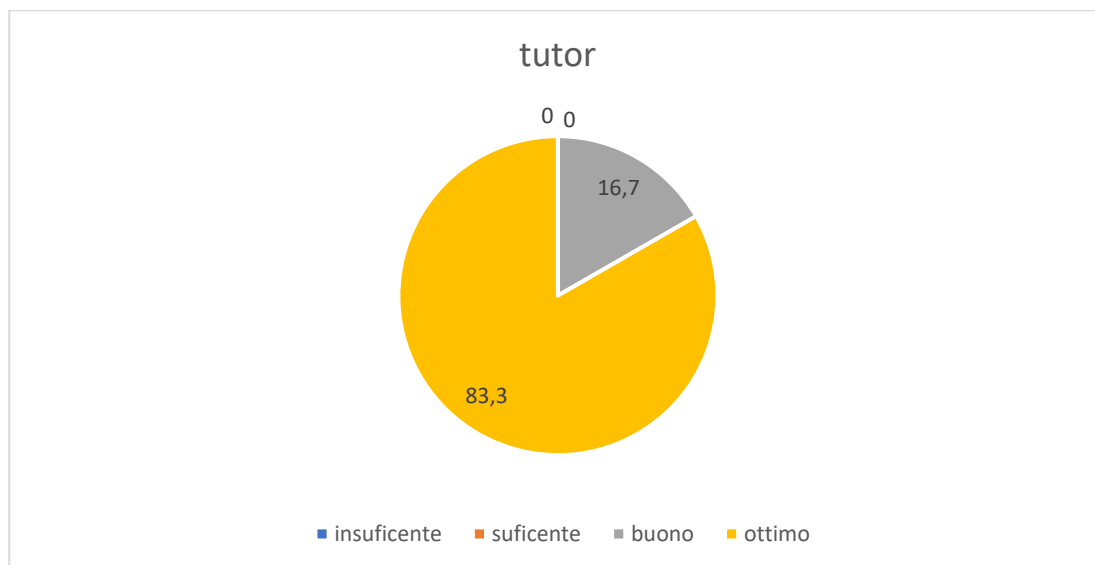


- gli aspetti organizzativi sono stati valutati oltre che nel complesso, negli orari, nelle regole legate alle assenze e ai ritardi, al numero di ore dei differenti moduli, al materiale didattico valutato sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo; considerata la situazione vissuta

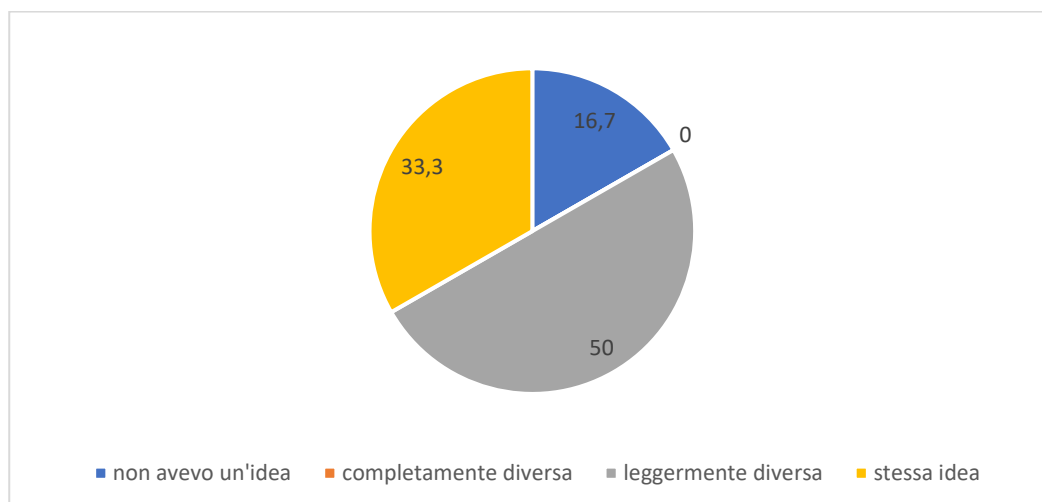
tra il 2020 e il 2021 è stata valutata anche la modalità di erogazione delle lezioni svolte in videoconferenza. Su tutti questi aspetti le valutazioni sono ottime per delle percentuali che vanno dal 50% rispetto al numero di ore del corso al 66,7% degli altri temi mentre la valutazione globale è ottima per 83% degli allievi.



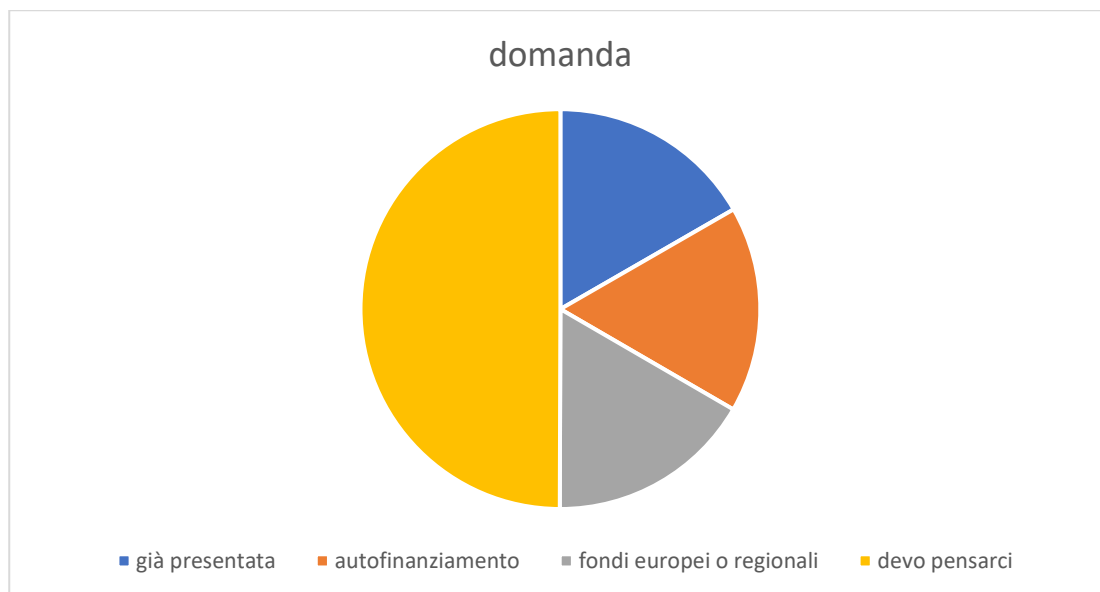
- La valutazione delle docenze ha mirato ad evidenziare i contenuti forniti dai docenti stessi, le competenze e la padronanza degli argomenti trattati nonché la disponibilità dei docenti stessi alle esigenze degli allievi. Anche in questo caso le valutazioni sono state ottime per l'66,7% delle risposte.



- Una domanda ad hoc è stata dedicata al tutor del corso, la cui valutazione è stata ottima per l'83,3% degli allievi
- Un'attenzione particolare va rivolta all'area dedicata alle prospettive imprenditoriali:



- Alla prima domanda "come ha influito il percorso dell'unità formativa rispetto all'idea iniziale" il 50% afferma di aver cambiato l'idea imprenditoriale durante il percorso stesso mentre il 33,3% ha tenuto fede all'idea iniziale

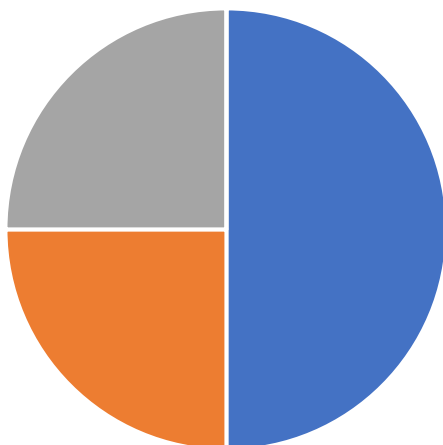


Alla seconda domanda “dopo la frequenza del percorso pensi di presentare domanda di finanziamento per la tua idea di impresa” il 50% ha risposto di non avere ancora preso una decisione e di essere ancora in fase di riflessione, l'altro 50% si divide equamente tra altre fonti di finanziamento europee, nazionali e regionali (16,7%), autofinanziamento (16,7%) e chi ha già presentato la domanda (16,7%)



- Alla terza domanda “per inoltrare la domanda di accesso alle diverse forme di finanziamento prevedi di “il 100% intende farsi aiutare da un consulente

motivazione al non finanziamento



- l'idea è poco conveniente
- devo valutare alcuni aspetti
- chiederò il finanziamento successivamente
- non sono sicuro di voler fare l'imprenditore

- La quarta domanda era rivolta a chi ancora non sa o non intende accedere ad un finanziamento e veniva chiesto loro quale fosse la motivazione principale di questa incertezza ed il 50% ha risposto di non intendere procedere alla richiesta di finanziamento perché l'idea è risultata poco conveniente o difficilmente realizzabile, il rimanente 50% è equamente diviso tra chi deve ancora valutare alcuni aspetti e chi intende chiedere un finanziamento in una fase successiva.
- La quinta domanda era volta a rilevare se qualche allievo avesse già intrapreso l'attività imprenditoriale: su 6 soggetti intervistati hanno risposto in due i quali hanno avviato la loro attività.
- Qualora dovessero intraprendere l'attività di impresa la scelta ricadrebbe sulla forma della ditta individuale
- Dalle domande successive emerge che 4 soggetti hanno intrapreso uno studio dell'attività di marketing e hanno delle previsioni di fatturato che variano dai 25.000 ai 65.000 euro