

PROGRAMMI FONDO DI PEREQUAZIONE 2021-2022

2 - COMPETENZE PER LE IMPRESE: ORIENTARE E FORMARE I GIOVANI PER IL MONDO DEL LAVORO.

1. OBIETTIVI PROGRAMMA

Il ruolo delle Camere di commercio, nonostante il difficile quadro di incertezze - dalle tensioni geopolitiche, al conseguente incremento di costi energetici e di altre materie prime, fino alle spinte inflattive e alle mutate condizioni di accesso al credito per il rialzo dei tassi di interesse - può ulteriormente rafforzarsi, ponendo a servizio delle imprese e della formazione il proprio expertise per facilitare la riduzione del mismatch tra domanda e offerta di lavoro, agendo sull'importanza dell'acquisizione e rafforzamento delle competenze da parte dei giovani, sperimentando e sviluppando tutte quelle abilità e capacità del proprio bagaglio culturale utili ad avvicinarsi al mutevole mercato del lavoro, da un lato, e rinvigorendo e sostenendo la voglia di fare impresa e le attitudini imprenditoriali/imprenditive che nel nostro Paese, nonostante la pluralità di imprese, si sono estremamente ridotte nel tempo. Ed è proprio con questi obiettivi che il sistema delle Camere di commercio intende supportare, con il presente programma un processo integrato volto alla certificazione delle competenze e allo sviluppo di nuova imprenditorialità grazie al rinnovato supporto del Servizio Nuove Imprese.

IL MODELLO DI CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE.

Unioncamere mira a rafforzare il modello di certificazione di parte terza definito dal Sistema camerale con gli stakeholder (Reti di scuole da un lato e associazioni di categoria dall'altro, mettendo gli studenti al centro) che parte dalla valorizzazione delle esperienze di PCTO (Percorsi per le competenze trasversali e per l'orientamento, già alternanza scuola lavoro). I PCTO sono infatti l'esperienza formativa (co-progettata) per il cui tramite gli studenti fanno esperienza *on the field* e maturano competenze in contesti non formali. Queste esperienze, osservate da esperti di impresa che compilano apposite 'schede delle evidenze osservabili', costituiscono la premessa documentale necessaria per accedere al modello di certificazione camerale e rappresentano un primo passo per l'ingresso nel mondo del lavoro, contribuendo a ridurre il mismatch tra domanda e offerta di lavoro, che vede nella ricerca di candidati con esperienza una delle maggiori componenti.

Queste esigenze sono confermate dalle risultanze del Sistema informativo Excelsior. Le professioni per le quali le imprese rilevano più frequentemente difficoltà sono da un lato quelle più altamente qualificate, quali dirigenti, professioni specialistiche e tecniche; e, dall'altro, le professioni più operative e direttamente coinvolte nel processo produttivo, come gli operai o gli addetti alle attività di ristorazione e alberghiere. Elevati tassi di difficoltà di reperimento riguardano anche le professioni connesse a una crescente automazione dei processi ed i profili specialistici dei servizi digitali e di supporto alle imprese, ambiti investiti dal forte sviluppo delle tecnologie digitali e del sempre più massiccio utilizzo delle reti per l'organizzazione e la gestione delle attività. Gli aggiustamenti imposti al mercato del lavoro dalla crisi pandemica hanno avuto effetti anche sulle principali cause della difficoltà di reperimento, ampliando lo shortage gap: per 20 delle 30 professioni più difficili da reperire è la mancanza di candidati a costituire il primo ostacolo per le imprese nelle ricerche di personale. Si tratta, in sintesi, di un mismatch in parte qualitativo (non si trovano candidati che siano in grado o che intendano svolgere un determinato lavoro, perché non ne hanno le conoscenze e competenze necessarie) e in parte quantitativo (mancanza di esperienza che viene richiesta dalle imprese per il 70% delle assunzioni e, conseguentemente, di competenze adeguate). Il frequente disallineamento tra le imprese e le scuole sui territori aumenta, inoltre, la non-comprensione dell'evoluzione dei rispettivi fabbisogni e dei codici di comunicazione attraverso i quali si riconoscono le competenze. Per tale ragione le imprese hanno sempre maggiore difficoltà a riconoscere nel mercato del lavoro il reale contenuto in termini di competenze e l'effettiva spendibilità dei precorsi formativi seguiti dai giovani, rispetto alle esigenze aziendali in continua evoluzione.

A fronte di quest'analisi sono tre i pilastri su cui si basa l'azione:

- rilancio di un'alleanza scuola-lavoro, basata su un modello di collaborazione strutturato tra scuole e imprese, che fa della qualità dei percorsi di PCTO lo strumento fondamentale per l'acquisizione di competenze in contesti non formali, ben definite e certificabili con metodologie rigorose;
- certificazione riconosciuta dalle imprese e dal sistema formativo, come un "plus" per il processo di orientamento dei giovani e il loro futuro inserimento lavorativo;
- dimensione nazionale del progetto con definizione di percorsi di alternanza scuola basati su standard nazionali, come esperienze di formazione di "qualità" svolte in azienda e ben raccordati con una efficace didattica per competenze.

Questa attività si integra con quella che le Camere di commercio realizzeranno sui territori attraverso l'incremento del 20% diritto annuale.

IL NUOVO MODELLO PER IL SERVIZIO NUOVE IMPRESE. Come è noto e ricorda la recente indagine Excelsior sulle 'Nuove Imprese. Caratteristiche e fabbisogni professionali delle Nuove Imprese, Indagine 2021' l'imprenditorialità è uno dei principali driver per la crescita economica ed è considerata tra i principali fattori dello sviluppo anche sotto il profilo occupazionale. 'Un alto tasso di natalità delle imprese risulta tra i principali fattori che contribuiscono alla crescita economica di un Paese e dei suoi territori. I nuovi imprenditori innovano, usano le tecnologie più moderne, erodono le rendite di posizione, pungolano un sistema imprenditoriale. Da un punto di vista economico, le nuove imprese che sopravvivono ai primi anni di attività mostrano tassi di crescita occupazionale più alti di quelle preesistenti e tendono a rimpiazzare le aziende obsolete mantenendo lo stock delle aziende operanti su un mercato'. A fronte di questo ruolo positivo svolto dalla nuova imprenditorialità nel contesto economico, l'indagine d'altro canto, evidenzia le difficoltà che gli aspiranti imprenditori affrontano nella realizzazione del proprio

progetto imprenditoriale. 'Tra le "barriere", che le persone potenzialmente intenzionate ad aprire una nuova attività imprenditoriale dichiarano di incontrare, sono annoverate le difficoltà di reperimento delle risorse finanziarie, la burocrazia necessaria all'apertura e al mantenimento di una nuova impresa, la paura di fallire; risulta non secondaria anche la percezione di non possedere le competenze necessarie allo start-up e al management quotidiano di una nuova impresa. Inoltre, i dati della ricerca Excelsior vedono maggiormente sfavorite la componente femminile e la popolazione di età più avanzata'.

I dati del Global Entrepreneurship Monitor (ultimo il Rapporto GEM ITALIA 2020-21) da diversi anni segnalano come l'Italia sia agli ultimi posti della graduatoria internazionale per vivacità imprenditoriale della popolazione adulta. La percezione diffusa dell'Italia come paese ad alta vivacità imprenditoriale (erroneamente indotta dall'elevata presenza di piccole e medie imprese) non trova corrispondenza nei dati: il tasso di attivazione imprenditoriale in Italia è strutturalmente basso. Nel 2019, solo il 4,2% della popolazione in età lavorativa era coinvolto nel lancio di startup o nuove imprese, nel 2020 il valore per l'Italia si è ulteriormente ridotto tanto da essere ora il più basso nel confronto internazionale.

Tutto ciò è ben conosciuto dal sistema camerale che nel tempo, fin dagli anni '90, per favorire l'imprenditorialità e alimentarne lo sviluppo ha maturato una specifica esperienza sperimentando un "modello operativo" a rete, noto come "Servizio nuove imprese" o "Punto nuova impresa" (anche in riferimento a specifiche azioni di supporto e promozione dell'imprenditoria giovanile, sociale, femminile e immigrata). E' proprio da quest'esperienza che si intende ripartire per rilanciare una rinnovata azione di sostegno alla crescita dell'imprenditorialità, efficace e innovativa, durevole e stabile nel tempo, a servizio dell'utenza nelle varie realtà territoriali. Ciò vale a maggior ragione nell'attuale contesto. Non solo per la fase di recupero dalla pandemia ma anche in vista dei profondi mutamenti nell'economia e nella società prodotti dalle transizioni digitale ed ecologica e dalle crescenti sfide sociali.

Da una recente ricognizione sui Servizi Nuove Imprese è emersa un'azione ristretta nel tempo di apertura degli sportelli (alcune ore alla settimana o solo su richiesta dell'utenza), un presidio limitato ad alcuni territori (che lascia scoperte molte regioni soprattutto del Sud del Paese) e attività circoscritte alla sola funzione informativa. D'altro canto i funzionari dei servizi attualmente operativi osservano la necessità di ricostituire un network nazionale che permetta scambio fattivo di esperienze, crescita formativa, sviluppo della promozione e comunicazione, arricchimento degli strumenti a disposizione e innovazione strutturale e tecnica del modello di servizio.

Tutto ciò evidenzia una reale necessità di riprogettare il (modello di) servizio per ridefinire e rilanciare l'offerta dei servizi di base, identificare e valorizzare una propria riconoscibilità in termini di brand camerale, innovare la strumentazione implementando una piattaforma camerale nazionale, innovativa e cooperativa di erogazione del servizio, a disposizione dei territori e sussidiaria ad essi. Per questo l'azione intende concentrarsi sulla progettazione, realizzazione e attivazione di un HUB digitale del Servizio Nuove Imprese, capace di assicurare un'offerta di servizio di alta qualità, 'riconoscibile come camerale e omogenea' per tutti gli utenti, ovunque essi si trovino; di promuovere attività di orientamento/educazione all'imprenditorialità fin dai percorsi scolastici per sviluppare attitudini per fare impresa anche attraverso le modalità dell'alternanza scuola-lavoro (soprattutto il tirocinio in impresa) e maturare competenze manageriali e imprenditive (connesse con le 'nuove competenze trasversali': digitali e green) che potranno poi essere opportunamente certificate (cfr. certificazione competenze); e infine di realizzare un'azione promozionale di comunicazione del servizio ai beneficiari finali, anche in riferimento ai modelli delle start up e imprese innovative e delle imprese sociali.

In questa prospettiva, il sistema camerale - considerando la necessità da un lato di offrire un supporto per rivitalizzare e aumentare l'imprenditorialità e dall'altro di rispondere ai fabbisogni orientativi, formativi e gestionali che aspiranti e neo-imprenditori esprimono – rinnova il modello del 'Servizio Nuove Imprese' con *una nuova proposta progettuale di rete*, che prende forma attraverso l'utilizzo di una **piattaforma digitale collaborativa di sistema**, capace di intercettare e formare, con gli strumenti corretti, lo spirito di imprenditorialità dei territori, rilanciando uno standard di servizio condiviso, innovativo, di qualità, sussidiario alle differenti esigenze territoriali. I servizi per creare impresa e lavoro autonomo del network nazionale si configureranno come un ambiente collaborativo, dinamico e aperto che a distanza attraverso la piattaforma o in presenza presso le Camere di commercio, mettano a disposizione dei potenziali aspiranti imprenditori programmi e azioni per la sensibilizzazione, l'informazione, il primo orientamento, la formazione, la certificazione delle competenze (cfr. sezione specifica), l'assistenza tecnica, il supporto allo start up e post start up.

I target degli utenti del servizio saranno sia **studenti** frequentanti e **giovani** in uscita da percorsi di istruzione e formazione secondari/terziari e Neet, che **lavoratori dipendenti** che vogliono modificare il proprio stato occupazionale e intraprendere; così come **inoccupati, disoccupati o in cerca di prima occupazione** che considerano l'imprenditorialità per necessità; le **tipologie di azioni condivise e standard offerte dal Servizio Nuove Imprese per gli utenti finali**, saranno identificabili in prima accoglienza/informazione, servizi di base, servizi specialistici.

Parte delle attività saranno dedicate agli **operatori camerali sui territori** con l'intento di riattivare la rete di scambio di conoscenze (informazione e formazione tra pari), sviluppare il networking e attivare azioni di formazione e aggiornamento per i nuovi operatori. L'erogazione del servizio per le nuove imprese attraverso la piattaforma digitale servirà a valorizzare il **brand camerale di 'Servizio Nuove Imprese'/PNI** come unitario e diffuso su tutto il territorio attraverso un'apposita campagna comunicativa e a promuovere il **rafforzamento del network degli stakeholder** (attraverso accordi e convenzioni con partner nazionali come ANCI, Dipartimento delle politiche giovanili e 'Giovani 2030'; Ordine dei commercialisti; Invitalia...).

2. ATTIVITÀ

Attività centralizzata realizzata da Unioncamere

AZIONI DI GOVERNANCE: IDEAZIONE, PROGETTAZIONE ESECUTIVA, COORDINAMENTO E MONITORAGGIO DELLE ATTIVITÀ

L'unità centrale di progetto di Unioncamere, insieme con il 'Gruppo di lavoro per il rilancio del Servizio Nuove Imprese' (composta da Unioncamere e le strutture camerali che nel tempo hanno maturato una specifica e consistente esperienza in materia di servizi per la creazione e lo start up di impresa come Formaper, T2i, BergamoSviluppo, FormaCamera, Sicamera, IFOA, Cdc dell'Umbria, Cdc di Foggia) e con Dintec, il consorzio per l'innovazione del sistema camerale, specializzata sul tema delle competenze - elaborerà e condividerà un rinnovato modello di servizio, progetterà e svilupperà i portali camerali per il servizio nuove imprese e la certificazione delle competenze, predisporrà format di attività, finalizzerà specifici prodotti e strumenti, promuoverà una coerente azione comunicativa promozionale che, in riferimento ai contenuti tematici, ne evidenzia il valore informativo/divulgativo, esperienziale, formativo e/o di condivisione di buone pratiche.

Le fasi attuative specialistiche sono precedute e accompagnate da azioni di governance generale che riguarderanno l'ideazione e progettazione esecutiva, il coordinamento e il monitoraggio delle attività. Queste azioni sono finalizzate a sviluppare valore, incrementare l'efficacia degli interventi introdotti, generare un'autentica collaborazione operativa, pur nelle differenti specificità locali, e animare la disseminazione sui territori delle attività realizzate, incisiva nei confronti dei target primari e degli altri stakeholder progettuali.

In materia di **certificazione delle competenze**, Unioncamere ha sviluppato nelle annualità precedenti accordi di collaborazioni con le Reti di scuole M2A (Meccatronica), Re.Na.I.A (Turismo), TAM (Tessile abbigliamento moda) e Re.NA.Is.A. (Alberghiero) e con le associazioni di categoria Federmeccanica, FIPE e Confindustria Moda che hanno portato allo sviluppo di una strumentazione condivisa composta da: individuazione e descrizione di competenze referenziate all'Atlante del lavoro e delle professioni, prototipi di PCTO, Scheda osservazione delle evidenze da parte delle imprese e sviluppo di una metodologia per la definizione di prove di verifica. Inoltre, è stata sviluppata e rilasciata la piattaforma per gestire il processo di rilascio della certificazione di parte terza (<https://certificacompetenze.unioncamere.it>). A partire da questa linea progettuale Unioncamere si concentrerà sullo sviluppo delle prove di verifica mirate a fornire elementi oggettivi di osservazione delle competenze, evitando che la certificazione si trasformi in una semplice valutazione di conoscenze e abilità decontestualizzate, a valle della raccolta di documentazione (raccolta in un dossier delle evidenze) attestante e motivante il giudizio espresso in esito alle prove su piattaforma. Le prove riguarderanno 4 settori di interesse: turismo, meccatronica, tessile-abbigliamento-moda, agrario.

La preparazione delle prove, pertanto, implica una contestualizzazione, nell'ambito della quale sia possibile individuare il possesso di conoscenze e abilità, ma anche l'utilizzo delle stesse per affrontare una presa di decisione in autonomia e con responsabilità. La prova, quindi, non può prescindere dall'analisi di situazioni complesse, che sono il presupposto per l'attivazione e l'osservazione di competenze. Si ritiene quindi necessario **ricorrere a studi di caso** sui quali formulare quesiti con obiettivi differenziati (partendo dall'Atlante del lavoro che fornisce schede di caso che descrivono attività/compiti di diverso grado di complessità, realizzabili nell'ambito dell'ADA di riferimento, corredate da un elenco di conoscenze, tecniche, strumenti e output relativi ai compiti).

La prova sarà costituita quindi da due o più casi da analizzare per ciascun Risultato Atteso (RA) delle ADA di riferimento. Per ciascun caso proposto sarà necessario costruire una serie di quesiti le cui risposte possano far apprezzare il possesso di conoscenze e/o di abilità in quantità coerente con le *risorse fisiche e informative e delle tecniche di realizzazione tipiche*, indicate nelle schede di caso dell'Atlante del Lavoro. E' possibile, inoltre, fare riferimento alla descrizione delle competenze di settore riportata nelle linee guida istituzionali dei percorsi di istruzione nazionale. La proposta di analisi di casi concreti permette quindi di verificare non solo il possesso di conoscenze e abilità ma anche il loro utilizzo in situazione, ovvero di osservare l'esercizio della competenza in oggetto, evidenziando atteggiamenti di autonomia nelle scelte e di assunzione di responsabilità. In quest'ottica è necessario che i quesiti di cui sopra siano strutturati in modo tale da consentire anche la rilevazione delle competenze trasversali. Ciò si ottiene proponendo delle ipotesi di scelta, comportamenti e atteggiamenti che facciano emergere gli aspetti tecnico-operativi caratteristici del compito e le modalità con cui il compito stesso viene affrontato. A tal fine è utile che la formulazione delle alternative di risposta preveda per alcune di esse le parole chiave che caratterizzano i diversi livelli del QNQ: dalla memorizzazione alla capacità interpretativa fino alla collaborazione ed al problem solving.

L'esito della prova sarà positivo quando il candidato dimostri di possedere le conoscenze e le abilità tecniche **essenziali** tra quelle caratterizzanti la competenza in esame, fornendo risposte corrette ai quesiti di ciascun caso di studio proposto. Per questo è necessario individuare in sede di preparazione della prova i quesiti che accertano conoscenze e abilità essenziali distinguendoli attraverso un indicatore da quelli che accertano conoscenze e abilità approfondite. Per l'attestazione di competenza è necessario che a tutti i quesiti *essenziali* sia fornita una risposta corretta.

Per quanto riguarda le competenze, il candidato, nell'analisi del caso di studio, sarà chiamato a rispondere a quesiti che implicano la scelta di soluzioni tecniche o di proposte che mettono in evidenza gli **atteggiamenti indicatori** del grado di **autonomia e responsabilità** attribuiti al livello **EQF/QNQ** stabilito per la certificazione. Particolare rilevanza assume anche in questo caso la formulazione delle possibili risposte, che dovranno associare ad ogni scelta diverse motivazioni tecnico professionali, tra le quali alcune corrispondono a pieno al livello di certificazione richiesto mentre le altre, pur sostanzialmente corrette, non soddisfano completamente i requisiti

Allo stesso modo si procede per le **competenze trasversali**, con l'attribuzione di un livello in base alla scelta tra più opzioni costruite appositamente in modo che tutte siano plausibili ma corrispondenti ai diversi atteggiamenti esplicitati dal QNQ. I quesiti proposti saranno sempre riferiti al contesto di operatività del candidato ma, in questo caso, potranno esplorare aspetti comportamentali (interpretazione, problem solving, collaborazione, cooperazione, multitasking, coordinamento) che, applicati all'esercizio delle competenze tecniche, permetteranno di apprezzare anche quelle trasversali.

Per l'accertamento di competenze tramite piattaforma digitale nazionale sarà particolarmente importante la proposta di quesiti significativi che possano essere affrontati solo attraverso un certo tipo di riflessione/ragionamento. Il tutto sarà reso possibile utilizzando strumenti innovativi di full immersion sviluppati mediante tecniche di realtà virtuale.

In questo modo si trasforma un semplice procedimento di misurazione del risultato di una prova (n. di risposte corrette/totale) in un reale processo valutativo che pone a confronto l'evidenza dei saperi acquisiti rispetto a quelli necessari, ricavabili dalla descrizione della competenza riportata referenziata a standard riconosciuti.

Sono previsti i seguenti output progettuali:

1. Sviluppo di 4 sistemi di prove di verifica in realtà aumentata riferiti ai 4 settori oggetto della certificazione (meccatronica, turismo, tessile-abbigliamento-moda, agrario).

Per quanto riguarda il programma centralizzato di Unioncamere per il **Servizio Nuove Imprese** si prevede l'ideazione, progettazione e realizzazione del

portale di servizio per l'autoimprenditorialità (hub digitale/piattaforma collaborativa) del sistema camerale, che potrebbe andare ad affiancare quelli già esistenti come www.impresainungiorno.gov.it, etc.) che dovrà contenere gli elementi di seguito descritti:

- **Area di prima accoglienza** comprendente strumenti e servizi orientativi (come gioco sulle conoscenze imprenditoriali, test sulle attitudini imprenditoriali e/o sul rischio d'impresa), informativi (come NEWS dai SNI territoriali: informazioni, novità, aggiornamenti iniziative, eventi, promozioni); di riferimento geografico (Mappa degli sportelli per l'imprenditorialità con riferimenti/contatti territoriali) temporale (Calendario dell'offerta resa disponibile dagli sportelli per l'imprenditorialità – link ai portali camerale); e di storytelling imprenditoriale (come link a video di prima informazione e orientamento al fare impresa) e Materiali di lettura e dispense sul fare impresa (brochure, miniguide, etc.) che possano facilmente introdurre e guidare chi è interessato a fare impresa in una prima riflessione operativa.

- **Spazio di registrazione all'area riservata per UTENTI e per OPERATORI CAMERALI dei SERVIZI NUOVE IMPRESE sui territori**
 Area riservata 'UTENTI':
 - È lo spazio dove si rende disponibile il servizio di registrazione, prenotazione/iscrizione e pagamento di alcuni servizi specialistici per gli UTENTI
 - *prenotazione Offerta 1 o 2 dei servizi di base;*
 - *prenotazione Assistenza tecnica 'Esperto risponde' e in futuro dell'Offerta 3 dei servizi specialistici.*
 Area riservata 'OPERATORI':
 - È lo spazio dove si rende disponibile il servizio di registrazione e accesso all'erogazione dei servizi per gli OPERATORI CAMERALI SNI.

- **Area servizi di base**, dove si accede tramite registrazione degli UTENTI, comprende:
 - **Calendario** dell'offerta informativa/orientativa disponibile sulla piattaforma nazionale e relativa pagina di iscrizione/prenotazione per partecipare alle iniziative offerte;
 - **offerta della piattaforma nazionale (1)** in azione sussidiaria ai territori: *seminari di prima sensibilizzazione, informazione e orientamento di gruppo, da realizzarsi on line e live (per permettere un'interazione diretta e Q&A tra utenti e relatori), on demand o a cadenza periodica, per gruppi di utenti compresi tra i 20/25 e 50 partecipanti, in uno spazio di tempo contenuto (1h.30'/2h); si stimano 1/2 seminari al mese per 10 mesi (in totale 15/18 seminari); a carattere generalista, servono a focalizzare l'attenzione sugli elementi basilari del fare impresa e intercettare utenza da re-indirizzare possibilmente verso i servizi territoriali; seminari di prima informazione di tipo specialistico* su, ad es. impresa femminile, sociale, di migranti, start up innovativa, programmi e misure nazionali di incentivazione (10/12 seminari totali in 10 mesi su tematiche specialistiche);
 - **offerta della piattaforma nazionale (2): colloqui di prima informazione (on line e live) realizzata attraverso un'attività orientativa di tipo personalizzato (individuale o a piccoli gruppi)**, considerando che solo con un approccio *one-to-one* è possibile realizzare una concreta attività di sostegno orientativo all'utente aspirante imprenditore. Tale offerta info-orientativa di base prevede un colloquio di accoglienza, finalizzato a focalizzare i fabbisogni dell'utente e a indirizzarlo verso servizi più specializzati e mirati; *valutazione idea, informazioni procedure burocratiche e finanziamenti attivi (30 colloqui al mese, in media di 30/45' ciascuno);*
 - **produzione di schede informative (5)** su specializzazioni (e link a progettualità correlate) come *impresa sociale, startup innovativa, impresa femminile, impresa migrante, sportelli per misure specifiche programmi e incentivi correlati* – con LINK a portali camerale territoriali e/o nazionali, redatte dai singoli soggetti camerale 'specialisti'.

- **Area servizi di specialistici** (vi si accede tramite registrazione, prenotazione/iscrizione ed eventuale pagamento di una fee), comprende:
 - o **Calendario** dell'offerta formativa e di assistenza tecnica sui territori con eventuale possibilità di evidenziare il servizio per primo disponibile (in ordine di tempo) sul territorio ad accogliere e soddisfare una richiesta arrivata alla piattaforma nazionale;
 - o servizio di **Assistenza tecnica personalizzata 'ESPERTO RISPONDE'** erogata attraverso colloqui on line e live su tematiche specialistiche (come finanziamenti e supporto alla presentazione di domande di finanziamento, procedure, forme giuridiche, assistenza redazione BP, fiscalità); l'utente vi accede tramite registrazione all'area riservata UTENTI, compilazione di format con quesito, prenotazione di uno slot temporale on line con l'esperto e pagamento di una fee di 'apprezzamento del servizio'. Eventuale pagina di FAQ dell'ESPERTO RISPONDE;
 - o Potranno nel tempo essere sviluppati ulteriori step a carattere formativo: **offerta della piattaforma nazionale (3): percorsi formativi di avvio all'imprenditorialità** (formazione x n. ore 60 e assistenza tecnica per n.o ore 20 per la redazione del BP) ai quali l'utente accede tramite registrazione, prenotazione/iscrizione e pagamento di una fee. Nella fase attuale di sperimentazione, verrà avviata la realizzazione di un unico percorso a distanza.

- **Area riservata operatori**, comprende le seguenti sezioni
 - o 'Redazione', ci sono in elenco le strutture camerali che fanno parte del nucleo di esperti e formatori che realizzano l'offerta informativa e di assistenza tecnica erogata attraverso la piattaforma nazionale;
 - o 'Aggiornamento', è lo spazio dove si promuovono le sessioni informative/formative organizzate periodicamente a beneficio degli operatori camerali (almeno 3/4 incontri all'anno, per un totale di 32h) in merito alle tematiche principali legate alla gestione dell'utente e all'avvio di impresa e alla formazione delle nuove risorse chiamate a far parte del servizio;
 - o 'Network', è l'area dove gli operatori trovano elenchi e link di contatto tra operatori per scambio di informazioni e supporto tecnico reciproco;
 - o Accesso consultazione banche dati (LINK a Movimprese; pubblicazioni Excelsior 'Nuove Imprese'; siti istituzionali specialistici di interesse nazionale /regionale));
 - o Repository materiali video e dispense condivise (es. tutorial e template, dispense tecniche, slide, materiali seminari).

La fase di ideazione/progettazione del portale di servizio per l'autoimprenditorialità del sistema camerale – SNI sarà supportata da un 'concorso di idee finalizzato all'acquisizione di proposte di web e visual design concernenti un progetto preliminare di piattaforma' rivolto a Imprese incubate, Neoimprese costituite da non più di 5 anni; Lavoratori autonomi/professionisti attivi da non più di 5 anni in forma singola o associata. Verrà valorizzata in termini di punteggio la partecipazione di giovani professionisti di età non superiore a 30 anni compiuti.

La fase di popolamento di contenuti del portale sarà realizzata con step graduali, dalla raccolta di materiali digitali già nell'uso degli sportelli NI (brochure, manuali, guide, dispense), alla costruzione delle Mappe degli sportelli e referenti territoriali, fino alla progettazione/realizzazione e implementazione di nuovi strumenti e servizi (come giochi di assessment conoscitivo degli elementi di base

del fare impresa, test di autovalutazione delle attitudini imprenditoriali e del rischio di impresa, etc.); saranno progettati i format e realizzati i seminari di prima sensibilizzazione, informazione e orientamento di gruppo, i colloqui di prima informazione (on line e live) pensati come attività orientativa di tipo personalizzato; raccolte e messe a disposizione le schede informative (se già esistenti oppure implementate ex novo) su specializzazioni (e link a progettualità correlate) come impresa sociale, startup innovativa, impresa femminile, impresa migrante, sportelli per misure specifiche programmi e incentivi correlati.

Ulteriore particolare attenzione sarà dedicata all'implementazione dei contenuti e delle azioni dell'area operatori camerali SNI, dove sono previste sezioni tematiche, finalizzate a far crescere e irrobustire il know-how di sistema a vantaggio degli SNI dei territori.

Completati gli step di progettazione e realizzazione della piattaforma e l'azione di popolamento, sarà dato ampio spazio all'implementazione e sperimentazione dell'offerta di servizio, a partire dall'erogazione dei servizi presenti nell'area di prima accoglienza e informazione, fino all'erogazione dei servizi specialistici, passando per quelli di base.

A completamento della fase di sperimentazione di costruzione della piattaforma e prima implementazione del servizio, sarà progettata di concerto da tutto il gruppo di lavoro in collaborazione con struttura di comunicazione specializzata camerale e agenzie di digital PR (che avranno il compito di animare le conversazioni sulla nuova piattaforma camerale e rinnovati SNI), un'ideale campagna informativa finalizzata a diffondere la conoscenza del servizio e l'utilizzo della piattaforma.

Sono previsti i seguenti output progettuali:

2. Piattaforma 'portale di servizio per l'autoimprenditorialità' (1)

Area di prima accoglienza

1. Gioco sulle conoscenze imprenditoriali (1, da progettare ex novo);
2. Test sulle attitudini imprenditoriali (1, aggiornamento /revisione test Delfi); eventuale sw sul rischio di impresa (1, aggiornamento /revisione test Ulisse);
3. NEWS dai SNI territoriali: informazioni, novità, aggiornamenti iniziative, eventi, promozioni (redazione di almeno 10 news al mese per 10 mesi);
4. Mappa degli sportelli per l'imprenditorialità con riferimenti/contatti territoriali (1) con eventuale Calendario dell'offerta resa disponibile dagli sportelli camerali per l'imprenditorialità (link ai portali camerali);
5. Storytelling imprenditoriale attraverso link a video o altri materiali comunicativi di prima informazione e orientamento al fare impresa (12);
6. Materiali di lettura e dispense sul fare impresa come brochure, miniguide, etc. (5 oggetti);

Area servizi di base

7. **Calendario** dell'offerta informativa/orientativa disponibile sulla piattaforma nazionale e relativa la pagina di iscrizione/prenotazione per partecipare alle iniziative offerte;
offerta della piattaforma nazionale (1)

8. seminari di prima sensibilizzazione, informazione e orientamento di gruppo, di carattere generalista (realizzazione di 1 o 2 seminari al mese per 10 mesi, per un totale 18 seminari; format/struttura di seminario standard);
9. seminari di prima informazione di tipo specialistico su, ad es., impresa femminile, sociale, di migranti, start up innovativa, programmi e misure nazionali di incentivazione (realizzazione di 1 seminario al mese per 10/12 seminari totali su tematiche specialistiche; format/struttura di seminario standard);

offerta della piattaforma nazionale (2):

10. colloqui di prima informazione (on line e live) realizzata attraverso un'attività orientativa di tipo personalizzato - individuale o a piccoli gruppi (realizzazione di 30 colloqui on line al mese – 30'-45' in media- complessivamente 360 colloqui; format di struttura base del colloquio);
11. redazione di 5 schede informative su specializzazioni (e link a progettualità correlate) come impresa sociale, startup innovativa, impresa femminile, impresa migrante, sportelli per misure specifiche programmi e incentivi correlati – con LINK a portali camerali e istituzionali territoriali e/o nazionali;

Area servizi di specialistici

12. **Calendario** dell'offerta formativa e di assistenza tecnica sui territori *con eventuale possibilità di evidenziare il servizio per primo disponibile (in ordine di tempo) sul territorio ad accogliere e soddisfare una richiesta arrivata alla piattaforma nazionale;*
13. servizio di **Assistenza tecnica personalizzata 'ESPERTO RISPONDE'** attraverso sessioni periodiche di colloqui on line (durata media di ogni colloquio 30'; 6 sessioni di 4h ciascuna al mese per 10 mesi, per complessivi 480 colloqui all'anno)

offerta della piattaforma nazionale (3): Da attivare 1 solo percorso a distanza in via di prima sperimentazione

14. percorsi formativi di avvio all'imprenditorialità (sperimentazione di 1 percorso: formazione x **60h** e assistenza tecnica per **20h** per la redazione del BP; classe compresa tra 7 e 15 aspiranti imprenditori/neo-imprese) ai quali *l'utente accede tramite registrazione, prenotazione/iscrizione e pagamento di una fee (realizzazione di 1 solo percorso formativo su piattaforma, a carattere di prima sperimentazione)*

Area riservata operatori, comprende le seguenti sezioni

15. *'Redazione' (1 elenco delle strutture camerali che fanno parte del nucleo di esperti e formatori che realizzano l'offerta info-formativa e di assistenza tecnica erogata attraverso la piattaforma nazionale);*
16. *'Aggiornamento' (almeno 4 incontri di sessioni informative/formative per operatori camerali e/o nuove risorse del servizio, per complessive 32h);*
17. *'Network' (1 elenco e link di contatto tra operatori - per scambio di informazioni e supporto tecnico reciproco);*
18. *SITOGRAFIA_Accesso consultazione banche dati (1 LINK a Movimprese; pubblicazioni Excelsior 'Nuove Imprese' e a siti istituzionali specialistici di interesse nazionale /regionale);*
19. *Repository materiali video e dispense condivise (almeno 10 documenti condivisi come es. tutorial e template, dispense tecniche, slide, materiali seminari)*
20. *'Accordi e convenzioni' nazionali di sistema a disposizione degli operatori finalizzati anche all'implementazione di accordi territoriali con le proprie reti di riferimento (ad es., Servizi per l'impiego, Informagiovani, Ordini professionali)*
21. *Campagna promozionale di comunicazione del servizio ai beneficiari finali.*

Attività a livello locale realizzata dalla Camera di commercio

Sui territori, le Camere che aderiranno all'iniziativa progettuale, saranno chiamate ad attivarsi per condividere informazioni e servizi territoriali con la piattaforma nazionale per l'imprenditorialità, contribuendo al popolamento/animazione delle seguenti sezioni:

Area di prima accoglienza:

- **REDAZIONE NEWS** dai SNI territoriali: caricamento in piattaforma di informazioni, novità, aggiornamenti iniziative, eventi, promozioni inerenti le attività dello Servizio Nuove Imprese camerale (da 5 a 15 news al mese per 10 mesi, in riferimento alla dimensione della camera – P, M, G);
- Popolamento della **MAPPA degli SPORTELLI** per l'imprenditorialità con i propri riferimenti/contatti territoriali (1) e **Calendario** dell'offerta resa disponibile dallo sportello camerale per l'imprenditorialità con link alla pagina dedicata sul proprio portale camerale;
- Implementazione dello **STORYTELLING IMPRENDITORIALE** con link a video di prima informazione e orientamento al fare impresa (da 2 a 6 video, in riferimento alla dimensione della camera – P, M, G);
- Popolamento della sezione **Materiali di lettura e dispense sul fare impresa** (con propri materiali come brochure, miniguide, etc.: da 1 a 5 materiali in riferimento alla dimensione camerale)
- Azioni di orientamento, sensibilizzazione all'imprenditorialità e promozione del servizio rivolte a studenti, giovani e aspiranti e neo imprenditori, tramite lo sportello fisico che l'hub virtuale.

Area riservata operatori:

popolamento delle sezioni

- **'Network'**: riferimenti degli operatori SNI camerale (e-mail – T – M) per scambio di informazioni e supporto tecnico reciproco;
 - **SITOGRAFIA**_Accesso consultazione banche dati (LINK a siti istituzionali specialistici di interesse regionale _ almeno 2);
 - **Repository materiali video e dispense condivise** (da 3 a 5 documenti condivisi come es. tutorial e template, dispense tecniche, slide, materiali di seminari svolti)
- azioni per le risorse umane del Servizio Nuove Imprese**
- Partecipazione obbligatoria alla **Formazione /aggiornamento Operatori SNI** per complessive **32h** (almeno 24 a distanza, e 1 incontro di 8h in presenza) con numero di frequentanti obbligatorio in riferimento alla dimensione camerale (Camera P: 1 risorsa camerale; Camera M: 2 risorse camerale; Camera G: 3 risorse camerale).

Obiettivi minimi di risultato per il complesso delle attività ed azioni progettuali:*Individuazione degli obiettivi minimi anche in funzione della dimensione delle CCIAA (fino a 75 mila, da 75 a 100 mila, oltre 100 mila)*

TAB. 3 OBIETTIVI MINIMI DI PROGETTO

DESCRIZIONE delle attività	Obiettivi Minimi Camera PICCOLA	Obiettivi Minimi Camera MEDIA	Obiettivi Minimi Camera GRANDE
REDAZIONE NEWS dai SNI territoriali: informazioni, novità, aggiornamenti iniziative, eventi, promozioni (almeno 10 news al mese per 10 mesi);	5 news al mese per 10 mesi	10 news al mese per 10 mesi	15 news al mese per 10 mesi
Storytelling imprenditoriale attraverso link a video o altri materiali comunicativi di prima informazione e orientamento al fare impresa (12);	caricamento e condivisione in piattaforma di 2 video	caricamento e condivisione in piattaforma di 4 video	caricamento e condivisione in piattaforma di 6 video
Numero di studenti, giovani, aspiranti/neo imprenditori entrati in contatto con il Servizio Nuove Imprese, tramite lo sportello fisico che l'hub virtuale	almeno 40 utenti in contatto con il SNI	almeno 90 utenti in contatto con il SNI	almeno 150 utenti in contatto con il SNI
Partecipazione a Formazione Operatori SNI x 32h (almeno 24h a distanza, e 1 incontro di 8h in presenza)	almeno 1 partecipante	almeno 2 partecipanti	almeno 3 partecipanti

Spesa massima ammissibile per il complesso delle attività e azioni progettuali:

1. CCIAA piccola dimensione (0-75.000 imprese): 25.000,00€;
2. CCIAA media dimensione (75.001-100.000 imprese): 35.000,00€;
3. CCIAA grande dimensione (oltre 100.001 imprese): 45.000,00€

Spese rendicontabili:

- Prestazione di servizi, soc. in house, soc. mercato, consulenti, professionisti, enti ed altri organismi ecc. (borsisti e altri supporti specialistici in materia di imprenditorialità)
- Attrezzature e software (strumentazioni informatiche e prodotti software utilizzate per il progetto come ad esempio computer, webcam, stampanti, software per la gestione delle attività, delle videoconferenze, piattaforme di e-learning, ecc.)
- Promozione (attività redazionali, organizzazione eventi sul territorio, produzione e diffusione via web, stampa e altri media, di comunicati, news, materiali informativi, formativi e prodotti editoriali)

- Altre spese (attività di formazione per operatori camerari, trasferte personale camerale per partecipazione ad eventi Unioncamere, banche dati ecc.). Altre spese adeguatamente motivate in funzione delle specifiche attività del progetto.

Ribaltamento della spesa massima ammissibile per le suddette attività, nell'ambito della tipologia di spese ammissibili che la CCIAA può realizzare):

Tipologia di spesa	Composizione % delle spese
Prestazione di servizi , <i>soc. in house, soc. mercato, consulenti, professionisti, enti ed altri organismi ecc. (supporti specialistici in materia di imprenditorialità)</i>	Fino max 30,0%
Attrezzature e software (<i>strumentazioni informatiche e prodotti software utilizzate per il progetto come ad esempio computer, webcam, stampanti, software per la gestione delle attività, delle videoconferenze, piattaforme di e-learning, ecc.</i>)	Fino max 20,0%
Promozione (<i>attività redazionali, organizzazione eventi sul territorio, produzione e diffusione via web, stampa e altri media, di comunicati, news, materiali informativi, formativi e prodotti editoriali</i>)	Fino max 40,0%
Altre spese (<i>formazione formatori, trasferte personale camerale per partecipazione ad eventi Unioncamere, canoni, banche dati ecc.</i>)	Fino max 30,0%
N° FTE che si presume di dedicare al progetto	

RESPONSABILE DEL PROGRAMMA:

Nominativo

dr. Claudio Gagliardi, Vice Segretario Generale

REFERENTE OPERATIVO DEL PROGRAMMA:

Nominativo: Caterina Pampaloni

Telefono: 064704271

E-mail: caterina.pampaloni@unioncamere.it

IL SEGRETARIO GENERALE
(dr Massimo Ziletti)

IL PRESIDENTE
(ing. Roberto Saccone)