



01 PERCHÉ

Il modulo "Marketing" aiuterà i partecipanti a progettare le loro idee ed a interrogarsi sul processo per raggiungere clienti e collocare l'attività futura in un ambiente più ampio, circondato da potenziali partner e concorrenti.

02 OBIETTIVI E COMPETENZE

→ quello che il partecipante sarà capace di fare dopo aver seguito le attività previste dal modulo



Il partecipante che ha un'idea di progetto imprenditoriale ancora in una prima fase di bozza (principiante)

- ✓ Strutturare un progetto, seguendo linee guida definite. (canvas, ad esempio);
- ✓ Collegare i principi fondamentali del marketing alle possibilità di implementazione di un'idea di progetto;
- ✓ Sviluppare l'idea di un progetto per quanto riguarda: prodotti/servizi + mercato di riferimento + clienti;
- ✓ Cercare risorse EU disponibili a supportare lo sviluppo del progetto ideato.



Partecipante che ha un'idea imprenditoriale con un piano di implementazione definito (avanzato)

- ✓ Usare modelli strutturati per promuovere e presentare la futura idea imprenditoriale (canvas)
- ✓ Tradurre i principi fondamentali del marketing in strategie per rendere sostenibile un'idea di business
- ✓ Ridisegnare un'idea imprenditoriale partendo dalla dimensione locale andando verso la dimensione internazionale e vice-versa
- ✓ Trovare le risorse dell'UE e utilizzare le ricerche e i dati dell'UE disponibili per supportare lo sviluppo di un'idea imprenditoriale secondo la regolamentazione del mercato dell'EU

03 PROGRAMMI E STRUMENTI DI APPRENDIMENTO

2 diversi programmi di apprendimento sono disponibili per lo sviluppo del modulo Marketing:

- ✓ **Programma 1** : un approccio più induttivo e partecipativo, dando maggiore enfasi alle sessioni non formali.
- ✓ **Programma 2** : un approccio più deduttivo e didattico, dando maggiore enfasi alle sessioni strutturate.

→ Strumenti disponibili per l'implementazione dei programmi di apprendimento:

CANVAS
EU ENTREPRENEURSHIP
ICONIC ITA CAMPAIGN
INTO MARKETING
MARKET CARDS
PAOLO SELLING BANANAS





PROGRAMMA 1

Giorno 1

MATTINA

sequenza
S1

- Benvenuto e intro
- Introduzione al CANVAS

Giorno 2

sequenza
S3

- Servizi – Mercato – Clienti giocando con carte.
- Oltre la dimensione locale e il gioco di Paolo che vende bananas.

Giorno 3

sequenza
S5

- Visita ad alcune aziende caratterizzate da un approccio al Marketing in termini di innovazione e sostenibilità.

PRANZO

POMERIGGIO

sequenza*
S2

- Introduzione del the Marketing, definizione e approcci
- Comunicazione iconica e campagne di Marketing

sequenza*
S4

- Incontro con testimoni (partecipanti locali in corsi imprenditoriali, imprenditori jr o sr).

sequenza
S6

- Approccio europeo, programmi di supporto e campagne.
- Valutazione finale.

* S2 idealmente può funzionare come discorso di apertura con un esperto in Marketing
 * S4 deve essere strutturato con alcune sceneggiature di interviste o giochi di ruolo.



PROGRAMMA 2

Giorno 1

MATTINA

sequenza
S1

- Benvenuto e intro
- Approccio europeo, programmi di supporto ufficiale e campagne.

Giorno 2

sequenza
S3

- Marketing discorso di apertura/ lezione sui temi fondamentali.

Giorno 3

sequenza
S5

- Servizi – Mercato – Clienti: come strutturare un piano di Marketing.

Le sessioni della mattina sono organizzate in un modo più formale

PRANZO

POMERIGGIO

sequenza
S2

- Incontro con partecipanti locali in corsi imprenditoriali, imprenditori jr o sr.

sequenza
S4

- Visita ad alcune aziende che adottano un approccio innovativo e sostenibile di Marketing

sequenza
S6

- Oltre la dimensione locale e il gioco di Paolo che vende bananas.
- Valutazione finale.

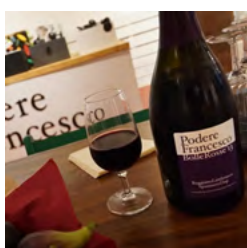
Le sessioni del pomeriggio sono organizzate con attività informali di apprendimento.



DIMENSIONE EUROPEA:

- ✓ Il modulo Marketing (in entrambi i programmi di apprendimento) promuove la dimensione UE come strumento, come possibilità di rimodellare un'idea di progetto in un contesto più ampio tenendo conto di nuove risorse, dati e regolamenti disponibili gratuitamente online nei canali ufficiali dell'UE.
- ✓ Questo approccio dell'UE viene utilizzato anche come opzione per spostare un'idea di business mirata a livello locale in un'idea europea e internazionale e per considerare le esigenze locali e l'impatto di un'idea globale.

04 ESEMPI



Podere Francesco, una piccola azienda vinicola di produzione locale che cura tutto il processo: dalla coltivazione dell'uva alla bottiglia. Vino Reggiano Lambrusco e Aceto Balsamico Tradizionale di Reggio Emilia.

Alcuni anni fa il team del Podere Francesco ha aggiunto alla sua offerta tour enogastronomici e degustazioni tra le botti di stagionatura e passeggiate in vigna.

Infine nel 2020 ha avviato un negozio di e-commerce per consegnare ovunque tutti i prodotti locali.

[website](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

labo.kejal.fr



KEJAL

09 81 65 30 46

2 rue du Petit Pré 22100 Quévert



mise en page : lalanterne.bzh