



Azienda Speciale per la  
Promozione Economica

Camera di Commercio Alessandria

# **MODULO FORMATIVO AZIENDA SPECIALE C.C.I.A.A. DI ALESSANDRIA PER LA PROMOZIONE ECONOMICA**

## **"Start – up d’impresa"**

### **PROGRAMMA CORSO PERIODO: MAGGIO – GIUGNO 2015**

**25 MAGGIO 2015 – dalle ore 14.30 alle ore 17.30 .**

**Saluti della Dott.ssa Barbara PAGLIERI Presidente Comitato Imprenditoria Femminile CCIAA ALESSANDRIA e del Dott. Roberto LIVRAGHI Segretario Generale della CCIAA ALESSANDRIA.**

**LO SPORTELLO DI CREAZIONE D'IMPRESA DELLA PROVINCIA DI ALESSANDRIA A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIALITA' E DEL LAVORO AUTONOMO.**

- Presentazione dei Servizi di accompagnamento ed assistenza tecnica a favore dell'Autoimpiego e della Creazione Impresa L.R. 34/2008 art. 42 comma 1 e s.m.i."
- Il Business Plan - redazione di un Business plan per un'attività in start up.

**Provincia di Alessandria - Settore Sistema di Sviluppo Locale e Programmazione  
Dott. Roberto Durio capofila per la provincia nella creazione d'impresa.**

**28 MAGGIO 2015 - dalle ore 14.30 alle ore 17.30**

**L'IMPRESA E LE START-UP INNOVATIVE**

- Il Registro Imprese e il Repertorio Economico Amministrativo (REA) pubblicità legale e anagrafico economico statistica delle imprese
- Imprese individuali e imprese collettive
- Nuove forme di impresa. Start-up innovative - PMI (piccole e medie imprese) innovative.
- Adempimenti pubblicitari: la comunicazione unica per la nascita dell'impresa e il Suap.

**Dott.ssa Rosa Maria Robazza – Responsabile Registro Imprese C.C.I.A.A. Alessandria**

**4 GIUGNO 2015 – dalle ore 14.30 alle ore 17.30**

**LA COSTITUZIONE DI IMPRESA**

- L'imprenditore: definizione e aspetti economico/giuridici
- I primi adempimenti amministrativi
- La valutazione delle risorse economiche e tecniche per l'avvio di una impresa
- La scelta della forma giuridica per l'esercizio d'impresa
- Il rischio d'impresa e le responsabilità dell'imprenditore
- Le procedure concorsuali (cenni)

**Dott. Gianni Cazzulo – Dottore Commercialista – esperto in materia**

**8 GIUGNO 2015 - dalle ore 14.30 alle ore 17.30**

**PRIMA PARTE: ASPETTI CONTABILI E FISCALI**

- La scelta del regime contabile
- La fiscalità delle imprese

**SECONDA PARTE:IL RICAMBIO GENERAZIONALE NELLA GUIDA DELL'AZIENDA**

- Aspetti giuridici
- Aspetti patrimoniali
- Aspetti economici
- Aspetti Gestionali

**Dott. Gianni Cazzulo – Dottore Commercialista – esperto in materia**

**11 GIUGNO 2015 – dalle ore 14.30 alle ore 17.30**

**LE BANCHE E GLI ISTITUTI FINANZIARI IN GENERE**

- Gli strumenti: Strumenti finanziari a disposizione dell'impresa.
- Le azioni: Regole di base per la gestione dei flussi finanziari di una piccola impresa.
- Le soluzioni: l'approccio valutativo.
- Analisi e valutazione dei Business plan impostati nel corso della prima giornata

**Dott. Corti e Dott.ssa Buvoli - Funzionari del settore bancario**

**15 GIUGNO 2015 - dalle ore 14.30 alle ore 17.30**

## **LE STRATEGIE DI WEB MARKETING E COMUNICAZIONE DI UNA START UP**

- Ecommerce, M-Commerce, Social Commerce = Commerce
- I numeri dell'Ecommerce e Ecommerce Mobile
- Il cliente attore protagonista
- Il presente: Generazione Y – Come sceglie il cliente
- Il processo di acquisto
- Post vendita: regista dell'ecommerce
- Caratteristiche dell'imprenditore
- Business Model Canvas
- L'idea di business
- L'analisi del mercato/ settore
- Perché il cliente dovrebbe scegliere noi?
- La promozione del sito:
  1. Il SEO
  2. La Newsletter
  3. I Social Media
  4. Un caso concreto
- Ecommerce vincente: le regole da seguire
- Il piano operativo
- Business Model di una Start Up : un esempio

**Dott. Lodovico Marengo** *Esperto in materia*

**22 GIUGNO 2015 - dalle ore 9.00 alle ore 17.30**

## **BUSINESS GAME**

- Metodo di apprendimento esperienziale per sviluppare il business acumen, ossia l'intuito per il business, la leadership e la responsabilità. Attraverso la simulazione i partecipanti comprendono come le loro decisioni impattino sui rendimenti dell'azienda. Durante la simulazione i team hanno piena responsabilità e completo potere decisionale su prezzi, espansione, prestiti, riduzione costi, risultato economico. Le aziende dovranno sopravvivere in un mercato turbolento e instabile cercando di mantenere l'importante equilibrio finanziario ed economico. Alla fine di ogni ciclo si analizzano i risultati economici di ciascun team e si cerca di capire cosa ha determinato i profitti o le perdite. Analizzati i risultati si illustra un nuovo strumento finanziario cosicché, ciclo per ciclo, si migliora in termini di analisi, previsioni e risultati.

- **Dott. Andrea Faresin** *Esperto in materia*

**Ore 17,30 - Chiusura Lavori.** *Dott.ssa Barbara PAGLIERI Presidente Comitato Imprenditoria Femminile presso la CCIAA di ALESSANDRIA.*

## ***Modalita' di partecipazione al corso:***

***Compilazione della scheda di adesione e invio alla Segreteria Asperia:***

***- Fax: 0131-43186***

***- Email: [formazione@al.camcom.it](mailto:formazione@al.camcom.it)***

***Per informazioni telefonare ai numeri 0131/313231/313311/313245/313266/313265.***