



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Una sintesi sui risultati di realizzazione dei tre lotti

di M. Santoro, F. D'Isanto, M. Verde  
Dipartimento di Scienze Politiche  
Università degli Studi di Napoli  
Federico II

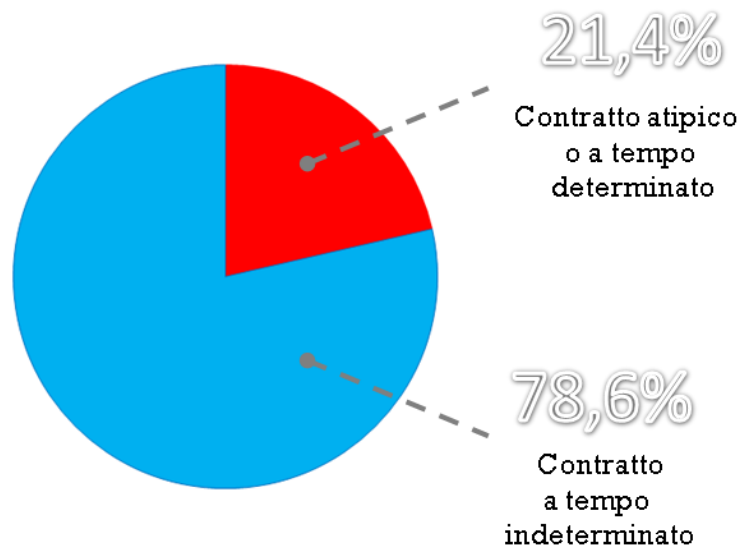
Napoli, 11/11/2015



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Lotto 1: il profilo delle partecipanti

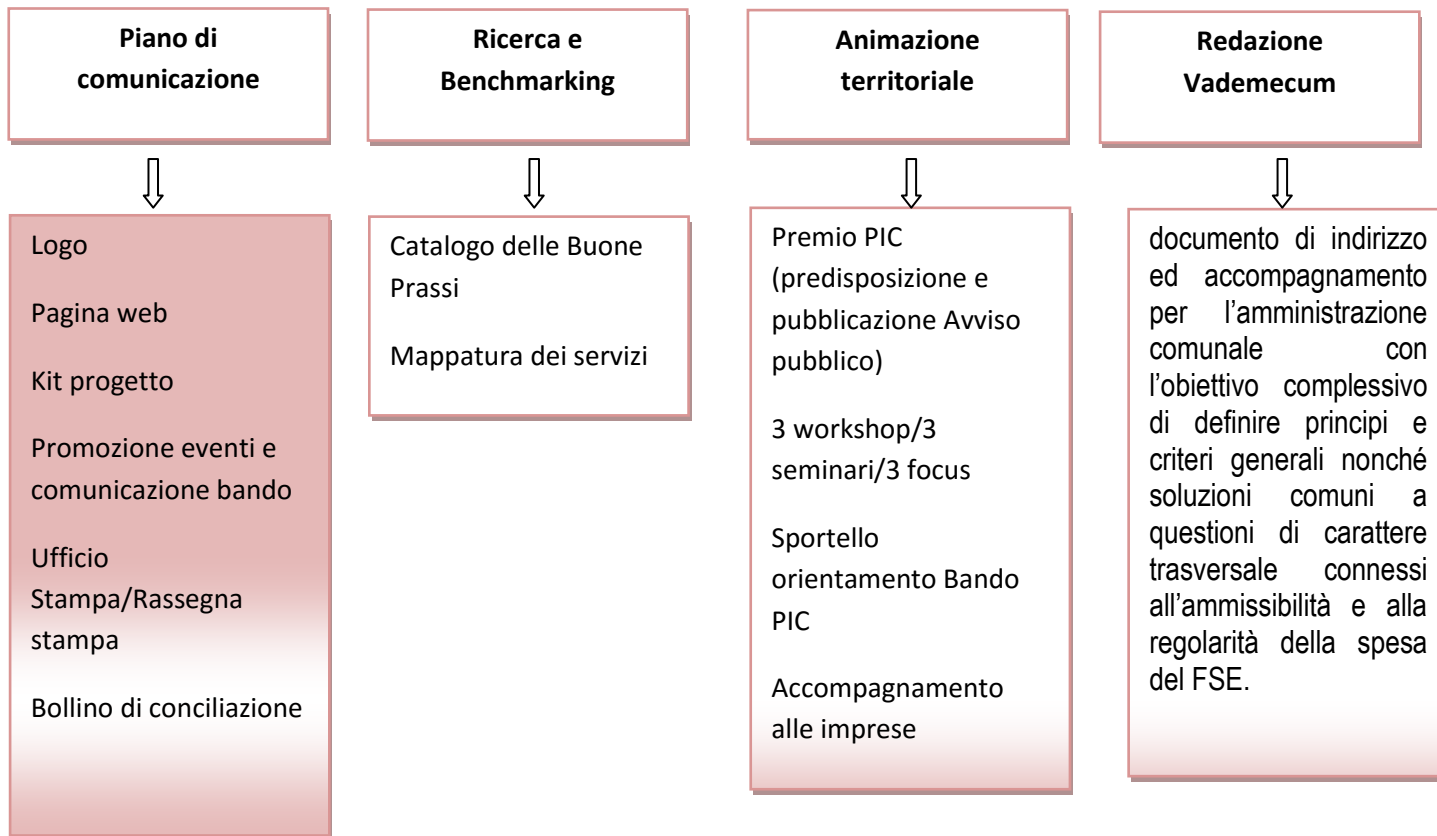




La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Lotto 1: Attività





La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Lotto 1: indicatori di realizzazione

## PRINCIPALI INDICATORI DI REALIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'

### Attività di ricerca

Interviste qualitative somministrate agli attori territoriali	26 soggetti contattati / 16 interviste face to face
Questionario di conciliazione	74 imprese raggiunte / 26 questionario compilati
Imprese inserite nel catalogo buone prassi	6

### Animazione territoriale e attuazione del premio

Progetti per il PIC	3 premi assegnati
Donne che hanno beneficiato dei servizi finanziati con il PIC	27
Contatti Sportello informativo	13 contatti assegnati
Seminari	3
Workshop	3



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Lotto 1: Strumenti di monitoraggio lotto 1

*Piste intervista face to face  
operatori*

*Analisi reportistica e ricerca  
Lotto 1*

*Piste intervista telefonica  
imprese PIC*



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Lotto 1: Livello di soddisfazione imprese

## Cooperativa ORSA MAGGIORE

**Soddisfazione elevata** sull'andamento del progetto sull'assistenza ricevuta dall'APE

**PIANO DI CONCILIAZIONE** orario flessibile; l'impegno in servizi con *orario parallelo* a quello scolastico per favorire la presenza e scoraggiare il ritiro; servizi per l'infanzia gestiti nei periodi di ferie scolastiche.

### Indicatore di sostenibilità

Attivazione di un piano di conciliazione formalizzato

valorizzazione e potenziamento degli accordi stipulati con le organizzazioni in occasione del PIC

### Metodologia di intervento

Procedura di consultazione beneficiarie questionari quali/quantitativi.

## UNI PEGASO

**Soddisfazione elevata** sull'andamento del progetto esull'assistenza ricevuta dall'APE

**PIANO DI CONCILIAZIONE** Sostegno alla flessibilità di orario Congedi parentali, familiari e formativi Servizi per la conciliazione e la famiglia Innovazioni nella cultura di impresa.

### Indicatore di sostenibilità

Messa a sistema del Piano di Conciliazione attivato attraverso il PIC

### Metodologia di intervento

Procedura di consultazione e di monitoraggio sistematica che rappresenta un patrimonio di competenze aziendali per il futuro: incontri tra il personale, docenze su temi specifici, questionari quali/quantitativi.

## Cooperativa MILLE PIEDI

**Soddisfazione elevata** sull'andamento del progetto esull'assistenza ricevuta dall'APE

**PIANO DI CONCILIAZIONE** sostegno alla flessibilità oraria

erogazione di servizi di conciliazione (babysitteraggio, doposcuola, campi estivi).

### Indicatore di sostenibilità

Consolidamento di un modello di conciliazione già fortemente radicato nella mission della Cooperativa

### Metodologia di intervento

Analisi bisogni, partecipazione dipendenti, attraverso procedure dialogiche di soluzioni dei problemi (focus group e colloqui personalizzati) co-progettazione l'attivazione di azioni (servizi family personal friendly) personalizzate e più rispondenti alle reali esigenze delle beneficiarie.



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 1: Soddisfazione altri stakeholder

### Committente

Il rapporto tra i rappresentati del Comune e dei referenti dei quattro Lotti è stato costante e si è sviluppato in una logica dialettica e collaborativa per arrivare alla conclusione delle attività nel modo realisticamente più soddisfacente.

### Referenti dei lotti

Gruppo di coordinamento, sostanzialmente unito e motivato, capace di stimolare un confronto ed uno scambio costanti attraverso un'interazione attiva e positiva.  
Più complesso il rapporto con la Committenza in merito alle difficoltà incontrate nella stesura del bando PIC,  
Il rapporto con gli altri stakeholder, indispensabili nella fase dell'individuazione delle imprese per la realizzazione di piani di conciliazione, si è rivelato particolarmente faticoso e ha inciso sulla limitata partecipazione alle iniziative PIC del tessuto imprenditoriale napoletano.

### Realizzatori

buon grado di soddisfazione da parte dei referenti dell'unità operativa della ricerca, che attraverso l'elaborazione del Catalogo di Buone Prassi e della Carta dei Servizi, hanno favorito un buon livello di coinvolgimento delle imprese, nonostante il processo di raccolta e di elaborazione dei dati sia proceduto a rilento, per difficoltà di contatto e scarsa disponibilità a fissare un incontro. Rispetto alle attività di animazione territoriale la soddisfazione dei realizzatori si è rivelata relativamente più bassa, sia in riferimento alla visibilità dell'iniziativa sia rispetto al livello di partecipazione e coinvolgimento del tessuto imprenditoriale campano. Più elevata è stata la soddisfazione dei realizzatori dei workshop, che hanno fortemente stimolato negli uditori l'attenzione e la partecipazione attiva alle lezioni sui temi della conciliazione



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Punti di forza

### Piano di comunicazione

Piena coerenza delle attività previste rispetto a quelle realizzate

Innovatività metodologica attraverso gli SPOT pubblicitari e il BOLLINO DI CONCILIAZIONE

### Attività di ricerca

Buon coinvolgimento delle imprese del territorio

### Animazione territoriale

Workshop - Seminari – focus: rilevanza dei tempi trattati e la professionalità ed esperienza della relatrice hanno stimolato l'attenzione e la partecipazione attiva alle lezioni da parte degli uditori.

### Premio di conciliazione

Raggiungimento di un buon livello di soddisfazione delle beneficiare dell'intervento, un miglioramento del clima lavorativo più sereno e conciliante, una riduzione dell'assenteismo per motivi familiari, e un generale aumento del livello di benessere delle partecipanti. In termini di sostenibilità le tre imprese dichiarano di aver previsto dei piani di sostenibilità, attraverso la creazione di fondi interni, cofinanziati dalle stesse e dagli stessi beneficiari, ovvero attraverso ricerca di finanziamenti

## Punti di debolezza

### Piano di comunicazione

Il processo è stato molto lungo poiché ha visto una serie di rimandi tra l'amministrazione e il soggetto attuatore.

Limitata efficacia della campagna comunicativa che, nonostante la piena coerenza, secondo quanto previsto da progetto, in termini di strumenti utilizzati, non ha consentito il raggiungimento dell'obiettivo di partenza volto a garantire un coinvolgimento significativo del mondo dell'impresa, nelle diverse attività realizzate

### Attività di ricerca

Elaborazione dei dati è proceduta a rilento, per difficoltà di contatto e scarsa disponibilità a fissare un incontro

### Animazione territoriale

La campagna di comunicazione è stata poco efficace e il numero delle partecipanti poco significativo

### Premio di conciliazione

La campagna di comunicazione tardiva non ha favorito una partecipazione significativa del tessuto imprenditoriale napoletano ai temi della conciliazione tra tempi di vita e tempi di lavoro.





La tua Campania cresce in Europa



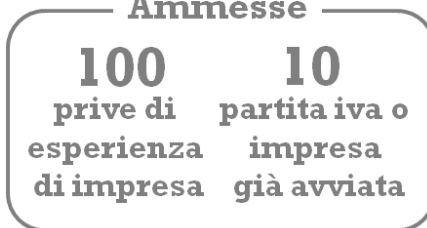
# Lotto 2: il profilo delle partecipanti



**Domande presentate**

**Ammesse**

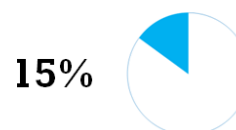
**Inserite nel percorso integrato d'impresa**



La condizione occupazionale delle partecipanti è risultato particolarmente fragile



**Inoccupata, disoccupata o in cerca di una prima occupazione**



**Occupata**

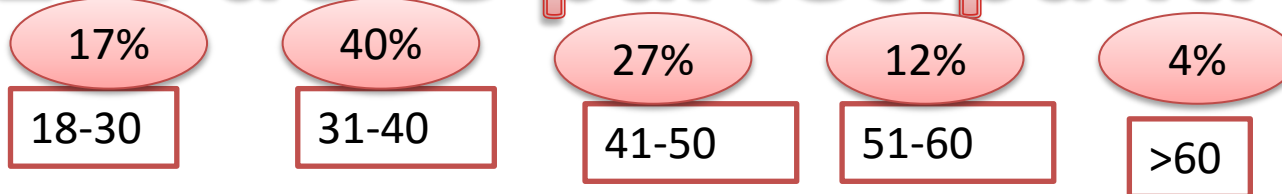


La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**

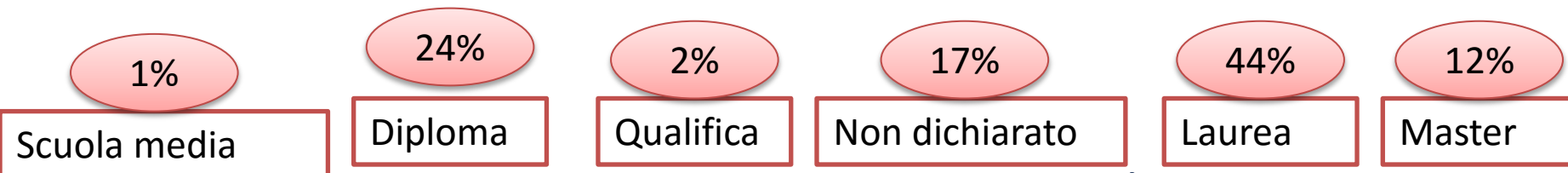


## Lotto 2: il profilo delle partecipanti

# Età delle partecipanti



# Titolo di studio





La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2 attività

**Adeguamento e allestimento, comunicazione e informazione, animazione e sensibilizzazione**

**Percorsi integrati**

**Market**

### Adeguamento

Allestimento della sede

Attivazione del servizio di accoglienza, di informazione

Messa a disposizione del servizio di baby parking

Conferenza stampa di lancio

Seminario sui temi della moda e dell'artigianato femminile

5 eventi di sensibilizzazione (Open Day)

Selezione attraverso un avviso pubblico, pubblicizzato anche attraverso 4 eventi pubblici

Istruttoria e un assessment per la selezione delle partecipanti.

Servizi di accoglienza, informazione

Primo orientamento attraverso strumenti quali lo sportello on line

Colloqui individuali

Incontri con il tutor

3 workshop di accompagnamento ('idea imprenditoriale e verifica fattibilità iniziativa)

2 workshop ('innovazione e l'internazionalizzazione, il network building)

3 focus group

Incontri con i mentoring

Sviluppo delle idee imprenditoriali attraverso il supporto allo sviluppo delle attività di marketing e di commercializzazione

**6 workshop** per l'assistenza allo sviluppo della strategia commerciale (web marketing e i social media, l'introduzione all'ICT, applicativi gestionali, microcreditoecc).

**3 Pitch session** per presentare prodotti a potenziali partner commerciali e/o industriali.

**Vetrina digitale** nella quale sono stati inseriti i prodotti delle donne di Vivaio

**5 Show Point** fissi e uno mobile per la presentazione dei prodotti,

**Fiera di rilevanza internazionale**, e la promozione della presenza delle donne di Vivaio e dei loro prodotti nelle più importanti manifestazioni del settore.



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: Strumenti di monitoraggio

*Interviste alla cittadinanza*

*Interviste ai fornitori*

*Interviste alle donne*

*Interviste narrative*

*Interviste operatori*

*Sopralluoghi*

*Somministrazione questionari  
comeptenze e soddisfazione*

*Analisi data-base*



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: indicatori di realizzazione

### 3. Percorsi integrati

Donne partecipanti ai percorsi integrati	57 (26 forme imprenditoriali individuali, 10 collettive)
Piani di impresa realizzati	36
Workshop di accompagnamento	3
Workshop di approfondimento	2
Focus group	3

### 4. Market

Workshop	6
Pitch Session	3
Vetrina Digitale	1
Show point	5 fissi uno mobile
Presenza a Fiere ed eventi	1

### 5. Diffusione dei risultati

Convegno finale	150 partecipanti
-----------------	------------------

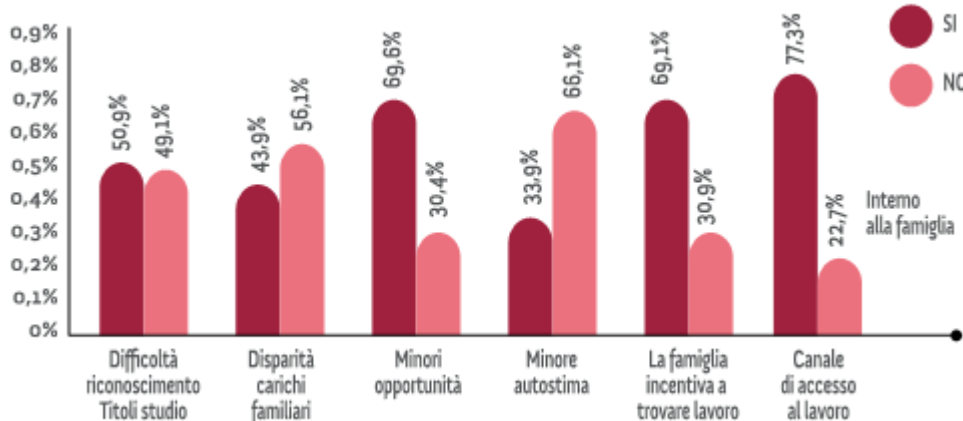
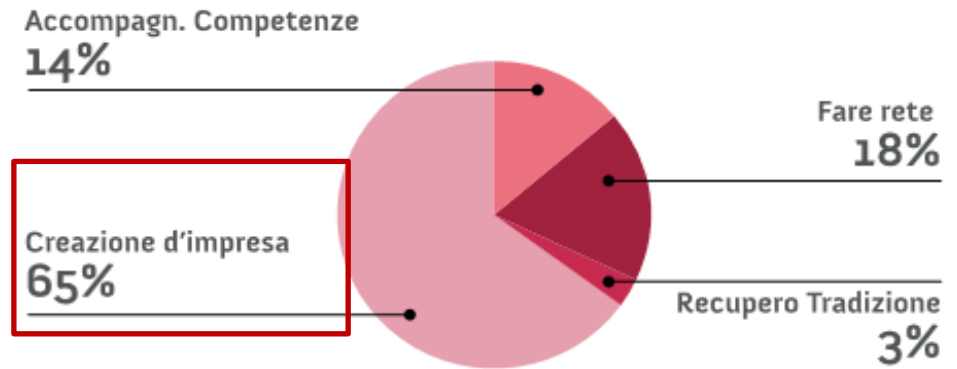


La tua Campania cresce in Europa



# Lotto 2: motivi di partecipazione e ostacoli del MDL

## motivazioni a partecipare al progetto



## mancanza di canali accesso al lavoro



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: valutazione complessiva delle competenze acquisite

<b>LOTTO 2: BENEFICIARIE VALUTAZIONE COMPETENZE FINALI</b>	<b>L. Partenza</b>	<b>L. Atteso</b>	<b>L. Conseguito</b>	<b>Differenza L. Conseguito L. Partenza</b>	<b>Differenza L. Atteso L. Conseguito</b>
<b>COMPETENZE TECNICO IMPRENDITORIALI</b>	<b>2,06</b>	<b>4,24</b>	<b>3,70</b>	<b>1,64</b>	<b>0,54</b>
Competenze di analisi, pianificazione, valutazione	2,45	4,40	3,90	1,45	0,5
Competenze nel redigere un business plan	1,60	4,10	3,70	2,10	0,4
Competenze inerenti alle politiche di marketing	2,10	4,20	3,45	1,35	0,75
Capacità di scegliere la forma giuridica	2,30	4,30	3,90	1,60	0,4
Conoscenza dei regolamenti amministrativi e fiscali	1,85	4,20	3,55	1,70	0,65
<b>COMPETENZE PERSONALI</b>	<b>3,14</b>	<b>4,35</b>	<b>4,04</b>	<b>0,90</b>	<b>0,31</b>
Capacità di mettersi in gioco con idee creative	3,80	4,45	3,95	0,15	0,5
Capacità di focalizzare l'idea d'impresa	2,80	4,30	4,10	1,30	0,2
Competenze strategiche	2,70	4,30	4,00	1,30	0,3
Determinazione nel perseguire i propri obiettivi	3,25	4,35	4,10	0,85	0,25
<b>COMPETENZE RELAZIONALI</b>	<b>3,17</b>	<b>4,07</b>	<b>3,88</b>	<b>0,72</b>	<b>0,19</b>
Competenze nel lavorare in gruppo	3,50	4,40	4,35	0,85	0,05
Capacità nella creazione di reti e legami	3,20	4,45	3,95	0,75	0,5
Competenze sociali e civiche	2,80	3,35	3,35	0,55	0
<b>COMPETENZE LINGUISTICHE E COMUNICATIVE</b>	<b>2,78</b>	<b>4,23</b>	<b>3,98</b>	<b>1,20</b>	<b>0,25</b>
Capacità di modulare la comunicazione	2,90	4,25	3,95	1,05	0,3
Capacità di presentarsi e presentare la propria idea	2,65	4,20	4,00	1,35	0,2
<b>COMPETENZE DIGITALI</b>	<b>2,80</b>	<b>4,25</b>	<b>3,50</b>	<b>0,70</b>	<b>0,75</b>
Competenze inerenti alla promozione e pubblicità	2,80	4,25	3,50	0,70	0,75



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: valutazione complessiva delle competenze acquisite

La rilevazione in merito alle competenze specifiche necessarie ad avviare un'iniziativa imprenditoriale autonoma per il Lotto 2 ha mostrato i seguenti valori:

LOTTO 2: VALUTAZIONE COMPETENZE SPECIFICHE DI CREAZIONE DI IMPRESA	Debole	Discreto	Alto	Totale
Capacità di dare coerenza al proprio business plan	2,8%	75,0%	22,2%	100,0%
Capacità di presentarsi e presentare l'idea	5,6%	63,9%	30,6%	100,0%
Capacità di focalizzare l'idea d'impresa	2,8%	61,1%	36,1%	100,0%
Capacità di costruire e pianificare	8,3%	77,8%	13,9%	100,0%
<b>TOTALE</b>	4,9%	<b>69,4%</b>	25,7%	100,0%





La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: soddisfazione misurata in itinere

**TABELLA 2. INDICATORI DI RISULTATO IN ITINERE**

<b>Questionario Costumer Satisfaction somministrato in itinere</b>	<b>Valore Medio Moda</b>	<b>Valore Medio Artigianato</b>
Livello acquisizione di nuove conoscenze imprenditoriali	3,2	2,7
Livello rafforzamento spirito imprenditoriale	3,3	2,6
Livello rafforzamento autonomia, autocritica	3,2	2,9
Livello adeguatezza dei momenti formativi	3,2	2,8
Livello adeguatezza metodologia di formazione utilizzata	3,5	2,9
Livello competenza e preparazione dei docenti	3,8	3,5
Livello competenza e preparazione dei consulenti/tutor	3,7	3,5
Efficacia Ruolo di accompagnamento del front-office	3,6	3,5
Livello adeguatezza aspetti logistici	3,5	3,3
Livello di accessibilità rispetto alla propria condizione familiare	3,1	3
Efficacia incontri di gruppo	2,8	2,8
Efficacia incontri individuali	3,3	3,2
Sostegno alla creazione di reti e legami tra le partecipanti	2,9	2,9
Efficacia incontri con le mentoring in termini di supporto al proprio progetto di impresa	3,2	2,8
<b>Valore medio totale</b>	<b>3,4</b>	<b>3</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: soddisfazione finale

**TABELLA 1. INDICATORI DI RISULTATO FINALI**

<b>Questionario Customer Satisfaction somministrato nella fase finale</b>	<b>Valore Medio Moda</b>	<b>Valore Medio Artigianato</b>
Livello di soddisfazione in termine di efficacia delle competenze imprenditoriali, professionali e personali acquisite	3,3	3,3
Livello di soddisfazione in termini di consapevolezza della propria idea di impresa e delle proprie capacità	3,4	3,4
Livello di soddisfazione in termini di coerenza delle attività svolte rispetto alle proprie aspettative e alla propria idea di impresa	3	3,2
Livello di soddisfazione in termini di concretezza nella capacità di presentarsi e presentare la propria idea di impresa	3,2	3,2
Livello di soddisfazione in termini empowerment femminile.	3,1	3,2
Efficacia assistenza ricevuta nella focalizzazione dell'idea di impresa	3,3	3,3
Efficacia assistenza ricevuta per la costruzione del progetto d'impresa	3,3	3,4
Efficacia assistenza ricevuta per la pianificazione del progetto di impresa	3,5	3,4
<b>Valore medio totale</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>



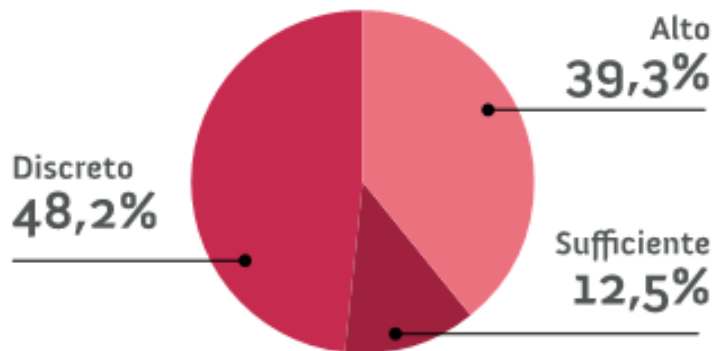
La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



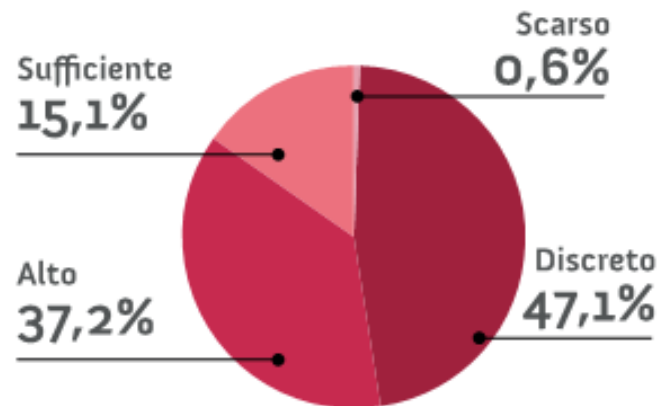
## Lotto 2: cosa pensano del progetto (fase in itinere)?

Per quanto riguarda la soddisfazione rispetto al progetto a cui hanno partecipato, le destinatarie hanno espresso le seguenti valutazioni:

### Efficacia accoglienza



### Coerenza progetto con aspettative





La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: le aspettative a conclusione del progetto

A PROGETTO CONCLUSO QUALI ASPETTI VORRESI APPROFONDIRE	V.P.
<b>PERCORSO ARTIGIANATO</b>	
MARKETING, COMUNICAZIONE E PUBBLICITA'	68,4
USO DELLA STAMPANTE 3D	10,5
DEFINIZIONE DI UN PIANO D'IMPRESA E UN BUSINNES PLAN CON L'ACCOMPAGNAMENTO DEI TUTOR	21
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>
<b>PERCORSO MODA</b>	
MARKETING, WEB MARKETING, COMUNICAZIONE E PUBBLICITA'	82,3
DARE SEGUITO AL PROGETTO PER FAVORIRE L'INTEGRAZIONE TRA LE PARTECIPANTI ED UNA LORO EVENTUALE COLLABORAZIONE ATTRAVERSO IL SOSTEGNO DEI TUTOR	5,8
APPROFONDIRE IL MODULO RELATIVO ALLA RICERCA DEI FINANZIAMENTI	10,5
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: camiiamenti di vita

<b>COSA RITIENI SIA CAMBIATO IN MEGLIO NELLA TUA VITA DALLA TUA PARTECIPAZIONE AL PERCORSO DEL VIVAIO?</b>	<b>V.P.</b>
<b>PERCORSO ARTIGIANATO</b>	
HO ACQUISITO UNA MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA DEL MIO LAVORO, DEI MIEI LIMITI, DELLE MIE CAPACITA'	31,5
HO AMPLIATO LE MIE COMPETENZE IMPREDITORIALI E LE CONOSCENZE DELLE FASI RICHIESTE PER DARE AVVIO AD UN'ATTIVITA' COMMERCIALE	21
HO IMPARATO A FOCALIZZARE IL MIO PROGETTO E LA SUA FATTIBILITA'	36,8
HO MIGLIORATO LE MIE COMPETENZE RELAZIONALI	10,5
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>
<b>PERCORSO MODA</b>	
HO ACQUISTATO UNA MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA DEL MIO LAVO, DEIMIEI LIMITI, DELLE MIE CAPACITA'	29,4
HO AMPLIATO LE MIE COMPETENZE IMPRENDITORIALI E LE CONOSCENZE DELLE ASI RICHIESTE PER DARE AVVIO AD UN'ATTIVITA' COMMERCIALE	29,4
HO IMPARATO A FOCALIZZARE IL MIO PROGETTO E LA SUA FATTIBILITA'	23,5
HO MIGLIORATO LE MIE COMPETENZE RELAZIONALI	11,7
NESSUN MIGLIARAMENTO, PERCHE' IL PERCORSO NON HA FOCALIZZATO L'ATTENZIONE SULLA QUALITA' DEI PRODOTTI E SULLA LORO COMMERCIALIZZABILITA'	5,8
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: i bisogni delle destinatarie a conclusione del progetto

DI COSA AVRESTI BISOGNO PER AVVIARE LA TUA IDEA DI IMPRESA	V.P.
<b>PERCORSO ARTIGIANATO</b>	
UN SUPPORTO ECONOMICO E L'ACCOMPAGNAMENTO DEI TUTOR NELLA FASE DI STRAT-UP	42,1
DI UN APPROFONDIMENTO PERSONALIZZATO DEL MIO PROGETTO DI IMPRESA ATTRAVERSO IL SUPPORTO DEI CONUSLENTI	21
DI UNO SPAZIO/LABORATORIO E DI UN PUNTO VENDITA DA REALIZZARE IN COLLABORAZIONE CON ALTRE PARTECIPANTI	36,8
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>
<b>PERCORSO MODA</b>	
DI UN SUPPORTO ECONOMICO E ACCOMPAGNAMENTO DEI TUTOR NELLA FASE DI STRA-UP	52,9
DI UNO SPAZIO/LABORATORIO E DI UN PUNTO VENDITA DA REALIZZARE IN COLLABORAZIONE CON ALTRE PARTECIPANTI	35,2
DI UN BUON PIANO DI COMUNICAZIONE	5,8
DI UN APPROFONDIMENTO PERSONALIZZATO DEL MIO PROGETTO DI IMPRESA ATTRAVERSO IL SUPPORTO DEI CONUSLENTI	5,8
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: Punti di forza

Il Vivaiodonna ha rappresentato per la maggior parte delle donne partecipanti una importante opportunità:

- accrescere le loro competenze in materia aziendale
- dare chiarezza e concretezza alle loro idee in termini di fattibilità nel mercato (cioè mettere in piedi un'idea imprenditoriale competitiva e capace di sostenersi nel mercato)
- confrontarsi con altre esperienze ed altre realtà imprenditoriali
- fare rete con le altre donne
- consolidare la propria consapevolezza ( in termini di empowerment) rispetto ai propri talenti e alle proprie abilità



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 2: Punti critici

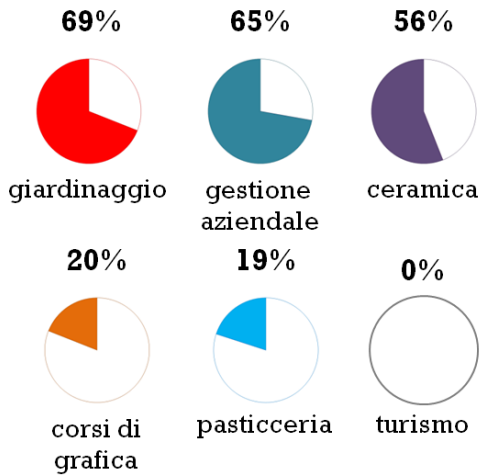
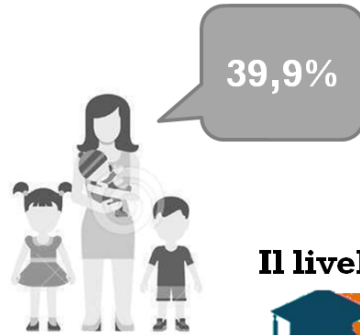
Le maggiori criticità emerse durante il percorso concernono soprattutto:

- la mancanza dell'adozione di un approccio di genere da parte degli operatori e formatori.
- le perplessità rispetto alla sostenibilità :
  - in riferimento agli spazi
  - in riferimento alle concrete possibilità di finanziamento della propria idea d'impresa

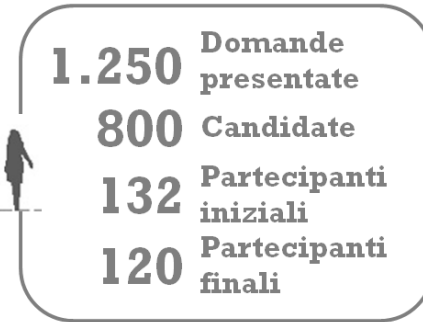


# Lotto 3: il profilo delle partecipanti

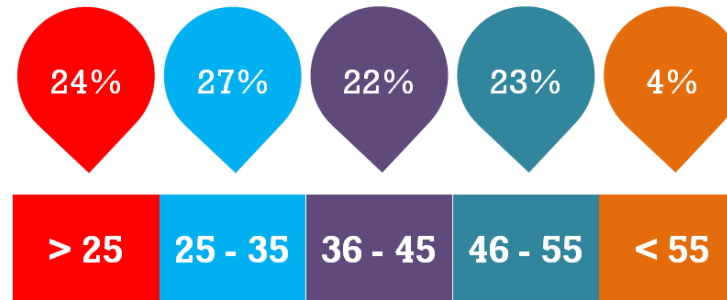
Il 39,9% delle partecipanti ha figli, con forti differenze tra i vari corsi:



## Il livello di istruzione



## L'età delle partecipanti



fasce di età

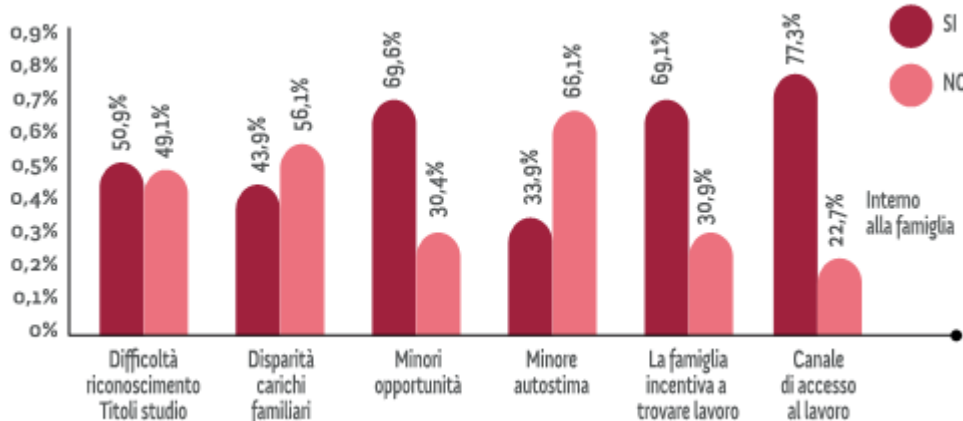
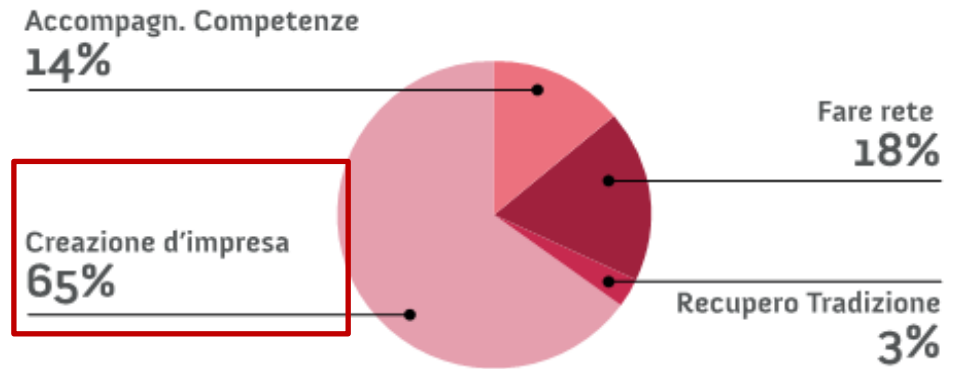


La tua Campania cresce in Europa



# Lotto 3: motivi di partecipazione e ostacoli del MDL

## motivazioni a partecipare al progetto



## mancanza di canali accesso al lavoro



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: Attività

- Coordinamento, gestione progetto, monitoraggio interno, gestione qualità, Piano di sostenibilità, adeguamento funzionale sedi, aule e laboratori
- Comunicazione e promozione, Animazione e sensibilizzazione, Informazione e accoglienza
- Formazione, Selezione Beneficiarie, Accredimento sede formativa
- Accompagnamento sviluppo Piani di impresa, Mentoring go-to market, Sportello Start-up, Servizi di consolidamento imprese attive
- Servizi di conciliazione, Servizi ed eventi di socializzazione interculturale
- Supporti alla partecipazione attivazione network locale, Supporti alla partecipazione: work-shop
- Diffusione risultati



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: Strumenti di monitoraggio

Somministrazione questionari soddisfazione

Analisi data-  
base

Somministrazione  
questionari competenze

Interviste operatori



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



# Lotto 3: indicatori di realizzazione

## PRINCIPALI INDICATORI DI REALIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'

### 2. Comunicazione e Promozione, Animazione e Sensibilizzazione, Informazione e accoglienza

Eventi di Comunicazione/Animazione	3 Eventi Network Tour per Destinatari intermedi 8 Open Day per destinatarie potenziali
N tot. di domande pervenute per i percorsi integrati	1300
N di partecipanti di tutti gli Open day fase di lancio (6 giornate*2 incontri)	142
N di partecipanti allo Sportello itinerante	29
N di contatti Sportello Casa della socialità	822
N tot. di domande pervenute per il percorso di consolidamento neoimprenditrici	15
N di utenti registrati nel DB contatti	839
N totale di visitatori del portale Casa della Socialità	1332
N totale di visualizzazioni del portale Casa della Socialità	2005
N di utenti della pagina Facebook	816



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: indicatori di realizzazione

<b>3. Formazione</b>	
N° Candidate	800 candidate, 700 partecipanti ai test e colloqui
n. totale di partecipanti ai percorsi integrati	132 iniziali , 120 finali
N° Percorsi Formativi attivati	7
Formazione d'aula e laboratorio	300 ore per percorso formativo (4 ore/giorno)
Stage in azienda	300 ore per percorso formativo (8 ore/giorno)
Nimprese coinvolte negli stage dei percorsi integrati	86
<b>4. Percorso integrato di creazione di impresa: Accompagnamento Business Planning, Mentoring to go market, Sportello Unico, Sviluppo imprese esistenti</b>	
Progetti imprenditoriali	68 progetti, 102 partecipanti
Piani di impresa	34 Piani di impresa conclusi, 68 partecipanti
<b>5. Servizi di conciliazione e Socializzazione culturale</b>	
N complessivo delle donne che hanno utilizzato i servizi di conciliazione e di socializzazione	20 baby parking 34 ludoteca culturale



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: valutazione complessiva delle competenze acquisite

<b>LOTTO 3: BENEFICIARIE VALUTAZIONE COMPETENZE FINALI</b>	<b>L. Partenza</b>	<b>L. Atteso</b>	<b>L. Conseguito</b>	<b>Differenza L. Conseguito L. Partenza</b>	<b>Differenza L. Atteso L. Conseguito</b>
<b>COMPETENZE PROFESSIONALI</b>	2,2	4,4	3,9	1,7	2,2
Competenze nel proprio settore imprenditoriale di riferimento	2,2	4,4	3,9	1,74	2,16
<b>COMPETENZE TECNICO IMPRENDITORIALI</b>	1,8	3,8	3,3	1,53	1,77
Competenze di analisi, pianificazione e costruzione di un progetto di impresa	1,7	4,0	3,4	1,69	1,71
Rafforzamento delle conoscenze sulle politiche di marketing	1,8	3,7	3,2	1,36	1,84
<b>COMPETENZE LINGUISTICHE E COMUNICATIVE</b>	2,4	4,2	3,9	1,43	2,47
presentarsi e di presentare la propria idea di impresa con un linguaggio appropriato e concreto	2,5	4,2	3,9	1,43	2,47
modulare la comunicazione e i comportamenti in relazione alla specificit� dell'interlocutore	2,4	4,1	3,8	1,43	2,37
<b>COMPETENZE DIGITALI</b>	2,3	3,9	3,5	1,23	2,27
Competenza nel formulare piani promozionali e pubblicitari, anche attraverso i social network	2,3	3,9	3,5	1,23	2,27
<b>COMPETENZE RELAZIONALI</b>	3,1	4,2	4,2	1,1	3,1
Capacit� nella creazione di reti e di legami con altre partecipanti per realizzare un'impresa	2,6	4,1	4,0	1,38	2,62
Competenze sociali e civiche	3,4	4,2	4,2	0,79	3,41
Competenze nel perseguire ed organizzare il proprio lavoro, singolarmente o in gruppo	3,3	4,4	4,3	1,06	3,24
<b>COMPETENZE PERSONALI SPIRITO IMPRENDITORIALE</b>	2,7	4,1	3,8	1,2	2,6
Capacit� di mettersi in gioco con idee creative	3,0	4,2	4,1	1,10	3
Capacit� nel focalizzare, realizzare concretamente e perseguire la propria idea di fare impresa	2,6	4,1	3,8	1,22	2,58
Competenze strategiche (studiare la clientela, differenziare il prodotto in base alla domanda)	2,4	4,1	3,7	1,32	2,38
Determinazione nel perseguire i propri obiettivi d'impresa	2,8	4,1	3,8	0,96	2,84



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: valutazione complessiva delle competenze acquisite

Una valutazione più puntuale della crescita professionale osservata dalle beneficiarie rispetto alle competenze specificatamente legate alla creazione di impresa, ha visto il seguente giudizio complessivo:

<b>LOTTO 3: VALUTAZIONE COMPETENZE SPECIFICHE DI CREAZIONE DI IMPRESA</b>	<b>Scarso</b>	<b>Debole</b>	<b>Discreto</b>	<b>Alto</b>	<b>Totale</b>
Capacità di dare coerenza al proprio business plan	5,5%	17,8%	58,9%	17,8%	100,0%
Capacità di presentarsi e presentare l'idea	0,0%	16,4%	61,6%	21,9%	100,0%
Capacità di focalizzare l'idea d'impresa	0,0%	15,3%	56,9%	27,8%	100,0%
Capacità di costruire e pianificare	0,0%	24,6%	63,8%	11,6%	100,0%
<b>TOTALE</b>	<b>1%</b>	<b>18,5%</b>	<b>60,3%</b>	<b>19,9%</b>	<b>100,0%</b>





La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: soddisfazione in itinere

Questionari soddisfazione in itinere	PASTICCERIA	GRAFICA 3D	GESTIONE AZIENDALE	SARTORIA	TURISMO E CULTURA	GIARDINAGGIO	CERAMICA
Grado di acquisizione di nuove competenze imprenditoriali	2,6	3,2	3	2,8	2,9	3	3
Grado acquisizione nuove competenze personali	2,9	3,8	3	2,8	2,9	3	2,9
Grado di rafforzamento dell'autostima e dell'autocritica	2,9	3,6	3,3	2,8	2,9	3,3	3
Livello di adeguatezza del modulo formativo	2,9	3,3	3,4	3,3	2,9	3,4	3
Livello di adeguatezza della metodologia adottata	2,9	3,7	3,4	3,4	2,9	3,4	3,3
Livello di competenza dei docenti	3,5	4,8	3,8	3,5	3,5	3,8	3,5
Livello di competenza dei tutor	3,5	3,7	3,3	3,5	3,4	3,3	3,7
Grado di adeguatezza degli aspetti logistici	3,7	3,3	3	3,3	3,7	3	3,3
Grado di soddisfazione sulle politiche di conciliazione	3,5	3,3	3,2	3,5	3,5	3,2	3,1
<b>Valore medio per corso</b>	<b>3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,5</b>	<b>3,2</b>	<b>3,6</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: soddisfazione finale

Questionari soddisfazione finale	PASTICCERIA	GRAFICA 3D	GESTIONE AZIENDALE	SARTORIA	TURISMO E CULTURA
Livello di soddisfazione in termini di efficacia delle competenze tecnico - professionali e personali acquisite	3,1	3,5	3,4	3,2	3,1
Livello di soddisfazione in termini di consapevolezza della propria idea di impresa e delle proprie capacità	2,2	3,5	3,3	2,9	2,9
Livello di soddisfazione in termini di coerenza delle attività svolte rispetto alle proprie aspettative e alla propria idea di impresa	2,8	3,5	3,2	3,2	3,4
Efficacia delle attività in termini di empowerment femminile.	2,4	3,5	3,4	3,2	3,1
Efficacia assistenza ricevuta nella focalizzazione dell'idea di impresa	2,4	3,5	3,5	2,8	3,1
Efficacia assistenza ricevuta per la costruzione del progetto d'impresa	2,5	3,3	3,4	2,9	3,0
Efficacia assistenza ricevuta per la pianificazione del progetto di impresa	2,5	3,3	3,2	2,5	3,0
<b>Valore medio per corso</b>	<b>2,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3,3</b>	<b>3</b>	<b>3,1</b>



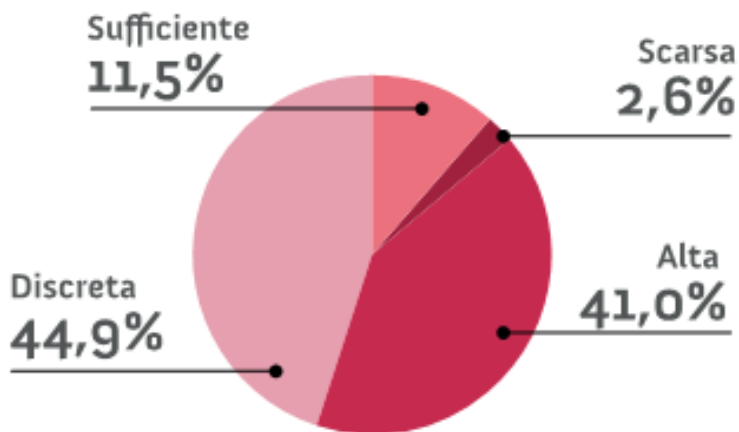
La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



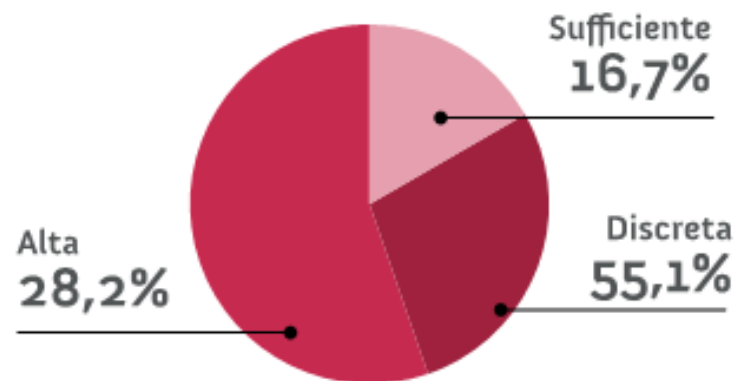
## Lotto 3: cosa pensano del progetto ? (soddisfazione in itinere)

Per quanto riguarda la soddisfazione rispetto al progetto a cui hanno partecipato, le destinatarie hanno espresso le seguenti valutazioni:

### Efficacia accoglienza



### Coerenza progetto con aspettative





## Lotto 3: Aspetti che vorresti approfondire a progetto concluso

A PROGETTO CONCLUSO QUALI ASPETTI VORRESI APPROFONDIRE - RISULTATO COMPLESSIVO	V.P.
VORREI APPROFONDIRE ASPETTI PIU' PRATICI, ATTRAVERSO LE ATTIVITA' DI STAGE, PER RAFFORZARE LE MIE COMPETENZE E DARE AVVIO AD UN'ATTIVITA' DI IMPRESA	49,4
VORREI POTENZIARE I RAPPORTI CON LE ISTITUZIONI	6,2
VORREI APPROFONDIRE I MODULI RELATIVI ALLA GRAFICA 3D	9,9
VORREI APPROFONDIRE I MODULI DI INFORMATICA ED INGLESE	8,6
VORREI APPROFONDIRE I MODULI DI CONTABILITA' E RENDICONTAZIONE	6,2
VORREI APPROFONDIRE I MODULI RELATIVI AL MARKETING E ALLA COMUNICAZIONE	6,2
VORREI APPROFONDIRE GLI ASPETTI FISCALI E DI PROGETTAZIONE	4,9
VORREI APPROFONDIRE ASPETTI PRATICI PER LA REALIZZAZIONE DEL MIO PROGETTO D'IMPRESA	7,4
VORREI RICEVERE CONSULENZA PER L'IMPRESA CHE HO COSTITUITO	1,2
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: Bisogni a progetto concluso

DI COSA AVRESTI BISOGNO PER DARE AVVIO AL TUO PROGETTO DI IMPRESA - RISULTATO COMPLESSIVO	V.P.
FINANZIAMENTI E RAFFORZAMENTO DI COMPETENZE, ATTRAVERSO L'ACCOMPAGNAMENTO E LA FORMAZIONE CONTINUA DEI CONSULENTI, PER SOSTENERE LA MIA IDEA DI IMPRESA ED INDIVIDUARE SOCI	90,1
MAGGIORE AUTOSTIMA E FIDUCIA NELLE MIE CAPACITA'	2,5
ASSISTENZA COMMERCIALE E LEGALE	1,2
DI MAGGIORE CONOSCENZA DELL'INFORMATICA, DEI PROGRAMMI CAD-CAM E DELLA STAMPANTE 3D	1,2
DI INDIVIDUARE FINANZIAMENTI ANCHE PER LE OVER 40	2,5
FINANZIAMENTI E SPAZI PER IMPLEMENTARE UN'ATTIVITA'	2,5
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>



## Lotto 3: Cambiamenti di vita

COSA RITIENI SIA CAMBIATO IN MEGLIO NELLA TUA VITA DALLA TUA PARTECIPAZIONE AL PERCORSO DEL VIVAIO - RISULTATO COMPLESSIVO	V.P.
HO ACQUISITO MAGGIORE CONOSCENZA E COMPETENZE TECNICHE E PRATICHE DI SETTORE, SOPRATTUTTO GRAZIE ALLE ATTIVITA' DI STAGE	38,3
HO ACQUISITO MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA DELLE MIE CAPACITA' IMPRENDITORIALI E MAGGIORE COMPETENZA GRAZIE AL SUPPORTO DEI CONSULENTI	27,2
HO ACQUISITO MAGGIORE AUTSTIMA, MAGGIORE FIDUCIA IN ME STESSA E DETERMINAZIONE PER REALIZZARE MIEI PROGETTI DI IMPRESA E DI VITA	11,1
HO ACQUISITO UNA MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA, DEI MIEI LIMITI E DELLE MIE CAPACITA'	11,1
MI SONO REALIZZATA ATTRAVERSO LA COSTITUZIONE DI UN'ASSOCIAZIONE CULTURALE CON ALTRE COLLEGHE	6,2
HO MIGLIORATO LA CONOSCENZA DEL SETTORE E LA CAPACITA' DI LAVORARE IN GRUPPO	4,9
HO TROVATO OCCUPAZIONE ATTRAVERSO LO STAGE	1,2
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: Punti di forza

Sono state **costituite le condizioni** oggettive e soggettive per lo **sviluppo** delle attività;

**Innovatività** nei processi di organizzazione del lavoro (Pitch session, Open day, Realizzazione dei percorsi di socializzazione produttiva, baby parking, ludoteca..;

**Efficacia attività di comunicazione** e coinvolgimento (1300 domande pervenute per i percorsi, n. visitatori del portale)

**Elevato il livello di soddisfazione delle donne** (indice di gradimento)

Casa della socialità si è presentato sempre come luogo vivo e attivo

Referenti lotto 3 molto collaborativi con il lotto 4



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



## Lotto 3: Punti di debolezza

Livello di coordinamento tra partner ridotto (funzionamento del partenariato incide sulla sostenibilità)

Trascurata in alcuni casi la prospettiva di genere (si pensi agli Open day in fascia pomeridiana)

Ridotto il coinvolgimento di Stakeholder esterni nelle attività (si pensi alle Pitch Session dove si presentano le idee imprenditoriali) aperte ai soli coordinatori del lotto 3