



## Vitamine in azienda - Percorsi di accelerazione per imprese locali

- “Vitamine in Azienda” è un **percorso personalizzato di affiancamento, consulenza e coaching** rivolto a un massimo di **15 imprese locali**, preferibilmente condotte da persone under 40, già attive nel contesto montano che ospita Progetto Appennino.

I percorsi di accelerazione prevedono **7 incontri individuali** con ciascuna impresa, per affrontare le specifiche problematiche gestionali e manageriali delle singole aziende e favorire lo sviluppo del

business, e **3 incontri collettivi**, di carattere formativo più generale, che coinvolgono simultaneamente tutte le imprese selezionate.

Attraverso il percorso, i partecipanti **elaborano competenze e strumenti** tagliati su misura, per **consolidare il proprio modello di business, risolvere criticità organizzative, definire strategie e cogliere specifiche opportunità di sviluppo e crescita.**

La valutazione di impatto del progetto si concentra principalmente sull'acquisizione di **competenze imprenditoriali**, che costituisce uno dei principali outcome secondo la catena del valore sociale. Le competenze imprenditoriali trasmesse misurano anche la professionalità e la validità dei consulenti tecnici

operativi impiegati nel progetto.

Le competenze imprenditoriali rilevate nelle valutazioni spaziano da competenze operative, a quelle strategiche, logistiche e comunicative.

KPI	Dimensione di valore	Outcome o impatto
Percezione della capacità di definire ruoli e mansioni in azienda Percezione della capacità di gestire flussi di informazioni Percezione della capacità di analizzare processi gestionali e di produzione dell'azienda Percezione della capacità di revisionare le procedure interne Percezione della capacità di definire/revisionare il piano Commerciale dell'azienda e i relativi obiettivi di vendita Percezione della capacità di realizzare analisi di mercato Percezione della capacità di definire/revisionare il piano di Comunicazione dell'azienda e i relativi obiettivi Percezione della capacità di gestire i processi di vendita e i canali commerciali Percezione della capacità di gestire gli strumenti di comunicazione Percezione della capacità di individuare nuovi segmenti di clientela Percezione della capacità di acquisire nuovi clienti	Sviluppo competenze imprenditoriali	Outcome

