



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ALLEGATO A

DOMANDA DI AMMISSIONE ALL'INIZIATIVA: DALL'IDEA ALL'IMPRESA - Iniziativa per il sostegno alla nascita e crescita di nuove realtà imprenditoriali

Spettabile

OGGETTO: DALL'IDEA ALL'IMPRESA

Domanda di ammissione - Presentazione del proponente

Al fine della partecipazione all'iniziativa di cui all'oggetto la sottoscritta

cognomeDURANTI..... nomeLAURA.....
nata aMAGENTA..... il 07...../...09...../...1976.....
e residente aMILANO.....prov. ...MI.....
c.a.p.20133..... viaPIAZZA BOTTINI..... n. ...4.....
codice fiscale DRNLRA76P47E801D
tel.3490066725..... fax
e-mailLDURANTI@GMAIL.COM.....

in qualità di aspirante imprenditore /team leader proponente (persona fisica)

rende tutte le dichiarazioni di questa domanda e dei suoi allegati ai sensi dell'art. 47 del D.P.R. 445/2000 e, consapevole delle responsabilità penali cui può andare incontro in caso di dichiarazioni mendaci o di esibizione di atto falso o contenente dati non più rispondenti a verità, di cui all'art. 76 del medesimo decreto,

CHIEDE

di essere ammesso alla valutazione del proprio progetto secondo i criteri previste dal regolamento dell'iniziativa in oggetto.

**A tal fine
DICHIARA**

di impegnarsi, nel caso di vincita del concorso, all'iscrizione dell'impresa al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano.

DICHIARA inoltre

- che l'impresa, che avrà **unità legale e/o operativa in provincia di Milano**, RIENTRERA' nei limiti dimensionali di micro, piccola o media impresa secondo la definizione adottata dalla raccomandazione 2003/361/CE, del 6 maggio 2003, relativa alla definizione delle microimprese, piccole imprese e medie imprese, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'unione Europea serie L 124 del 20.5.2003 (così come riportato all'allegato E del Regolamento del Concorso)

SI IMPEGNA

- a comunicare ad Assolombarda, per il periodo di 1 anno successivo all'eventuale erogazione dei servizi, eventuali variazioni della compagine societaria, di sede, di organi deliberativi o procedure di liquidazione volontaria e coatta dell'impresa

ALLEGA

pertanto la seguente documentazione che costituisce **parte integrante e sostanziale** della domanda stessa:

- modulo descrizione progetto di impresa - allegato B
- autorizzazione al trattamento dei dati - allegato C
- curriculum del proponente e degli eventuali soci
- copia del documento d'identità del proponente e degli eventuali soci

.....MILANO..... li .../.../...

Firma

.....



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O

Allegato alla domanda di contributo presentata da

cognomeDURANTI..... nome.....LAURA.....

- Progetto d'impresa

Il progetto d'impresa sarà sviluppato secondo le seguenti specifiche (compilare i seguenti campi in maniera esaustiva):

1. Descrizione dell'idea imprenditoriale e del modello di business

Qual è l'idea e l'oggetto sociale di impresa che si intende realizzare?

Come si intendono generare ricavi per coprire i costi?

IDEA IMPRENDITORIALE

I-KIWI è un **programma di prevenzione** (es. educazione sessuale e affettiva, **educazione alimentare, prevenzione del bullismo, prevenzione della tossicodipendenza**, ecc.), rivolto principalmente agli **alunni della scuola dell'obbligo** primaria e secondaria, erogato all'interno di un portale ad accesso protetto.

I-KIWI risponde al crescente bisogno delle scuole, rispetto alla necessità di informare e formare efficacemente i discenti sui temi della prevenzione, utilizzando **risorse economiche contenute** ed i media già in dotazione alle scuole stesse, di ogni ordine e grado (computer, connessione internet, LIM), attraverso gli strumenti della **didattica digitale**, quali corsi in e-learning, forum tematici, edugames, ecc., fruibili all'interno di un **social network**, dove è possibile *imparare sperimentando*, in una modalità cooperativa e collaborativa, con la supervisione di tutor esperti ed attenti.

Attualmente una scuola di medie dimensioni, provvede all'ampliamento dell'offerta formativa facendo ricorso ad uno stanziamento di circa 4 euro ad alunno. La scarsità di fondi disponibili impone alle scuole tagli all'offerta formativa extracurricolare e di conseguenza agli interventi di prevenzione rivolti ai discenti.

I-KIWI propone un **programma di interventi efficaci di PREVENZIONE**, differenziati per argomento ed età, fruibili attraverso l'accesso al portale, che garantiscano al contempo, un costo economico contenuto:

- La didattica digitale, come veicolo per l'apprendimento attraverso le nuove tecnologie (es. corsi in e-learning, edugames, ecc);
- un *social network*, quale mezzo per favorire la socializzazione e la cooperazione
- la *consulenza online* (es. interventi di tutoraggio, sportello medico-psicologico online, consulenza on demand).

Per quanto riguarda la *didattica digitale* infatti, tramite una piattaforma e-learning ad esempio, uno stesso corso di prevenzione, può essere erogato contemporaneamente a più istituti scolastici e a più classi, all'interno di una medesima scuola, **riducendone così drasticamente i costi**, rispetto allo stesso corso erogato dal vivo ed **aumentando l'efficacia dell'intervento stesso**, grazie all'utilizzo dell'apprendimento attivo, di un ambiente collaborativo e di contenuti maggiormente appetibili per gli studenti.

Recenti studi hanno infatti dimostrato che gli studenti che seguono corsi online, in media, ottengono risultati migliori di quelli che ricevono istruzione dal vivo. Rispetto al *social network*, partendo dal principio, enunciato da Jay Cross, secondo il quale "*molto di quello che apprendiamo, lo apprendiamo grazie agli altri*", attraverso un processo naturale definibile come *social learning*, all'interno del portale è fortemente facilitata la **cooperazione** e la



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI MILANO

collaborazione tra pari mediante l'ausilio di un **social network**, supervisionato da tutor, che favorisce la creazione di una community e di sottogruppi tematici.

Attraverso la *consulenza online* I-KIWI è in grado di offrire un servizio di supporto a più livelli e ad un costo inferiore, rispetto agli interventi in presenza, ad opera di un comitato scientifico, che ha l'obiettivo di facilitare sia l'apprendimento che la cooperazione tra pari, e al contempo di porsi come interlocutore attivo, interpellabile in relazione alle esigenze dei diversi attori facenti parte del contesto scolastico.

Su I-KIWI dunque, ciascun utente potrà usufruire dei corsi disponibili, creare una rete di relazioni e potenziare le proprie risorse e conoscenze e potrà inoltre usufruire di un supporto specialistico, sulla base delle proprie esigenze. Il tutto all'interno di un programma integrato di prevenzione, che si pone come un "abbraccio sociale", declinato al suo interno attraverso una serie di strumenti e servizi, che ha come finalità la costruzione di una "scuola sana".

I-KIWI propone differenti strumenti di apprendimento per attuare il suo **programma di interventi di prevenzione**, differenziati per argomento, età e tipologia di utenti, fruibili attraverso l'**accesso al portale**, identificabili nella *didattica digitale* (es. corsi in e-learning, edugames, alternative reality game, ecc), in un *social network* e nella *consulenza online* (es. sportello medico psicologico online, consulenza on demand).

MODELLO DI BUSINESS

Il progetto si propone di raggiungere una propria sostenibilità economica, mediante alcune forme di finanziamento quali:

Abbonamento annuale sottoscrivibile dalle scuole o individualmente dai genitori e studenti che volessero accedere ai contenuti del portale.

Convenzioni con Regioni e Comuni per permettere alle scuole di riferimento un accesso free al portale e a uno o più corsi di prevenzione

Sportello medico-psicologico virtuale (mediante chat e videochat) a pagamento, rivolto a studenti, genitori e insegnanti, sottoscrivibile in forma di pacchetti orari (60h/anno) in abbonamento, per le scuole o saltuariamente, "on demand", su specifica richiesta della scuola o dei singoli individui, attraverso il quale I-KIWI trattiene una percentuale su ogni singola consulenza erogata.

Offrire ospitalità sulla piattaforma e-learning e la competenza maturata nella traduzione dei contenuti, da analogici a digitali, ai professionisti che vogliono proporre i loro corsi di prevenzione attraverso il programma di prevenzione I-KIWI, dietro accordo per la ritenzione di una percentuale dei profitti, originati dall'erogazione del corso stesso, da parte di I-KIWI.

Possibilità di donazioni

Ricerca di sponsor che supportino il portale e/o i singoli corsi, a fronte di un label pubblicato nella pagina dedicata agli sponsor.

2. Grado di innovatività del progetto d'impresa

Perché si reputa innovativo il progetto d'impresa?

A quale livello introduce innovazioni rispetto all'attuale stato della tecnica e/o dell'organizzazione d'impresa? (Innovazione di prodotto/servizio, processo, gestione)

Processi chiave dell'azienda

Il processo chiave dell'azienda è costituito dalla modalità di erogazione del programma I-KIWI, che risulta essere per questo doppiamente innovativo e competitivo:

- La modalità di erogazione dei contenuti, attraverso la digitalizzazione degli stessi e l'erogazione attraverso internet



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

- Il processo integrato di apprendimento, che supera il concetto di e-learning, attraverso un social learning che utilizza diverse modalità di apprendimento (formale, informale e non formale) e di strumenti di apprendimento (e-learning, alternative reality game, forum, edugames ecc), coniugando gli stessi con la consulenza online, operata dal comitato scientifico.

Vantaggi competitivi

Il programma I-KIWI possiede importanti vantaggi competitivi:

- **first-mover advantage**, non essendoci attualmente competitor sul mercato che propongano un servizio assimilabile a quello da noi proposto.
- **programma integrato di apprendimento**. Il programma proposto infatti, pur afferendo ai modelli di didattica online, utilizza un innovativo programma integrato di apprendimento, che coinvolge al suo interno sia la didattica formale, tramite la piattaforma e-learning, che quella informale, tramite il social network ed unisce a queste due componenti, la consulenza online a completamento della strategia integrata di erogazione di una prevenzione realmente efficace e protratta nel tempo.
- **comitato scientifico**, che offre consulenza online all'interno della scuola, sostituendo lo sportello psicologico scolastico, operato in presenza, ad un costo minore, rendendo la consulenza flessibile e richiedibile dagli utenti, on demand e possiede grande esperienza sulle tematiche della prevenzione, guadagnata negli anni attraverso la prevenzione in presenza.
- **Facile copertura del territorio**, essendo I-KIWI diretto a tutto il territorio nazionale informatizzato, a differenza dei singoli rari programmi di prevenzione operati in presenza, che coprono il territorio in una modalità disomogenea.

Strategia deliberata

La strategia deliberata seguita dal programma I-KIWI, si fonda su alcuni principi:

- utilizzo degli strumenti della didattica online, che favorisce la diffusione massiva e aumenta l'appetibilità e l'efficacia del prodotto
- costituzione di un vantaggio competitivo basato su prezzi competitivi che costituiscono lo strumento per cominciare a conquistare il mercato

3. Descrizione dei prodotti/servizi offerti

Quali prodotti o servizi si intende offrire?

Quali sono le caratteristiche distintive del prodotto/servizio?

Il programma I-Kiwi offre ad ogni scuola la possibilità di sottoscrivere un abbonamento full access 24/24h al portale, che dà l'opportunità ai propri alunni, insegnanti e genitori di accedere e di usufruire dei diversi servizi offerti sia a scuola che a casa.

Il servizio è differenziato in funzione di tre tipi differenti di sottoscrizioni:

Il **pacchetto base**, può essere acquistato dalla singola scuola, anche chiedendo un contributo economico diretto dei genitori o di altri soggetti interessati a finanziarlo (es.: comune, ufficio regionale scolastico, ecc.) e comprende l'accesso illimitato per gli studenti, genitori e insegnanti al Social Network, unito alla possibilità di usufruire di un corso su una tematica a scelta, che comprende moduli didattici per genitori, insegnanti e studenti, ed una microconsulenza che dà la possibilità ad ogni singolo studente di richiedere al docente del corso, tramite l'invio di una mail, una consulenza privata. Questo pacchetto, ha un costo per classe di 300 euro.

Nel caso in cui la scuola decidesse di non sottoscrivere il servizio, i genitori e gli studenti, avranno la possibilità di sottoscrivere un abbonamento individuale per accedere ai servizi, che appartengono alla loro singola area, nominale e non cedibile, ad un prezzo comunque competitivo e vantaggioso, per la fruizione di un corso, che equivale a 50 euro annui.

Per gli insegnanti che ne facessero richiesta, l'accesso all'area del social network ed ai



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

corsi a loro dedicati, sarà comunque accessibile in forma gratuita.

Insieme al pacchetto base sono state pensate altre due tipologie di abbonamento, in base alle differenti disponibilità ed esigenze della scuola e secondo i tempi e le modalità ritenute più opportune, traendone così un vantaggio sia economico che formativo.

Il **Pacchetto medium**, che comprende l'accesso illimitato al Social Network, insieme alla possibilità di usufruire di 3 corsi completi a scelta, comprensivi dei moduli per genitori, docenti e studenti e la possibilità di una microconsulenza agli studenti, attuata come nel pacchetto base, che ha il costo di 700 euro.

Il **Pacchetto plus**, che comprende l'accesso illimitato al Social Network, insieme alla possibilità di usufruire di 6 corsi completi a scelta, comprensivi dei moduli per genitori, docenti e studenti e la possibilità di una micro-consulenza agli studenti, attuata come nel pacchetto base, che al costo di 1000 euro.

All'interno di ogni tipologia di pacchetto, viene fornito un piccolo modulo per gli insegnanti e i genitori, posto all'inizio di ogni corso a loro dedicato, che ha come obiettivo quello di introdurre all'utilizzo del social network e della piattaforma e-learning, volto a colmare il digital divide.

Per tutti i pacchetti vi è inoltre la possibilità di afferire, da parte di studenti, genitori e insegnanti, al servizio di **consulenza medico-psicologica "on demand"**, ovvero su richiesta, che offre la possibilità ad ogni attore della scuola, di mettersi in contatto online con un'equipe di consulenti, composta da medici e psicologi specializzati, attraverso chat o video/chat, ad un costo competitivo di 40 euro/ora.

Vi è inoltre la possibilità per la scuola che ne facesse richiesta, di usufruire del servizio acquistando un pacchetto forfettario di 60 ore annue, ad un costo competitivo di 1500 euro.

TABELLE RIASSUNTIVE DEI COSTI E DEI SERVIZI OFFERTI

SOTTOSCRIZIONI SCUOLE			
PACCHETTI OFFERTI	BASE	MEDIUM	PLUS
SOCIAL NETWORK	Sì	Sì	Sì
CORSI ONLINE (modulo per studenti, genitori, insegnanti)	1 corso	3 corsi	6 corsi
MICROCONSULENZA	Sì	Sì	Sì
COSTO/Classe	300	700	1000

SOTTOSCRIZIONI INDIVIDUALI	
SOCIAL NETWORK	Sì
CORSI ONLINE	1 corso
MICROCONSULENZA	Sì
COSTO	50

CONSULENZA	ON DEMAND	PACCHETTO (60h/ANNO)
COSTO	40	1.500

4. Descrizione del mercato di riferimento

Quali sono le caratteristiche del mercato e la tendenza del settore?

Quale bisogno si intende soddisfare e perché?

In quale area geografica si intende operare?

Quali sono i principali clienti o le principali tipologie di clienti?

Chi sono i principali concorrenti o le principali tipologie di concorrenti?

Che caratteristiche hanno?



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

Analisi concorrenza

La didattica digitale nel **mondo**, vede - sia in termini di utenti che di fatturato del settore - al primo posto gli Stati Uniti, seguiti dal Regno Unito e dai paesi del Nord Europa (Svezia, Finlandia, Norvegia). Per il mercato USA sono state fatte previsioni di crescita da \$10,3 miliardi di mercato nel 2001, a \$80,5 miliardi nel 2006, a \$212 miliardi nel 2011¹⁴. Anche gli utenti del continente asiatico utilizzano in proporzione rapidamente crescente tecnologie di e-learning.

Nell'**Unione Europea** si evince un'attenzione alla dimensione pedagogica dell'e-learning dai programmi comunitari in questo campo. L'e-learning, viste le sue caratteristiche di flessibilità, è diventato lo strumento privilegiato su cui investire.

Con il trascorrere degli anni, attraverso l'esplorazione delle potenzialità offerte dalle nuove tecnologie, abbiamo assistito al passaggio da interventi tesi a rafforzare le infrastrutture e le piattaforme, a interventi maggiormente concentrati su aspetti didattici, con una forte attenzione agli standard di qualità. Sottolineando poi la dimensione globale del fenomeno, anche l'OECD stesso e l'ONU (in particolare l'UNESCO e WIPO), hanno supportato la "Open Learning initiative" su scala mondiale verso una **pedagogia che sia realmente globale ed accessibile da tutti**.

Durante il Summit del 2001, sono state fissate tre linee guida fondamentali: estendere le opportunità di istruzione, accelerare l'innovazione educativa, esplorare le possibilità di cooperazione tra settori pubblico e privato.

Il secondo passo significativo è individuabile nella Decisione del 2003, in cui tra gli "obiettivi del programma e-learning", compare "*l'alfabetizzazione digitale come fattore non solo di coesione sociale ma anche di sviluppo personale*"; tra i campi di intervento del programma viene poi citato il gemellaggio virtuale - **e-twinning** - come "Azione per promuovere metodi di cooperazione innovativi ed il trasferimento di approcci pedagogici di qualità".

L'**Italia**, in ritardo rispetto ad altri paesi, **sta accelerando il proprio cammino** per riallinearsi agli obiettivi di Lisbona. L'Osservatorio E-learning 2006 realizzato dall'Associazione Italiana per l'Information Technology mette in luce un trend positivo del mercato dell'elearning nel nostro Paese. L'incremento della spesa complessiva nell'ultimo anno preso in esame, il 2005, rispetto al precedente, è stato di circa il 13 %. La sua diffusione non risulta però omogenea. Lo sviluppo di internet in Italia negli ultimi anni e la diffusione dei pc prima e delle LIM poi all'interno degli istituti scolastici (attraverso ad es. il progetto Classi 2.0), hanno dunque prodotto una graduale, ma ancora limitata, informatizzazione massiva del Paese.

La diffusione dei social network e dei sistemi di instant messaging ed il crescente interesse assunto da internet e dall'informazione da esso veicolata, in modo semplice ed immediato, da parte della popolazione under 18, fa pensare che ci possa essere un **alto riscontro positivo**, così come già avvenuto in altri stati (es. UK, USA, ecc.) nell'utilizzo dei medesimi media all'interno della scuola, al fine di produrre contenuti appetibili quanto efficaci.

Essendo l'unica necessità richiesta quella di una connessione ad internet e di un personal computer, questo tipo di formazione-informazione, può essere **fruito da chiunque sul territorio nazionale**, sia nelle grandi città che nelle periferie, fino ai più piccoli paesi di provincia, garantendo uguali disponibilità di risorse formative a tutti i discenti, indipendentemente dal luogo di residenza. Possono fruirne dunque così anche utenti che non avrebbero altrimenti modo di beneficiare di una formazione adeguata (es. studenti ospedalizzati o temporaneamente impossibilitati a recarsi a scuola).

I pochi contributi che si ritrovano nel mercato italiano, per ciò che riguarda veri e propri corsi operati a distanza, sono spesso ad opera di singoli insegnanti, per l'insegnamento delle materie curriculari nelle proprie classi, soprattutto di scuola media superiore ed utilizzano una metodologia mista, tra lezione in presenza e lezione online.

Sui temi specifici della prevenzione che interessano il programma I-KIWI, non



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



MILANO

esistono realtà che trattino queste tematiche attraverso veri e propri corsi in e-learning.

Tra le iniziative attualmente presenti in Italia nel campo della **didattica digitale**, rivolta agli under18, troviamo alcune valide esperienze effettuate però attraverso mondi virtuali second life-like environment.

Scuola3D, è il progetto dell'Istituto pedagogico di Bolzano dedicato al mondo dell'istruzione e formazione. Il progetto si sviluppa principalmente in un mondo 3D, ma si avvale anche di strumenti Web 2.0 che consentono una costruzione collettiva connettiva di conoscenza. aVataR@School, è un progetto co-finanziato dalla commissione europea, che esplora nuovi modi di risolvere i conflitti, basati sull'utilizzo del role playing virtuale. Il target sono studenti, insegnanti e mediatori, coinvolti in una serie di situazioni di conflitto nella scuola secondaria. Il progetto è operato da Germania, Romania, Spagna e Inghilterra, con la collaborazione dell'Italia.

I-KIWI, che attualmente non contempla al suo interno l'ausilio di mondi virtuali per esplicitare il suo programma di prevenzione, si differenzia da queste valide realtà, garantendo agli studenti un apprendimento maggiormente variegato, operato con differenti modalità, all'interno del portale: corsi in elearning, per un apprendimento formale, seppur collaborativo; il social network, per un apprendimento informale e cooperativo; nonché un apprendimento maggiormente centrato sul "learning by doing", attraverso l'ausilio di edugames e animazioni interattive. Lo studente, a differenza dei mondi virtuali, ha quindi la possibilità utilizzare diversi strumenti di apprendimento, prediligendo quelli che preferisce, per migliorare il suo apprendimento. Per ciò che riguarda l'apprendimento, effettuato attraverso learning objects, animazioni in flash, portali almeno in minima parte interattivi ed edugames, il panorama appare maggiormente variegato, soprattutto per quel che riguarda l'estero.

Al suo interno ritroviamo alcune realtà che trattano, più o meno marginalmente, le tematiche della prevenzione:

Adventures in sex city è un edugames in flash, che propone attraverso un quiz animato, l'educazione sessuale dei teenager. Nonostante l'idea sia buona e l'obiettivo lodevole, la staticità della scena, fa sì che l'animazione appaia poco stimolante e stanchi velocemente.

GotATeenager si propone, attraverso un portale nel quale vi si ritrovano molte animazioni in flash interattive ed educative, di far fronte alle problematiche dell'adolescenza, attraverso l'informazione dei giovani anche su tematiche della prevenzione, quali droga, comportamenti a rischio, bullismo ecc. Il portale appare molto ben fatto e, anche se I-KIWI si propone di toccare aree più vaste nell'ambito della prevenzione, resta comunque un buon punto di riferimento a cui guardare.

E-learningforkids infine, propone animazioni in flash, differenziate per età e tematica, alcune delle quali su temi della prevenzione (es. bullismo).

Pur essendo animazioni molto semplici, appaiono funzionali allo scopo e piacevoli da fruire.

I-KIWI pur avendo nei suoi intenti quello di proporre edugames e animazioni interattive, si differenzierà rispetto a queste realtà per il target d'intervento, essendo orientato non solo ai teenager o ai bambini, ma a tutti gli studenti di scuola elementare e media inferiore e superiore, nonché a genitori e insegnanti. Avrà inoltre una componente maggiormente interattiva, collaborativa e socializzante, composta dal social network e favorita dal lavoro dei tutor e ai consulenti, ai quali potrà essere richiesta anche una consulenza personalizzata, tramite il supporto medico-psicologico virtuale.

Grazie alla diffusione di pc, connessioni ad internet veloci e LIM nelle scuole italiane negli ultimi anni, è presumibile pensare che, così come in altri paesi tecnologicamente più precoci di noi, la diffusione della tecnologia e-learning inizierà anche qui una graduale espansione, fino ad assumere una notevole rilevanza nel mercato della formazione. L'abbassamento delle tariffe di collegamento ad internet, la massiva informatizzazione dei cittadini ed il sempre maggiore acquisto di pc da parte dei singoli individui, amplia ulteriormente questa prospettiva, aprendo nuovi possibili sbocchi alla formazione a distanza.

Per completezza, è da segnalare il fatto che alcune associazioni onlus, così come alcune ASL locali, sia all'interno che al di fuori del progetto "Guadagnare Salute" promosso dallo Stato Italiano, offrono alle scuole dei corsi in presenza gratuiti, su alcuni limitati temi della prevenzione.

Una problematica legata a questa offerta è però dovuta al fatto che soltanto alcuni istituti



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



scolastici, avvantaggiati dalla vicinanza geografica alle sedi delle suddette associazioni o ad ASL proponenti corsi, riescono effettivamente a beneficiare di questa formazione. I suddetti corsi inoltre, propongono un tipo di formazione in presenza, fondato molto spesso sulla didattica direttiva e frontale, che risulta meno efficace nel produrre effettivi cambiamenti negli stili di vita dei discenti. In ultimo, questi corsi hanno solitamente una durata molto breve (spesso un solo incontro) e non garantiscono ai discenti, nè a professori e genitori, un contatto continuo e successivo, a supporto dell'intervento preventivo effettuato e non facilitano dunque la creazione di una comunità collaborativa di scambio e supporto tra pari.

Il progetto I-Kiwi, invece, ha la possibilità di raggiungere tutte le strutture scolastiche informatizzate, offrendo la medesima qualità di formazione a tutti gli allievi, facendo leva su una modalità di apprendimento più appetibile e più efficace e protraendo il suo intervento, anche dopo il termine del singolo intervento preventivo, attraverso il social network. Come già discusso, riteniamo ci sia una grave carenza rispetto alla formazione sui temi di prevenzione all'intero delle scuole, causata soprattutto da una grave riduzione di budget, che ha costretto la scuola ad infliggere numerosi tagli in tal senso.

La prevenzione però è un tema caldo che interessa i cittadini a più livelli:

1. **A livello del singolo**, perchè migliora il suo stile di vita e dunque la sua qualità di vita, potenziando le sue risorse;
2. **A livello dello Stato**, perchè migliora il livello generale di benessere e salute del paese, generando un consistente risparmio a livello sociale (es. incidenza sul SSN).

In questo la formazione a distanza (FAD), sia essa operata attraverso l'apprendimento formale tramite corsi in e-learning o informale tramite la peer-education attraverso il social network, si inserisce come **valore aggiunto**, garantendo vantaggi a più livelli:

1. Per le scuole, perchè garantisce la possibilità di offrire agli alunni interventi efficaci, appetibili e di alta qualità, a costi contenuti
2. Per gli alunni, i genitori e gli insegnanti, perchè permette di usufruire di un intervento di prevenzione efficace e valido, indipendentemente dalle risorse del luogo di residenza che, in molte situazioni di provincia, potrebbero risultare, in tal senso, fortemente penalizzanti.

Pensiamo che esistano diversi tipi di interlocutori che possano essere interessati a finanziare la nascita di I-KIWI:

- Istituzioni (enti di governo locali, nazionali, comunitari)
- Fondazioni bancarie e culturali o filantropiche
- Cittadini privati ed associazioni di cittadini (es. associazioni di genitori o insegnanti)

Mercato potenziale

Il programma I-KIWI ha un mercato potenziale vario ed ampiamente espandibile, ascrivibile al mondo della scuola e a tutti gli attori da esso interessati.

A scopo esemplificativo, citiamo qui alcuni possibili campi di azione:

Supporto continuo: uno sviluppo possibile è quello di fornire, su richiesta, un supporto continuativo "su misura" attraverso un consulente che mantenga un contatto costante con le classi in fasce specifiche e selezionate di tempo, non limitato al normale pacchetto di consulenza online, divenendo così un vero e proprio "psicologo o medico a supporto di una specifica classe/scuola", con un ruolo ascrivibile al medico o psicologo scolastico (ad es. attivazione del forum "Diario segreto", dove porre domande e chiedere aiuto in forma anonima, ecc). Questo faciliterebbe il **riconoscimento di situazioni di disagio** (prevenzione secondaria) e permetterebbe quindi all'utente di poter operare una richiesta di supporto che gli permetta di esser indirizzato agli organi competenti più idonei (es. ad un consultorio di zona, ecc)

Progetti di riabilitazione e terapia: già da diversi anni il trattamento dei disturbi dell'apprendimento (es. dislessia, disgrafia, ecc) vede come prezioso l'ausilio delle nuove tecnologie, attraverso programmi di riabilitazione computerizzati. Attraverso I-KIWI sarebbe possibile utilizzare programmi di questo tipo su scala nazionale, a supporto di studenti e



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

insegnanti, rendendoli fruibili con maggiore facilità attraverso la piattaforma online, sotto la supervisione esperta dei consulenti.

Progetti di ricerca: la popolazione under 18 è da sempre oggetto di attenzione da parte della ricerca scientifica, al fine di ottimizzare i programmi di formazione, supporto e prevenzione operati su questa fascia d'età. In quest'ottica I-KIWI potrebbe porsi come ponte tra la ricerca e la formazione, anche in collaborazione con altri enti (es. ministero della salute, case farmaceutiche, ecc), agendo come facilitatore di ricerche-intervento.

Campagne preventive: al di là degli interventi preventivi offerti attraverso i corsi erogati, IKIWI si propone, una volta raggiunta una sufficiente popolazione di studenti, professori e genitori fidelizzati, di attuare attraverso il portale, campagne informative e preventive specifiche (es. prevenzione della guida in stato di ebrezza), anche in supporto a quelle operate dal ministero della salute.

Applicazioni Iphone/Ipad: vista la crescente espansione di questi dispositivi soprattutto nella popolazione under 18 e le competenze già presenti nel management team in quest'ambito, è largamente ipotizzabile la creazione di applicazioni su temi della prevenzione, dirette al mondo della scuola dell'obbligo ed extrascolastico.

Il modello di business di I-KIWI ha come mercato obiettivo il mondo della scuola dell'obbligo, ma di per sé è espandibile anche ad altri mercati che necessitano e richiedono formazione in ambito preventivo (es. operatori sanitari, pazienti, asl, ecc) Soprattutto alla luce del fatto che non vi è la presenza di competitor né nazionali né internazionali per questo specifico settore legato alla didattica online e che il bisogno di una prevenzione efficace non è esclusivo unicamente del panorama italiano, il modello di business, così come è stato proposto, è potenzialmente espandibile anche al di fuori dell'Italia, attraverso la semplice traduzione dei contenuti erogati.

Il management team del progetto I-KIWI ha considerato pertanto una potenziale espansione in tal senso, successivamente all'ottenimento previsto nel 2016 di una penetrazione minima del mercato target nel territorio nazionale.

Mercato obiettivo

Il programma I-KIWI ha come target la scuola dell'obbligo, intesa come l'insieme delle scuole elementari, medie inferiori e medie superiori.

I-KIWI si propone come target iniziale di proporre il suo programma di prevenzione a partire dalla scuola elementare e media inferiore, essendo quella attualmente più informatizzata, seguito successivamente dal 2013 anche dalla scuola media superiore.

Il progetto I-KIWI **nasce con il desiderio di coprire tutto il territorio nazionale** e di divenire il **principale referente nazionale per gli interventi di prevenzione**, coinvolgendo e rivolgendosi a tutti gli istituti scolastici, sia pubblici che privati, a tutti gli insegnanti, ai genitori e agli studenti.

Nonostante vi sia in parte ancora una leggera disomogeneità nell'accesso al Web tra le regioni del Centro-Nord e quelle del Sud, si prevede che in un futuro ragionevolmente prossimo, l'implementazione dell'accesso alla rete per i singoli cittadini e per le scuole, permetta loro di usufruire sempre di più del nostro servizio in ogni regione italiana.

Il ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca (MIUR), sta investendo in tal senso numerosissime risorse in progetti finalizzati all'informatizzazione e alla digitalizzazione della formazione scolastica, **"Scuola digitale"**: Diffusione delle LIM nelle scuole, progetto Cl@ssi 2.0 e progetto scuole in WI-FI.

Clienti di riferimento

Il programma I-KIWI si rivolge a:

La scuola: La scuola è il primo tra gli attori cui si rivolge I-KIWI, da sempre oggetto di interventi di prevenzione proposti da differenti professionisti, e selezionati come facenti parte del POF (il Piano di Offerta Formativa) in base al budget di ogni singolo istituto.

Il vantaggio che le scuole ricavano dall'adesione a i-Kiwi è che, nonostante la scarsità di fondi a



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



loro disposizione, usufruiranno del programma di prevenzione garantendo a un vasto numero di studenti di potervi partecipare, beneficiando di un **costo notevolmente ridotto** rispetto a quello dei normali interventi in presenza.

Inoltre, tutti gli attori hanno la possibilità di interfacciarsi con un tutor, il quale potrà chiarire possibili problematiche insorte durante lo svolgimento del corso e nell'utilizzo del portale.

Altro vantaggio importante che la scuola in questo contesto acquisisce, è quello di avere un ruolo attivo nella formazione alla prevenzione, incoraggiando, affiancando e monitorando gli studenti nell'interazione cooperativa attraverso il portale, la piattaforma di e-learning e i contenuti da essa veicolati, e approfondendo quindi sempre di più il rapporto con loro.

La modalità di lavoro in rete tra insegnanti, genitori e ragazzi, inoltre, permette alla scuola di coinvolgere la famiglia in un'alleanza più salda e utile a ottimizzare sforzi e risultati educativi.

Ulteriore obiettivo di I-Kiwi è di offrire alle scuole interessate anche una consulenza operata da medici e psicologi, attraverso differenti modalità (chat, videochat), attraverso uno "Sportello medico-psicologico virtuale", garantendo così una valida alternativa allo sportello di ascolto psicologico in presenza, aggiungendovi inoltre un servizio di prima consulenza medica.

Gli alunni Obiettivo di I-Kiwi è fornire agli studenti di usufruire un programma di prevenzione a 360 gradi. Gli studenti hanno quindi la possibilità di utilizzare il portale e la piattaforma e-learning sia in classe, con la mediazione attenta dell'insegnante, ma anche a casa, attraverso il collegamento ad internet ed il proprio personal computer o tablet PC (es. iPad).

L'apprendimento, in questo modo differenziato, diviene maggiormente aderente ai bisogni e agli interessi dell'alunno, alla sua disponibilità e tempistica nell'imparare, stimolando la cooperazione tra pari, facilitata dai luoghi di condivisione forniti dall'utilizzo del portale stesso (es. blog, wiki, forum, social network ecc).

Il grande vantaggio per gli studenti, inoltre, è quello di non dovere rinunciare a una prevenzione efficace e coinvolgente sui diversi temi della loro attualità, potendo instaurare un dialogo su di essi, talvolta carente, assieme a genitori, insegnanti e gli esperti di I-Kiwi.

Pur mantenendo, attraverso il tutor, tracciabilità e monitoraggio delle attività condotte dall'alunno all'interno del portale e della piattaforma e-learning, lo studente mantiene un range di indipendenza ed autonomia all'interno del percorso formativo, che gli permette di imparare con efficacia e divertimento in modo flessibile e dinamico. L'utilizzo delle dinamiche dell'apprendimento attivo e la sperimentazione operati attraverso il paradigma pedagogico del costruzionismo sociale, completano i punti di forza di questo tipo di apprendimento, che risulta essere di gran lunga più efficace rispetto ad una normale lezione frontale.

I professori: In quest'ottica di apprendimento, obiettivo di I-Kiwi è favorire l'incremento dell'interazione e il supporto tra professori ed alunni, investendo gli insegnanti del ruolo fondamentale di facilitatori dell'apprendimento. Il ruolo strategico da loro assunto nell'educazione dei ragazzi, è qui impreziosito dal condividere assieme un linguaggio, quello digitale, più vicino agli studenti che ai docenti. Ulteriore obiettivo riguarda gli insegnanti stessi, che possono essere a loro volta target di interventi di prevenzione, svolti sui medesimi temi offerti agli alunni, così da ottenere due tipi di know-how:

"Cosa dire": essere supportati nella loro attività di **guida formativa degli alunni**, offrendo competenze specifiche e puntuali sugli argomenti trattati, utili a rispondere ad eventuali domande di approfondimento dei discenti (es. rispondere a domande sulla sessualità)

"Cosa e come fare": essere supportati nella loro quotidiana attività di genitori e formatori, attraverso corsi specifici che li aiutino meglio a comprendere **come gestire situazioni di difficoltà** all'interno della scuola (es. far fronte ad una situazione di bullismo)

I genitori: Per il progetto I-Kiwi, in ottica di prevenzione, il coinvolgimento della famiglia è importante tanto quanto quello dei ragazzi e degli insegnanti. Troppo spesso i genitori vivono marginalmente gli interventi che la scuola effettua per garantire ai ragazzi una crescita sicura, ignorando così il ruolo chiave che potrebbero rivestire nel mantenimento dei cambiamenti che la scuola avvia.

In quest'ottica di apprendimento, connettere figli e genitori in una trama narrativa comune è garanzia di aumento dell'efficacia dell'intervento, oltre che strumento per incrementare il



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



benessere della famiglia intera.

5. **Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza del progetto d'impresa**

Quali sono i punti di forza della vostra impresa rispetto alla concorrenza?

Quali sono i punti di debolezza (ad es. mercato già saturo, alte barriere all'ingresso, scarsa esperienza dei soci)?

Indicare anche eventuali vincoli e requisiti normativi necessari per realizzare il progetto d'impresa.

I-KIWI pur avendo nei suoi intenti quello di proporre edugames e animazioni interattive, si differenzierà rispetto a queste realtà per il target d'intervento, essendo orientato non solo ai teenager o ai bambini, ma a tutti gli studenti di scuola elementare e media inferiore e superiore, nonché a genitori e insegnanti. Avrà inoltre una componente maggiormente interattiva, collaborativa e socializzante, composta dal social network e favorita dal lavoro dei tutor e ai consulenti, ai quali potrà essere richiesta anche una consulenza personalizzata, tramite il supporto medico-psicologico virtuale.

Grazie alla diffusione di pc, connessioni ad internet veloci e LIM nelle scuole italiane negli ultimi anni, è presumibile pensare che, così come in altri paesi tecnologicamente più precoci di noi, la diffusione della tecnologia e-learning inizierà anche qui una graduale espansione, fino ad assumere una notevole rilevanza nel mercato della formazione. L'abbassamento delle tariffe di collegamento ad internet, la massiva informatizzazione dei cittadini ed il sempre maggiore acquisto di pc da parte dei singoli individui, amplia ulteriormente questa prospettiva, aprendo nuovi possibili sbocchi alla formazione a distanza.

Il programma I-KIWI possiede importanti vantaggi competitivi ed innovativi:

- **first-mover advantage**, non essendoci attualmente competitor sul mercato che propongano un servizio assimilabile a quello da noi proposto.
- **programma integrato di apprendimento**. Il programma proposto infatti, pur afferendo ai modelli di didattica online, utilizza un innovativo programma integrato di apprendimento, che coinvolge al suo interno sia la didattica formale, tramite la piattaforma e-learning, che quella informale, tramite il social network ed unisce a queste due componenti, la consulenza online a completamento della strategia integrata di erogazione di una prevenzione realmente efficace e protratta nel tempo.
- **comitato scientifico**, che offre consulenza online all'interno della scuola, sostituendo lo sportello psicologico scolastico, operato in presenza, ad un costo minore, rendendo la consulenza flessibile e richiedibile dagli utenti, on demand e possiede grande esperienza sulle tematiche della prevenzione, guadagnata negli anni attraverso la prevenzione in presenza.
- **Facile copertura del territorio**, essendo I-KIWI diretto a tutto il territorio nazionale informatizzato, a differenza dei singoli rari programmi di prevenzione operati in presenza, che coprono il territorio in una modalità disomogenea.

6. **Obiettivi e strategie previste**

Quali obiettivi intendete raggiungere? Come intendete collocare nel mercato la vostra impresa? In quanto tempo?

In che modo (es. strategia produttiva, strategia commerciale/distributiva, di marketing/comunicazione)?

Gli Obiettivi

1. Offrire un **efficace intervento di prevenzione a bassi costi**, alle scuole primarie e secondarie, centrato sulla **valorizzazione delle potenzialità** dei discenti,



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

indipendentemente dalla loro ubicazione geografica e dalla qualità delle risorse formative presenti sul territorio circostante.

2. Aumentare il benessere e la **qualità di vita** dei discenti, migliorandone gli stili di vita e **riducendo di conseguenza i costi sociali** (es. SSN), attraverso un intervento flessibile, facilmente fruibile e **facilitante della cooperazione tra pari**, che valorizzi le risorse informatiche già presenti nel nostro sistema scolastico.

Tempistica e obiettivi

Giugno 2011: Dove siamo arrivati

E' stato individuato il software gratuito utilizzabile per la messa in opera della piattaforma e-learning

E' quasi giunta a completamento la fase di test di alcuni software, al fine di individuare quale sia il migliore per la realizzazione di un social network, aderente ai nostri obiettivi

E' stato acquistato il dominio internet del portale (.org, .it)

Abbiamo preso contatti con un ricercatore del Politecnico di Milano, presso la facoltà di Ingegneria Informatica, che ci sta supportando per la messa in opera della piattaforma e-learning e la creazione dei relativi corsi

Abbiamo stretto un accordo con un ricercatore presso l'Istituto Consumi, Comportamento e Comunicazione dell'Università IULM di Milano, che si è dimostrato disponibile sia ad ospitare la nostra piattaforma e-learning (hosting e supporto IT), sia ad occuparsi dell'area ricerca-intervento del programma I-KIWI.

Stiamo valutando la collaborazione con altri professionisti, per la realizzazione di edugames e animazioni flash, da inserire nei corsi online o da proporre in sostituzione ai corsi stessi, soprattutto per la scuola elementare.

Sono stati portati avanti numerosi contatti a livello nazionale per trovare sponsorizzazioni per la prima fase del progetto.

Abbiamo preso contatti per impostare una campagna di marketing adeguata

L'obiettivo del primo anno consiste nella messa in opera dei servizi di base, necessari per testare il servizio, rendendolo funzionale.

Nel primo trimestre, mentre viene messo a punto il portale e viene impostata e preparata la piattaforma e-learning, si procederà alla creazione del primo corso e al test del portale, della piattaforma e-learning e del social network e alla formazione del servizio di tutoraggio:

Creazione e pubblicazione del portale I-KIWI in versione beta, ad accesso protetto, ma gratuito per questa prima fase ed in particolare (SN e piattaforma e-learning)

Creazione e caricamento online di un primo corso di prevenzione sull'educazione affettiva e sessuale per la scuola elementare (classi 3°, 4° e 5°)

Test interno dei servizi del portale in fase beta (SN e primo corso)

Formazione dei tutor per il primo corso e per il community management del social network

I tre mesi successivi saranno impiegati per un fase di test dei servizi all'interno del portale, delle attività di tutoraggio e il beta-test del primo corso, alla creazione del secondo corso e al miglioramento del servizio, grazie alle valutazioni raccolte:

Beta-test del primo corso creato, da sottoporre a due scuole della provincia milanese, al fine di valutarne criticità e punti migliorabili e realizzare così un prodotto finito, in seguito al quale partire con la creazione di corsi successivi e dei conseguenti beta-test.

Attivazione del servizio di tutoraggio che in questa fase sarà operato dal team di I-KIWI

Valutazione dei servizi, attraverso la predisposizione di questionari per gli utenti.

Miglioramento del primo corso e del servizio, secondo le valutazioni raccolte

Realizzazione di una adeguata strategia di marketing per proporre al mondo scolastico il programma di prevenzione di I-KIWI



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

Coinvolgere le associazioni legate al mondo della scuola, di insegnanti e di genitori, e i forum a tema scolastico; valutazione di alleanze con realtà che abbiano obiettivi analoghi ai nostri

Creazione del secondo corso di prevenzione, rivolto alle scuole elementari.

L'obiettivo del secondo anno e' quello di mettere a punto il servizio al fine di proporre I-KIWI alle scuole lombarde e a tutti i possibili soggetti interessati, per raccogliere gli abbonamenti e raggiungere l'autofinanziamento.

Nei primi quattro mesi dell'anno si procederà quindi a testare e implementare il servizio attraverso l'erogazione di sei nuovi corsi; implementare i servizi offerti dal social network, attivando tutti i servizi ad esso collegati e studiare un'adeguata campagna di marketing, per prepararsi al lancio sul mercato del servizio a settembre 2012:

Creazione ed erogazione di altri sei corsi di prevenzione, attraverso la piattaforma elearning in forma di beta-test gratuito, alle scuole target precedentemente identificate Studio e realizzazione campagna di marketing

Implementazione del portale e attivazione completa dei servizi:

Ampliamento dell'area dedicata alla didattica digitale

Attivazione di uno sportello medico-psicologico online

Attivazione di un'area dedicata alla ricerca/intervento

Attivazione dell'area dedicata alla socializzazione

Promozione del programma di I-KIWI su scala regionale, attraverso l'USR (Ufficio Scolastico Regionale) e la campagna di marketing, in modo da proporre una diffusione nelle scuole lombarde dei primi sette corsi, messi a punto come testati ed operativi.

Il secondo obiettivo, negli otto mesi successivi, è quello di procedere alla creazione dei restanti dieci corsi previsti, alla formazione dei tutor e dunque, alla campagna di sottoscrizioni, attraverso la promozione degli abbonamenti ed iniziare così ad erogare il servizio a pieno regime da settembre 2012.

Negli anni successivi, il nostro obiettivo consisterà nel rivolgerci a Regioni e Comuni, al di fuori del territorio lombardo, espandendoci prima nel resto del nord Italia, poi al centro Italia ed infine al sud, provando a trovare un punto di dialogo con gli assessorati, gli uffici scolastici regionali e i ministeri, cercando di coinvolgere tutto il mondo della scuola e gli utenti che vi ruotano attorno, raggiungendo così entro la fine del 2013, l'autofinanziamento.

Piano Operativo Catena del Valore



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



PIANO DI MARKETING

Gli obiettivi della campagna di marketing sono molteplici, poiché i soggetti a cui I-KIWI si rivolge sono diversi e richiedono modalità di contatto e coinvolgimento personalizzate.

Distinguiamo, infatti, due target, differenziati sia per identità, sia per engagement richiesto:

Gli istituti scolastici, i genitori e gli insegnanti

Gli uffici scolastici regionali, l'Assessorato alla Sanità e Unità Organizzativa regionale "Governo della prevenzione e tutela sanitaria" e l'Assessorato all'Istruzione, MIUR, ANSAS (Agenzia nazionale per lo sviluppo dell'autonomia scolastica)

Per il primo target le azioni identificate sono:

attività di comunicazione nei luoghi di pertinenza (istituti scolastici) tra cui: volantini, brochure, pieghevoli e altri deliverables cartacei.

attività di comunicazione su riviste specialistiche nel mondo dell'istruzione: ottenimento di visibilità giornalistica, pubblicità cartacea, ecc.

attività di contatto diretto e indiretto con le strutture scolastiche, gli insegnanti e i genitori da parte della forza vendita di I-KIWI

presenza ad eventi di settore

Per il secondo target le azioni identificate sono:

contatto diretto al fine di stabilire partnership utili alla diffusione del progetto, a più livelli attraverso un'adeguata attività di comunicazione: volantini, brochure, pieghevoli e altri deliverables cartacei.

Promozione attraverso accessi demo al servizio al fine di farne valutare adeguatamente tutte le potenzialità.

7. Organizzazione dell'impresa e forma giuridica

Da chi è composta l'azienda? (Indicare chiaramente i componenti del team proponente)

Chi fa che cosa? (compiti e ruoli dei soci, collaboratori, dipendenti)

Qual è la forma giuridica scelta e perché?

Risorse chiave

La risorsa chiave del programma I-KIWI è rappresentata dall'apporto operato dal Comitato scientifico, che è costituito da professionisti dell'ambito psicologico-sanitario, che hanno maturato negli anni una grande esperienza nel campo della prevenzione in ambito scolastico ed extrascolastico e si pongono dunque a garanzia della qualità dei servizi erogati.

Management Team

Laura Duranti, 34 anni, psicologa psicoterapeuta cognitivo-comportamentale, specializzata in sessuologia clinica ed educazione sessuale attraverso il master triennale AISPA e il master universitario dell'università di Pisa. Esperta in educazione sanitaria e promozione della salute e perfezionata in Disegno e analisi di studi - intervento presso l'Istituto Superiore di Sanità. Socia-terapeuta SITCC, FISS, LIDAP e European federation of sexology. Socia fondatrice dell'associazione onlus Donneinmente, per la depressione post-partum e la relazione mamma-bambino. Consulente per il portale mamma.it.

Appassionata di nuove tecnologie e alla loro applicazione nel sociale, si occupa di informazione su diversi mezzi di comunicazione (stampa, tv nazionali, internet), interventi di prevenzione primaria, health 2.0 e di applicazioni informatiche legate al mondo della formazione e della scuola.

Per I-KIWI: ideatrice, project supervisor.

Luca Mazzucchelli, 31 anni, psicologo psicoterapeuta ad orientamento sistemico-familiare e giornalista pubblicitario, ha fondato il gruppo AlgeriMazzucchelli.it, volto a coniugare la



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

psicologia con le nuove tecnologie, realizzando la prima webTV italiana dedicata alla psicologia, istituendo l'Osservatorio di Psicologia e Tecnologia (OPT), sviluppando diverse applicazioni psicoeducative (per iPhone ma anche consultabili online) volte a migliorare la fruizione di contenuti psicologici da parte del grande pubblico. Coordina inoltre per conto dell'Ordine degli Psicologi Lombardia il gruppo "psicologia e nuove tecnologie".

Per I-KIWI: project manager e community manager

Davide Algeri, 34 anni, psicologo psicoterapeuta formato presso il Centro di Psicoterapia Breve Strategica di Arezzo. Collabora con l'Ordine degli Psicologi Lombardia all'interno del gruppo "psicologia e nuove tecnologie", dove si occupa di studiare la diffusione nell'uso degli strumenti di consulenza psicologica a distanza sul territorio nazionale. Ha fondato il gruppo AlgeriMazzucchelli.it. Ha collaborato con l'Istituto Auxologico Italiano di Milano come ricercatore di Cyberpsychology e Cybertherapy, presso l'Applied Technology for Neuro-Psychology Lab., dove si è occupato studiare e testare protocolli per il supporto al trattamento di diverse tipologie di disturbi psicologici, mediante l'uso delle nuove tecnologie e del biofeedback. Ha realizzato e condotto come psicologo, diversi interventi di prevenzione nelle scuole, per la prevenzione del bullismo e per la valutazione delle difficoltà di apprendimento.

Per I-KIWI: project manager e responsabile coordinamento rapporti istituzionali con le scuole

Alessandro Di Cresce, 43 anni, laureato in ingegneria al Politecnico di Milano, ufficiale dell'Esercito Italiano, ha lavorato dal 1994 a Londra e Milano per le banche d'affari Morgan Stanley e Merrill Lynch inizialmente nel settore delle fusioni, acquisizioni e finanza straordinaria, ed in seguito degli investimenti immobiliari; più recentemente per la Pirelli RE ed in proprio. Per I-KIWI: CFO

Collaboratori e sostenitori di I-KIWI

Chiara Bragherio, 34 anni, medico chirurgo. Fortemente impegnata nel sociale, si interessa da diversi anni di interventi di prevenzione primaria, con una particolare attenzione alla persona vista nella sua totale interezza, considerandone gli aspetti legati sia alla mente che al corpo, attraverso un approccio biopsicosociale.

Per I-KIWI: Content manager area medica e tutor supervisor

Davide Sacchelli, psicologo psicoterapeuta. Ha lavorato per molti anni come consulente nell'ambito dei servizi di Tutela Minori, grazie alla quale ha maturato una notevole conoscenza e competenza nell'ambito dell'infanzia e del rapporto genitori-figli.

Per I-KIWI: Content manager area socio-psico-pedagogica

Aldo Torrebruno, ricercatore universitario, responsabile operativo del Laboratorio HOC, un laboratorio di ricerca del Politecnico di Milano e dei servizi alle scuole.

Per I-KIWI: Instructional designer

Francesco pozzi, psicologo, ricercatore presso l'università IULM di Milano. Ha partecipato alla progettazione ed organizzazione di corsi di e-learning a supporto di attività clinica nell'ambito dell'obesità infantile e all'organizzazione e alla gestione di un laboratorio di e-learning (NeLL – "National e-Learning Laboratory") che ha coinvolto istituti superiori da varie regioni d'Italia.

Per I-KIWI: Ricerca e sviluppo

Laura Orlando, avvocato, responsabile del dipartimento proprietà intellettuale dello studio Simmons&Simmons Italia, specializzata in contenzioso in materia di diritto di proprietà intellettuale con particolare attenzione alle controversie brevettuali.

Per I-KIWI: Consulente legale

La community del progetto Kublai, progetto sostenuto dal Dipartimento per le politiche di sviluppo del Ministero dello Sviluppo Economico, ed attuato da Invitalia, Agenzia Nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa.

Assetto societario

La forma giuridica identificata per I-KIWI corrisponde ad una S.r.l. che verrà costituita



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

all'inizio del 2012. Dopo aver attentamente vagliato tutte le possibilità attraverso l'ausilio una consulenza esterna, questa forma giuridica è stata ritenuta come preferibile per l'avvio d'impresa. Le quote all'interno della società saranno così ripartite: 51% Laura Duranti; 24,5% Davide Algeri; 24,5% Luca Mazzucchelli.

8. Piano temporale di realizzazione del progetto

(descrivere, possibilmente a diagramma, le principali fasi necessarie all'avvio e al consolidamento dell'impresa e la loro articolazione nel tempo)

PRIMO ANNO: Luglio 2011-Dicembre 2011

ATTIVITA'/MESE	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
Creazione e pubblicazione del portale I-KIWI in versione beta	■					
Sviluppo SW (Social Network)	■					
Creazione e caricamento online del primo corso	■					
Test interno della piattaforma e-learning (primo corso) e del SN		■				
Formazione - training dei tutor		■				
Beta-test del primo corso			■			
Attivazione del servizio di tutoraggio			■			
Valutazione dei servizi				■		
Miglioramento e messa a punto del primo corso					■	
Creazione e caricamento online del secondo corso					■	

L'obiettivo del primo anno consiste nella messa in opera dei servizi di base, necessari per testare il servizio, rendendolo funzionale.

SECONDO ANNO: Gennaio 2012-Dicembre 2012

ATTIVITA'/MESE	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
Creazione di due corsi	■											
Creazione di due corsi		■										
Creazione di due corsi			■									
Creazione di due corsi				■								
Creazione di due corsi					■							
Creazione di due corsi						■						
Creazione di due corsi								■				
Creazione di due corsi										■		
Formazione Tutor						■						
Studio e realizzazione campagna di marketing per i potenziali sottoscrittori	■											
Promozione dei corsi in Lombardia				■								
Promozione abbonamenti al servizio				■								
Implementazione del portale e attivazione completa dei servizi	■											
Contatti con associazioni e partner	■											



Dati economico - finanziari relativi al progetto di impresa (in Euro)

DATI ECONOMICI al netto di IVA (in Euro)

	1° anno (avvio) 2011 N° mesi di attività *	2° anno 2012	3° anno 2013
RICAVI			
A) Ricavi da vendita di prodotti/servizi			
COSTI			
Acquisto materie prime, semilavorati, prodotti finiti			
Stipendi / salari			
Consulenze e servizi esterni			
Utenze			
Pubblicità			
Affitti			
Assicurazioni			
Costi di vendita / distribuzione			
Costi amministrativi			
Ammortamenti			
Altro			
B) Totale Costi			
DIFFERENZA (A - B)			

* Indicare quanti mesi di attività saranno effettuati nel primo anno solare di vita dell'impresa.



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O

Investimenti

Quali spese per investimenti (ad utilità pluriennale) sono necessari per l'avvio della vostra impresa?

TIPO DI BENE (Immobilizzazioni)	Importi in € al netto di IVA
Acquisto di immobili	€
Automezzi	€
Impianti generali, ristrutturazione dei locali	€
Macchinari ed attrezzature ad utilità pluriennale	€
Arredi	€
Investimenti immateriali (marchi, brevetti, etc.)	€
Cauzioni per l'affitto degli immobili, per allacciamento utenze	€
Altro	€
TOTALE	€

- **Fonti di finanziamento**

Quali sono le fonti di finanziamento per la creazione della vostra impresa?

FONTI DI FINANZIAMENTO	Importi in €
Capitale proprio	
Prestiti bancari già negoziati	
Prestiti bancari da negoziare	
Altro	
TOTALE	

- **Elenco dell'eventuale documentazione allegata**

..... li .../.../...

Firma

.....



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

INFORMATIVA PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI IDENTIFICATIVI (art. 13 del Decreto Legislativo n. 196 del 30 giugno 2003 - "Codice in materia di protezione dei dati personali")

Ai sensi dell'art.13 del Decreto legislativo n. 196 del 30 giugno 2003, La informiamo di quanto segue ed in relazione ai dati personali che si intendono trattare:

1. Fonti e Finalità

Il trattamento cui saranno soggetti i dati personali richiesti o forniti ad Assolombarda a seguito della dichiarazione resa in conformità a quanto richiesto nei moduli precedenti (Sez. A e B), e specificati al successivo punto 2), è preordinato alla partecipazione all'iniziativa "DALL'IDEA ALL'IMPRESA"

Tutti i dati forniti verranno conservati secondo i termini stabiliti dal bando ed eventualmente anche successivamente, qualora ciò sia necessario per l'espletamento di adempimenti connessi o derivanti dalla disposizioni normative.

2. Tipi di dati

Le categorie di dati personali sono i dati comuni - definiti dalla legge "identificativi" e "personali" - relativi a:

- situazione anagrafica;
- precedenti esperienze e prestazioni professionali;
- formazione;
- altri dati raccolti che permettono l'identificazione diretta dell'interessato (persona fisica o persona giuridica).

3. Trattamento e modalità relative

Per "trattamento di dati personali" si intende qualsiasi operazione eseguita sui dati dal momento della loro raccolta fino alla relativa distruzione. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici o comunque automatizzati e comprenderà, nel rispetto dei limiti e delle condizioni posti dall'art 11 del D.Lgs. 196/2003, anche la comunicazione e la diffusione nei confronti dei soggetti di cui al successivo punto 5), sempre comunque nel rispetto delle disposizioni di cui agli artt. 19 e 25 del D.Lgs.196/2003.

4. Natura del conferimento dei dati e conseguenza di un eventuale rifiuto a rispondere

Il conferimento dei dati personali relativi al trattamento in parola, di per sé facoltativo, ha natura obbligatoria per la partecipazione al "DALL'IDEA ALL'IMPRESA" e, nell'ambito dello stesso, per rispetto degli adempimenti previsti dalle leggi/regolamenti che prescrivono, a titolo esemplificativo, gli adempimenti fiscali. L'eventuale parziale o totale rifiuto a rispondere o a permettere i trattamenti dei dati comporterà l'impossibilità, da parte di Assolombarda, di perseguire le sopraccitate finalità.

5. Comunicazione e diffusione

I dati personali relativi al trattamento verranno comunicati e/o diffusi nel rispetto delle finalità specificate al precedente punto 1) nonché in adempimento degli obblighi di legge o di regolamento previsti dalla normative ai seguenti soggetti terzi:

- gli altri enti promotori dell'iniziativa per lo svolgimento delle loro funzioni istituzionali nei limiti stabiliti dalla legge e dai regolamenti;
- alle Società o Studi di consulenza legale e fiscale per consulenze ed assistenza per eventuali controversie;
- ad un Advisor Tecnico individuato per l'istruttoria delle domande.



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
MILANO

6. Diritti di cui all'art. 7 D.Lgs 196/2003

All'interessato dal trattamento in questione è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. 196/2003, in particolare, il diritto a richiedere la fonte dei dati ovvero domandarne l'aggiornamento, la rettifica o la cancellazione.

7. Titolare e responsabile

Titolare del trattamento dei dati è Assolombarda, Via Pantano 9, 20122 Milano

E' inoltre designato il Responsabile del trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. 196/2003.

I nominativi aggiornati delle persone fisiche di cui sopra sono disponibili presso la Sede di Via Pantano 9, 20122 Milano

Accuso ricevuta dell'informativa ex art. 13 del D.Lgs. 196/2003 e **AUTORIZZO** il trattamento dei dati rilasciati.

..... li .../.../...

Firma

.....



CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O