



Supporting
Women Entrepreneurs

 **European Commission**
Enterprise and Industry

BE WIN

***Business Entrepreneurship Women
in Network***

***Il progetto BE WIN, le attività realizzate,
gli obiettivi raggiunti***

Roma, 26 giugno 2013



**Unioncamere
Toscana**



**SETTIMANA
EUROPEA
DELLE PMI**

BE WIN

- I. Panoramica del progetto
- II. Attività realizzate e obiettivi raggiunti

BE WIN

I. Panoramica del progetto

- **BE WIN** è un progetto co-finanziato dalla Commissione Europea – DG Impresa & Industria, ammesso a finanziamento sulla **Call for Proposals 6/G/ENT/CIP/10/E/N01C21**
**European Network of Mentors
for Women Entrepreneurs**
- **Data inizio progetto:** 1 Settembre 2011
- **Durata:** 24 mesi
- **Termine del progetto:** 31 Agosto 2013

BE WIN

- **Coordinatore:** Unioncamere Toscana
- **Steering Committee:** Unioncamere Toscana + Metropoli – Azienda Speciale della CCIAA di Firenze
- **19 partner** (17 regionali + 2 nazionali, Dipartimento per le Pari Opportunità della Presidenza del Consiglio dei Ministri e Unioncamere)
- **3 Supporter** (Legacoop, Confcooperative, AGCI)
- **16 regioni italiane (+1)**

I. Panoramica del progetto

Obiettivo generale:

«L'obiettivo generale del progetto BE WIN è promuovere lo spirito imprenditoriale in Italia, ispirando, incoraggiando e sostenendo neo-imprenditrici nella fase iniziale della loro attività di impresa, desiderose di rafforzare la propria impresa»

Quindi: sostegno a imprenditrici nella fase dello start-up

Obiettivi specifici:

- identificare imprenditrici di successo in Italia, le Mentor;
- Identificare imprenditrici nella fase dello start-up in Italia, le Mentee;
- instaurare una relazione di mentoring tra Mentor e Mentee

➡ trasferimento di conoscenze, esperienze ed informazioni nel percorso di mentoring

I. Panoramica del progetto

GANTT

Anno	2011				2012		
Mese	set	ott	nov	dic	gen	feb	mar
WP1. Identificazione di n. 32 Mentors							
Coinvolgimento delle Ambassadors / Selezione pubblica di n.2 Mentors in ogni regione							
Creazione della Rete delle Mentors							
WP2. Identificazione di n. 64 Mentees							
Selezione pubblica di n.4 Mentees in ogni regione							
Creazione della Rete delle Mentees							

I. Panoramica del progetto

Attività marzo 2012 – settembre 2012

Anno	2012						
Mese	mar	apr	mag	giu	lug	ag	set
WP3. Rapporti Mentors/Mentorees							
3.1. Primo incontro Mentors/Mentees -Team Building	1°						
3.2. Formazione “Sostenere le Mentors” (Psicologo del lavoro)		I					
3.3. Formazione “Sostenere le Mentees” (Psicologo del lavoro)		II					
3.4. Secondo incontro Mentors/Mentees - Formazione congiunta “Rafforzare i rapporti Mentor/Mentees” (esercizio predisposto dallo psicologo del lavoro)			2°				
3.5. Visite alle imprese delle Mentees: ogni mentee partecipa alla visita dell’impresa dell’altra mentee (terzo e quarto incontro Mentors/Mentees)			3° e 4°				
3.6. Sessione di coaching per Mentors e Mentees							5°

II – Attività realizzate e obiettivi raggiunti

Work packages e obiettivi

- WP1 - Mentors for women entrepreneurs
- WP2 - Mentorees
- WP3 – Mentor/Mentee relationships
- WP4 – Visibility of the national network of Mentors & Management

WP1 – Mentors for Women Entrepreneurs

L'obiettivo del WP1 era la creazione della rete italiana delle Mentor per le Donne Imprenditrici

WP 1.1. coinvolgimento delle **Ambassador WAI** come Mentor nel progetto BE WIN;

WP 1.2 Call for interest per le Mentor

WP 1.3 Panel di selezione e selezione delle Mentor

WP 1.4 Creazione del Network italiano delle Mentor

WP1 – Mentors for Women Entrepreneurs

- Precedenza data alle Ambassador WAI – Women Ambassadors in Italy (Specific Action «EU Network of Female Entrepreneurship Ambassadors»; cofinanziamento CE); **26 Ambassador** diventano Mentor
- Selezione delle Mentor nelle regioni non coinvolte nel progetto WAI o laddove le Ambassador non sono disponibili
- **Rete delle Mentor creata** ed inaugurata a Varsavia il 15 novembre 2011; diplomi delle Mentor inviati ai Partner; Paesi coinvolti: Albania, Belgio, Cipro, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Italia, Macedonia, Montenegro, Paesi Bassi, Regno Unito, Romania, Serbia, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Turchia e Ungheria

WP1 – Mentors for Women Entrepreneurs

- obiettivo delle 32 Mentor (2 per ognuna delle 16 regioni) raggiunto al 100%.
- in seguito alla rinuncia di una delle Mentor molisane, coinvolgimento di 1 Ambassador pugliese che aveva manifestato interesse ad entrare nella rete
- profili delle Mentor in Italiano e Inglese su www.be-win.it; invio profili alla CE per pubblicazione sul loro sito
- convenzioni con i partner
- partecipazione di una delegazione di Mentor allo SME Week Summit Event del 17/10/2012

WP2 – Mentorees

L'obiettivo del WP2 era l'identificazione di 4 neo-imprenditrici per regione

WP 2.1 – Avvisi di selezione pubblicati

WP 2.2 – Commissioni di Selezione

WP 2.3 – Mentee selezionate

WP2: individuazione delle Mentees

A livello regionale sono stati pubblicati (e riaperti) avvisi di selezione per l'individuazione di imprenditrici rispondenti ai requisiti:

1. Essere titolari o amministrare una/più imprese iscritte al Registro delle Imprese da **min 12 a max 48 mesi**;
2. Impegnarsi a partecipare gratuitamente e senza alcun rimborso a tutte le attività del progetto;
3. Non avere legami di parentela con le Mentor locali selezionate;
4. Sviluppo significativo dell'impresa dall'avvio;
5. Presenza di almeno un prestatore di lavoro con rapporto di lavoro subordinato a tempo determinato con durata minima di 12 mesi o a tempo indeterminato o di almeno un rapporto di collaborazione che si concreti in una prestazione d'opera continuativa e coordinata di durata minima di 12 mesi, prevalentemente personale, non a carattere subordinato, ai sensi dell'art. 409 n.3 c.p.c. (lavoro parasubordinato) – requisito accettato dalla CE prima della penultima riapertura.

WP2 – Mentorees

La **selezione delle mentee** si è prolungata fino al 30/4/2012 per l'emergere di criticità legate ai requisiti; in alcune regioni non sono pervenute domande di partecipazione, oppure sono pervenute in numero basso, oppure sono pervenute domande di imprenditrici non perfettamente rispondenti ai requisiti formali, benché desiderose di partecipare al progetto.

- Intensa attività di **promozione** svolta da partner, partner nazionali e supporter. Indicatore «promotion intensity» (somma degli item della promozione): WP1=105; WP2=1833

WP2 – Mentorees

Riunione Steering Committee 29 marzo 2012: solo 50 domande ricevute

- Riapertura dei bandi: Selection Panel, formazione delle graduatorie regionali con l'obiettivo di ammettere all'azione formativa 4 mentee a regione
- Domande ricevute a livello nazionale: 64 (non uniformemente distribuite nelle varie regioni)
- **Grazie ad un'apertura della CE, si è riusciti a selezionare nr. 49 mentees sulle 64 previste nelle 16 regioni coinvolte (obiettivo raggiunto al 76.56%).**
- Lettere di Impegno
- **Avvio del percorso di mentoring**
- Nei mesi successivi, tentativo di coinvolgimento di mentee di altre regioni per i partner senza mentee. Almeno 2 lettere di impegno sottoscritte ad oggi.

WP3 – Relazione Mentor - Mentee

•Come si è detto, alcune criticità emerse hanno causato un prolungamento della fase di selezione delle mentee (chiusura prevista: febbraio 2012; chiusura reale: 30 aprile 2012). I report di selezione sono pervenuti al coordinatore nel maggio 2012. Si sono inoltre verificati problemi legati alla piattaforma web per lo svolgimento delle web-conference previste.

Rimodulazione del GANTT



BE WIN

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

Obiettivo del WP3 è la realizzazione delle attività di teambuilding e di mentoring ed il trasferimento di esperienza nella relazione Mentor Mentee

BE WIN

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

3.1. Primo incontro «Formazione congiunta Mentor/Mentee –Team Building»

- Incontro tra Mentor e Mentee presso la sede dei partner
- Illustrazione del progetto e presentazione di Mentor e Mentee
- Attività funzionali a favorire la reciproca conoscenza ai fini della costituzione di 2 gruppi (o coppie) Mentor – Mentee

I referenti del partner hanno presentato alle imprenditrici il progetto BE WIN focalizzandone gli obiettivi ed i risultati attesi ed illustrando l'itinerario delle attività. Il coordinatore ha fornito slides di presentazione del progetto da utilizzare durante l'incontro. Ogni Mentor e Mentee partecipante si è presentata: le Mentor illustrando la propria esperienza di successo professionale e le caratteristiche da mettere a disposizione delle Mentee nel percorso di mentoring; le Mentee hanno presentato se stesse, le proprie imprese, illustrando le questioni ed i problemi che stanno affrontando in questi primi anni di vita delle loro imprese e le aspettative sulle attività da realizzare in stretta collaborazione con le Mentor. Alla fine dell'incontro, i partner, con il supporto delle Mentor, hanno creato i due gruppi Mentor-Mentee. È incoraggiare l'utilizzo di www.be-win.it.

BE WIN

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

3.2. Web-conference “Sostenere le Mentor” – 9/7/2012

- Conferenza Web con psicologa del lavoro individuata dal coordinatore; sono state affrontate questioni relative a ruolo della Mentor, competenze da trasferire, relazione da costruire con le Mentee.
- Obiettivo: sensibilizzazione delle Mentor sul ruolo assunto e riflessione sulla propria capacità di ascolto e soddisfazione dei bisogni delle Mentees, sulle competenze che sono disponibili a trasmettere e sulla corretta relazione da instaurare con le proprie Mentees. Definizione di una «mappa» personale, sintetico piano operativo su cui riflettere e confrontarsi (**Scheda Mentor**: ruolo della Mentor, qualità ideali, qualità che la Mentor si riconosce, problematiche immaginate nel mentoring, mappa personale).

BE WIN

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

3.3. Web-conference “Sostenere le Mentees” – 10/7/2012

- Conferenza Web con la psicologa del lavoro selezionata dal coordinatore
- Obiettivo: favorire la consapevolezza delle proprie competenze, riflettere sulle proprie caratteristiche e motivazioni, sugli atteggiamenti necessari per un’impresa di successo, sull’importanza del sostegno da parte delle Mentor, sulle aspettative rispetto al progetto.
- Ogni Mentee formula una mappa delle aspettative, richieste e aree di intervento sui cui concentrare l’attenzione e monitorare il percorso intrapreso (**Scheda Mentee**: il mio progetto professionale-se fosse una metafora, le qualità che mi riconosco, le mie risorse in..., le fantasie/aspettative che nutro verso la relazione di mentoring)

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

3.4. Formazione congiunta “Rafforzare i rapporti Mentor/Mentee”

- Incontro tra Mentor e Mentee presso la sede dei partners
- Realizzazione di un **esercizio di “role playing”**, predisposto dalla psicologa del lavoro per ogni gruppo o coppia Mentor – Mentee: discussione e risoluzione di un caso aziendale “tipo”, in cui la Mentor svolge un ruolo di facilitatrice e guida rispetto a quanto le Mentee presentano come caso-difficoltà da risolvere.
- Obiettivo: permettere alle partecipanti di scoprire nuovi aspetti di sé, fornirsi reciprocamente un feedback rispetto a quanto emerso e riflettere, monitorare l’andamento della relazione di mentoring. Compilazione da parte di Mentor e Mentee di **schede di osservazione di sé e delle altre partecipanti**.
- **Consegna di una scheda da compilare** alle Mentor (e alle Mentee) per focalizzare l’osservazione durante le visite aziendali, ai fini della predisposizione di suggerimenti e proposte di miglioramento/sviluppo in modo strutturato.

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

3.5. Visite alle imprese delle Mentees

- Ogni Mentor visita le imprese delle Mentee a lei «affidate», accompagnata da entrambe le «proprie» Mentee
- Obiettivo: far conoscere alle Mentor le realtà delle Mentee, individuare il livello di sviluppo delle loro imprese, i punti di forza e di debolezza, condividere le esperienze, **rafforzare le relazioni** in ciascun gruppo.
- **Compilazione** da parte delle Mentor della scheda precedentemente consegnata ed invio alla psicologa tramite il coordinatore (la psicologa ha predisposto griglie per la compilazione anche da parte delle Mentee)

3.6. Sessione di coaching per Mentor e Mentee

- Incontro tra Mentor e Mentee presso la sede dei partner;
- **Presentazione e discussione delle Liste di suggerimenti e proposte;** la psicologa del lavoro ha predisposto Liste di Suggerimenti e Proposte non solo per le Mentee, ma anche per le Mentor, suggerimenti per il gruppo e lo svolgimento dell'incontro sulla base della documentazione raccolta nelle precedenti attività. **Importante ruolo della Mentor** per ulteriori suggerimenti e proposte alle Mentee. Occasione per un feedback sul percorso svolto fino a questo punto. Psicologa a disposizione per e-mail per chiarimenti ed approfondimenti.

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

3.7 Conferenze web tecniche

Le web-conferenze tecniche si sono svolte dalla sede di Unioncamere Toscana con le imprenditrici presso le sedi dei partner (monitoraggio dell'andamento degli incontri e della relazione Mentor/Mentee).

- identificazione dei bisogni dei partecipanti
- illustrazione di obiettivi e programma
- materiale didattico realizzato da esperti
- occasioni di formazione ma anche di interazione per le imprenditrici partecipanti
- follow-up (articoli, registrazione, materiale su www.be-win.it)

BE WIN

WP3 – Relazione Mentor-Mentee

Web-conference tecnica 1:

Opportunità finanziarie per l'impresa, 30/10/2012

- Obiettivo: primo livello di informazione su opportunità di finanziamento a livello locale, regionale, nazionale ed europeo, con particolare riferimento all'imprenditoria femminile.
- Esperti del Partner 02 - Metropoli – Azienda Speciale della CCIAA di Firenze e Membro dello Steering Committee di BE WIN.

Trattate opportunità finanziarie, fonti di informazione (lettura del bando, tipologie di agevolazioni, definizione di PMI, scheda tecnica, analisi di prefattibilità, business plan, etc.; ricerca degli strumenti finanziari agevolati per progetti di impresa, con numerosi link alle fonti nazionali e regionali)

WP 3 – Relazione Mentor-Mentee

Web-conference tecnica 2:

Contratti di rete – 21/11/2012. Esperti del P10 – Unioncamere

Concetto di rete di imprese e potenzialità di tale forma aggregativa per accrescere lo sviluppo e la competitività aziendale, fasi procedurali attraverso cui giungere alla costituzione di una rete di imprese, dati relativi alla numerosità delle reti di imprese.

Web-conference tecnica 3:

Web Marketing – 15/01/2013. Esperto esterno individuato dal coordinatore.

Concetti, strumenti e strategie di comunicazione e marketing on line, caratteristiche e strategie del business on-line, strumenti per definire il proprio modello di business in rete, per analizzare e valutare la propria presenza sul web, individuare e ottimizzare gli strumenti più adeguati al business ed alla realtà aziendale.

WP 3 – Relazione Mentor-Mentee

Incontro integrativo in web-conference: **Il potere disciplinare del datore di lavoro – 27/02/2013** (a richiesta) . Esperto di Unioncamere Toscana. I doveri del prestatore di lavoro subordinato, il potere disciplinare, il procedimento disciplinare, le sanzioni disciplinari, il licenziamento in particolare, conseguenze del licenziamento illegittimo.

Web-conference tecnica 4 : **Internazionalizzazione – 21/03/2013.**

Esperti del Partner 2 – Metropoli

Check-up di valutazione per l'internazionalizzazione d'impresa;
finanziamenti per l'internazionalizzazione; ricerca partner esteri:
strumento della Business Cooperation Database della Commissione Europea.

WP 3 – Relazione Mentor-Mentee

3.8: Incontro Mentor/Mentee per lo sviluppo delle informazioni tecniche acquisite (Penultimo incontro regionale)

- La Mentee, con l'aiuto della Mentor, ha identificato un argomento da approfondire, sviluppando un Business Development Project sull'argomento specifico.

Momento di sintesi del percorso fatto, nonché di sviluppo a partire dall'informazione acquisita; traccia per lo svolgimento dell'incontro fornita dal coordinatore. **Fase 1: SINTESI:** per far sì che la mentee riflettesse e rielaborasse le varie tappe percorse e le informazioni ricevute, con particolare riferimento alle web-conference tecniche, ma richiamando anche informazioni utili derivanti da altre fasi (suggerimenti e proposte pervenute dalla psicologa, indicazioni ricevute dalla Mentor in seguito alle visite aziendali ed in occasione del coaching, etc); **Fase 2: SVILUPPO – Business Development Project:** per “mettere in pratica” le informazioni ricevute. La Mentee, con il supporto della Mentor, ha individuato un aspetto della propria attività imprenditoriale su cui intervenire, richiamando gli spunti ricevuti e spiegando “cosa intende fare”, quali misure vuole adottare per lo sviluppo di questo particolare aspetto.

BE WIN

WP 3 – Relazione Mentor-Mentee

3.9 Web-conference **Quote di genere e Strumenti di conciliazione dei tempi di vita e di lavoro – 07/05/2013.**

Esperti dei Partner nazionali (P09- Dipartimento per le Pari Opportunità e P10 – Unioncamere)

Aggiornamenti normativi e in generale quote di genere nelle società quotate nei mercati regolamentati, sotto il controllo della CONSOB, e in quelle controllate dalla Pubblica Amministrazione; strumenti di conciliazione dei tempi di vita e di lavoro, con particolare riferimento a Intesa 2012, modalità di attuazione e distribuzione delle risorse a livello regionale; Protocollo di Intesa tra MISE, Dipartimento per le Pari Opportunità e Unioncamere a sostegno dell'imprenditoria femminile.

3.10: Incontro conclusivo Mentor/Mentee

- obiettivo di approfondire in ogni gruppo Mentor/Mentee l'utilità del supporto fornito dalla Mentor per lo sviluppo ed il miglioramento dell'attività delle Mentee, gli effetti dei suggerimenti e proposte ricevuti dalle Mentor (ma anche dalla psicologa e dal gruppo), i miglioramenti ottenuti, i risultati prodotti, verificare lo stato di attuazione dei **Business Development Projects** delle Mentee
- dibattito e scambio di opinioni e informazioni nel gruppo, anche per l'approfondimento di questioni di interesse (es. sviluppo di progetti futuri in collaborazione).

BE WIN

Per ogni incontro tra Mentors e Mentees e web-conference, è stata prodotta dai partner la seguente documentazione:

- Foglio presenze con firme
- Questionari di soddisfazione
- Attestati di partecipazione
- Report delle attività svolte con monitoraggio della soddisfazione (da inviare al coordinatore; modello fornito dal coordinatore, redatto secondo quanto previsto dal progetto)

 nitoraggio continuo, solleciti

WP 4 – Visibility e Project Management

Larga promozione del progetto a livello locale e nazionale:

- Siti web istituzionali dei Partners, Partner nazionali e Supporters (www.legacoop.it, www.agci.it, www.confcooperative.it)
 - Newsletter istituzionali
 - Mailing
 - Presentazioni dirette in occasione di eventi tematici
 - Comunicati, articoli, articoli web: il coordinatore ha fornito regolarmente bozze di articoli per la promozione
 - Coinvolgimento di Camere, CIF, Associazioni di Categoria, e in generale stakeholder e moltiplicatori interessati all'IF
 - Social networks
 - **4.3. Evento conclusivo nazionale**
- Report della Promozione** per il monitoraggio

BE WIN

WP 4

www.be-win.it

- Il sito comprende una “vetrina” fissa ed una parte “interattiva”.
- Presentazione del progetto, della rete europea, delle Mentor (profili con foto e descrizione in italiano e inglese), del partenariato con i contatti dei referenti; sezioni dedicate a eventi e notizie, documentazione e link utili, costantemente aggiornate; materiale relativo alle attività realizzate (presentazioni, registrazioni).
- La parte “interattiva” è la **Galleria delle Imprenditrici**, strumento pensato per permettere alle utenti registrate di “fare rete”. E’ disponibile un motore di ricerca per il database delle utenti registrate. Le imprenditrici possono liberamente aggiornare il proprio profilo con foto e testo e sfruttare le varie funzionalità della Galleria (messaggi, conferenze video, occasioni di business) per entrare in contatto e fare rete.

BE-WIN Business Entrepreneurship Women In Network

Log in

- Home
- BE-WIN Business Network
- BE-WIN in Europa
- In primo piano
- Galleria delle imprenditrici
- Occasioni di business

- Il Progetto
- I Partner
- Le Mentor
- EU Network of Mentors for Women Entrepreneurs
- Notizie sulle attività in corso
- Documentazione
- Link

ALLESTIMENTO

L'imprenditrice per il business è in rete!

Il portale vuole essere un luogo d'incontro e di impresa che hanno voglia di cooperare ed attivare sinergie in una prospettiva di crescita.

Il portale è a disposizione di tutte quelle imprenditrici che vogliono mettere a disposizione le potenzialità più utili a favore delle rispettive aziende.

La registrazione è possibile accedere al sito e creare un profilo.

BE-WIN: in questa sede, donne in rete possono confrontarsi, scambiare esperienze e condividere occasioni per fare affari.

Il motore di ricerca all'interno della galleria delle imprenditrici consente infatti di individuare la (o quelle) ritenuta più affine per settore o competenza lavorativa; diventa così possibile entrare nella community, anche tramite blog e web conference, per dialogare, approfondire tematiche di comune interesse nell'obiettivo di favorire la cooperazione in ambito lavorativo.

La sezione In Primo Piano, in aggiunta ai link di utilità, è possibile consultare l'agenda degli eventi, in cui sono segnalati meetings, seminari, conferenze su temi specifici segnalati dall'Unione Europea.

Entra nel network!

E-mail

Password

Login

Remember me?

Non sei ancora iscritta?

[Iscriviti](#)

[Hai perso la password?](#)

BE-WIN Business Entrepreneurship Women In Network

Benvenuta elisabetta.sani@tos.camcom.it! Log

- Home
- BE-WIN Business Network
- BE-WIN in Europa
- In primo piano
- Galleria delle imprenditrici
- Occasioni di business

Cerca

Nominativo:

Impresa:

Settore:
Tutti

Stato:
Tutti

Cerca

Imprenditrice Mentor BE-WIN



AZ. SP. CCIAA
CHIETI AGENZIA
DI SVILUPPO



Sara Asquini



Giulia Baccarin



Lucia Barbieri



Deborah Benucci



Cristina Bertini



Emanuela Bertone



Barbara Biale






BE-WIN Business Entrepreneurship Women In Network

Benvenuta elisabetta.sani@tos.camcom.it! Log

- Home
- BE-WIN Business Network
- BE-WIN in Europa
- In primo piano
- Galleria delle imprenditrici
- Occasioni di business

Cristina Bertini



- Bacheca
- Chi sono
- Curriculum
- Messaggi
- Conferenze Video
- Miei link
- Blog
- Galleria fotografica
- Archivio documenti

EVENTI

Aggiungi

OCCASIONI DI BUSINESS

Aggiungi

NOTIZIE

Aggiungi

Vai al portale

IMPRESE

G.T.E. srl
Aggiungi

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Extra:

- **Web-conference AMIE – luglio 2012**
- **SME Week Summit Event 17/10 – Bruxelles**
- **Visita delegazione Mentor e Mentee ungheresi «**MENTOR-NET**» – 4-5 febbraio 2013**
- **Delegazione mostra IF European Parliament – Febbraio 2013**
- **Vari eventi partecipati dalle Mentor BE WIN**
- **Etc.**

Le Mentor BE WIN sono molto attive e garantiscono un'elevata visibilità!

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

- **Coordinatore Unioncamere Toscana**
- **Steering Committee: decision making e risk assessment**



- **Riunioni e scambi continui via e-mail/telefono**
- **Monitoraggio da parte del coordinatore: report e *customer satisfaction* dai partner al termine di ogni attività realizzata; reportistica al termine dei WP e procedure del SGQ (piano esecutivo); comunicazione elettronica o per telefono; Partners' meeting di oggi.**

WP 4 – Visibility e Project Management

Sostenibilità:

Il sito www.be-win.it – aggiornamento con risultati - impatto

Il partenariato ed i Supporter

Le Mentor ...

Questionario inviato alle Mentor e Mentee dopo 18 e 36 mesi dalla fine del progetto per verificare:

- Relazione (contatti successivi, tipo di informazione scambiata...)
- Effetti della relazione sul breve-lungo periodo (capacità personali, aumento del mercato, diversificazione dei prodotti, aumento dei risultati dell'attività delle mentee, accordi-progetti comuni che continuano...)

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Qualche dato sulla promozione (1° anno):

- 117 articoli e 4 interviste; più di 25.000 destinatari di newsletter
- 11 comunicati stampa
- 7 passaggi radio – TV
- 246 dépliant ed altro materiale promozionale
- 178 pagine web
- 2 inserzioni
- 39 presentazioni dirette in occasione di eventi e varie («Il giro d'Italia delle donne che fanno impresa», eventi e incontri organizzati dai CIF, etc.)
- almeno 1445 e-mail per la promozione
- telefonate.....

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Qualche dato sulla promozione del II anno (trend positivo! Risultati molto parziali, da recepire dati sull'ultima parte del WP3)

- Almeno 161 news su siti
- Almeno 38 articoli
-

Ed inoltre: almeno 8 presentazioni dirette, partecipazione delle Mentor in eventi, etc.

Il coordinatore ha inviato bozze di articoli a Partner, Partner nazionali e Supporter in occasione di ogni attività realizzata (15 invii) per la diffusione tramite siti, newsletter ed altri mezzi ritenuti opportuni

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Qualche numero sulle attività e sulla customer satisfaction:

Primo anno:

- 29 relazioni + extra-meeting+ 2 web-conferences
- 50 customer satisfaction surveys svolte

Scala: 0 insufficiente, 2 scarso, 4 sufficiente, 6 buono, 8 ottimo, 10 eccellente

Medie attività I anno:

Corrispondenza alle aspettative: 6,39

Grado di raggiungimento degli obiettivi: 6,38

Coordinamento dei partner (tempistica, organizzazione, coinvolgimento): 7,00

Valutazione complessiva: 7,00

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Maggior gradimento, corrispondenza alle aspettative, raggiungimento degli obiettivi I anno:

Rafforzare i rapporti Mentor/Mentee:

Corrispondenza alle aspettative: 8.04

Raggiungimento degli obiettivi: 8.23

Coordinamento partner: 8.45

Valutazione complessiva: 8.24

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Il anno:

10 attività

40 relazioni (+ 1 extra + 2)

87 customer satisfaction surveys (+1)

**Andamento positivo della soddisfazione e dell'utilità percepita (medie
Il anno):**

Corrispondenza alle aspettative: 6.81

Raggiungimento degli obiettivi: 6.87

Coordinamento dei partner: 7.53

Valutazione complessiva: 7.07

* Risultati parziali, sulla base dei report e monitoraggi pervenuti ad oggi

WP 4 – Visibility e Project Management

Maggior apprezzamento II anno:

- **tra le web-conference: Web-marketing – 7.48**

Incontri: visite aziendali – 7.49

coaching – 7.67

penultimo incontro – 7.22

Ultimo incontro: rispondenza alle aspettative – 8.59

raggiungimento degli obiettivi – 8.49

coordinamento – 8.97

valutazione complessiva – 8.68

* Risultati parziali, sulla base dei report e monitoraggi pervenuti ad oggi

BE WIN

WP 4 – Visibility e Project Management

Criticità ?

Problematiche?

BE WIN

Grazie per l'attenzione!

Elisabetta Sani

elisabetta.sani@tos.camcom.it

www.tos.camcom.it – www.be-win.it



**Unioncamere
Toscana**

Questa presentazione è svolta nell'ambito del progetto BE WIN – Business Entrepreneurship Women in Network, ammesso a finanziamento sulla Call for Proposal 6-G-ENT-CIP-10-E-N01C21 – European Network of Mentors for Women Entrepreneurs, cofinanziato dalla Commissione Europea. Unioncamere Toscana – Unione Regionale delle Camere di Commercio della Toscana, è coordinatore nazionale del progetto BE WIN. La responsabilità del contenuto della presente presentazione appartiene all'autore. La CE non è responsabile di alcun uso che dell'informazione ivi contenuta possa essere fatto.