



Gioco online per l'imprenditorialità e l'innovazione - EntrInno

Adaptation Toolkit - Guida per il Facilitatore



This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project Number: 2015-1-CY01-KA204-011868





Indice

Gioco Online per l'imprenditorialità e l'innovazione - EntrInno

Adaptation Toolkit Guida per il Facilitatore	1
Indice	2
Introduzione	4
Piattaforma di gioco online EntrInno – Guida tecnica	5
Requisiti tecnici	5
Homepage	5
Accesso	5
Sicurezza dell'account	7
Recupero della password	7
Iscrizione al corso	7
Navigazione	8
Struttura monofase	9
Ulteriore supporto	10
Piattaforma di gioco online EntrInno – Guida pedagogica	11
Approccio pedagogico	11
Metodi di adattamento e implementazione del toolkit nel lavoro dei formatori e nelle attività degli stakeholders	13
Panoramica del gioco	16
Ruolo del facilitatore	18
Metodi di accreditamento e certificazione	19
Fase Introduttiva	22
Fase introduttiva: Descrizione di strumenti e risorse	24
Fase 1 - Ideazione	25
Fase 1 – Ideazione: Descrizione di strumenti e risorse	28
Fase 2 – Costruire una squadra	30
Fase 2 – Costruire una squadra: Descrizione di strumenti e risorse	33
Fase 3 – Pianificazione finanziaria	34
Fase 3 – Pianificazione finanziaria: Descrizione di strumenti e risorse	37
Fase 4 – Ingresso nel mercato	38



Fase 4 – Ingresso nel mercato: Descrizione di strumenti e risorse	41
Fase 5 - Comunicazione	42
Fase 5 – Comunicazione: Descrizione di strumenti e risorse	45
Fase 6 – Lancia la tua idea	46
Fase 6 – Lancia la tua idea: Descrizione di strumenti e risorse	48
Valutazione	49
Presentazione di casi di studio nei paesi partner	50
CIPRO	50
GRECIA	52
ITALIA	54
LITUANIA	55
POLONIA	56
REGNO UNITO	58
MALTA	59
CONTATTACI	60



Introduzione

Questa guida ha lo scopo di informare i facilitatori riguardo al contenuto, alla struttura e ai risultati di apprendimento del gioco online sviluppato nell'ambito del progetto EntrInnO. EntrInnO è un progetto finanziato dalla Commissione Europea per incentivare lo sviluppo dell'imprenditorialità e dell'innovazione in Europa. L'obiettivo principale è quello di migliorare le competenze dei giovani cittadini dell'UE, una fascia della popolazione cruciale per la creazione di un'economia e di una società progressista, imprenditoriale e basata sul mercato.

Il gioco EntrInnO è un gioco online che mira a fornire insegnamenti coinvolgenti e personalizzati sul tema dell'imprenditorialità. In particolare, il gioco mira a formare i giocatori ad identificare, sviluppare e lanciare un'idea imprenditoriale e ad aiutarli a sviluppare mentalità e capacità imprenditoriali affrontando una serie di sfide, risorse e strumenti nell'ambiente di gioco. I contenuti di apprendimento trattati nel gioco possono essere trovati in questa guida e sono legati agli obiettivi del progetto EntrInnO.



Piattaforma di gioco online EntrInno – Guida tecnica

La piattaforma di gioco online EntrInno include contenuti di formazione sull'imprenditorialità sviluppati dai partner del progetto EntrInno. Il gioco è disponibile ed è gratuito. Questa guida fornirà informazioni di base su come utilizzarlo.

Requisiti tecnici

Per utilizzare la piattaforma di gioco online EntrInno è richiesto un accesso Internet con larghezza di banda di connessione da almeno 2Mbps, a causa di contenuti interattivi come cortometraggi e animazioni. Tutti i componenti utilizzano la tecnologia HTML5, quindi, per visualizzare correttamente i contenuti pubblicati sulla piattaforma di gioco online EntrInno, si consiglia di avere l'ultima versione del browser Web (sono supportate tutte le versioni più recenti dei principali browser Web). Non è necessario Adobe Flash Player.

Homepage

La piattaforma di gioco online EntrInno presenta un'interfaccia chiara ed intuitiva. Sulla schermata principale è possibile creare un nuovo account facendo clic sul pulsante **“Join the fun!”** (1), o semplicemente accedere usando il pulsante **“Let's Play!”** (2), come mostrato nello screenshot qui sotto. C'è anche un link standard per il Log in (3) che fornisce i moduli per l'accesso, la creazione dell'account e il recupero della password.

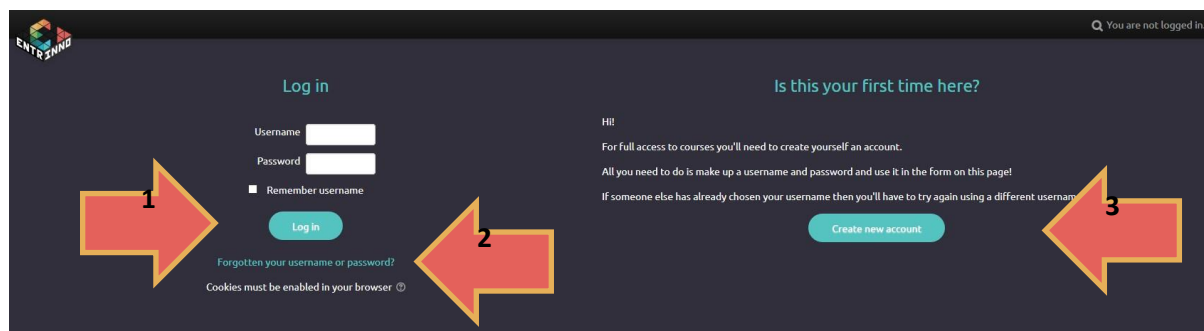


Log in

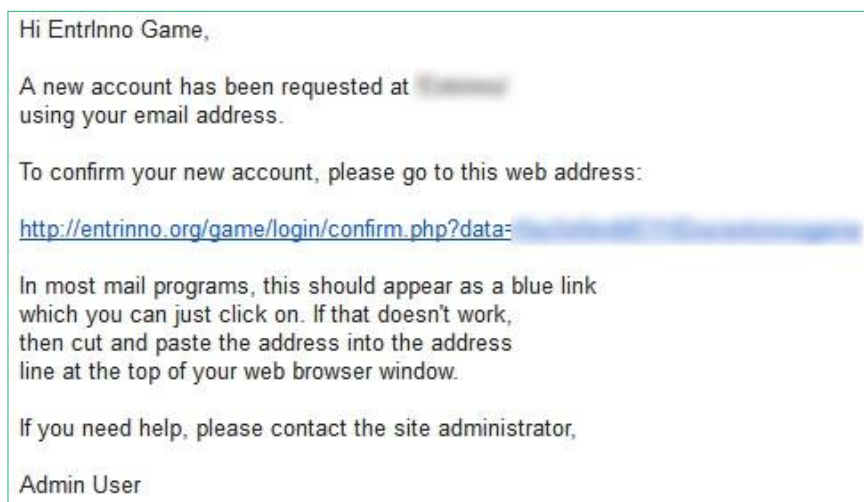
L'accesso non è diverso rispetto ad altre pagine. Gli unici dati che devono essere ricordati per accedere correttamente sono il nome utente e la password forniti durante la registrazione, ed è possibile

inserirli sotto “Log in” nell’intestazione. Il modulo di accesso verrà convalidato con il database quando si fa clic sul pulsante Accedi (1).

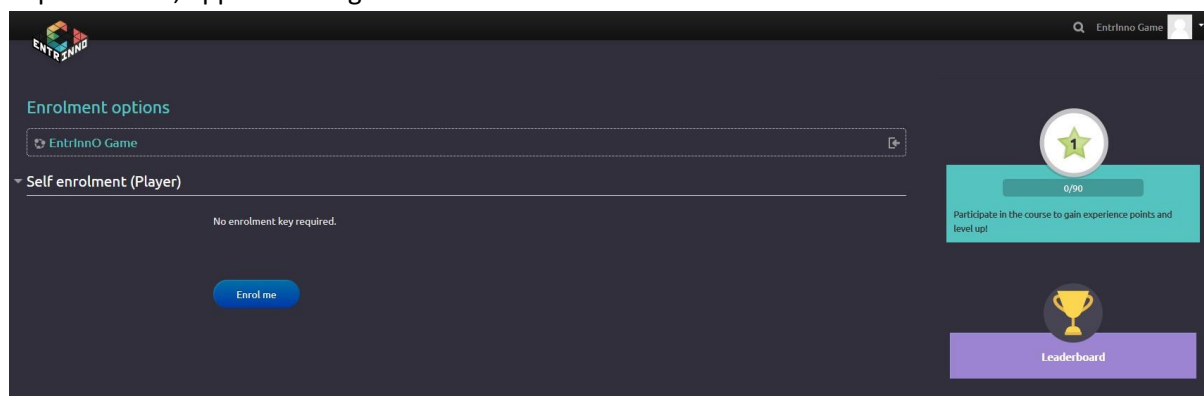
Per gli account già esistenti che sono inaccessibili a causa della password dimenticata, è possibile utilizzare l'opzione “Nome utente o password dimenticati?” (2). È possibile creare un nuovo account facendo clic sul pulsante “Crea un nuovo account” (3).



Dopo aver compilato un modulo di registrazione, verrà inviata un'e-mail di attivazione all'indirizzo e-mail fornito. Se ciò non avviene entro un ragionevole lasso di tempo, si consiglia di controllare anche le cartelle cestino / spam. L'account rimane inattivo fino alla visita del link di conferma.



Dopo aver inserito username e password, se la piattaforma di gioco online EntrInnoO viene visitata per la prima volta, apparirà la seguente schermata.





Sicurezza dell'account

La password scelta durante la procedura di registrazione dell'account deve rispettare dei requisiti di sicurezza per quanto riguarda la complessità. Queste misure di precauzione sono prese deliberatamente per garantire che i dati collegati a tutti gli account siano sicuri. Poiché l'accesso ai contenuti educativi è possibile da qualsiasi luogo e dispositivo, si prega di rispettare le regole di sicurezza di base. Dopo ogni sessione completata, si consiglia vivamente di disconnettersi dalla piattaforma di gioco online EntrInnO per mantenere le credenziali dell'account correttamente protette, ad esempio utilizzando software specializzati per l'archiviazione della password.

Recupero della password

In caso di password smarrita, non è possibile recuperarla. EntrInnO però utilizza meccanismi che possono essere utilizzati per impostare una nuova password. In tal caso, nella schermata del Log in basterà cliccare sul pulsante già citato "Forgotten your user name or password?".

Il recupero della password può essere basato su nome utente o indirizzo e-mail. Una volta forniti i dati richiesti, la piattaforma di gioco online EntrInnO invierà un'e-mail con ulteriori istruzioni su come impostare la nuova password.

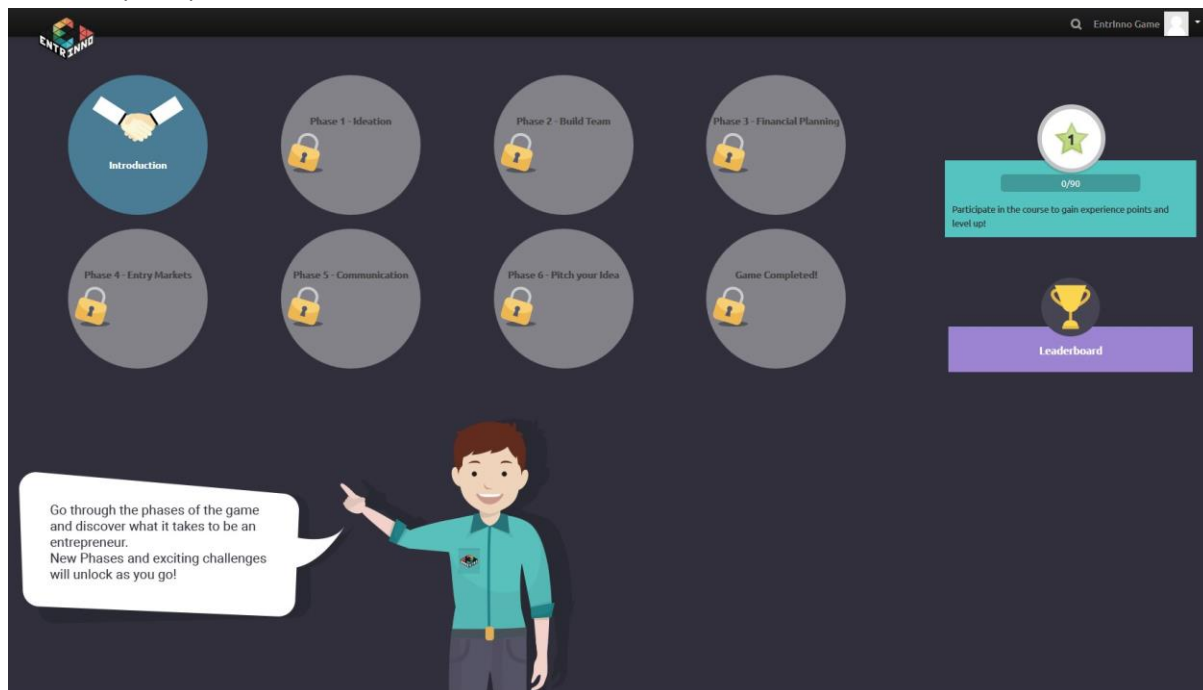
The screenshot shows a dark-themed web interface for password recovery. At the top left is the EntrInnO logo. A search icon and the text "You are not logged in." are at the top right. Below the logo, a message reads: "To reset your password, submit your username or your email address below. If we can find you in the database, an email will be sent to your email address, with instructions how to get access again." There are two search sections: "Search by username" with a text input field labeled "Username" and a teal "Search" button; and "Search by email address" with a text input field labeled "Email address" and another teal "Search" button.

Iscrizione al corso

Dopo l'accesso è necessario iscriversi al gioco EntrInnO, facendo clic su il pulsante **Enrol me**, come mostrato di seguito.

The screenshot shows the "Enrolment options" page. The EntrInnO logo is in the top left. The page title is "Enrolment options". Below it, a dropdown menu shows "EntrInnO Game" selected. Underneath, there is a section for "Self enrolment (Player)" with the text "No enrolment key required." and a blue "Enrol me" button. On the right side, there is a progress indicator showing a star with the number "1" and a bar at "0/90" with the text "Participate in the course to gain experience points and level up!". Below that is a purple button labeled "Leaderboard" with a trophy icon.

Da ora in poi è possibile accedere.



Navigazione

La piattaforma di gioco online EntrInno è divisa in varie fasi che verranno sbloccate man mano che il giocatore avanza e completa tutti i compiti e gli esercizi previsti.



Tutte le fasi che non sono ancora state sbloccate sono contrassegnate da un'icona a forma di lucchetto.

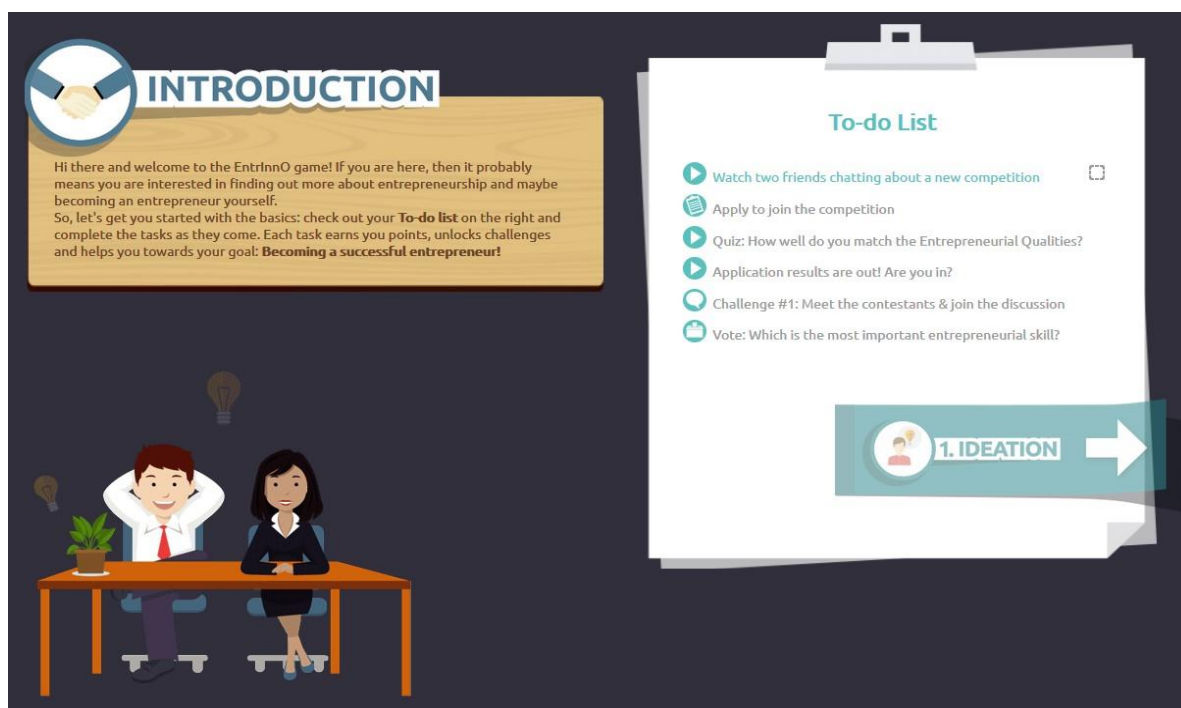


Sul lato destro dello schermo c'è un semplice indicatore di avanzamento che consente di vedere quante fasi specifiche sono state completate. C'è anche un link alla classifica con cui è possibile confrontare la propria prestazione con quella degli altri giocatori.

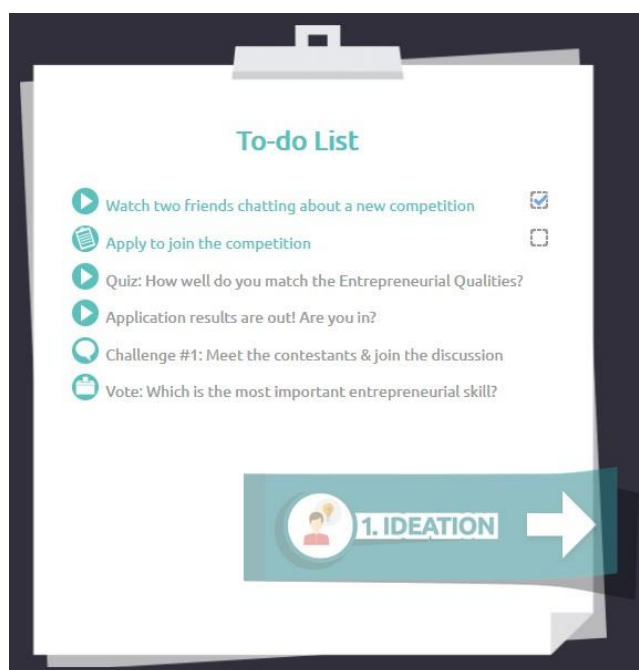


Struttura monofase

Ogni fase è divisa in una serie di attività come quiz, sfide e altre interazioni. Per introdurre il giocatore nell'area tematica, viene visualizzata una breve introduzione per ciascuna fase. L'idea generale consiste nell'esaminare gli elementi uno per uno come in una lista di cose da fare.



Ogni volta che un'attività specifica viene completata, sulla lista di cose da fare apparirà l'icona di un segno di spunta come mostrato di seguito:



Ulteriore supporto

Nel caso sia necessaria ulteriore assistenza tecnica, tale supporto può essere fornito semplicemente scrivendo all'indirizzo info@entrinno.org.



Piattaforma di gioco online EntrInno – Guida pedagogica

Approccio pedagogico

L'apprendimento attivo e la creazione costruttiva di informazioni sono stati i principali approcci pedagogici nell'implementazione della piattaforma di gioco online EntrInno.

Gli approcci si riferiscono al principale assunto pedagogico, secondo cui il processo di apprendimento è uno dei processi mentali più importanti intrapresi dall'essere umano. Come sosteneva J. Piaget, nell'apprendimento della multimedialità della conoscenza, si realizza il trasferimento [di schemi precedentemente appresi - ndt]. Sostenere il costruttivismo (che afferma che l'apprendimento è un processo di creazione costruttiva di informazioni, come sopra menzionato) è uno degli elementi più importanti nella costruzione di nuove conoscenze.

Mentre il modo di pensare e la percezione delle fonti della conoscenza da parte degli studenti è cambiato a causa del trasferimento di informazioni digitali, la pedagogia moderna mostra la necessità di costruire un'immagine mentale individuale basata sull'auto-riflessione degli studenti, ispirata da entrambi, l'insegnante e gli altri membri di un gruppo di apprendimento. La costruzione del problem solving richiede la creazione di costrutti mentali che permetteranno di ricevere una risposta esaustiva. Questo è strettamente correlato sia alla disponibilità di risorse che all'accessibilità della conoscenza altrui. Le fonti della conoscenza assorbita e sfruttata sono legate non solo alla sua accessibilità ma anche ai metodi di acquisizione.

Sulla piattaforma di gioco online EntrInno, sono state implementate le risorse appropriate sia come "Conoscenza trovata" che come "conoscenza creata", sviluppata dagli utenti. Nell'era della digitalizzazione dell'informazione, dello sviluppo di regole e mezzi di comunicazione, la conoscenza diventa più accessibile in termini di tempo e spazio sebbene ancora ambita e confusa. Il flusso di informazioni, per così dire, forza la formazione di gruppi che imparano gli uni dagli altri.

Questo consente di sviluppare, approfondire e ampliare attraverso reciproco apprendimento, le risorse raccolte sulla piattaforma. Nonostante il carattere individuale della piattaforma, c'è la possibilità di scambiare la conoscenza tra i giocatori che possono comunicare tra loro tramite un forum e ricevere feedback dal Facilitatore o risolvere i problemi insieme come una squadra.

L'uso di precedenti esperienze empiriche non è limitato all'esperienza di un singolo giocatore, ma grazie alla piattaforma di gioco online EntrInno, hai la possibilità di utilizzare le conoscenze degli altri giocatori. I progettisti della piattaforma di gioco hanno prestato attenzione all'organizzazione del processo di acquisizione delle conoscenze, stabilendo particolari obiettivi per il corso e le sue fasi. Grazie alla presenza nella piattaforma della figura del Facilitatore, è possibile modificare gli obiettivi in base alle esigenze dei giocatori.



La struttura ed il quadro logico della piattaforma di gioco online EntrInnO consentono agli studenti di concentrarsi sulla ricerca della soluzione di un problema nel contesto del corso. Grazie a ciò, coloro che apprendono secondo un corso di formazione tematicamente pianificato basato su argomenti, con questo nuovo metodo di ampliamento delle risorse della conoscenza otterranno i maggiori benefici.

Referenze:

Fisher D., Frey N., (2008), *Better Learning Through Structured Teaching: A Framework For The Gradual Release of Responsibility*, Ed. ASCD, Alexandria.

Moore M., Kearsley G., (2012), *Distance Education: A Systems View of Online Learning*, Ed. WADSWORTH, Belmont.

Roberts T. S., (2004), *Online collaborative learning: theory and practice*, Ed. Idea Group Inc., Hershey.

Tu Chih-Hsiung, (2004), *Online Collaborative Learning: Twenty-One Designs To Building an Online Collaborative Learning Community*, Ed. Libraries Unlimited, Westport.

Metodi di adattamento e implementazione del toolkit nel lavoro dei formatori e nelle attività degli stakeholders

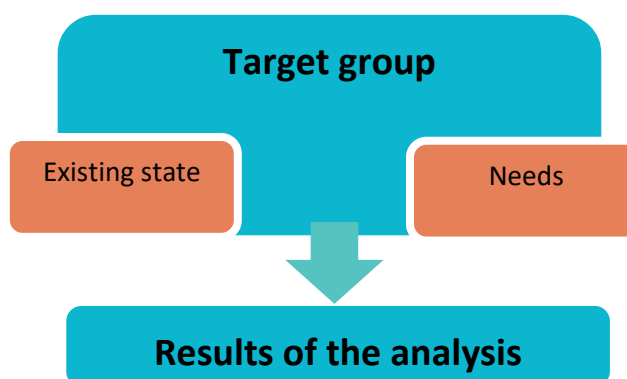
La piattaforma di gioco online EntrInnO è progettata per essere uno strumento indirizzato sia ai formatori che agli stakeholders.

L'assunto principale adottato nel processo di creazione della piattaforma è stato dare la possibilità di aumentare il livello di conoscenza sia ai partecipanti che alle persone correlate (formatori e stakeholders) nel modo più flessibile. Per questo motivo, la piattaforma ha una **struttura modulare** che consente la scelta di problemi / abilità rilevanti in base alle esigenze specifiche del gruppo target e degli stakeholder.

L'innovativo contenuto educativo sviluppato e implementato sulla piattaforma offre ai giovani le conoscenze e le competenze necessarie per lo sviluppo di una cultura dell'imprenditorialità e dell'innovazione. L'utilizzo dello strumento online consente di integrare il processo educativo in attività quotidiane di persone (ad esempio, formatori) o istituzioni (ad esempio stakeholder come l'istruzione superiore, centri di formazione, PMI, autorità locali, servizi pubblici o organizzazioni giovanili).

Il processo di adattamento e implementazione del toolkit dovrebbe essere preceduto da un'analisi dello stato dell'arte esistente e identificazione dei bisogni educativi (Schema 1).

Schema 1. Analisi introduttiva prima del processo di adattamento e implementazione



Source: own elaboration

Il processo di adattamento della piattaforma presuppone che l'utente abbia familiarità con le risorse disponibili e sia in grado di utilizzarle secondo i propri bisogni. Come risultato di questo processo, si sono verificate le seguenti situazioni:

- L'intera piattaforma di gioco online EntrInnO potrebbe essere incorporata nei processi educativi;
- Alcuni moduli della piattaforma di gioco online EntrInnO potrebbero essere incorporati in un processo educativo.

Nel primo caso, la piattaforma di gioco online EntrInnO sarebbe l'unico programma di apprendimento offerto da un formatore indipendente o una nuova istituzione educativa, oppure - la piattaforma

potrebbe essere uno tra i programmi di apprendimento, connesso o separato dagli altri, disponibili nelle istituzioni educative. È importante sottolineare che le istituzioni formative esistenti dovrebbero avere altri percorsi educativi, quindi la piattaforma di gioco online EntrInnO dovrebbe essere un ulteriore strumento, incorporato nella loro offerta.

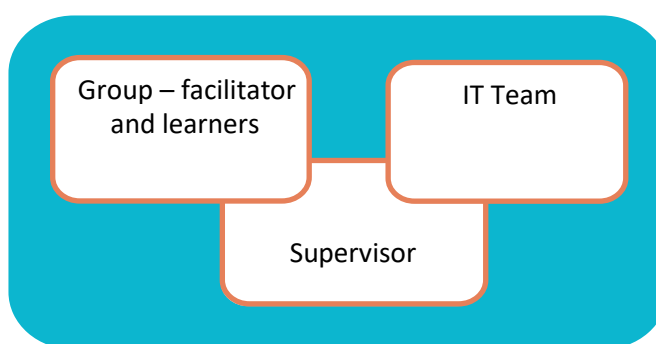
Nel secondo caso, piuttosto raro e non raccomandato, solo alcuni moduli sono incorporati in un percorso educativo esistente offerto da un'istituzione o da un formatore. Nell'opinione dei designer della piattaforma tuttavia, questa opzione causa la perdita di preziose conoscenze.

Il processo di implementazione della piattaforma di gioco online EntrInnO nel percorso formativo consiste nell'individuazione di un facilitatore, nel reperire gli studenti (giocatori), nella creazione di un gruppo (squadra) e nella gestione del processo educativo. Il ruolo tecnico del facilitatore è descritto nel "EntrInnO game - Facilitator's guide", ma essenzialmente, questa persona ha il compito di garantire il raggiungimento degli obiettivi educativi.

Lui / lei dovrebbe avere ampio spirito imprenditoriale, conoscenza e - possibilmente - esperienza pratica in questo settore. Il reperimento del gruppo di studenti è strettamente legato agli aspetti tecnici dell'uso della piattaforma.

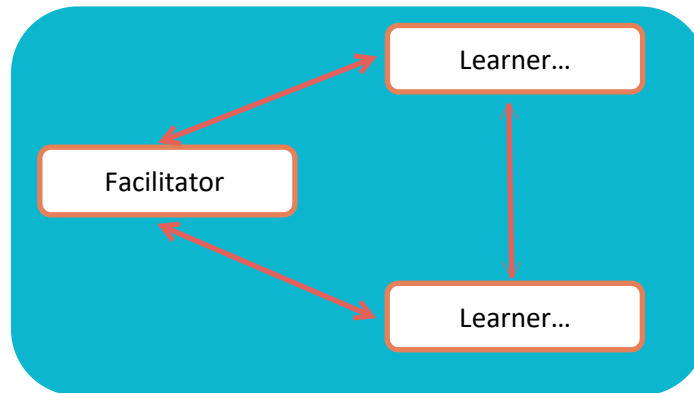
La principale responsabilità in questa fase appartiene al facilitatore che dovrebbe moderare la conduzione dei percorsi educativi e gestire il gruppo di partecipanti. L'ultimo elemento dell'implementazione è relativo alla gestione del processo educativo e riguarda il ruolo attivo del supervisore (capo dell'istituzione, direttore, manager, ecc.). Questo supervisore è responsabile per gli aspetti organizzativi della condotta del corso e per la supervisione del raggiungimento degli obiettivi. L'apprendimento reciproco, menzionato in "Approcci pedagogici", riguarda non solo i giocatori che usano la piattaforma di gioco, ma anche il facilitatore. In questo processo tutte le persone che utilizzano la piattaforma di gioco online EntrInnO sono coinvolti, secondo differenti livelli (Schema 2 & 3).

Schema 2. Concezione dell'apprendimento reciproco – punto di vista istituzionale



Source: own elaboration

Schema 3. Concezione dell'apprendimento reciproco - punto di vista individuale



Source: own elaboration

L'approccio flessibile al processo di apprendimento è espresso anche dallo sviluppo del gioco online come applicazione mobile. Il gioco infatti è compatibile con tutte le attuali piattaforme mobili, con accesso alle risorse, materiale di formazione, strumenti online e opportunità di networking da ogni luogo. In questo caso, i giocatori devono ricordare di avere accesso a Internet sui loro devices.

Panoramica del gioco

Una volta effettuato l'accesso al gioco EntrInnO, i giocatori iniziano inviando la candidatura per partecipare ad una competizione virtuale per l'imprenditoria giovanile che è il contesto dell'intero gioco. Una volta ammessi con successo nella competizione, passano attraverso le fasi di addestramento per lanciare finalmente l'idea che hanno sviluppato. Ci sono sei fasi come mostrato nello Schema 4 di seguito: Introduzione, Ideazione, Costruzione del team, Pianificazione finanziaria, Ingresso nel mercato, Comunicazione e Lancio dell'idea.

Schema 4. Fasi del gioco EntrInnO



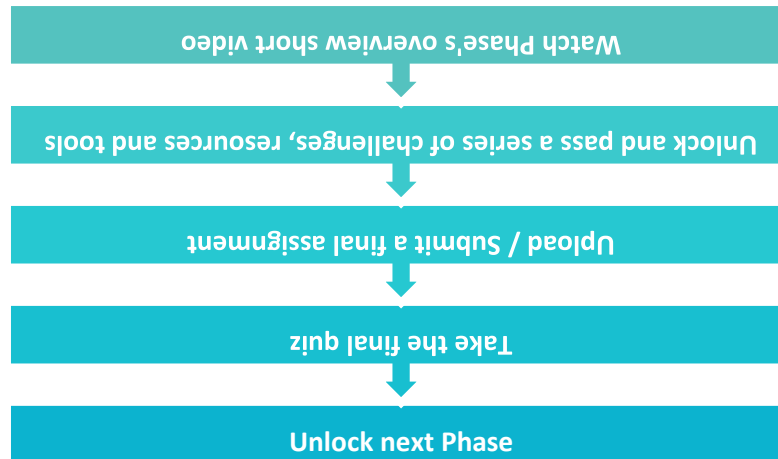
Source: own elaboration

Ogni fase di allenamento consiste in diverse sfide che i giocatori devono superare per poter procedere con il gioco e diverse risorse e strumenti che devono consultare ed utilizzare per aiutarli a superare tali sfide. Quando i giocatori accedono ad una nuova fase hanno una "lista delle cose da fare". Nella lista di ciascuna fase ci sono alcune sfide che i giocatori devono superare e le risorse e gli strumenti pertinenti che servono per aiutarli a superare tali sfide. Ogni oggetto sulla "lista delle cose da fare" dei giocatori è bloccato e viene sbloccato man mano i giocatori consultano il materiale, eseguono le azioni come indicato e superano le sfide.

Le fasi di addestramento sono costruite in modo simile (vedi Schema 5 di seguito). Inizialmente i giocatori guardano un breve video che introduce la fase e i suoi obiettivi, quindi affrontano una serie di brevi sfide mentre interagiscono con il materiale e gli strumenti che si sbloccano man mano che

procedono con il loro gioco. I giocatori devono quindi inviare un compito finale e superare il quiz finale della fase per sbloccare la fase successiva.

Schema 5. Training Phases structure of EntrInno game



Source: own elaboration

I meccanismi del gioco sono impostati per assegnare automaticamente punti (XP - punti esperienza) e distintivi ai giocatori una volta raggiunti gli specifici requisiti preimpostati, rispetto a come i giocatori utilizzano le risorse e gli strumenti, postano nel forum, rispondono ai quiz e così via.

Pertanto, man mano che i giocatori procedono con il gioco possono vedere aumentare i loro punti XP e il modo in cui questi vengono assegnati, e a seconda di questi, i giocatori vengono posizionati nella classifica del gioco (vedi sotto).



Tuttavia, i punti e i distintivi che vengono assegnati automaticamente dal sistema valutano solo l'attività dei giocatori nel gioco e non la qualità delle loro prestazioni. Ad esempio, il contenuto di ciò che postano nelle sfide del Forum e il contenuto dei compiti che caricano alla fine di ogni fase non vengono valutati automaticamente perché ciò che i giocatori scrivono e inviano è personalizzato e variabile. Ciononostante, il gioco è stato progettato in modo tale che un facilitatore possa fornire feedback ai giocatori durante tali attività.



Ruolo del facilitatore

Il tuo ruolo come facilitatore è di introdurre la piattaforma di gioco EntrInnO ai giocatori-studenti fornendo il link al sito web del gioco e chiedendo loro di registrarsi nella piattaforma. Una volta che i giocatori iniziano a giocare, il tuo account nel gioco, come facilitatore, ti permetterà di monitorare l'attività dei giocatori mentre attraversano le fasi di allenamento. Le sfide, le risorse, gli strumenti e i quiz del gioco sono costruiti secondo una struttura autonoma in modo che i giocatori possano procedere con il loro gioco al loro ritmo.

Ciononostante, il gioco è progettato in modo tale che, in qualità di facilitatore, tu possa vedere le richieste dei giocatori, fornire feedback e, se è abilitato, classificare i compiti finali di ciascun giocatore. Tieni presente che nel caso di "Forum activity", i giocatori devono pubblicare un nuovo argomento per sbloccare l'elemento successivo nella "lista delle cose da fare" e ricevere i punti. Rispondere al post di un altro giocatore comporta l'assegnazione ai giocatori solo di alcuni punti XP, ma l'attività non sarà considerata "completata" dalla piattaforma.

A seconda del gruppo di studenti, delle finalità e degli obiettivi, puoi imporre agli studenti di giocare a questo gioco in modalità giocatore singolo (ogni giocatore progredisce e guadagna punti XP individualmente e passa attraverso le fasi in modo da lanciare la propria idea) o in modalità multiplayer (ogni giocatore progredisce e guadagna punti XP individualmente ma lavora con i compagni di squadra in alcune sfide, al fine di lanciare in modo collaborativo l'idea condivisa dal team). Per giocare in modalità multiplayer il facilitatore dovrà creare dei gruppi per i giocatori e abilitare i forum e le chat in modo da facilitare la collaborazione dei giocatori mentre procedono con il gioco. Per farlo, il facilitatore deve contattare CARDET al fine di apportare le opportune modifiche alla piattaforma e coordinarsi di conseguenza.

Il gioco EntrInnO combina elementi di gioco e materiale didattico legato all'imprenditoria. Ogni fase del gioco è guidata da specifici risultati di apprendimento ed è stata sviluppata seguendo un piano didattico. Di seguito, viene fornita, al fine di informare facilitatori e istruttori, una breve descrizione dei contenuti e delle informazioni, i risultati dell'apprendimento e la progettazione dell'apprendimento di ciascuna fase.

Metodi di accreditamento e certificazione

Il gioco copre due unità / sezioni del Sistema europeo di trasferimento e accumulazione di crediti (ECTS), che si riflettono in 50 ore di gioco educativo (25 ore ciascuna), in cui agli utenti, in base al completamento di ogni missione / sezione, viene assegnato un certificato digitale fornito dai partner della formazione riconosciuti del progetto.

Poiché il tempo minimo per familiarizzare con la piattaforma è 32-39 ore, la consultazione con il facilitatore e la discussione con il gruppo dovrebbe essere pianificata dagli stessi studenti.

L'ECTS riflette il carico di lavoro degli studenti necessario per raggiungere gli effetti di apprendimento del programma. I risultati definiscono ciò che uno studente dovrebbe conoscere, capire e essere in grado di fare dopo aver completato con successo il processo di apprendimento.

Il carico di lavoro determina il tempo medio in cui uno studente deve completare tutte le attività incluse nel piano.

Ogni fase incorporata nella piattaforma di gioco online EntrInnO specifica gli effetti di apprendimento che corrispondono ai risultati di apprendimento. I risultati di apprendimento complessivi, con la condivisione di conoscenza (K), abilità (S) e competenze (C) sono le seguenti:

K1 – utilizzare la terminologia professionale associata all'imprenditorialità

K2 – formulare le regole relative al team building ed al management

K3 – formulare le regole relative alla pianificazione e alla gestione finanziaria

K4 – formulare le regole relative alla comunicazione

S – selezionare metodi, procedure e buone pratiche comuni per aiutare nella risoluzione di compiti e prendere decisioni nel settore dell'imprenditorialità

C – svolgere diversi ruoli nei processi di gestione del team

I risultati di apprendimento complessivi sono stati specificati tramite ciascuna descrizione del modulo (Schema 6).

Schema 6. Specifici effetti di apprendimento per ogni modulo del gioco online EntrInnO

Effetti di apprendimento specifici del gioco online EntrInnO

Fase introduttiva

1. Lo studente comprende la storia, il contesto, la struttura e gli obiettivi del gioco
2. Lo studente comprende quali sono le capacità imprenditoriali
3. Lo studente riflette sulla sua precedente esperienza imprenditoriale

Fase 1 – Ideazione

1. Lo studente comprende il processo di ideazione e i possibili passaggi
2. Lo studente applica il processo di ideazione per generare un'idea
3. Lo studente valuta e seleziona un'idea fattibile e sostenibile come soluzione a un problema

Fase 2 – Team building

1. Lo studente comprende il processo relativo alle risorse umane
2. Lo studente identifica le esigenze della sua start-up per quanto riguarda i collaboratori
3. Lo studente è in grado di valutare e selezionare collaboratori appropriati

Fase 3 – Pianificazione finanziaria

1. Lo studente comprende il modo in cui una start-up pianifica le finanze
2. Lo studente identifica i bisogni e i costi della sua start-up
3. Lo studente stima e imposta il prezzo del suo prodotto/servizio
4. Lo studente è in grado di stimare il budget della sua start-up aziendale e di progettare il proprio piano finanziario

Fase 4 – Ingresso nel mercato

1. Lo studente comprende il modo in cui una start-up entra nel mercato
2. Lo studente identifica i suoi potenziali clienti costruendone il profilo
3. Lo studente pianifica il modo in cui il suo prodotto / servizio sarà distribuito
4. Lo studente pianifica la sua strategia promozionale e il suo piano per entrare nel mercato

Fase 5 – Comunicazione

1. Lo studente comprende il ciclo di comunicazione e la strategia comunicativa (interna ed esterna)
2. Lo studente comprende il modo in cui i messaggi vengono impostati in base al pubblico
3. Lo studente è in grado di selezionare appropriatamente strumenti e mezzi di comunicazione
4. Lo studente sviluppa il piano di comunicazione della sua start-up aziendale

Fase 6 – Lancia la tua idea

1. Lo studente comprende il modo in cui gli imprenditori propongono idee
2. Lo studente è in grado di selezionare le informazioni appropriate e comunicare per persuadere altri a fare qualcosa per la sua idea
3. Lo studente è in grado di presentare con successo le proprie idee

Source: own elaboration

La descrizione degli effetti dell'apprendimento per componenti specifici del programma dovrebbe essere sempre accompagnata da criteri di punteggio chiari e appropriati, al fine di determinare se lo studente ha acquisito le conoscenze richieste, la comprensione e le competenze.

Per via della struttura modulare della piattaforma di gioco online EntrInnO, dopo ogni modulo, lo studente ha la possibilità di superare un test e ottenere punti. Ottenere un certificato che confermi l'acquisizione di effetti di apprendimento è possibile a condizione che lui / lei soddisfi una delle tre opzioni:

- Punti XP (il giocatore ha consultato le risorse ed il materiale di ciascuna fase e il gioco assegna automaticamente punti XP; il massimo è 1000 punti),



- Sfide finali (il giocatore ha presentato i compiti finali e il facilitatore può valutarli e fornire un feedback),
- Quiz finale (il giocatore ha ottenuto il punteggio del 60% o oltre nel quiz finale composto da 10 domande a scelta multipla).

È possibile creare automaticamente un certificato dopo aver ottenuto il numero appropriato di punti e aver ottenuto conferma del facilitatore del raggiungimento di un punteggio pari al 60% o più.

Referenze:

Bologna Working Group on Qualifications Frameworks, (2005), *A Framework for Qualifications of the European Higher Education Area*.

Fase introduttiva



In questa fase, i giocatori sono introdotti alla storia e al contesto del gioco facendo virtualmente domanda per il concorso Entrepreneurship Youth Camp (EYC) e svolgendo un quiz per valutare il proprio profilo imprenditoriale e riflettere sulle proprie esperienze pregresse.

Una volta che i giocatori entrano nell'EYC, vengono informati delle regole e degli obiettivi della competizione, del Centro di formazione in cui si trovano risorse e strumenti e della struttura generale delle sfide e del sistema di premiazione del gioco. Infine, i giocatori discutono abilità e competenze imprenditoriali e votano quella che ritengono essere la competenza più importante.

Specifiche

Risultati di apprendimento

1. Comprendere la storia, il contesto, la struttura e gli obiettivi del gioco
2. Comprendere cosa sono l'imprenditoria e l'imprenditorialità
3. Riflettere sulla propria precedente esperienza imprenditoriale

Competenze imprenditoriali

Auto-consapevolezza e auto-efficacia

Durata del gioco

2 ore

Totale fonti e strumenti

5

Totale sfide

1

Max punti XP ottenibili

90 (più 3 punti per ogni risposta sul Forum)



Risultati di Apprendimento	Attività	Durata	Strumenti/Risorse	Punteggio
1. Comprendere la storia/narrativa del gioco	<p>1.1. I giocatori guardano un video che introduce la storia ed il contesto del gioco.</p> <p>1.2. I giocatori leggono un volantino che li invita ad iscriversi alla competizione Entrepreneur Youth Camp (EYC)</p>	<p>1.1. 2-3 minuti</p> <p>1.2. 1 minuto</p>	<p>1.1. Video introduttivo</p> <p>1.2. Volantino dell' Entrepreneur Youth Camp</p>	1.1./1.2. Guardare (fare click) il video ed il volantino = 10 punti
2.1 Familiarizzare con il procedimento di iscrizione ad una competizione	2.1. I giocatori compilano il modulo di iscrizione per partecipare alla competizione EYC	2.1. 5-10 minuti	2.1. Modulo di iscrizione	2.1. Riempire il modulo di iscrizione = 10 punti
2.2 Auto valutare il proprio profilo imprenditoriale	2.2. I giocatori rispondono al quiz per il profilo e riflettono sulle proprie abilità	2.2. 5-10 minuti	2.2. Quiz per valutare il profilo imprenditoriale	2.2. Rispondere ed inviare il quiz= 20 punti
3. Comprendere la struttura (missioni, regole, punti e bedges) della competizione Entrepreneur Youth Camp	3. I giocatori consultano un documento che li introduce alla competizione EYC e li informa riguardo alle missioni, regole, punti e distintivi che possono guadagnare.	3. 8-10 minuti	3. Presentazione di benvenuto alla competizione	3.1. Guardare (fare click) il video /presentazione introduttivo = 10 points

4.1. Comprendere cos'è l'imprenditorialità e quali sono le competenze e le abilità di un imprenditore.	4.1.1. I giocatori discutono sul Forum insieme agli altri partecipanti riguardo alle competenze imprenditoriali. (Sfida #1)	4.1.1. 25-30 minuti	4.1.1 Forum sull'imprenditorialità e competenze imprenditoriali	4.1.1 Leggere il PDF e
	4.1.2. I giocatori consultano le dispense per apprendere nozioni sull'imprenditorialità e le abilità imprenditoriali	4.1.2. 10 minuti	4.1.2. Risorse sull'imprenditorialità e le abilità imprenditoriali	4.1.2. Creare un argomento di discussione nel Forum = 20 punti (Rispondere ad un altro post = 3 punti per post)
4.2. Riflettere sulle abilità/competenze dell'imprenditore e valutare la loro importanza.	4.2. I giocatori votano quale competenza imprenditoriale ritengono la più rilevante.	4.2. 3-5 minuti	4.2. Sondaggio – vota la competenza più importante	4.2. Partecipare al sondaggio e votare = 20 punti

Fase introduttiva: descrizione di fonti e strumenti

Per completare questa fase del gioco, i giocatori devono superare le sfide, usando strumenti e risorse che sono brevemente descritte di seguito. Ogni strumento e risorsa è bloccato ma viene sbloccato una volta i giocatori visualizzano fonti e strumenti nel seguente ordine.

Strumenti/Fonti	Descrizione
1.1. Video introduttivo	1.1. Breve video di introduzione alla storia e al contesto del gioco. I giocatori guardano due amici parlare dell'idea di partecipare alla competizione Entrepreneur Youth camp (EYC)
1.2. Volantino dell'EYC	1.2. I giocatori leggono il volantino dell'EYC e gli viene chiesto di inviare il modulo di domanda per partecipare al camp.
2.1. Modulo di iscrizione	2.1. I partecipanti devono compilare un modulo di domanda per poter partecipare all'EYC.
2.2. Profilo test quiz	2.2. I giocatori svolgono un quiz per valutare il proprio profilo imprenditoriale, assegnando ad ogni qualità e competenza imprenditoriale un punteggio, in base a quanto essi pensano di possedere quella qualità o competenza. Fatto questo, ottengono, come feedback, una percentuale che rappresenta quanto essi corrispondono alle qualità imprenditoriali. Questo quiz è utile per i facilitatori come diagnosi dello stato iniziale e rappresenta anche uno strumento di riflessione per i giocatori.
3. Presentazione che introduce i giocatori alla competizione	3.1. Una volta che i giocatori sono entrati nella competizione, un coach virtuale presenta le varie fasi e il modo in cui devono procedere per raggiungere la fase finale.



4.1.1. Forum su imprenditoria e abilità imprenditoriali (Sfida #1)

4.1.1. In questa attività, i giocatori hanno accesso al forum del gioco. Dopo aver guardato un video in cui imprenditori reali danno consigli a potenziali imprenditori

(<https://www.youtube.com/watch?v=QogohmccTSc>) i giocatori dovranno discutere con gli altri delle competenze e abilità che un imprenditore deve avere.

4.1.2. Fonti sull'imprenditorialità e le abilità imprenditoriali

4.1.2 Per aiutare la discussione (vedi sopra), i giocatori dovranno leggere un documento che descrive brevemente chi è un imprenditore e potranno avere accesso ad altri link per altro materiale riguardante le abilità imprenditoriali.

4.2. Sondaggio – vota la competenza più importante

4.2. Questo sondaggio ha lo scopo di aiutare i giocatori a riflettere sulle abilità e le competenze imprenditoriali e valutare quella che reputano la più importante

Fase 1 – Ideazione



In questa fase, i giocatori affrontano il processo di Ideazione che consiste nell'individuazione di un problema e nella formulazione di un'idea sostenibile per la sua risoluzione.

I giocatori vengono prima introdotti agli obiettivi della Fase e per poi consultare le risorse relative alle fasi del processo di ideazione che l'imprenditore deve seguire per generare un'idea. I giocatori ascoltano la testimonianza di un imprenditore fittizio e apprendono quali sono i modi di raccolta dei dati necessari per convalidare un'idea praticabile e sostenibile come risoluzione di un problema.

Quindi, i giocatori applicano il processo di Ideazione, seguendo le istruzioni di una guida interattiva nel centro di formazione del gioco e formulano le loro idee come possibili soluzioni a un problema che hanno identificato.

Come compito finale di questa fase, i giocatori valutano le possibili soluzioni, e dopo averne selezionata una, su cui si concentreranno per l'intera competizione, devono presentarla seguendo uno schema dato. Una volta presentata la loro idea, i giocatori rispondono a un quiz per passare questa fase e procedere alla successiva.

Specifiche

Obiettivi

1. Comprendere il processo di ideazione e le sue fasi
2. Applicare il processo di ideazione per dare vita ad un'idea
3. Valutare e selezionare un'idea come soluzione ad un problema

Competenze imprenditoriali

- Individuare le opportunità
- Creatività
- Valorizzazione delle idee
- Prendere decisioni

Durata del gioco

6-8 ore (approssimativamente)



Totale fonti e strumenti	10
Totale sfide	3
Max punti XP ottenibili	120 (più 3 punti per ogni risposta nel Forum)



Obiettivi di apprendimento	Attività	Durata	Strumenti/risorse	Punteggio
1. Comprendere gli obiettivi della missione della Fase 1 del Training Hub and Resources & del Tools repository	1. I giocatori guardano un video che introduce la Fase 1, gli obiettivi e il Training Hub e il Resources & Tools repository	1. 5 minuti	1. Benvenuto alla Fase 1	1. Guardare un video = 10 points
2. Comprendere l'Ideazione come processo per generare e valutare le idee	2. I giocatori guardano una presentazione (con narrazione) che introduce il processo di Ideazione e i suoi passaggi.	2. 10 minuti	2. Cos'è il processo di ideazione?	2. Consultare le dispense = 10 punti
3.1/3.2 Identificare e ripassare i passaggi del processo di ideazione	3.1. I giocatori leggono la testimonianza di un personaggio fittizio che segue il processo di Ideazione per selezionare un'idea 3.2. I giocatori rispondono ad un quiz sulla testimonianza di Jhon per valutare la comprensione dei passaggi del processo di ideazione (Sfida #2)	3.1. 8-10 minuti 3.2. 10 minuti	3.1. La storia di Jhon 3.2. Quiz sulla storia di Jhon (3.1.)	3.1/3.2. Consultare le dispense e rispondere al quiz = 20 punti
3.3. Comprendere e rivedere gli strumenti di raccolta dei dati	3.3. I giocatori discutono quali dati possono essere raccolti per convalidare problemi e soluzioni e leggono le rispettive dispense (Sfide #3)	3.3. 1-2 ore	3.3. Discussione sul Forum: "Raccogliere dati" e dispense allegate al post sul forum. 3.3.1 Usare questionari 3.3.2 Usare Focus group 3.3.3 Usare l'Osservazione del mercato 3.3.4 Usare il World Wide Web	3.3. Creare un argomento di discussione sul Forum = 20 punti (Rispondere al post di un altro giocatore = 3 points per post)

come metodi per convalidare problemi e idee

4.1.1. Riflettere e applicare il processo di Ideazione per

Ai giocatori viene richiesto di affrontare

26

Generare, valutare e selezionare un'idea per risolvere un problema

Il processo di ideazione e di auto valutare la propria attività attraverso le seguenti attività:

4.1.1 I giocatori affrontano il processo di ideazione per: 1) Identificare un problema; 2) Sviluppare un'idea come soluzione del problema; 3) Raccogliere dati a sostegno del problema e delle idee; 4) Indicare i requisiti minimi per la soluzione; 5) Valutare le idee e selezionarne una; 6) Progettare e rifinire la soluzione.

4.1.1 5-6 ore

4.1.1. Sfida del processo di Ideazione

4.1.1/4.1.2 Visualizzare il modello ed inviare il compito finale = 20 punti

4.1.2. Progettare e comunicare in modo informale un'idea come soluzione ad un problema

4.1.2. 30 minuti

4.1.2. Progettare una soluzione – Sfida finale

4.1.2. I giocatori usano un modello per presentare l'idea selezionata (**Fase 1 Compito finale - Sfida #4**)

5. 10-15 minuti

5. Fase 1 – Quiz finale

5. Punteggio 60% o più = 40 punti

5. Ripassare, identificare e applicare le conoscenze sul processo di ideazione

5. I giocatori rispondono ad un quiz per testare le loro conoscenze sul processo di Ideazione

Fase 1 – Ideazione: descrizione di strumenti e risorse

Per completare questa fase del gioco, i giocatori devono superare 5 sfide che comportano 12 strumenti e risorse che sono brevemente descritti di seguito. Ogni strumento e risorsa è inizialmente bloccato e viene sbloccato non appena viene consultato/utilizzato dai giocatori.

Strumenti/Fonti	Descrizione
1. Benvenuti alla Fase 1	1. Un breve video introduce le missioni e gli obiettivi della Fase 1. Una volta guardato questo video, i giocatori sbloccano la risorsa successiva.
2. Cos'è un processo di ideazione?	2. I giocatori consultano una fonte che introduce le fasi del processo di ideazione. Questa è la risorsa più importante di questa fase in quanto presenta le idee chiave e i passaggi del processo di ideazione.
3.1. La storia di Jhon	3.1. Ai giocatori viene chiesto di leggere una storia di fantasia scritta da un precedente partecipante alla competizione EYC. Questa storia è stata creata al fine di delineare il processo di ideazione in modo da aiutare i giocatori a capire in modo più concreto come gli imprenditori potrebbero affrontare il processo di ideazione.
3.2. Quiz sulla storia di Jhon (Sfida #2)	3.2. Questo quiz è stato creato per testare la comprensione del processo di ideazione così come presentato nella storia di John. Non è un quiz di valutazione ma un quiz a scelta multipla che aiuta i giocatori a controllare il loro livello di comprensione prima di procedere con le attività che seguono.
3.3. Discussione nel Forum: "Raccogliere dati" e risorse allegate al post nel Forum: 3.3.1 Usare questionari 3.3.2 Usare focus group e interviste 3.3.3 Usare l'osservazione del mercato 3.3.4 Usare il WEB (WWW) (Sfida #3)	3.3. La raccolta dei dati è un aspetto importante del processo di ideazione. Questa attività consiste in 4 documenti che presentano brevemente il modo in cui gli imprenditori possono raccogliere dati per convalidare le loro idee, usando questionari, focus group e interviste, attraverso l'osservazione del mercato e usando il World Wide Web. I giocatori hanno a disposizione ulteriori risorse che forniscono collegamenti ad altro materiale per poter discutere con gli altri giocatori a proposito dei metodi di raccolta dati per convalidare problemi e idee.

4.1. Strumento di sfida del processo di ideazione

4.1. I giocatori affrontano il processo di ideazione, seguendo le istruzioni dello strumento di sfida del processo di ideazione. Questo strumento è progettato in base ai passaggi e al contenuto del documento "Cosa è il processo di ideazione? " che i giocatori hanno analizzato durante l'attività 2 "Cos'è il processo di ideazione?". Ai giocatori viene chiesto di applicare il processo di ideazione allo scopo di formulare e convalidare un'idea come possibile soluzione ad un problema che hanno identificato. I giocatori devono verificare tramite una lista di controllo di aver rispettato tutti i passi del processo di ideazione per pervenire alla loro idea.

**4.2 Progetto finale-
(Fase 1 Compito finale - Sfida # 4)**

4.2. I giocatori usano un modello per progettare la propria idea (prodotto/servizio) come soluzione al problema che hanno identificato. Il modo in cui i giocatori progettano la loro idea usando questo modello potrebbe variare e il facilitatore dovrà fornire un feedback a ciascun giocatore.

5. Quiz finale

5. La sfida del quiz finale consiste in 10 domande a scelta multipla che servono per valutare la comprensione e le abilità dei giocatori relativamente alla Fase 1 - Contenuto e attività di ideazione. Il quiz viene automaticamente valutato dal sistema e se i giocatori raggiungono il 60% e oltre guadagnano automaticamente 40 punti. Se non raggiungono un punteggio corrispondente ad almeno il 60%, i giocatori possono comunque passare alla fase successiva, ma non ricevono punti.

Fase 2 – Formare un team



In questa fase, viene insegnato ai giocatori come formare il team di lavoro della propria start-up, grazie a risorse, strumenti e sfide che mirano ad aiutarli a capire e riflettere sul tipo di professionisti che hanno bisogno di assumere come collaboratori nella loro start-up. In questa fase, i giocatori consultano fonti e link per imparare nozioni rispetto al processo di assunzione e quali sono i collaboratori chiave di cui una start-up ha bisogno. I giocatori affrontano anche

una fase interattiva in cui devono assistere un personaggio fittizio che chiede il loro aiuto per l'assunzione di collaboratori appropriati per la sua azienda. Come compito finale di questa fase, i giocatori dovranno formare il team di collaboratori della propria azienda, utilizzando un modello dato. Una volta caricata la loro proposta, dovranno rispondere ad un quiz per passare alla fase successiva.

Specifiche

Objectives	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendere il processo di ricerca delle risorse umane 2. Identificare i bisogni della start up per quanto riguarda i collaboratori 3. Essere capaci di valutare e selezionare i collaboratori appropriati
Competenze imprenditoriali	<ul style="list-style-type: none"> - Lavorare con gli altri - Prendere decisioni - Mobilizzare gli altri
Durata del gioco	5-6 ore (approssimativamente)
Totale strumenti e fonti	9
Totale sfide	3
Max punti XP ottenibili	130 (più 3 punti per ogni risposta sul Forum)



Obiettivi di apprendimento	Attività	Durata	Strumenti/Risorse	Punteggio
1. Comprendere gli obiettivi della missione della Fase 2	1. I giocatori guardano un video/presentazione che introduce gli obiettivi della missione della Fase 2	1. 3-5 minuti	1. Benvenuto alla Fase 1	1. Consultare la dispensa = 10 points
2.1. Comprendere l'importanza di formare un team di persone che possano supportare il business	2.1. I giocatori guardano una presentazione sull'importanza di formare un team di persone adeguato per poter supportare il business e le qualità che bisognerebbe cercare tra collaboratori ed impiegati	2.1. 5-10 minuti	2.1. Formare un team: Cosa cercare	2.1 and 2.2.1 Consultare la dispensa = 10 points
2.2. Analizzare e valutare i potenziali collaboratori (legale, finanza, ingegnere/sviluppatore e esperto marketing)	2.2. I giocatori leggono una dispensa, discutono e valutano le qualità e le caratteristiche del potenziale partner legale, finanziario, dell'ingegnere o sviluppatore e dell'esperto marketing (Sfida #5)	2.2. 1-2 ore	2.2. Forum: Assumere collaboratori Quattro dispense per: partner legale, esperto di finanza, sviluppatore e esperto marketing	2.2. Consultare la dispensa e creare un argomento di discussione nel Forum = 20 punti (Rispondere al post di un altro giocatore = 3 punti per post)

3.1. Comprendere il processo di reclutamento di potenziali impiegati e collaboratori (screening, valutazione CV, referenze, controllo del background, interviste etc.)	3.1. I giocatori leggono informazioni riguardo al processo di reclutamento delle risorse umane	3.1. 10 minuti	3.1. Reclutare risorse umane	3.1. Consultare una dispensa = 10 punti
3.2. Applicare gli aspetti del processo di reclutamento e assunzione delle risorse umane prendendo decisioni in uno scenario simulato (assumere potenziali impiegati e collaboratori)	3.2. I giocatori partecipano ad una simulazione in cui devono aiutare Nick ad assumere uno sviluppatore (Sfida #6)	3.2. 30 - 40 minuti	3.2. Cosa dovrebbe fare Nick? (attività)	3.2. Gioco = 20 punti

31

4.1. Individuare le caratteristiche del team di collaboratori di cui hanno bisogno per la loro azienda	4.1. I giocatori utilizzano uno schema per definire il team di collaboratori di cui hanno bisogno per la loro azienda. (Fase 2 – Compito finale Sfida #7)	4.1. 1 ora	4.1. Forma il tuo team – Compito finale	4.1. Invio del compito finale = 20 punti
4.2. Ricordare, identificare ed applicare le conoscenze apprese riguardo al processo di selezione e assunzione dei collaboratori per l'azienda	4.2. I giocatori affrontano un quiz per testare le loro conoscenze rispetto al processo di selezione e assunzione dei collaboratori	4.2. 10-15 minuti	4.2. Quiz finale Fase 2	4.2. Punteggio pari al 60% o più = 40 punti



Fase 2 – Formare un team: descrizione di strumenti e risorse

Per completare questa fase del gioco, i giocatori devono superare 5 sfide che comportano 12 strumenti e risorse che sono brevemente descritti di seguito. Ogni strumento e risorsa è bloccato ma viene sbloccato quando i giocatori utilizzano ogni strumento e risorsa nel seguente ordine.

Tools/Resources	Description
1. Benvenuto alla Fase 2	1. Breve video introduttivo della missione e degli obiettivi della Fase 2. Una volta guardato il video il giocatore sblocca le risorse successive.
2.1. Formare un team: cosa cercare	2.1 I giocatori consultano un documento che ha lo scopo di spiegare in che modo costruire il team di persone di supporto al business.
2.2. Forum: assumere collaboratori (Sfida #5)	2.2 I giocatori iniziano una discussione sul forum nella quale devono leggere dei documenti riguardanti le qualità e le caratteristiche di potenziali consulenti legali, consulenti finanziari, sviluppatori ed esperti di mercato (marketing), per poi selezionare un partner e discutere delle caratteristiche che questi dovrebbero avere.



3.1 Reclutare le risorse umane: il processo	3.1 I giocatori leggono le informazioni riguardanti il processo di reclutamento delle risorse umane: screening, valutazione dei CV, referenze, controllo del background, interviste etc.
3.2 Aiutare Nick ad assumere uno sviluppatore/specialista per la sua compagnia (Sfida #6)	3.2 I giocatori applicano gli aspetti delle risorse umane e del processo di reclutamento prendendo decisioni informate basate sugli scenari in merito alle risorse umane partecipando ad una simulazione basata su scenari virtuali per aiutare una persona (Nick) ad assumere uno sviluppatore.
4.1 Costruisci il tuo team (Fase 2 – Compito finale – Sfida #6)	4.1 Pensando alla propria start-up ed ai suoi bisogni, i giocatori usano uno schema per illustrare il team di colleghi di cui avranno bisogno nella loro compagnia
4.2 Quiz finale	4.2 La sfida del quiz finale è un insieme di 10 domande a scelta multipla allo scopo di valutare la comprensione e le abilità dei giocatori relativamente al contenuto e alle attività della Fase 2: Costruzione del team. Questo quiz viene automaticamente valutato dal sistema e se i giocatori raggiungono il 60% o più sono automaticamente premiati con 40 punti. Se non raggiungono un punteggio di almeno il 60%, i giocatori possono comunque passare alla fase successiva ma non vengono assegnati punti.



Fase 3 – Pianificazione finanziaria

In questa fase, i giocatori imparano a sviluppare la pianificazione finanziaria della loro start-up. I giocatori hanno a disposizione risorse, strumenti e sfide allo scopo di aiutarli a capire e pensare ai dati finanziari della loro azienda.

In questa fase i giocatori interagiscono con un personaggio immaginario che tramite il Forum del gioco chiede consiglio ai giocatori e utilizzano i modelli di Microsoft Excel per stimare il prezzo dei loro prodotti / servizi, le esigenze, i costi e i profitti della propria azienda in modo da pianificare il budget della loro start-up per i primi 12 mesi. Come compito finale per questa fase, i giocatori presentano un piano finanziario utilizzando un modello fornito come strumento. Una volta presentato il loro piano finanziario, i giocatori rispondono a un quiz per passare alla fase successiva.

Specifiche	
Obiettivi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendere il modo in cui una start-up pianifica le finanze 2. Identificare i bisogni e i costi della propria start-up 3. Stimare e impostare il prezzo del prodotto / servizio 4. Essere in grado di stimare il budget della propria start-up e progettare il suo piano finanziario
Competenze imprenditoriali	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Mobilitazione delle risorse <input checked="" type="checkbox"/> Alfabetizzazione finanziaria ed economica <input checked="" type="checkbox"/> Processo decisionale <input checked="" type="checkbox"/> Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio
Durata del gioco	5-6 ore (approssimativamente)
Totale risorse e strumenti	8
Totale sfide	5
Max punti XP ottenibili	160 (più 3 punti per ogni risposta nel Forum)



Learning Objectives	Activities	Duration	Tools/Resources	Assessment
1. Comprendere gli obiettivi della missione della Fase 3	1. I giocatori guardano una presentazione che introduce gli obiettivi della missione della Fase 3	1. 3-5 minuti	1. Benvenuto alla fase 3	1. Guardare la presentazione = 10 points
2. Comprendere le componenti di base della pianificazione finanziaria che una start-up deve considerare	2.1. I giocatori consultano una dispensa che presenta le componenti di base che una compagnia dovrebbe considerare durante la pianificazione finanziaria.	2.1. 5-10 minuti	2.1. Piano finanziario	2.1. Consultare la dispensa = 10 punti
	2.2. I giocatori discutono in un forum le componenti finanziarie che una start-up deve prendere in considerazione (Sfida #8)	2.2. 1-2 ore	2.2. Discussione del forum: Aiuta Jane a gestire i suoi problemi di pianificazione finanziaria	2.2. Creare una discussione sul Forum= 20 punti (rispondere al post di un altro giocatore = 3 punti per post)
3.1. Comprendere come identificare e calcolare bisogni e costi di una start-up.	3.1. I giocatori identificano e elencano le esigenze e i costi (materiali, manodopera e spese generali) necessari per gestire la propria azienda (Sfida #9)	3.1. 30-60 minuti	3.1. Identifica il tuo modello di costi e bisogni	3.1. Caricare il modello compilato = 20 punti
3.2. Comprendere il processo di stima del prezzo di vendita e stimare il prezzo di vendita del proprio prodotto/servizio	3.2. I giocatori stimano il costo di materiali, manodopera e spese generali per stimare il loro prezzo di vendita di prodotti / servizi (Sfida #10)	3.2. 1-2 ore	3.2. Stima le tue esigenze, i costi e il prezzo di vendita del prodotto / servizio	3.2. Caricare il file Excel completato = 20 punti

4.1. Comprendere le componenti di budget

4.1. I giocatori consultano una dispensa sulla pianificazione del budget

4.1. 5-10 minuti

4.1. Dispensa sull'impostazione del budget

4.1./4.2 Leggere la dispensa e caricare

35

E i costi preoperazionali di una start-up

Il modello Excel = 20 punti

4.2. Comprendere e applicare una pianificazione finanziaria di base in modo da stimare le spese al fine di delineare il budget per i primi 12 mesi

4.2. I giocatori compilano un modello Excel per impostare il budget della propria azienda per i primi 12 mesi (utilizzando le informazioni raccolte nel modello della Sfida 10) **(Sfida #11)**

4.2. 1-2 ore

4.2. Imposta lo strumento di budget della tua azienda

5.1 Riflettere sulle attività precedenti e progettare un piano approssimativo per le finanze della propria azienda

5.1. I giocatori riflettono sulle attività precedenti e forniscono informazioni su come pianificheranno l'attività Finanziaria dell'azienda **(Phase 3 Final Assignment – Challenge #12)**

5.1. 30 Minuti

5.1 Informazioni sulla pianificazione finanziaria – Sfida Finale

5.1. Invio Compito finale = 20 punti

5.2. Ricordare, identificare e applicare le conoscenze riguardanti il

5.2 I giocatori rispondono a un quiz per testare le loro conoscenze sul processo di pianificazione delle finanze di un'azienda

5.2. 10 minuti

5.2 Fase 3 Quiz finale

5.2 Punteggio pari al 60% o più = 40 punti

**processo di pianificazione delle
finanze di un'azienda**

Fase 3 – Pianificazione finanziaria: descrizione di strumenti e risorse

Per finire questa fase del gioco, i giocatori devono superare 5 sfide che coinvolgono 8 strumenti e risorse che sono brevemente descritte di seguito. Ogni strumento e risorsa è bloccato ma viene sbloccato, man mano che i giocatori consultano e utilizzano gli strumenti forniti, nel seguente ordine.

Tools/Resources	Description
1. Benvenuti alla Fase 3	1. Un breve video introduce la missione della Fase 3 e i relativi obiettivi. Una volta che i giocatori hanno guardato il video, possono procedere alla risorsa successiva.
2.1. Pianificazione finanziaria	2.1 I giocatori analizzano una risorsa che mira a introdurre il modo in cui una start-up pianifica le finanze. Questa è la risorsa fondamentale per questa fase in quanto presenta le componenti chiave che sono coinvolte nella progettazione di un piano finanziario.
2.2. Forum: aiuta Jane ad affrontare i suoi problemi con la pianificazione finanziaria (Sfida #8)	2.2 I giocatori affrontano una discussione nel Forum nella quale devono aiutare un personaggio fittizio a risolvere un problema inerente alla progettazione del piano finanziario della sua start-up. Questo richiede ai giocatori di discutere le componenti finanziarie che una start-up deve prendere in considerazione.



3.1. Identificare i tuoi bisogni e i tuoi costi (Sfida #9)	3.1. I giocatori usano un modello per identificare ed elencare i bisogni e costi (materiali, manodopera e spese generali) necessari per la gestione della loro start-up.
3.2. Stima i tuoi bisogni, costi e prezzo di vendita (Sfida #10)	3.2. I giocatori usano un modello per calcolare il costo di materiali, manodopera e spese generali al fine di stimare il prezzo di vendita del prodotto / servizio.
4. Stabilisci il tuo budget di spesa (Sfida #11)	4.1 / 4.2. Pensando alla propria start-up e alle sue esigenze, i giocatori usano un modello per impostare i budget della loro start-up nei primi 12 mesi di gestione.
5.1. Progetta il tuo piano finanziario (Fase 3 Compito finale - Sfida #12)	5.1. Pensando alla propria start-up ed ai suoi bisogni, i giocatori usano un modello per progettare il piano finanziario della loro azienda.
5.2. Quiz finale	5.2. Il quiz finale consiste in 10 domande a scelta multipla che valutano la comprensione e le abilità dei giocatori relativamente al contenuto della Fase 3 - Pianificazione finanziaria. Questo quiz viene automaticamente valutato dal sistema e se i giocatori raggiungono il 60% o oltre vengono automaticamente assegnati 40 punti. Se i giocatori non raggiungono un punteggio pari al 60%, possono procedere alla fase successiva ma non vengono assegnati punti.



Fase 4 – Ingresso nel mercato

In questa fase, i giocatori imparano a sviluppare un piano di marketing per entrare nel mercato da loro selezionato. I giocatori affrontano risorse, strumenti e sfide che mirano ad aiutarli a capire e pensare ai componenti di base che la start-up deve prendere in considerazione al momento di decidere in quale mercato entrare. In questa fase i giocatori costruiscono il profilo dei loro potenziali clienti, sviluppano il piano di distribuzione, promozione e marketing

della propria azienda.

Consultano le risorse, interagiscono con un personaggio fittizio che, tramite il forum, cerca il parere dei giocatori e utilizzano i modelli per sviluppare la loro strategia di distribuzione e promozione. Come compito finale per questa fase, i giocatori presentano il loro piano per entrare nel mercato, utilizzando un modello dato. Una volta che hanno inviato il piano, i giocatori risponderanno a un quiz per passare questa fase e sbloccare la successiva.

Specifiche

Obiettivi

1. Capire il modo in cui una start-up entra nel mercato
2. Identificare i loro potenziali clienti costruendo il loro profilo
3. Pianificare il modo in cui il loro prodotto / servizio sarà distribuito
4. Pianificare la loro strategia promozionale e il loro piano per entrare nel mercato

Competenze imprenditoriali

- Pianificazione e gestione
- Processo decisionale
- Creatività
- Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

Durata del gioco

5-6 ore (approssimativamente)

Totale risorse e strumenti

10

Totale sfide

5

Max punti XP ottenibili

170 (più 3 punti per ogni risposta sul forum)



Obiettivi di apprendimento	Attività	Durata	Strumenti/risorse	Punteggio
1. Comprendere gli obiettivi della missione della fase 4	1. I giocatori visualizzano un video introduttivo sugli obiettivi della missione della fase 4	1. 3-5 minuti	1. Benvenuto alla Fase 4	1. Guardare il video = 10 punti
2.1 Comprendere i componenti di base che una start-up deve prendere in considerazione al momento di decidere in quale mercato entrare	2.1. I giocatori leggono una dispensa che presenta i componenti di base di cui una start-up dovrebbe essere a conoscenza quando sceglie la strategia di ingresso nel mercato.	2.1. 5-10 minuti	2.1. Entrare nel mercato	2.1. Consultare la dispensa = 10 punti
2.2 Comprendere, identificare e costruire le caratteristiche del profilo di un potenziale cliente	2.2. I giocatori leggono le risorse, visualizzano esempi e costruiscono un profilo fittizio del cliente ideale della propria azienda (Sfida n. 13)	2.2. 30-60 minuti	2.2.1 Costruire il profilo del cliente (resource) 2.2.2 Costruire il profilo del cliente (tool)	2.2. Consultare la risorsa e caricare il modello compilato = 20 punti

3.1. Comprendere e valutare il modo in cui i prodotti / servizi possono essere distribuiti sul mercato e raggiungere i clienti	3.1 I giocatori consultano una dispensa sulla pianificazione della distribuzione	3.1. 5-10 minuti	3.1. Informazione sul piano di distribuzione	3.1. visualizzare la dispensa = 10 punti
3.2. Progettare un piano di distribuzione che si adatti alle esigenze della propria start-up e dei potenziali clienti	3.2 I giocatori progettano un piano di distribuzione per distribuire i prodotti / servizi della loro start-up. (Sfida n. 14)	3.2. 1-2 ore	3.2. Pianificare la strategia di distribuzione	3.2. Consultare e compilare lo schema del piano di distribuzione = 20 punti
4.1. Comprendere e	4.1.1 I giocatori leggono una dispensa	4.1.1. 5-10	4.1.1 Startegia promozionale	4.1 Creare una discussione

39

Valutare il modo in cui il prodotto/servizio può essere promosso sul mercato ed attrarre potenziali clienti	Sulla pianificazione promozionale	minuti	resource	Sul Forum = 20 punti (rispondere al post di un altro giocatore = 3 punti)
	4.1.2 I giocatori discutono il problema di un personaggio fittizio con una strategia di marketing e forniscono consigli a riguardo persona in un forum (Sfida n. 15)	4.1.2. 30-60 minuti	4.1.2 Discussione sul Forum: aiuta Paul con la sua strategia di marketing	
4.2. Progettare un piano promozionale che soddisfi le esigenze e le potenzialità della	4.2. I giocatori painificano la strategia di marketing / promozionale per il loro prodotto/servizio utilizzando un modello fornito	4.2. 1-2 ore	4.2. Progetta il piano promozionale per il tuo prodotto/servizio	4.2. Carica il modello compilato sulla strategia promozionale = 20 punti

propria azienda e dei potenziali clienti (Sfida n. 16)

5.1 Riflettere sulle attività precedenti e progettare un piano per la strategia di marketing della propria azienda

5.1. I giocatori riflettono sulle attività precedenti e forniscono informazioni relative al modo in cui hanno pianificato l'ingresso nel mercato della propria azienda
(Sfida n. 17)

5.1. 30-60 minuti

5.1 Sviluppa il tuo piano per l'ingresso nel mercato

5.1. Invio del compito finale = 20 punti

5.2. Ricordare, identificare e applicare le conoscenze relative al processo di pianificazione della strategia di marketing di un'azienda

5.2 I giocatori rispondono a un quiz per testare le proprie conoscenze sul processo di pianificazione della strategia di marketing di un'azienda

5.2 10 minuti

5.2 Fase 4 – Quiz finale

5.2 Punteggio del 60% o più = 40 punti

Fase 4 – Ingresso nel mercato: descrizione di strumenti e risorse

Per finire questa fase del gioco, i giocatori devono superare 5 sfide che coinvolgono 8 strumenti e risorse che sono brevemente descritte di seguito. Ogni strumento e risorsa è bloccato ma è sbloccato una volta che i giocatori consultano ogni strumento e risorsa nel seguente ordine.

Strumenti/risorse	Descrizione
1. Benvenuto alla fase 4	1. Un breve video introduce la missione e gli obiettivi della Fase 4. Una volta guardato questo video, i giocatori sbloccano la risorsa successiva
2.1. Entrare nel mercato	2.1. I giocatori consultano un documento che introduce il modo in cui una start-up entra nel mercato. Questo è la risorsa fondamentale di questa fase in quanto presenta le idee chiave e il processo coinvolto nella progettazione del piano di ingresso nel mercato.
2.2. Costruisci il profilo del tuo cliente tipo (Sfida #13)	2.2. I giocatori leggono le dispense, visualizzano esempi e costruiscono il profilo fittizio del cliente ideale della propria azienda. La sfida richiede ai giocatori di identificare il proprio gruppo target di clienti e identificare le loro caratteristiche.
3.1. Distribuire prodotto/servizio sul mercato	il 3.1. I giocatori consultano una risorsa per la pianificazione della distribuzione.
3.2. Pianifica la strategia comunicativa (Sfida #14)	3.2. I giocatori usano un modello per progettare il piano di distribuzione del prodotto / servizio della loro start-up.
4.1. Consiglia Paul sulla sua strategia di marketing (Sfida #15)	4.1. Dopo aver consultato una dispensa sulla pianificazione promozionale i giocatori dovranno affrontare una discussione nel Forum in cui daranno consigli ad un personaggio fittizio (Paul) riguardo al suo problema con la strategia di marketing. Questa sfida richiede ai giocatori di applicare la conoscenza acquisita nell'ambito della pianificazione promozionale.
4.2 Progetta il piano promozionale per il tuo prodotto/servizio (Sfida #16)	4.2. Pensando alla propria start-up ed al suo Cliente ideale, ogni giocatore dovrà, utilizzando un modello, progettare il piano promozionale del proprio prodotto / servizio.

**5.1. Sviluppa il tuo piano di ingresso sul mercato
(Fase 4 Compito finale – Sfida #17)**

5.1. Pensando alla propria start-up ed al suo Cliente ideale, ogni giocatore dovrà, utilizzando un modello, progettare il piano di ingresso nel mercato della propria azienda.

5.2. Quiz finale

5.2. Il quiz finale consiste in 10 domande a scelta multipla per valutare la comprensione e le abilità dei giocatori relativamente ai contenuti e alle attività della Fase 4 - Ingresso nel mercato.

Questo quiz viene automaticamente valutato dal sistema e se i giocatori raggiungono il 60% o più sono automaticamente premiati con 40 punti. Se non raggiungono un punteggio pari ad almeno il 60%, i giocatori possono comunque passare alla fase successiva ma non ricevono punti.

Fase 5 – Comunicazione



In questa fase, i giocatori imparano a sviluppare un piano di comunicazione al fine di assicurare una comunicazione efficace sia all'interno della propria azienda che verso l'esterno.

I giocatori affrontano risorse, strumenti e sfide che mirano ad aiutarli nella comprensione del ciclo di comunicazione e a pensare al tipo di messaggi che la loro compagnia vuole comunicare al pubblico di riferimento. Imparano a pianificare il modo in cui i messaggi raggiungeranno il pubblico di destinazione selezionando i mezzi di comunicazione appropriati, di monitoraggio e valutazione del feedback dal pubblico.

In questa fase i giocatori usufruiscono di risorse, interagiscono con personaggi fittizi che cercano, tramite il Forum, consigli dai giocatori per sviluppare il piano di comunicazione della propria azienda. Come compito finale per questa fase, i giocatori inviano, per la valutazione, il loro piano di

Specifiche

Risultati di apprendimento

1. Comprendere il ciclo di comunicazione e la strategia di comunicazione (interna ed esterna)
2. Comprendere il modo in cui i messaggi sono impostati in base al pubblico
3. Essere in grado di selezionare appropriatamente strumenti e mezzi di comunicazione
4. Sviluppare il piano di comunicazione della propria start-up

Competenze imprenditoriali

- Pianificazione e gestione
- Processo decisionale
- Collaborazione / Comunicazione
- Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio

Durata del gioco

4-5 ore (approssimativamente)

Totale risorse e strumenti

4

Totale sfide

3

Max punti XP ottenibili

130 (più 3 punti per ogni risposta sul Fom)

comunicazione utilizzando un modello dato. Una volta inviato il loro piano, i giocatori rispondono ad un quiz per passare questa fase e sbloccare la successiva



Learning Outcomes	Activities	Duration	Tools/Resources	Assessment
1. Comprendere gli obiettivi della missione della Fase 5	1. I giocatori visualizzano un video che introduce gli obiettivi della missione della Fase 5	1. 3-5 minuti	1. Benvenuto alla fase 5	1. Guardare il video = 10 punti
2. Comprendere il ciclo di comunicazione per le start-up	2. I giocatori passano consultano una risorsa che presenta le componenti di base di un ciclo di comunicazione per le start-up	2. 5-10 minuti	2.1. Inviare messaggi: il ciclo di comunicazione	2. Consultare la risorsa = 10 punti
3. Comprendere e valutare il modo in cui le aziende possono pianificare la loro comunicazione interna ed esterna	3.1 I giocatori consultano una risorsa sulla comunicazione interna ed esterna di un'azienda	3.1. 10-15 minuti	3.1 Comunicare fuori e dentro l'azienda	3.1 Consultare la risorsa = 10 punti
	3.2 I giocatori leggono un messaggio nel Forum e danno consigli sulle strategie di comunicazione interna. (Sfida n. 18)	3.2. 30-40 minuti	3.2 Forum: Aiuta Brian a risolvere i problemi di comunicazione della sua azienda	3.2 crea una discussione sul Forum= 20 punti (Rispondi al post di un altro giocatore= 3 punti per post)
	3.3 I giocatori leggono un messaggio nel Forum e danno consigli ai personaggi fittizi riguardo a come scusarsi con i clienti (Sfida n. 19)	3.2. 30-40 minuti	3.3 Forum: Nicole and Jim hanno bisogno di un tuo consiglio	3.3 Crea una discussione sul Forum = 20 punti (Rispondi al post di un altro giocatore= 3 punti per post)

4.1 Riflettere sulle attività precedenti e progettare il piano di comunicazione della propria azienda

4.1. I giocatori riflettono sulle attività precedenti e forniscono informazioni sul modo in cui hanno pianificato il piano di comunicazione della loro azienda (Phase 5 Final Assignment - Challenge # 20)

4.1. 30-60 minuti

4.1 Sviluppa il piano di comunicazione della tua azienda

4.1. Invia il compito finale = 20 punti

44

4.2. Ricordare, identificare e applicare le conoscenze relative al processo di pianificazione della strategia comunicativa dell'azienda

4.2. I giocatori rispondo ad un quiz per testare la loro conoscenza rispetto al processo di pianificazione della strategia comunicativa

4.2. 10 minuti

4.2. Piano di comunicazione – Quiz finale

4.2. Punteggio del 60% o più = 40 punti

45

Fase 5 – Comunicazione: descrizione di strumenti e risorse

Per finire questa fase del gioco, i giocatori devono superare 5 sfide che coinvolgono 8 strumenti e risorse che sono brevemente descritte di seguito. Ogni strumento e risorsa è bloccato ma è sbloccato una volta che i giocatori utilizzano ogni strumento e risorsa nel seguente ordine.

Tools/Resources	Description
1. Benvenuto alla Fase 5	1. Un breve video introduce la missione e gli obiettivi della Fase 5. Una volta guardato questo video, i giocatori sbloccano la risorsa successiva.
2. Inviare messaggi: il ciclo della comunicazione	2. I giocatori consultano una risorsa che mira a introdurre il modo in cui una start-up comunica i messaggi seguendo un ciclo di comunicazione. Questa è la risorsa chiave per questa fase in quanto presenta le idee chiave e il processo coinvolti nella progettazione del piano comunicazionale dell'azienda.
3.1. Comunicare dentro e fuori dalla tua azienda	3.1. I giocatori consultano una risorsa in cui vengono presentate varie strategie per comunicare all'interno e all'esterno dell'azienda.
3.2. Aiuta Brian a risolvere il problema della comunicazione all'interno della sua azienda (Sfida #18)	3.2. I giocatori partecipano ad una discussione del forum dove aiutano un personaggio fittizio (Brian) con un problema della sua azienda legato alla comunicazione. Questa sfida richiede ai giocatori di applicare le conoscenze relative alla comunicazione all'interno un'azienda.
3.3 Nicole e Kim hanno bisogno di un tuo consiglio (Sfida #19)	3.3. I giocatori partecipano ad una discussione del forum dove aiutano dei personaggi fittizi (Nicole e Kim) con i loro problemi di comunicazione con i clienti. Questa sfida richiede ai giocatori di applicare le conoscenze in merito alla comunicazione verso l'esterno.
4.1. Sviluppa il piano comunicativo della tua azienda (Compito finale Fase 5 – Sfida #20)	4.1. Pensando alla propria start-up ed ai suoi bisogni, i giocatori usano un modello per progettare il piano di comunicazione per la propria azienda.
4.2. Fase 5 – Quiz finale	4.2. Il quiz finale consiste in 10 domande a scelta multipla per valutare la comprensione e le abilità dei giocatori relativamente ai contenuti e alle attività della Fase 5 Comunicazione. Questo quiz viene automaticamente valutato dal sistema e se i giocatori raggiungono il 60% o più sono automaticamente premiati con 40 punti. Se non raggiungono



un punteggio pari ad almeno il 60%, i giocatori possono comunque passare alla fase successiva ma non ricevono punti.

Fase 6 – Lancia la tua idea

Questa è la fase finale del gioco e della competizione EYC in cui i giocatori sviluppano ciò che hanno appreso e ciò che hanno creato nelle fasi precedenti per creare una presentazione e promuovere la loro idea a un gruppo virtuale di giudici per ottenere un feedback.

I giocatori utilizzano risorse e strumenti che mirano ad aiutarli a creare una presentazione appropriata per lanciare la loro idea. In questa particolare fase, i giocatori devono usare il materiale ed i modelli che hanno sviluppato nelle precedenti fasi ed essere in grado di selezionare le informazioni appropriate per comunicare le loro idee ad un pubblico.

Come compito finale per questa fase, i giocatori espongono la loro presentazione per la valutazione usando un modello dato.

Una volta presentata la loro idea, i giocatori vincono la partita.

Specifiche	
Risultati di apprendimento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capire il modo in cui gli imprenditori presentano le proprie idee 2. Essere in grado di selezionare le informazioni appropriate da comunicare per convincere gli altri a fare qualcosa per la loro idea 3. Essere in grado di presentare le proprie idee con successo
Competenze imprenditoriali	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Processo decisionale <input type="checkbox"/> Comunicazione <input type="checkbox"/> Mobilitare gli altri
Durata del gioco	5-6 ore (approssimativamente)
Totale risorse e strumenti	4
Totale sfide	2
Max punti XP ottenibili	200

Learning Outcomes	Activities	Duration	Tools/Resources	Assessment
1. Comprendere gli obiettivi della missione della Fase 6	1. I giocatori visualizzano un video introduttivo con gli obbiettivi della missione della fase 6	1. 3-5 minuti	1. Benvenuto alla fase 6	1. Guarda il video = 10 punti
2.1 Comprendere come viene lanciata un'idea	2.1. I giocatori consultano un PPT che presenta dei modi per lanciare le idee	2.1. 5-10 minuti	2.1. Lanciare idee	2.1 Consulta la risorsa = 10 punti
2.2. Riflettere e presentare la propria idea entro 5 e 30 secondi	2.2. I giocatori lanciano la loro idea in 5 e 30 secondi (Sfida n. 21)	2.2. 20-30 minuti	2.2. Lanciare un'idea in 5 e 30 secondi	2.2. Carica la presentazione dell'idea in 5 e 30 secondi = 20 punti
3. Creare una presentazione della propria idea e presentarla ad un gruppo di giudici (fittizio)	3.1 I giocatori consultano un PPT con le linee guida per lanciare la loro idea	3.1. 10-15 minuti	3.1 Lanciare la tua idea – linee guida	3. Consulta la risorsa, compila il power point, registrati mentre presenti la tua idea e carica il link della presentazione = 160 points
	3.2. I giocatori usano il modello PPT per creare una presentazione e lanciare la loro idea	3.2. 4-5 ore	3.2. Lanciare la tua idea – schema	
	3.3. Ai giocatori viene chiesto di registrarsi presentando la loro idea ai giudici e caricare la loro presentazione video su YouTube o OneDrive o Google Drive o su qualsiasi altro cloud e inviare il link per terminare il gioco.	3.3. 1-2 ore	3.3. Lanciare la tua idea – presentazione del giocatore (registra e condividi)	

Fase 6 – Lancia la tua idea: descrizione degli strumenti e delle risorse

Per finire il gioco, i giocatori devono presentare la loro idea. Per farlo, devono passare attraverso 2 sfide che coinvolgono 4 strumenti e risorse che sono brevemente descritti di seguito. Ogni strumento e risorsa è bloccata ma è sbloccata quando i giocatori utilizzano ogni strumento e risorsa nel seguente ordine.

Nota: quando i giocatori inviano il collegamento della loro presentazione registrata (Idea pitch) completano il gioco.

Tools/Resources	Description
1. Benvenuto alla Fase 6	1. Un breve video introduce la missione e gli obiettivi della Fase 6. Una volta guardato il video, i giocatori sbloccano la risorsa successiva.
2.1. Lanciare un'idea	2.1. I giocatori consultano una risorsa che mira a introdurre il modo in cui una start-up lancia il proprio prodotto / servizio. Questa è la risorsa chiave per questa fase poiché presenta i componenti chiave, i processi e le migliori pratiche coinvolte nel progettare e presentare l'idea di un'azienda al pubblico.
2.2. Puoi presentare la tua idea in 5 e 30 secondi? (Sfida #21)	2.2. Pensando al prodotto / servizio della propria azienda, i giocatori usano un modello per presentare la loro idea in 5 secondi (elevator pitch) e 30 secondi (party pitch) al loro pubblico di riferimento.
3.1 Linee guida per presentare la tua idea	3.1. I giocatori consultano le linee guida per lanciare la loro idea e usando il "pitch your idea template" registrano un video in cui presentano la loro idea e condividono il collegamento della loro presentazione registrata. Questo è la sfida finale e quando i giocatori caricano il link della loro presentazione, completano il gioco.
3.2. Modello per presentare l'idea	
3.3. Presentazione del lancio della tua idea (registra e condividi)	



Valutazioni

Ci sono tre modi principali per la valutazione dei giocatori nel gioco EntrInnO:

- 1. Valutazione tramite punti XP:** I facilitatori possono controllare che i giocatori abbiano consultato tutte le dispense ed il materiale di ciascuna fase utilizzando i punti XP assegnati automaticamente dal gioco. Man mano che i giocatori progrediscono nel gioco, affrontano diverse sfide che richiedono di affrontare discussioni nel Forum, utilizzare liste di controllo, rispondere a sondaggi, sviluppare piani, creare e caricare materiale. I punti XP vengono assegnati quando i giocatori consultano il materiale, affrontano le sfide, inviano materiale, rispondono ai quiz ecc. I punti XP massimi che un giocatore può ricevere sono 1000 punti XP.
- 2. Valutazione attraverso le sfide finali:** tutte le fasi prevedono una sfida finale che richiede ai giocatori di applicare le conoscenze e sviluppare le abilità relative all'area di focus imprenditoriale della fase particolare. I giocatori presentano i compiti finali e il facilitatore può valutarli e fornire un feedback. La sfida finale della Fase 6, in particolare, assegna il maggior numero di punti poiché richiede ai giocatori di mettere insieme tutto ciò che hanno appreso durante il gioco. A seconda dei tuoi studenti e dei tuoi risultati di apprendimento, puoi modificare i criteri per valutare gli incarichi finali degli studenti per ciascuna fase.
- 3. Valutazione attraverso il Quiz Finale:** affinché i giocatori possano passare alla fase successiva devono affrontare un quiz finale. Questo viene valutato automaticamente in quanto composto da 10 domande a scelta multipla. Ogni quiz finale richiede ai giocatori di raggiungere un punteggio del 60% o superiore per guadagnare punti XP, ma i giocatori possono procedere alla fase successiva indipendentemente dal risultato finale del quiz. Ciò nonostante, i giocatori vengono informati sul punteggio minimo che devono raggiungere e vengono avvertiti che hanno un numero limitato di tentativi per superare il quiz. I facilitatori possono vedere quali giocatori non sono stati premiati con i punti XP del quiz finale di ciascuna fase e quindi identificare i giocatori che non hanno ottenuto il punteggio del 60% e più in quei quiz.

Presentazione di casi studio nei paesi partner

CIPRO

Criterio di selezione del Caso di Studio

La sig.ra Katerina loakeim è stata selezionata per il caso di studio, in quanto formatrice ed educatrice. Dopo aver giocato al gioco EntrInnO, ha preso l'iniziativa di presentarla a due delle sue classi di giovani, che hanno potuto sviluppare le loro idee imprenditoriali attraverso le fasi del gioco EntrInnO.



Descrizione del Caso di Studio

I. Panoramica del caso

Attraverso l'implementazione di EntrInnO e le interviste condotte, Katerina ha fornito la sua opinione personale sul gioco e il suo valore pedagogico. Una delle cose importanti della sua esperienza con il gioco è che ha iniziato a lavorare sulla costruzione di un piano d'azione. È stata ispirata dall'idea di una competizione all'interno del gioco e quindi ha deciso di applicarla nella sua classe con i suoi studenti, per promuovere discussioni e interazioni tra loro.

II. Descrizione

a. *Profilo di Katerina loakeim*

Katerina ha 35 anni. È sposata e adora viaggiare con la sua famiglia. È un'insegnante di lettere e letteratura e lavora in un centro di formazione. Ha lavorato per circa 10 anni e un paio di anni fa ha cominciato a pensare di aprire una propria attività. Ha iniziato a dare lezioni private e ha pensato a come espandere la sua attività localmente in modo da poter avere più studenti ed assumere altre persone. Crede che l'avvio di un'attività richieda una conoscenza significativa dell'imprenditorialità e che siano necessarie molte sperimentazioni e capacità di risoluzione dei problemi.

b. *Narrativa dell'implementazione pilota*

Katerina ha fornito commenti sul gioco EntrInnO. In particolare, ha apprezzato la chiarezza delle istruzioni, dicendo di non avere avuto difficoltà a seguire. Ha affermato che il gioco è chiaro e semplice e che chiunque desideri imparare a conoscere l'imprenditorialità, con o senza significative capacità tecnologiche, non dovrebbe avere alcun problema. Ha sottolineato il valore pedagogico di EntrInnO, affermando che si tratta di un gioco con un grande potenziale e che un istruttore può usarlo ed adeguarlo alle esigenze degli studenti in una classe. Ad esempio, un formatore o un tutor può chiedere agli utenti di sospendere il gioco in determinati punti per tenere discussioni, scambiare idee in classe e fornire feedback reciproci. Il gioco è visivamente attraente per Katerina, così come per i suoi studenti, soprattutto perché include video, immagini e attività interattive come i quiz.



c. Suggerimenti e risultati importanti del caso

Uno dei risultati più importanti desunti dall'intervista di Katerina è stata la conferma che il gioco ha un valore pedagogico significativo. Può aiutare gli utenti a ottenere una buona comprensione pratica delle problematiche dell'imprenditorialità e migliorare le rispettive competenze. Il gioco fornisce anche un buon modo per comprendere quali sono i punti fondamentali su cui concentrarsi, per poter essere poi più efficienti nello svolgimento dei compiti. Un altro risultato importante è stato che il gioco EntrInnO migliora la comprensione contestualizzata dell'imprenditorialità, invece della conoscenza astratta, perché l'utente può mettere in relazione i compiti con l'idea imprenditoriale su cui lavora durante le 6 fasi.

III. Conclusioni

Il gioco EntrInnO può essere uno strumento efficace per l'istruzione e l'apprendimento contestualizzato e lo sviluppo delle abilità. I compiti nelle diverse fasi forniscono un flusso regolare e le immagini consentono un'esperienza piacevole. In generale EntrInnO è uno strumento pedagogico ben progettato con un grande potenziale per l'apprendimento e lo sviluppo delle abilità.

GRECIA

Criterio di selezione del Caso di Studio

Il criterio principale per selezionare il seguente caso di studio è stato che l'utente, dopo aver provato il gioco EntrInnO, ha deciso di sfruttare il suo potenziale, dopo aver migliorato le sue capacità e le sue conoscenze, avviando la propria attività.

Descrizione del Caso di Studio

I. Panoramica del caso

Presso gli uffici di KMOP a Salonico è stata condotta un'intervista che mirava ad analizzare l'esperienza personale di un utente femminile nel gioco EntrInnO e l'impatto che il gioco ha avuto sull'organizzazione di un piano d'azione per creare una nuova attività. Questa intervista è stata condotta da Maria Kourli, psicologa. M.M. è stata informata del gioco dopo la nostra conversazione telefonica e in seguito ha partecipato a una sessione di allenamento durante la quale ha avuto il primo contatto con il gioco, ha effettuato l'accesso e ha navigato sulla piattaforma del gioco. Successivamente, ha giocato nel suo tempo libero.

II. Descrizione

a. *Profilo dei partecipanti*

M.M ha 35 anni. È sposata con un bambino di sette anni ed è una parrucchiera. Ha lavorato sin dall'età di 25 anni come dipendente di saloni di parrucchieri situati nel centro di Salonico e zone limitrofe. Non lavora da tre anni a causa delle crescenti responsabilità familiari. Si è dimessa dal suo precedente lavoro nel 2014 e da allora ha pensato dar vita ad una propria attività (cioè un parrucchiere) nella zona in cui vive (un comune regionale di Salonico). Tuttavia, pensa che sia una decisione difficile, perché trova difficile gestire e bilanciare allo stesso tempo le responsabilità lavorative e familiari.

b. *Narrativa dell'implementazione pilota*

M.M ha dichiarato che la navigazione del gioco è stata molto facile e divertente. Ha sottolineato che le istruzioni e gli obiettivi di ogni livello erano chiari. Era soddisfatta della struttura del gioco, dei livelli di difficoltà del gioco e della divisione dell'imprenditorialità in vari moduli (ad esempio ideazione, scelta dei partner, ecc.). Inoltre, ha trovato il gioco rilassante e accattivante, perché combinava un'ampia varietà di fonti di informazione come articoli, video, attività e forum di discussione.

c. *Suggerimenti e risultati importanti del caso*

Dalle informazioni fornite da M.M. durante questa intervista è apparso chiaro che il gioco online l'ha aiutata ad avere una precisa comprensione dell'imprenditorialità e a dare la priorità ai passi necessari per raggiungere il suo obiettivo finale: avviare un'impresa. Attraverso il metodo dell'ideazione e il modulo relativo alla selezione dei partner appropriati, ha trovato un modo per risolvere il problema che stava affrontando per quanto riguarda la riconciliazione degli obblighi familiari e degli impegni professionali. Inoltre, ha dichiarato di aver sviluppato una comprensione più profonda della gestione aziendale e della necessità di promozione e pubblicità.



III. Conclusioni

M.M. ha concluso che EntrInnO è un'applicazione ben strutturata, che può aiutare i giovani in Grecia a sviluppare le loro capacità imprenditoriali. Inoltre, ha detto che questo gioco è un modo piacevole e divertente per aumentare le proprie conoscenze a seconda della tua professione. Inoltre, è più economico di un programma di formazione o di un modulo di un corso di formazione. Non richiede tempo per frequentarlo o di fare il pendolare, come un normale corso di formazione, che è molto importante nel suo caso a causa dei suoi obblighi familiari. Infine, ma non meno importante, è sembrata abbastanza sicura che completerà tutti i livelli del gioco e che nel prossimo futuro organizzerà i primi passi verso il set-up della propria impresa.

ITALIA

Descrizione del Caso di Studio

I. Panoramica del caso

Emilio Buchi è stato, da giovane, imprenditore di aziende ITC. Oggi è in pensione e svolge attività di volontariato con studenti e giovani, promuovendo l'ITC in particolare nel campo dell'educazione all'imprenditorialità.



II. Descrizione

a. Profilo dei partecipanti (Include picture of participant)

Sta sviluppando, in particolare, programmi specifici di collaborazione tra scuole superiori e aziende, al fine di superare il divario esistente tra scuola e inserimento lavorativo, specialmente per coloro che vogliono sviluppare i loro progetti imprenditoriali.

a. Narrativa dell'implementazione pilota

Emilio Buchi ha partecipato a tutte le fasi del progetto EntrinnO dal momento che la ricerca sul campo aveva come obiettivo lo sviluppo dell'output 1. Ha seguito tutte le fasi dello sviluppo del gioco e ha partecipato all'implementazione per conto della sua azienda e promosso l'implementazione tra scuole e studenti (anche se in questo caso l'implementazione nel periodo estivo è risultata problematica).

Dopo l'implementazione si è svolto un incontro presso l'ufficio del CSV MARCHE ed è stato ideato un piano di diffusione del gioco per il mese di settembre 2017, secondo i contatti e le reti di Buchi già informati sul progetto.

b. Suggerimenti e risultati importanti del caso

Il networking locale è fondamentale per promuovere strumenti innovativi su piccola scala, così come i moltiplicatori locali sono fondamentali per diffondere informazioni in modo efficace e garantire un seguito anche dopo la conclusione del progetto.

III. Conclusioni

Raccomandazioni dal caso:

- Coinvolgere in modo permanente le università e le scuole superiori
- Tradurre parti importanti in italiano ma il gioco in inglese è un aspetto fondamentale da mantenere al fine di favorire indirettamente anche le abilità linguistiche dei giocatori.

LITUANIA

Criteri di selezione del caso di studio

Per il caso di studio è stato selezionato un partecipante del gruppo degli stakeholders – Vita Krivickienė.

Caso di Studio – Vita Krivickienė Descrizione:

I. Panoramica del caso

Vita ha mostrato il suo interesse per il gioco EntrInnO subito dopo che il SIF ha diffuso le prime informazioni sul progetto.



II. Descrizione

Quando il SIF ha iniziato a cercare i partecipanti per il pilotaggio, Vita ha chiamato ed ha chiesto il permesso di invitare i suoi colleghi all'evento. È stata una delle prime a proporsi attivamente per provare il gioco, è stata una degli stakeholders che ha spinto di più affinché la squadra SIF lituana presentasse il gioco e lasciasse che altri giocassero perché riteneva che sarebbe stato un ottimo strumento per gli insegnanti e motivazione per gli studenti per imparare e partecipare alle lezioni.

a. Profilo del partecipante

Università di Scienze Applicate di Kaunas (prof. Associato, dottorato di ricerca); Presidente dell'associazione nazionale delle scuole popolari; Capo dell'Associazione lituana di educazione degli adulti nella regione di Kaunas.

Vive e lavora a Kaunas. Ha una lunga esperienza nella cooperazione europea e internazionale nel campo dell'apprendimento permanente, coordinatore di progetti UE. Inoltre, ha una significativa esperienza nel lavoro come docente al Kaunas Technical College.

b. Narrativa dell'implementazione pilota

Vita ha dimostrato che anche gli insegnanti che si occupano di campi diversi rispetto a quello dell'imprenditorialità potrebbero essere interessati a metodi come la gamification. Grazie al suo entusiasmo per il gioco EntrInnO un vasto pubblico del College.

c. Suggerimenti e risultati importanti del caso

Il gioco non deve essere considerato solamente come un'attività per coloro che non hanno nulla da fare o come attività per i giovani. Dovrebbe anche essere uno strumento per gli insegnanti ed i docenti poiché rappresenta una grande motivazione per gli studenti ad essere attivi.

III. Conclusioni

Vita ha convinto altri insegnanti a vedere il gioco come uno strumento pedagogico. Durante il pilotaggio è stata propositiva e si è detta disposta a giocare ancora. Ha promesso che lo userà il prossimo semestre e che lo raccomanderà anche ad altri insegnanti quando torneranno dalle vacanze. Il gioco EntrInnO si è rivelato quindi essere vantaggioso per un pubblico diversificato, indipendentemente dalla loro occupazione, età e interessi.

POLAND

Criteri di selezione del caso di studio

Il caso è stato scelto sulla base di una serie di criteri: più utile, indirizzato a molti giovani, legato al processo educativo, facile da valutare, con la partecipazione di utenti precedenti (come mentore).



Source: DANMAR COMPUTERS resources

Descrizione del Caso di studio

I. Panoramica del caso

Il caso presenta la possibile implementazione del gioco EntrInnO nel percorso formativo a livello universitario. È previsto che il gioco venga inserito nel curriculum di una materia accademica - "Comportamento organizzativo".

II. Descrizione

a. Profilo dei partecipanti

In questo caso ci sono due partecipanti coinvolti: Teresa Piecuch, PhD della Rzeszów University of Technology, Faculty of Management e Elżbieta Szczygieł, PhD della Podkarpackie Organizational and Management Association.

Queste due donne sono economiste specializzate nell'imprenditoria. Teresa ha oltre 20 anni di esperienza nell'educazione all'imprenditorialità, come insegnante accademico e formatore indipendente. Elżbieta ha oltre 10 anni di esperienza nello stesso ambito.

Ognuno di loro esamina le questioni dell'imprenditorialità da due punti di vista diversi: Teresa - dal punto di vista gestionale (soft) e Elżbieta - dal punto di vista finanziario (economico).

Entrambe sono disposte a impegnarsi nell'uso di nuovi metodi di insegnamento, specialmente quando supportano l'imprenditorialità, e quando riguardano nuovi strumenti. Cooperano, risolvono le questioni relative al sostegno all'imprenditorialità a livello scientifico e, nella pratica, lavorano come consulenti e formatori indipendenti.

b. Narrativa dell'implementazione pilota

L'implementazione è prevista a ottobre 2017 durante il seminario accademico "Il comportamento organizzativo". Poiché Teresa è responsabile del curriculum di questo argomento, ha deciso di incorporare l'uso del gioco nelle lezioni accademiche. Si sono divise gli argomenti corrispondenti alle fasi del gioco. Teresa sarà responsabile per le Fasi 1, 2, 5 e 6 e Elżbieta - per Introduzione, Fasi 3 e 4, e per il completamento del gioco.

Hanno in programma di utilizzare il gioco durante l'incontro con gli studenti come supporto durante le lezioni e come parte della valutazione finale complessiva dello studente. In altre parole, lo studente verrà classificato quando passa / finisce il gioco.

c. Suggerimenti e risultati importanti del caso

Poiché l'utilizzo del gioco richiede strumenti IT (PC, dispositivi mobili, connessione Internet), è importante garantirvi l'accesso. Agli studenti verrà chiesto di creare un account e accedere al gioco. Durante il semestre accademico affronteranno gli argomenti e passeranno ogni fase del gioco. Tutti gli studenti che partecipano al corso "Comportamento organizzativo" devono essere informati sul gioco.

III. Conclusioni

Il gioco potrebbe essere una parte del percorso formativo e essere incorporato nei curricula di molte materie di business. I giovani di oggi sono orientati alla competizione, collezionando "i premi" (come bonus, punti, distintivi, ecc.), e al mondo virtuale. Usare il gioco potrebbe essere più interessante per loro, piuttosto che apprendere nozioni in modo tradizionale. Il gioco potrebbe essere più coinvolgente per risolvere casi pratici e potrebbe essere strumento di confronto rispetto ai testi che vengono letti. Dal punto di vista tecnico, l'unica condizione è che l'insegnante / formatore debba prima passare il gioco.

Collegamenti e riferimenti

Zatwarnicka-Madura B. (2016), *Gamification: current status, trends and development prospects*, "Actual Problems of Economics" No 6 (180), pg. 376-382.

REGNO UNITO

Descrizione del Caso di Studio

I. Panoramica del caso

Lo scopo del caso di studio è mostrare l'esperienza individuale del gioco e mettere in evidenza le sue potenzialità di apprendimento viste da uno stakeholder nella professione educativa.

II. Descrizione

a. Profilo dei partecipanti

Andrew Finney ha 30 anni e lavora come consulente aziendale nel gruppo Enterprise della Sheffield Hallam University. È specializzato nella fornitura di servizi di alta qualità, innovazione aziendale e imprenditorialità con una chiara attenzione allo sviluppo di capacità e comportamenti aziendali. È anche un designer freelance con 8 anni di esperienza lavorando come unico trader.



b. Narrativa dell'implementazione pilota

Prima dell'inizio della sessione, Andrew era molto entusiasta del concetto di gioco imprenditoriale. Ha apprezzato il design visivo del gioco e la struttura del contenuto - ad es. Introduzione, Ideazione, Costruzione di una squadra, ecc. Ha sottolineato che i materiali didattici (video, testo) erano molto appropriati e avevano un buon contenuto. Andrew ha anche apprezzato gli elementi di gamification: le roadmap interattive, l'elenco delle cose da fare e i punti XP per il monitoraggio dell'avanzamento. Ha sottolineato che queste caratteristiche sono importanti per mantenere i giocatori impegnati e progredire nel gioco. Inoltre, Andrew ha apprezzato gli esempi contenuti nel gioco, come i casi di studio e le decisioni che i giocatori devono prendere, ad es. aiutando con l'assunzione di dipendenti. È stato impegnato durante l'intera sessione di test e alla fine ha ammesso che avrebbe continuato a giocare fino a quando non avesse completato il gioco.

c. Suggerimenti e risultati importanti del caso

Andrew ritiene che il gioco abbia un grande potenziale per insegnare alle persone capacità e conoscenze imprenditoriali. Ha evidenziato gli elementi di simulazione del gioco e il modo in cui hanno fornito un ambiente sicuro in cui le persone potrebbero essere introdotte alla decisione di base che devono essere prese da una start-up. Ha dichiarato che sarebbe interessato a utilizzare il gioco nei suoi programmi introduttivi nello Sheffield Hallam Enterprise Team. Andrew ha anche fornito un feedback dal suo punto di vista come stakeholder.

III. Conclusioni

In conclusione, Andrew ha trovato il gioco ben sviluppato e con un grande potenziale di utilizzo come strumento educativo. Ha evidenziato il fattore di coinvolgimento e le decisioni simulate come migliori caratteristiche. Ha apprezzato la possibilità di introdurre il gioco in classe, e di continuare a giocare individualmente da casa, che ritiene essere molto importante per mantenere la flessibilità (molte

persone sono impegnate con il lavoro o lo studio e possono giocare solo in momenti casuali del giorno in cui sono liberi).

MALTA

Descrizione del caso di studio

I. Panoramica del caso

Il caso di studio selezionato è ritenuto rilevante sulla base del background dell'utente, ma anche sulla base di alcuni commenti e suggerimenti fatti. Il partecipante selezionato per il caso di studio è interessato all'imprenditoria sociale, ma ha anche esperienza imprenditoriale. È attivamente coinvolto in una piccola impresa e ha esperienza in aziende più grandi.

II. Descrizione

a. Profilo dei partecipanti

Il signor Michael Cluett è uno studente maltese di 22 anni. Si è recentemente laureato in Studi europei presso l'Università di Malta e attualmente sta frequentando un master all'UCL. È il co-fondatore di una società di eventi, che organizza feste ed eventi in tutta l'isola. E ha anche esperienza nel lavorare con altre aziende nel campo del marketing.

b. Narrativa dell'implementazione pilota

L'implementazione pilota con Cluett ha avuto luogo presso l'ufficio di Kopin (Naxxar Road, San Gwann - Malta). L'incontro è iniziato con una presentazione degli obiettivi e delle priorità del progetto. Dopo avergli mostrato il sito web, gli è stato lasciato del tempo per esplorarlo. Successivamente è stato introdotto alla piattaforma e gli è stato fornito supporto per effettuare il login. Ha iniziato a giocare con il supporto del facilitatore, che ha chiesto il suo feedback rispetto alla missione giocata durante la sessione. Dopo aver dato il consenso per essere filmato, gli è stato chiesto di continuare a giocare da solo e di mettersi in contatto quando avesse terminato le tre missioni al fine di fornire il feedback finale sul gioco e filmare l'intervista.

c. Suggerimenti e risultati importanti del caso

Il feedback fornito è stato positivo. Cluett pensa che gli esercizi siano abbastanza chiari e utili. Ha riconosciuto il valore pedagogico del gioco e il potenziale che il gioco ha sul miglioramento delle abilità. Anche la possibilità di apprendere in modo progressivo è stata considerata positiva, in quanto consente di adattare l'apprendimento alla disponibilità dell'utente. Contenuti interattivi come video ed esercizi di simulazione sono stati visti positivamente.

Tuttavia, sono state registrate alcune difficoltà, in particolare nel processo di registrazione, in quanto all'utente viene chiesto di inserire i propri dati due volte. Un altro esercizio che è stato considerato un po' critico è il post sul forum: Mr. Cluett ha affermato che dover aprire un nuovo argomento per completare l'esercizio favorisce la riflessione ma scoraggia anche l'utente a leggere l'opinione degli altri. Il suggerimento fatto a questo riguardo è di permettere all'utente di postare sotto thread aperti piuttosto che semplicemente chiedergli di aprirne uno nuovo. Anche la necessità di scaricare e



compilare i moduli e i piani di azione è vista come un punto critico, soprattutto perché l'utente non riceve feedback sull'idea e sul modulo.

III. Conclusioni

Il caso di studio presentato ha permesso di testare un potenziale utente che ha già un forte interesse per l'argomento e cerca di migliorare le sue capacità ed avere una migliore comprensione dell'imprenditoria sociale. Il caso di studio ha dimostrato che questa categoria di potenziali utenti può trarre vantaggio dalla piattaforma, poiché acquisisce competenze pratiche che di solito non vengono insegnate nei corsi e non sono completamente esplorate nell'attività imprenditoriale quotidiana.



CONTATTI

Sito di progetto: www.entrinno.org

Email: info@entrinno.org

Facebook page: <https://www.facebook.com/entrinno>



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project Number: 2015-1-CY01-KA204-011868

