

Unità 3: Idee e opportunità

Sottounità 3.1: Individuare le opportunità

Obiettivi di apprendimento

- Identificare le opportunità potenziali in vari contesti.
- Comprendere i fattori che contribuiscono all'emergere delle opportunità.
- Sviluppare un approccio sistematico per riconoscere le opportunità.
- Coltivare la capacità di cambiare e adattarsi quando si presentano nuove opportunità.

Definizione

Individuare le opportunità implica l'identificazione sistematica di circostanze favorevoli all'innovazione o allo sviluppo dell'attività. È l'arte di essere in sintonia con le tendenze del mercato, le lacune e le esigenze in evoluzione, consentendo agli imprenditori di cogliere i momenti giusti per agire.

Linee guida di EntreComp

EntreComp ci dà il seguente suggerimento:

"Usate la vostra immaginazione e le vostre capacità per identificare le opportunità di creare valore".

Come?

Riconoscere le opportunità è un'abilità ricca di sfumature, come descritto da Kirzner (1979), che la definisce come la capacità di scoprire possibilità che in precedenza erano passate inosservate. In seguito Kirzner (1985) espande questo concetto, inquadrandolo come una spinta intrinseca negli individui a immaginare il futuro potenziale. Per individuare le opportunità, è necessario possedere ricettività e volontà di discernere ciò che gli altri potrebbero trascurare.

Le opportunità si manifestano in varie forme: possono essere preesistenti e riconoscibili, scoperte per caso o create attivamente all'interno dei processi sociali (Sarasvathy et al., 2003; Berglund, 2007). Il processo di riconoscimento delle opportunità dipende da fattori specifici come il networking, l'asimmetria informativa e la conoscenza (Ardichvili e Cardozo, 2000). D'altro canto, la scoperta di opportunità spesso implica azioni intenzionali, in cui gli individui cercano o scrutano deliberatamente le opportunità senza necessariamente affidarsi all'individuazione imprenditoriale (Berglund, 2007; Fiet, 2007). In particolare, gli studiosi ritengono che l'identificazione delle opportunità sia un'abilità insegnabile, accessibile a chiunque.

La formazione per l'individuazione delle opportunità prevede l'affinamento delle capacità di analisi attraverso strumenti come l'analisi SWOT e le metodologie di gestione strategica per valutare i cambiamenti globali e identificare i fattori chiave di successo (Saks e Gaglio, 2002). Questo sottolinea

la democratizzazione della capacità di riconoscere le opportunità; non si tratta di un talento innato riservato a pochi eletti, ma di un'abilità che può essere sviluppata da individui disposti a impegnarsi nella pratica deliberata di osservare, analizzare e immaginare potenziali percorsi di innovazione e crescita.

Individuare le opportunità nell'ambito di EntreComp significa affinare le competenze necessarie per riconoscere e capitalizzare le condizioni favorevoli all'innovazione e alla crescita aziendale. Ciò è in linea con le linee guida di EntreComp:

Identificare le potenziali opportunità

L'enfasi posta da EntreComp sull'essere attenti alle possibilità parla della natura proattiva del pensiero imprenditoriale (EntreComp, 2016). Non si tratta di una semplice osservazione passiva, ma di un impegno attivo con l'ambiente. Rimanere informati sulle tendenze del mercato, sul comportamento dei consumatori e sui progressi tecnologici è come avere un radar per le potenziali opportunità (Shane e Venkataraman, 2000). Richiede un apprendimento costante e una genuina curiosità verso il mondo, che consente agli imprenditori di individuare i bisogni emergenti e le lacune che potrebbero essere affrontate attraverso l'innovazione (Ardichvili et al., 2003).

Comprendere i fattori che contribuiscono

Il riconoscimento da parte di EntreComp della necessità di una comprensione più profonda si allinea con l'idea che le opportunità non esistono in modo isolato (EntreComp, 2016). Spesso sono il risultato di interazioni complesse all'interno del mercato (Shane, 2003). L'analisi delle dinamiche di mercato implica non solo la visione delle tendenze di superficie, ma anche la comprensione delle forze sottostanti che le determinano (Baron, 2006). L'identificazione delle lacune nel panorama attuale richiede un occhio critico e la capacità di vedere oltre ciò che è immediatamente evidente (Ardichvili e Cardozo, 2000). La consapevolezza delle influenze esterne sottolinea la natura interconnessa delle opportunità e dell'ecosistema più ampio in cui si trovano (Venkataraman, 1997).

Sviluppare un approccio sistematico

La richiesta di un approccio sistematico si allinea con l'esigenza imprenditoriale di coerenza e affidabilità (Casson, 1982). La creazione di quadri di riferimento per l'analisi di mercato fornisce un modo strutturato per affrontare la complessità degli ambienti aziendali (Ireland et al., 2009). La creazione di reti per la raccolta di informazioni sottolinea l'importanza della collaborazione e dello sfruttamento dell'intelligenza collettiva. L'implementazione di processi per il riconoscimento e la valutazione delle opportunità conferisce un senso di disciplina a quello che altrimenti potrebbe essere un panorama caotico (Shane e Venkataraman, 2000). Questo approccio sistematico non solo aumenta le possibilità di individuare le opportunità, ma consente anche di rispondere in modo più efficiente ed efficace.

Coltivare l'adattabilità

L'enfasi posta da EntreComp sull'adattabilità riflette la natura dinamica dell'imprenditorialità (EntreComp, 2016). Il panorama imprenditoriale è in continuo mutamento e la capacità di cambiare è spesso la differenza tra il successo e la stagnazione. La mentalità imprenditoriale qui evidenziata non si limita a essere aperta al cambiamento, ma lo abbraccia (McGrath, 2013). Essere rapidi nel valutare e rispondere ai cambiamenti dell'ambiente di business è una testimonianza dell'agilità richiesta nei mercati odierni, caratterizzati da ritmi incalzanti (Teece, 2007). Inoltre, la nozione di trasformare le sfide in opportunità è indice di una resilienza vitale per un successo duraturo (Gupta e Sapienza, 1992).

In generale, individuare le opportunità nel contesto di EntreComp significa promuovere una mentalità proattiva e adattabile. Non si tratta solo di aspettare che le opportunità si presentino, ma di cercarle e crearle attivamente attraverso una combinazione di consapevolezza, analisi e disponibilità ad adattarsi a circostanze mutevoli. Si tratta di promuovere una mentalità che vive il cambiamento, ricerca la conoscenza e naviga nelle complessità del viaggio imprenditoriale con un approccio strategico e adattabile.

EntreComp sottolinea la necessità per gli individui di essere proattivi e attenti, scrutando costantemente l'ambiente alla ricerca di potenziali opportunità. Incoraggia la coltivazione della curiosità e l'apertura al cambiamento.

Competenza passo dopo passo

- **Scansione ambientale:** Esaminare regolarmente l'ambiente esterno per individuare le tendenze emergenti.
- **Analisi del mercato:** Analizzare le dinamiche del mercato e identificare le esigenze non soddisfatte.
- **Networking:** Impegnarsi con reti diverse per ottenere approfondimenti e scoprire potenziali opportunità.
- **Meccanismo di feedback:** Stabilire un circuito di feedback per adattare e perfezionare il vostro approccio di individuazione delle opportunità.

Metodologie e strumenti

- **Analisi SWOT:** Valutazione dei punti di forza, debolezza, opportunità e minacce.
- **Analisi delle tendenze:** Monitoraggio e analisi delle tendenze del settore e della società.
- **Pianificazione dello scenario:** Anticipare e prepararsi a diversi scenari futuri.

Applicazione dell'economia circolare

Individuare le opportunità nel contesto dell'economia circolare implica la capacità di identificare situazioni, scenari o lacune vantaggiose e promettenti che si allineano ai principi di sostenibilità, efficienza delle risorse e sistemi a ciclo chiuso. Ciò implica una comprensione perspicace delle tendenze in evoluzione, delle sfide ambientali e delle aree in cui è possibile implementare soluzioni innovative o generare valore (Bocken et al., 2016; Ellen MacArthur Foundation, 2012). Questa abilità richiede una miscela di osservazione attenta, pensiero analitico e intuizione immaginativa per scoprire potenziali vie di crescita, approcci innovativi e contributi significativi agli obiettivi dell'economia circolare.

L'adattamento del quadro di competenze EntreComp al contesto dell'Economia Circolare comporta i seguenti aspetti:

- Riconoscere le interconnessioni tra diversi soggetti, industrie e risorse. Esplorare come i rifiuti di un settore possano essere una risorsa preziosa per un altro.
- Considerare il modo in cui i prodotti possono essere progettati per la durata, la riparabilità e la riciclabilità per affrontare le crescenti preoccupazioni dell'obsolescenza programmata e dell'accumulo di rifiuti elettronici.
- Impegnarsi con diverse parti interessate, tra cui imprese, governi, ONG e comunità, per promuovere collaborazioni che diano vita a idee circolari.

Identificare le potenziali opportunità

Nel regno dell'economia circolare, la scoperta di potenziali opportunità va oltre il riconoscimento delle tendenze di mercato: richiede una profonda comprensione dei cicli di vita dei prodotti e dei materiali (Barbier et al., 2020). Gli imprenditori dovrebbero sintonizzarsi sui principi della circolarità, esplorando come i rifiuti di un settore possano essere una risorsa preziosa per un altro (Ellen MacArthur Foundation, 2015). Ciò può comportare il riutilizzo di materiali, la creazione di nuovi prodotti da risorse riciclate o il contributo a una catena di approvvigionamento circolare (Ghisellini et al., 2016). Un occhio attento a queste possibilità interconnesse è fondamentale per identificare le opportunità che si allineano ai principi dell'economia circolare.

Comprendere i fattori che contribuiscono

Per comprendere l'economia circolare, è necessario guardare oltre le dinamiche di mercato convenzionali. Gli imprenditori dovrebbero esplorare le intricate connessioni tra le parti interessate, le industrie e le risorse, considerando non solo gli impatti economici ma anche quelli ambientali e sociali (Stahel, 2016). Riconoscere le opportunità di passare da pratiche lineari a pratiche circolari e aumentare l'efficienza delle risorse attraverso la collaborazione è fondamentale (Geissdoerfer et al., 2017). Anche le influenze esterne, come i cambiamenti normativi o i cambiamenti nelle preferenze dei consumatori a favore della sostenibilità, giocano un ruolo importante (Kirchherr et al., 2017).

Sviluppare un approccio sistematico

Lo sviluppo di un approccio sistematico all'economia circolare richiede l'integrazione dei principi del design circolare nel cuore delle strategie aziendali (Bocken et al., 2016). Gli imprenditori possono creare quadri di riferimento per la progettazione dei prodotti che diano priorità alla durata, alla

riparabilità e alla riciclabilità (McDonough e Braungart, 2002). Ciò comporta l'implementazione di processi che assicurino che i prodotti abbiano cicli di vita prolungati e possano essere facilmente smontati o riciclati al termine del loro utilizzo (Kirchherr et al., 2017). La creazione di reti per la raccolta di informazioni può comportare la collaborazione con esperti di progettazione circolare e il coinvolgimento di stakeholder che condividono l'impegno verso i principi circolari (Charter e Tischner, 2017).

Coltivare l'adattabilità

Coltivare l'adattabilità nell'economia circolare significa abbracciare i principi del design circolare e rispondere al panorama mutevole della sostenibilità (Bocken et al., 2016). Gli imprenditori dovrebbero essere aperti a orientarsi verso modelli di business circolari (Ghisellini et al., 2016), adattare i prodotti per soddisfare i criteri del design circolare (Charter e Tischner, 2017) e a rispondere all'evoluzione delle aspettative dei consumatori nei confronti di pratiche ecologicamente consapevoli (Geissdoerfer et al., 2017). In questo contesto diventa cruciale il coinvolgimento di vari stakeholder, poiché la collaborazione con imprese, governi, ONG e comunità può fornire preziose intuizioni e supporto per l'adattamento alle pratiche circolari (Kirchherr et al., 2017).

Suggerimento di materiale didattico

Ricerca di opportunità commerciali:
<https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/5-2-researching-potential-business-opportunities>

Attività pratica: Individuare le opportunità nell'ambiente circostante

Obiettivo: migliorare le capacità di individuare le opportunità immergendosi in una serie di esercizi interattivi e riflessivi che simulano scenari reali. L'osservazione, l'analisi e l'ideazione per scoprire potenziali opportunità in vari contesti, nonché la promozione di una mentalità proattiva e strategica saranno gli obiettivi di questa attività.

Materiali:

- Quaderni o dispositivi digitali per prendere appunti.
- Accesso a dispositivi abilitati a Internet per le ricerche di mercato.
- Dispositivo camera per scattare foto.

Tempo: 2 ore.

Metodologia:

1. Introduzione all'Opportunity Spotting (20 minuti):

- Iniziate con una breve riflessione sul concetto di individuazione delle opportunità, sottolineandone l'importanza nell'imprenditorialità.

- Riflettete sui fattori chiave che contribuiscono all'emergere delle opportunità, come le lacune del mercato, i progressi tecnologici e i cambiamenti della società.

2. Passeggiata di osservazione (40 minuti):

- Fate un "viaggio sul campo" nell'area locale o conducete una ricerca online per osservare le pratiche attuali, i comportamenti dei clienti e le potenziali lacune.
- Prendete appunti e foto (se necessario) per documentare le vostre osservazioni.

3. Analisi delle opportunità (40 minuti):

- Analizzate le vostre osservazioni, concentrandovi sull'individuazione di potenziali opportunità.
- Individuate una tendenza o un comportamento dei clienti nella vostra zona e incrociate questa osservazione con i dati trovati su Internet.
- Fare un elenco dei diversi fattori (ad esempio, economici, sociali, tecnologici) che possono influenzare l'identificazione e la fattibilità delle opportunità.

4. Selezione delle idee (30 minuti):

- Selezionate l'opportunità più promettente e sviluppate una rapida introduzione della stessa, delineando l'opportunità, l'impatto potenziale e un approccio di base per la capitalizzazione.
- Presentare la propria idea a un coetaneo o a un educatore, ricevendo un feedback sulla fattibilità e sull'innovatività delle proprie idee.

Spunti di riflessione:

Concludete l'attività riflettendo sull'esperienza: vi è piaciuto lo sforzo sistematico di individuare le opportunità?

Rimanere in sintonia con le tendenze del mercato e la necessità di essere adattabili di fronte a nuove informazioni o a circostanze mutevoli è fondamentale ogni volta che si intende avviare un'attività.

Continuate a osservare i comportamenti dei consumatori nei vostri dintorni e leggete i movimenti per la sostenibilità, e vi verrà l'idea migliore per aiutare l'ambiente a partire dalla vostra comunità.