

Ecco come i giovani cambieranno il mondo della politica

di Alessandro Cacciato – Tutto è cambiato ma sembra che in pochi se ne siano accorti. Sempre più frequentemente nascono nuove professioni che chiamano all'azione i giovani. Anche nel paesino più isolato d'Italia, negli ultimi dieci anni, è cambiata qualche cosa: il modo di comunicare, fare acquisti, accedere alle nuove tecnologie.

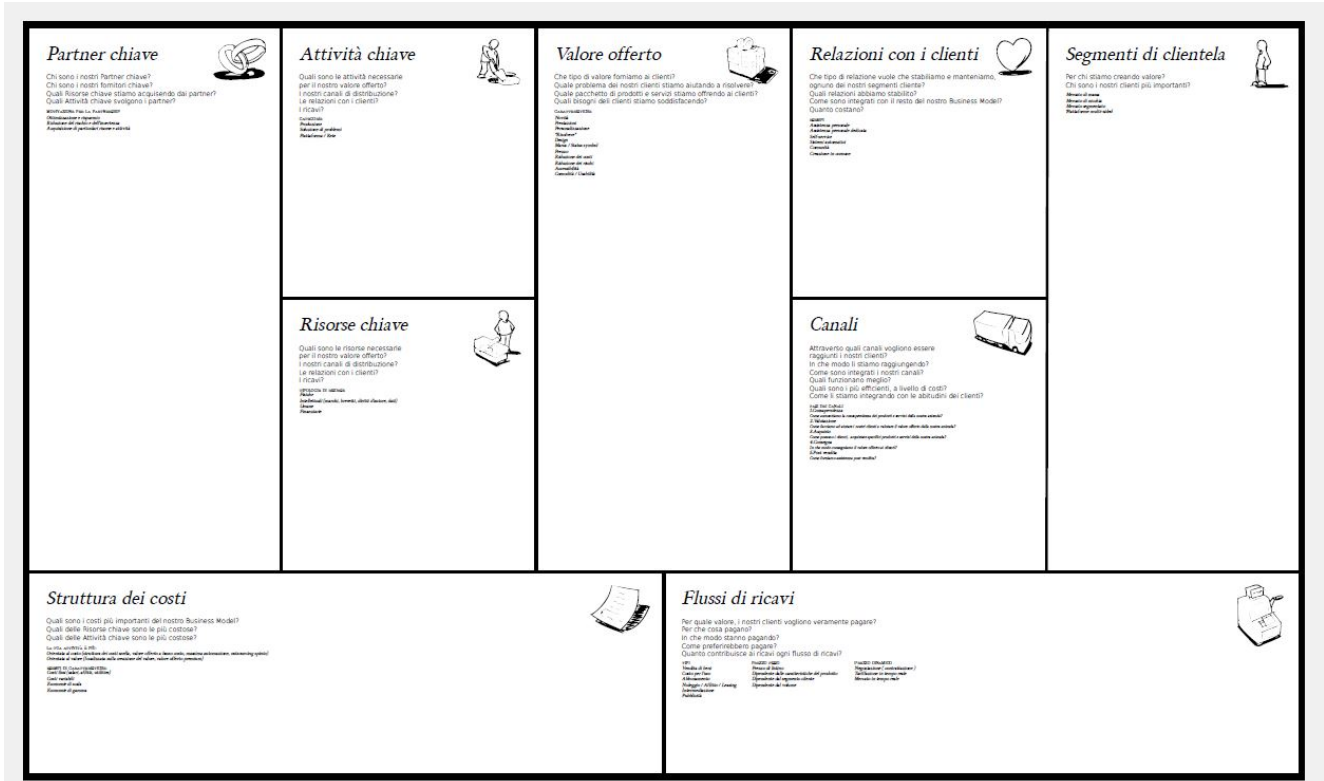
Questa evoluzione ha democratizzato il tentativo di realizzare un'idea innovativa. Ora tutti possono dar vita alla propria impresa, al proprio sogno. Che non solo diventa modo per esprimersi, ma anche la sola e concreta via d'uscita ad un mondo precarizzato e senza lavoro. Il problema è passato dalla difficoltà nel trovare i mezzi a come organizzare il lavoro non avendo specifiche competenze.

Da dove bisogna cominciare per realizzare anche la più semplice intuizione?

Nelle mie passate esperienze – seguendo il desiderio di sviluppare un progetto imprenditoriale – mi sono spesso ritrovato in chiosose riunioni dove era fin troppo semplice perdere l'obiettivo dell'incontro, moltiplicando il dispendio di energie e dilatando i tempi per il passaggio dalle parole ai fatti. La scoperta del Business Model Canvas ha eliminato questo problema.

È uno strumento semplice – creato da Alexander Osterwalder e Yves Pigneur – che sfrutta la logica del linguaggio visivo per aiutare la progettazione di un modello di business.

Si presenta come una griglia divisa in 9 sezioni tematiche



- Segmenti di clientela
- Proposta di valore
- Canali
- Relazioni
- Flusso di ricavi
- Risorse chiave
- Attività chiave
- Partner chiave
- Struttura dei costi

Rispondendo alle domande riportate all'interno delle 9 sezioni, si rimarrà continuamente concentrati sull'obiettivo, riducendo la possibilità di trattare argomenti non inerenti al tema in esame. In poco tempo, l'idea – inizialmente confusa e senza punti di riferimento – sarà ordinata all'interno dello schema il quale, una volta completato, faciliterà la stesura del vero e proprio business plan.

Questo tipo di esercizio aiuta a sviluppare la mentalità imprenditoriale.

Con grande rammarico ho constatato che questo, e strumenti

simili, sono assenti dai programmi scolastici delle scuole superiori. Il fatto di non inserire attività dedicate allo sviluppo del pensiero imprenditoriale ci restituisce una situazione drammatica.










I dati del programma Garanzia Giovani indicano che al 30 giugno 2017, nel fondo creato per finanziare le iniziative imprenditoriali per giovani dai 18 ai 29 anni – denominato Selfemployment – ha impegnato 12 su 113 milioni disponibili, con una percentuale di domande non ammesse che supera il 60%. Senza una valida soluzione sarà sempre più difficile utilizzare il fiume di denaro proveniente dall'Europa destinato ai nostri ragazzi.

Ma se adattassimo il Business Model Canvas per incrementare la partecipazione Politica?

In Italia l'astensionismo elettorale ha recentemente sfiorato il 34%. Questo dato, accostato a quanto sopra descritto, rispecchia l'attuale situazione della nostra società: disoccupata e disinteressata. La politica viene percepita come un'attività lontana dalla quotidianità dei cittadini, spesso corrotta e ad uso e consumo della casta.

Da oltre un ventennio la formazione della classe dirigente politica è pressoché sparita, svuotando progressivamente le sezioni di partito. Le poche operative appaiono come un luogo litigioso dove ci si allena a far emergere il proprio ego, risultando respingente agli occhi di possibili nuovi militanti.

Per portare ordine all'interno di un qualsiasi gruppo di lavoro con finalità Politiche – con la "P" maiuscola – ho modificato il Business Model Canvas creando il Political Participation Canvas.

 <p>[8] Partner chiave</p> <p>Chi ci aiuta?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Professionisti del settore • Personalità politiche • Sindaci • Attivisti politici • Comunità di innovatori • Università • Esperti <p>Cosa fanno i partner? Quali risorse otteniamo da loro?</p>	 <p>[7] Attività chiave</p> <p>Quali sono le cose più importanti che dobbiamo fare? Quali attività per risolvere i problemi del settore di interesse?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Raccolta informazioni • Questionari • Tour • Elaborazione dati • Creazione di tavoli multidisciplinari • Workshop • Convegni • Attività sul territorio 	 <p>[2] Valore della nostra proposta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quali problemi risolviamo? • Come ci rendiamo utili? • Quali novità offriamo? • Quali bisogni soddisfare? • Quali servizi offriamo? • Perché la nostra proposta è conveniente? 	 <p>[4] Relazioni esterne</p> <ul style="list-style-type: none"> • Che tipo di relazione stabiliamo con il settore di interesse? • Come stabiliamo la relazione? <p>Tramite:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Visite ✓ Convegni ✓ Interviste ✓ Creazione di community ✓ Workshop • Come manteniamo i contatti? 	 <p>[1] A chi saremo utili</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quali settori ci interessano? ✓ Scuole ✓ Gruppi tematici ✓ Università ✓ Associazioni ✓ Imprese ✓ Startup ✓ Ecologia ✓ Sport ✓ Cittadini in generale ✓ Artigiani ✓ Studenti ✓ Giovani ✓ Anziani • ...
 <p>[9] Costi</p> <p>Sono previste delle spese per i partner? Quali risorse sono le più costose? Quali sono i costi più rilevanti?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Affitto mezzi ✓ Costi fissi ✓ Costi variabili ✓ Costi per le emergenze 	 <p>[6] Le nostre risorse</p> <ul style="list-style-type: none"> • Come è formato il gruppo di lavoro? • Di chi abbiamo bisogno? • Di cosa abbiamo bisogno? ✓ Database ✓ Statistiche ✓ Ricerche <p>In generale servono queste risorse: fisiche, umane, finanziarie, intellettuali.</p>	<p>[10] Jolly</p> <p>Inserisci quello che ti viene in mente che non trova posto negli altri spazi</p>	 <p>[3] Comunicazione</p> <ul style="list-style-type: none"> • Come ci facciamo conoscere? • Quali canali utilizzare per raggiungere i nostri partner? • Quali canali utilizzare per informare il pubblico? • Quali sono i canali che garantiscono un maggiore risparmio economico? ✓ Video ✓ Social network ✓ Stampa ✓ Mailing list • Come li integriamo? • Attraverso quali canali raccogliamo i feedback? 	 <p>[5] Cosa vogliamo</p> <p>Cosa ci aspettiamo? Cosa ottiene la pubblica amministrazione? Cosa ottengono i settori a cui ci rivolgiamo? Cosa ottiene il mio gruppo/associazione/partito politico?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Semplificazione ✓ Nuova legge

L'idea è quella di creare uno strumento che possa facilitare la partecipazione e la realizzazione concreta di progetti utili alla collettività.

Il modello di Osterwalder è stato spogliato dalle sue finalità di business per essere integrato da quelle sociali e funziona con lo stesso principio del Business Model Canvas. Una sperimentazione sull'utilizzo di questo modello è in atto presso il gruppo parlamentare del Movimento 5 Stelle all'Assemblea della Regione Siciliana, per creare un'iniziativa rivolta alle politiche giovanili e innovazione.

Ho realizzato il Political Participation Canvas senza fini di lucro: la volontà è quella di partecipare attivamente alla rivoluzione culturale in corso, creando uno strumento operativo per il facilitatore di processi innovativi, che potrebbe divenire una professione del prossimo futuro.

In esclusiva è possibile scaricare gratuitamente su questo

blog il Political Participation Canvas – formato di stampa consigliato 70×100 cm – con allegata una breve guida.

L'AUTORE

Alessandro Cacciato – E' nato a Vicenza nel 1978 ma vive ad Agrigento dal 1994. Si occupa di internazionalizzazione e promozione delle imprese nel circuito delle Camere di Commercio. Dal 2013 collabora attivamente con Farm Cultural Park di Favara (Ag). Nello stesso anno ha creato il format video e radiofonico "Edicola dell'Innovazione" per raccontare le storie di successo create nel Sud Italia grazie all'innovazione sociale ed imprenditoriale le quali hanno altresì ispirato i suoi libri: "Il Sud Vola" – 2015 Medinova editore ed "Il Petrolio? Meglio sotto terra" – 2016 StreetLib editore. Nel 2015 è stato speaker al Tedx della della Scuola Superiore di alta formazione dell'Università di Catania Dal 2017 è fondatore e direttore editoriale della testata giornalistica "Edicola Innovazione".

www.alessandrocacciato.com