

walk the talk

Check-list: la via verso una cooperazione di successo

Come trasformare l'idea in progetto?

- Definire l'area di cooperazione (p.es. miglioramento della redditività e dell'efficienza, marketing, sviluppo del prodotto, posizionamento, personale, IT, clientela, eventi stagionali).
- Formulare l'idea di cooperazione: identificare il valore aggiunto e i benefici per potenziali partner.
- Definire l'orientamento geografico e i contenuti della cooperazione.
- Definire il numero di partner/figure chiave con cui stabilire la cooperazione.
- Discutere la strategia pianificata con i potenziali partner di cooperazione.
- Comporre un gruppo di iniziativa, formato da personalità diverse e con competenze complementari.
- Sviluppare una presentazione breve e incisiva dell'idea per condividere il proprio entusiasmo con gli altri.
- Coinvolgere degli esperti in caso di domande specifiche alle quali non è possibile rispondere.
- Scegliere l'organizzazione (p.es. associazione, Srl, SA, comunità di interessi, Società cooperativa).
- Definire i partner chiave (p.es. sindaco, donatori, partner chiave, personalità carismatiche, esperti) e condurre i primi colloqui.
- Ridurre i pregiudizi degli eventuali partner di cooperazione comunicando in modo trasparente (p.es. comunicando le cifre chiave).
- Portare impegno nell'idea: firmare la lettera di intenti.

Check-list: la via verso una cooperazione di successo

A cosa devo prestare attenzione durante l'impostazione del progetto?

- Creare un gruppo di progetto composto da personalità che si impegnano nel progetto e che credono nella sua idea.
- Stipulare un accordo di cooperazione tra i membri del gruppo di progetto tramite il rapporto costi-benefici.
- Definire l'obiettivo della cooperazione tramite dei criteri misurabili.
- Istituire la gestione.
- Sviluppare un piano d'azione con stima dei costi e fissare degli obiettivi. Chiarire i compiti e le responsabilità. Definire la forma della sede.
- Se necessario, rivolgersi a partner esterni (neutrali) per la gestione del progetto.
- Elaborare un piano finanziario; esaminare i contributi di terzi, p.es. fondazioni, sponsor, autorità pubbliche (NPR, Innotour, ecc.); chiarire la partecipazione dei partner di cooperazione.
- Scambio di esperienze con potenziali donatori.
- Assicurare i fondi propri necessari, ad esempio tramite prestazioni proprie.
- Fissare degli obiettivi. Organizzare incontri regolari con i responsabili del progetto.

Check-list: la via verso una cooperazione di successo

Come ancorare il progetto sul mercato?

- Garantire una cooperazione a lungo termine, assicurando che la direzione del progetto si impegni in prima persona e che costruisca una base stabile.
- Oltre ai compiti operativi e alla realizzazione del progetto, promuovere lo scambio interpersonale (spirito di squadra).
- Integrare la cooperazione nella vita quotidiana. Istituzionalizzare gli incontri con i partner di cooperazione.
- Assicurare un finanziamento a lungo termine.
- Promuovere lo spirito pionieristico, sviluppando continuamente il progetto.
- Continuare a sostenere le radici regionali.
- Non esagerare: implementare dapprima le idee all'ordine del giorno.
- Pensare maggiormente alle attività e meno alle strutture.
- Revisione periodica degli obiettivi, e, se necessario, adattare il piano di attuazione.
- Garantire la comunicazione attiva sull'avanzamento del progetto verso l'esterno.