

A large version of the CORAL logo, with the word "CORAL" in blue and the "O" as a lightbulb with yellow rays.

**Creating Opportunities for Adult Learners through entrepreneurial  
competences**

# **E-BOOK DI CORAL**

Numero di progetto: 2019-1-FR01-KA204-063080

Il sostegno della Commissione europea alla produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del contenuto, che riflette esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute.



Cofinanziato dal  
programma Erasmus+  
dell'Unione europea



## Indice

Introduzione.....	4
Guida all'uso dei prodotti CORAL.....	5
Report della ricerca CORAL sulle competenze per il lavoro autonomo sulla base del modello EntreComp.....	7
WORKSHOP EASW del progetto CORAL - Report transnazionale.....	9
Il panel europeo degli intervistati .....	15
Casi studio .....	19
<b>Imprenditori Cechi.....</b>	<b>19</b>
<b>Imprenditori Francesi.....</b>	<b>24</b>
<b>Imprenditori Italiani.....</b>	<b>29</b>
<b>Imprenditori Maltesi .....</b>	<b>34</b>
<b>Imprenditori Polacchi .....</b>	<b>39</b>
<b>Imprenditori Spagnoli .....</b>	<b>44</b>
<b>Imprenditori Svedesi .....</b>	<b>49</b>
<b>Imprenditori Inglesi .....</b>	<b>55</b>

## Introduzione

Questo e-book è stato sviluppato nell'ambito del progetto CORAL, un progetto Erasmus + KA2 che si ispira alla Raccomandazione della Commissione europea "Una nuova agenda per le competenze per l'Europa" (COM 2016 - 381 finale) che invita a migliorare e riqualificare la forza lavoro europea con nuove competenze, al fine di consentire il lavoro autonomo e supportare gli adulti nell'acquisizione di un livello minimo di competenze chiave e / o di una serie più ampia di competenze necessarie per progredire verso una qualifica secondaria superiore o equivalente.

Al fine di supportare l'upskilling degli adulti, CORAL produce una serie di strumenti per valutare, sviluppare e riconoscere le competenze imprenditoriali. Questo risultato è ottenuto attraverso la realizzazione di 3 prodotti, che hanno come beneficiari primari adulti disoccupati di lungo periodo e come beneficiari secondari consulenti ed educatori professionali di adulti, oltre a tutte le altre figure professionali coinvolte nelle attività di supporto per adulti in cerca di lavoro.

**CORAL** sviluppa i seguenti strumenti:

- 1) CORATOOL- Toolkit per l'identificazione delle competenze per il lavoro autonomo: uno strumento per l'auto-valutazione online che consente l'identificazione personalizzata dei gap relativi alle competenze imprenditoriali. La valutazione fornirà a ciascun beneficiario istruzioni personalizzate su come ottenere l'accesso a un programma di up-skilling imprenditoriale e sviluppare le competenze imprenditoriali necessarie per implementare le attività legate a qualifiche corrispondenti al livello EQF 4;
- 2) Online Start-up Academy – un percorso formativo per la valorizzazione, capitalizzazione e up-skilling delle competenze imprenditoriali progettato e realizzato in modalità blended secondo la logica della flipped-classroom. Gli aspetti teorici e procedurali saranno erogati attraverso il MOOC di Start-up Academy mentre i laboratori esperienziali di potenziamento delle capacità (Start-up LAB) permetteranno di sperimentare un processo di apprendimento collaborativo peer-to-peer.
- 3) Pilotaggio Internazionale e linee guida CORAL: tutti gli strumenti CORAL saranno testati in tutti i paesi su 320 beneficiari (40 per Paese), al fine di valutarne la validità e la funzionalità; sulla base dei risultati dei questionari di

soddisfazione e degli input (suggerimenti e feedback) raccolti da ciascun partner, il consorzio validerà le linee guida finali per l'utilizzo del MOOC, dei laboratori Start-it e per l'implementazione della validazione apprezzativa per consentire il riconoscimento dei risultati dell'apprendimento.

I beneficiari diretti di CORAL sono adulti disoccupati di lunga durata (2+ anni) scarsamente qualificati provenienti da precedenti esperienze lavorative che possono essere riferite al livello 4 dell'EQF. Si tratta di un target fragile poiché più si resta disoccupati maggiore è la difficoltà nel trovare un lavoro. I beneficiari indiretti del progetto sono operatori dei servizi per l'impiego pubblici, agenzie per l'impiego pubbliche e private ed enti che si occupano di educazione degli adulti; tali beneficiari potranno integrare l'utilizzo del Kit nei loro percorsi di formazione degli adulti.

Per il progetto CORAL, 9 organizzazioni partner (pubbliche e private) di 8 paesi hanno deciso di sfruttare la loro esperienza nella didattica innovativa e la loro competenza nel campo dell'educazione degli adulti:

ALFMED

Universita Degli Studi di Roma Unitelma Sapienza

FYG Consultores

Foyle International Ltd

DANMAR Computers LLC

E.RI.FO – Ente di Ricerca e Formazione

FPEI – Foundation for the Promotion of Entrepreneurial Initiatives

FOXPOPULI

Bit CZ Training, s.r.o

Lo scopo di questo e-book è fornire informazioni pratiche e forme di narrazione che potrebbero avere un forte impatto e fornire ispirazione e motivazione ai partecipanti e ad altri studenti adulti interessati al lavoro autonomo.

## **Guida all'uso dei prodotti CORAL**

Il progetto CORAL ha sviluppato questo volume sulla base delle interviste condotte in 8 paesi diversi con 80 imprenditori di successo. Le storie raccontano come ogni imprenditore è arrivato alla creazione d'impresa, le difficoltà incontrate, i fattori che hanno permesso il successo e suggerimenti



per aspiranti imprenditori. Le interviste sono nella lingua nazionale di ogni imprenditore e sottotitolate in inglese.

Questa guida rappresenta uno strumento a supporto della fruizione dei video, per favorirne l'utilizzo in qualsiasi percorso formativo finalizzato allo sviluppo delle competenze imprenditoriali, compreso quello ideato dalla partnership CORAI, la Start-up Academy.

L'e-book è suddiviso in tre parti:

- 1- la prima parte contiene una Ricerca sui bisogni attuali e futuri e sulle conseguenti competenze richieste per la creazione di opportunità di lavoro autonomo; la ricerca è stata condotta in ogni paese partner attraverso l'analisi di report e documenti e le interviste con imprenditori che lavorano nel settore dei servizi e del commercio. La ricerca mira a fornire una panoramica del disallineamento tra le capacità imprenditoriali rispetto alle effettive esigenze del mercato
- 2- la seconda parte contiene un report riassuntivo sui risultati dei workshop EASW condotti a livello nazionale; i partner hanno coinvolto 160 persone, tra cui imprenditori, disoccupati, esperti dei servizi per il lavoro, per discutere dei gap di competenze, delle esigenze del mercato del lavoro e delle opportunità per il lavoro autonomo. Questa sezione dell'e-book contiene la sintesi dei principali risultati dei workshops e fornisce un elenco di priorità e un piano d'azione per aumentare l'occupabilità e le capacità imprenditoriali degli adulti disoccupati di lungo periodo;
- 3- la terza parte contiene le storie degli imprenditori che sono stati intervistati nel corso del progetto in ogni Paese; fornisce informazioni sul loro profilo, la loro attività ed il percorso che li ha portati a diventare "imprenditori di successo"

## Report della ricerca CORAL sulle competenze per il lavoro autonomo sulla base del modello EntreComp

La ricerca internazionale condotta dai partner di CORAL rappresenta il primo step del processo finalizzato allo sviluppo del CORATOOL, uno strumento di auto-valutazione delle competenze imprenditoriali. I partner di progetto hanno condotto una ricerca sul fabbisogno attuale e futuro di competenze imprenditoriali espresso dalle imprese e dal mercato del lavoro, con riferimento al framework ENTRECOMP applicato ai settori: Servizi e Commercio.

Il Framework Entrecomp è un quadro che definisce l'imprenditorialità come una competenza in termini di conoscenze, abilità e attitudini e fornisce uno strumento per la valutazione e lo sviluppo di questa competenza. L'EntreComp promuove un approccio concettuale comune a livello europeo per lo sviluppo delle capacità imprenditoriali e supporta qualsiasi iniziativa finalizzata alla formazione imprenditoriale, esso consente la progettazione di esperienze imprenditoriali pratiche in contesti di apprendimento non formale o lo sviluppo di strumenti di auto-valutazione delle competenze imprenditoriali. Il quadro EntreComp definisce 15 competenze, suddivise in tre aree di competenza (Idee e opportunità, Risorse e In azione), e otto livelli di padronanza. (Quadri delle competenze (CFP), 2016)

Lo scopo della Ricerca è identificare le competenze imprenditoriali più richieste per creare un'impresa di successo, attraverso un attento esame dei dati disponibili. In particolare, l'indagine dovrà mostrare quali competenze sono denominate "Competenze chiave per il successo", per gli adulti disoccupati di lungo periodo, con riferimento ai settori dei servizi e del commercio.

La ricerca è basata sui dati raccolti attraverso 80 questionari compilati da imprenditori del settore del commercio e 94 questionari compilati da imprenditori del settore dei servizi per un totale di 174 intervistati. Nella prima parte della ricerca sono fornite informazioni sul mercato del lavoro: disoccupazione, tasso di lavoro autonomo, tasso di posti vacanti, tasso di creazione di PMI, tasso di abbandono dei progetti di creazione di impresa o fallimento delle PMI nei settori del "commercio" e dei "servizi", l'introduzione è seguita dai report nazionali, i risultati della ricerca e si conclude con un riepilogo e delle raccomandazioni. Il rapporto internazionale è stato sviluppato dal partner francese Alfmed e ha raccolto i rapporti nazionali della partnership

CORAL: Repubblica Ceca, Francia, Italia, Malta, Polonia, Spagna, Svezia e Regno Unito e l'analisi di benchmark sviluppata dal partner spagnolo FYG Consultores.

L'analisi dei risultati delle interviste in tutti i paesi ha fornito risposte diverse riguardo alle tre aree di competenza di EntreComp, ma nel complesso è stata espressa l'esigenza di sviluppare le competenze degli imprenditori sia nel settore del commercio che in quello dei servizi. Le raccomandazioni relative alle competenze imprenditoriali da sviluppare nello specifico attraverso il progetto CORAL verranno mostrate in base ai risultati del sondaggio in tutti gli otto paesi del partenariato e nel settore del commercio e dei servizi.

Di seguito verranno mostrati i principali risultati della ricerca sia a livello nazionale che transnazionale. I dati presentano i risultati delle indagini compilate da intervistati provenienti da Repubblica Ceca, Francia, Italia, Malta, Polonia, Spagna, Svezia e Regno Unito secondo le competenze del quadro di EntreComp, suddivise in tre aree, ciascuna composta da 5 competenze.

Le competenze imprenditoriali chiave richieste dal mercato del lavoro secondo le indagini condotte in Repubblica Ceca, Francia, Italia, Malta, Polonia, Spagna, Svezia e Regno Unito sono identificate di seguito secondo tre aree di competenza di EntreComp.

### **Idee e opportunità**

Un imprenditore di successo dovrebbe essere in grado di:

- Identificare le opportunità per risolvere i problemi in modi alternativi
- Spiegare in cosa consiste un'opportunità per la creazione di valore
- Sperimentare diverse tecniche per generare insieme ad altri soluzioni alternative ai problemi utilizzando le risorse disponibili in modo efficace
- Farsi guidare dalla propria visione per la creazione di valore e dedicare sforzi per trasformare le idee in azione
- Sviluppare insieme ad altri una visione stimolante per il futuro che coinvolga gli altri
- integrare diversi contributi per la creazione di valore
- identificare l'impatto del perseguimento delle opportunità sul gruppo target e sulla comunità circostante

### **Risorse**

I fattori chiave di successo per gli imprenditori sono la capacità di:





- giudicare i propri punti di forza e di debolezza e quelli degli altri in relazione alle opportunità per la creazione di valore
- impegnarsi a soddisfare i propri bisogni, desideri, interessi e obiettivi
- impostare sfide per motivare se stessi
- riflettere sugli incentivi sociali associati all'avere senso di iniziativa e generare valore per sé e per gli altri
- sperimentare diverse combinazioni di risorse per trasformare la propria idea in azione
- redigere un budget per un'attività standard di creazione di valore
- spiegare che le attività di creazione di valore possono assumere forme diverse e possono avere diverse strutture di proprietà
- Non lasciarsi scoraggiare dalle difficoltà
- Utilizzare vari canali per comunicare in modo efficace idee che creano valore, inclusi i social media

### **In azione**

Per essere in grado di raggiungere il successo, gli imprenditori devono essere in grado di:

- Utilizzare un approccio proattivo nell'affrontare le sfide, esaminare i bisogni insoddisfatti e cogliere le opportunità di creazione di valore
- creare un piano d'azione che identifichi i passaggi necessari per raggiungere i propri obiettivi
- valutare criticamente i rischi associati a un'idea pre la creazione di valore, tenendo conto di una varietà di fattori
- capire la differenza tra rischi accettabili e non accettabili
- lavorare con una varietà di individui e team
- riflettere sui fallimenti, identificare le loro cause e imparare da essi.

## **WORKSHOP EASW del progetto CORAL - Report transnazionale**

Il partenariato del progetto CORAL ha utilizzato la metodologia EASW, il Job Requirements Approach (JRA) e il framework EntreComp per identificare i requisiti / competenze professionali per diventare imprenditori. L'European Awareness Scenario Workshop (EASW) è un metodo che consente di

promuovere il dibattito e la partecipazione. La metodologia EASW è finalizzata all'elaborazione, in seguito al dibattito ed al lavoro in team dei partecipanti appartenenti a quattro categorie, di un'agenda di priorità, obiettivi, azioni e risultati attesi con indicatori quantitativi e qualitativi pertinenti. I risultati dei seminari saranno utilizzati per lo sviluppo del CORATOOL - Skills Assessment Toolkit for Self-employment Requirements e del MOOC della Start-up Academy.

L'obiettivo dei seminari è stato quello di identificare le capacità imprenditoriali richieste nel mercato del lavoro, mappare le sequenze di processo in cui il disallineamento delle competenze richieste e quelle possedute appare più frequente e stabilire un elenco di priorità e un piano d'azione per favorire lo sviluppo delle capacità imprenditoriali di adulti disoccupati di lungo periodo.

La partnership del progetto ha organizzato 8 workshop EASW in presenza e online durante il periodo tra Marzo, Maggio, Giugno e Luglio 2020 in 8 paesi: Repubblica Ceca, Francia, Italia, Svezia, Malta, Spagna, Polonia e Irlanda del Nord. con 4 gruppi target: 36 imprenditori, 52 disoccupati / in cerca di lavoro, 39 operatori dei servizi per l'impiego pubblico e privato, 32 educatori / formatori per adulti, per un totale di 159 partecipanti. L'obiettivo del workshop CORAL è stato quello di incoraggiare i partecipanti a condividere le loro conoscenze, esperienze e opinioni in merito al framework EntreComp, alle competenze imprenditoriali ed alle abilità cognitive necessarie per un imprenditore, identificare somiglianze e differenze tra le visioni dei diversi gruppi di partecipanti e, alla fine, trovare e concordare un piano d'azione.

### **Principali conclusioni tratte dai workshop EASW condotti nell'ambito del progetto CORAL:**

#### 1. Le competenze EntreComp da sviluppare sono:

##### a) **Idee e Opportunità:**

- Riconoscere le opportunità
- Creatività
- Vision
- Idee etiche e sostenibili

##### b) **Risorse:**

- Auto-consapevolezza e auto-efficacia
- Motivazione e perseveranza
- Mobilitare risorse



- Conoscenze economico-finanziarie
- Mobilitare gli altri

c) **In azione**

- Prendere l'iniziativa
- Pianificare e gestire
- Fronteggiare incertezza e rischio
- Lavorare con gli altri
- Imparare dall'esperienza

2. Piano d'azione:

**a) Agenda delle priorità:**

- Adattare il percorso di educazione all'imprenditorialità a ciascun partecipante e alle esigenze del mercato
- Aumentare la consapevolezza sullo skills mismatch e sulle opportunità di lavoro autonomo offerte dal mercato del lavoro
- Adattare il contenuto del percorso educativo alle effettive esigenze e opportunità del mercato
- Utilizzare una combinazione di diverse metodologie per facilitare l'apprendimento degli adulti (apprendimento esperienziale, narrazione di storie, apprendimento basato sui problemi, apprendimento misto - laboratori coinvolgenti con piattaforma educativa online ecc.)
- Costruire una rete professionale di tutoraggio
- Lavorare continuamente con i disoccupati - sviluppo di una metodologia completa con un programma dettagliato di lavoro
- Creazione d'impresa

**b) Obiettivi**

- Acquisire conoscenze sull'imprenditorialità attraverso risorse e corsi utili e accessibili, principalmente online (per non più di 1 anno accademico, circa 9 mesi).
- Sviluppare un percorso educativo personalizzabile che consenta lo sviluppo di competenze imprenditoriali rilevanti
- Coinvolgere gli adulti scarsamente qualificati nella partecipazione a un percorso di upskilling delle competenze imprenditoriali attraverso una combinazione di diverse metodologie
- Diffondere informazioni sulle opportunità di sviluppo di capacità imprenditoriali per adulti disoccupati
- Impostare un business plan
- Istituire una rete di 10 mentori per un programma di mentoring che

coinvolga 10 imprenditori (1 ora a settimana per 10 settimane) 2 mesi dopo la fine del progetto CORAL per esaminare tutti i materiali prodotti e supportare gli imprenditori.

- Decidere quanto si può e vuole investire (tempo e denaro) in un'idea di business. Indagare sulle esigenze del mercato e sul potenziale ritorno che si può ottenere (in seguito sarà possibile avviare un programma di monitoraggio). Identificare le sfide e le opportunità (e le tempistiche).

### **c) Azioni**

- Formulare la struttura del MOOC, le metodologie, l'approccio educativo e i risultati di apprendimento sulla base delle esigenze di competenza identificate durante il workshop
- Utilizzare l'apprendimento esperienziale e le strategie per facilitare l'apprendimento degli adulti e mantenere gli adulti motivati e coinvolti
- Valutare le esigenze e i gap di competenze degli adulti per personalizzare il loro percorso educativo
- Stabilire una rete di tutoraggio / reclutare potenziali mentori tra imprenditori esperti
- Sviluppare uno strumento per testare le competenze imprenditoriali
- Stabilire un processo di monitoraggio.
- Pubblicità - social media - giornali locali: comunicare le fasi di sviluppo .

### **d) Risultati attesi**

- Il contenuto del MOOC riflette i bisogni identificati durante il workshop
- il MOOC utilizza una combinazione di diverse metodologie per facilitare l'apprendimento degli adulti
- Almeno il 65% dei partecipanti completa con successo il percorso.
- almeno il 70% dei partecipanti si ritiene molto soddisfatto o soddisfatto del percorso e il programma ad altri
- almeno il 75% dei partecipanti ritiene che il corso sia stato utile e li ha aiutati a sviluppare competenze rilevanti
- Il 100% degli adulti partecipanti al corso avrà innalzato il proprio livello di competenza imprenditoriale
- Almeno il 50% inizierà a sviluppare il proprio business plan.
- La metodologia sviluppata dovrebbe attirare almeno 100 utenti da ogni Paese partner (Francia, Italia, Spagna, Repubblica Ceca, Polonia, Malta, Svezia e Regno Unito), ovvero 800 potenziali utenti.
- Almeno il 30% inizierà a realizzare la propria attività e diventerà imprenditore.



- Almeno 100 partecipanti testano il CORATOOL nei Paesi partner
- Numero di partecipanti che completano il corso online



Cofinanziato dal  
programma Erasmus+  
dell'Unione europea





## Il panel europeo degli intervistati

Gli scenari catturati dallo storytelling manifestano una geografia culturale diversificata non tanto nei percorsi, ma nelle modalità di accesso alla creazione d'impresa. Anche se l'idea di impresa e le motivazioni nascono e si consolidano attraverso meccanismi simili, nei diversi paesi coinvolti nel progetto compaiono differenze significative nelle reti a supporto della creazione d'impresa.

Il percorso formativo per realizzare la creazione d'impresa appare abbastanza omogeneo. Una formazione tecnica e settoriale, affiancata da una formazione esperienziale.

Di seguito una panoramica sinottica dei principali elementi evidenziati dall'analisi qualitativa. Nelle descrizioni analitiche, invece, vengono esaminate le caratteristiche ed i percorsi dei singoli imprenditori.

REPUBBLICA CECA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
František Polícar	Commercio	Produzione e vendita di capi d'abbigliamento	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=3prlQtl6a0g">https://www.youtube.com/watch?v=3prlQtl6a0g</a>
Markéta Fryčová	Commercio	Agenzia di wedding planning	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=5LnqoyUUFnM">https://www.youtube.com/watch?v=5LnqoyUUFnM</a>
Miroslav Najman	Commercio	Agenzia Immobiliare	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=OU2qLxK73i4">https://www.youtube.com/watch?v=OU2qLxK73i4</a>
Petra Trnková	Servizi	Guida turistica	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=OsM6bWRnHXs">https://www.youtube.com/watch?v=OsM6bWRnHXs</a>
Robert Pražák	Servizi	Trasporto passeggeri e limousine	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=wLI7pVKOENw">https://www.youtube.com/watch?v=wLI7pVKOENw</a>

FRANCIA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
Aurelie Bello Dargent	Servizi	Piattaforma di e-tourism	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=irFOW0Ou3rM&amp;t=218s">https://www.youtube.com/watch?v=irFOW0Ou3rM&amp;t=218s</a>

<b>Albert Oriol</b>	Commercio	Produzione e vendita di prodotti d'arredo	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=OBi5uJ1iShg">https://www.youtube.com/watch?v=OBi5uJ1iShg</a>
<b>Claude Sarda</b>	Commercio	Produzione e vendita di succo d'abete	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=I51_7U6dRtE">https://www.youtube.com/watch?v=I51_7U6dRtE</a>
<b>Christophe Vasset</b>	Servizi	Trasporto passeggeri e trasporto medico	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=GgvcOdavzqQ&amp;t=148s">https://www.youtube.com/watch?v=GgvcOdavzqQ&amp;t=148s</a>
<b>Guillaume Clavaud</b>	Commercio	Fotografia	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=yxNGLhOfxD4&amp;t=130s">https://www.youtube.com/watch?v=yxNGLhOfxD4&amp;t=130s</a>

ITALIA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
<b>Ares Ferrigni</b>	Commercio	Sviluppo di robots per l'automazione dell'agricoltura idroponica	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=jWQRNluSwaQ&amp;t=1s">https://www.youtube.com/watch?v=jWQRNluSwaQ&amp;t=1s</a>
<b>Barbara Migliavacca</b>	Servizi	Ristorazione	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=sbev4valcDw&amp;t=52s">https://www.youtube.com/watch?v=sbev4valcDw&amp;t=52s</a>
<b>Bruno Lombardi</b>	Servizi	Orientamento al lavoro e life coaching	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=KHRq9WZmmlM&amp;t=68s">https://www.youtube.com/watch?v=KHRq9WZmmlM&amp;t=68s</a>
<b>Rosa Nocito</b>	Commercio	Produzione e vendita di prodotti d'arredo	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=pVbM_gF1dbM&amp;t=142s">https://www.youtube.com/watch?v=pVbM_gF1dbM&amp;t=142s</a>
<b>Sonia Poli</b>	Commercio	Vendita di tabacchi, libri e riviste	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=wR4r9YcP8S4&amp;t=94s">https://www.youtube.com/watch?v=wR4r9YcP8S4&amp;t=94s</a>

MALTA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
<b>Gabriella Lukács</b>	Moda	Borse e accessori fatti a mano	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=YbhrAhHOgyA&amp;t=79s">https://www.youtube.com/watch?v=YbhrAhHOgyA&amp;t=79s</a>
<b>Monique Chambers</b>	Servizi	Creazione di menu per persone con regimi alimentari speciali	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Yrg1G9vpW50&amp;t=33s">https://www.youtube.com/watch?v=Yrg1G9vpW50&amp;t=33s</a>
<b>Patrizia Patti</b>	Servizi	Eco-turismo ed educazione ambientale	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=2sZ2unMwmsQ&amp;t=71s">https://www.youtube.com/watch?v=2sZ2unMwmsQ&amp;t=71s</a>
<b>Sergio Zammit</b>	Servizi	Servizio per di accettazione	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=X8QQFZBxFqE&amp;t=107s">https://www.youtube.com/watch?v=X8QQFZBxFqE&amp;t=107s</a>





			pagamenti online e in-store con carta	
<b>Suzanne Gautam</b>	<b>D'Amato</b>	Servizi	Educazione alla sostenibilità ambientale	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=mugp03p4SdA">https://www.youtube.com/watch?v=mugp03p4SdA</a>

POLONIA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
<b>Agnieszka Cyburt</b>	Servizi	Educazione	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=rNuOWhg-jo0">https://www.youtube.com/watch?v=rNuOWhg-jo0</a>
<b>Joanna Rak</b>	Servizi	Estetista	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=9tcnAlm-rkc">https://www.youtube.com/watch?v=9tcnAlm-rkc</a>
<b>Tadeusz Gryś</b>	Servizi	Lezioni di tennis	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=vw90WarE2TA">https://www.youtube.com/watch?v=vw90WarE2TA</a>
<b>Magdalena Malinowska</b>	Servizi	Promozione dell'uguaglianza di genere e dell'inclusione sociale e lavorativa	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=rFrX5eoPkK8">https://www.youtube.com/watch?v=rFrX5eoPkK8</a>
<b>Joanna Szczepanik</b>	Servizi	Estetista	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=oll8eFkGbSc">https://www.youtube.com/watch?v=oll8eFkGbSc</a>

SPAGNA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
<b>Abraham Serra</b>	Commercio	Sviluppo di sistemi di cronometraggio di gare	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=AfN3cJrpHhE&amp;t=1s">https://www.youtube.com/watch?v=AfN3cJrpHhE&amp;t=1s</a>
<b>Alberto Domingo</b>	Servizi	Consulenza legale e aziendale	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=ptfOh7cQkMo&amp;t=34s">https://www.youtube.com/watch?v=ptfOh7cQkMo&amp;t=34s</a>
<b>Fran Villalba</b>	Commercio	Sviluppo di soluzioni tecnologiche	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=XKhacqleHi0&amp;t=8s">https://www.youtube.com/watch?v=XKhacqleHi0&amp;t=8s</a>
<b>Magdalena Olanska</b>	Servizi	Consulenza nutrizionale	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=9toHwsVYmA4&amp;t=233s">https://www.youtube.com/watch?v=9toHwsVYmA4&amp;t=233s</a>
<b>Iñaki Espeso</b>	Commercio	Progettazione, produzione e vendita di cover per manubri di biciclette	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=bu5Xof8Tzl&amp;t=42s">https://www.youtube.com/watch?v=bu5Xof8Tzl&amp;t=42s</a>



SVEZIA			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
<b>Jonas Nilsson</b>	Commercio	Produzione di materiali da costruzione in canapa e restaurazione di edifici storici	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=ak6fkfPgZhA&amp;t=16s">https://www.youtube.com/watch?v=ak6fkfPgZhA&amp;t=16s</a>
<b>Lewis Horne</b>	Commercio	Macchine elettriche	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=DFHznawPFzo&amp;t=3s">https://www.youtube.com/watch?v=DFHznawPFzo&amp;t=3s</a>
<b>Niklas Anderberg</b>	Commercio	Sviluppo di aeromobili	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=hGk9LhwMc4k&amp;t=9s">https://www.youtube.com/watch?v=hGk9LhwMc4k&amp;t=9s</a>
<b>Serdar Köse</b>	Commercio	Soluzioni ingegneristiche smart	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=MmL-YADHOro&amp;t=43s">https://www.youtube.com/watch?v=MmL-YADHOro&amp;t=43s</a>
<b>Per Löfberg</b>	Commercio	Vendita di stufe alimentate da biomassa	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=QtvaxkdDL7E&amp;t=4s">https://www.youtube.com/watch?v=QtvaxkdDL7E&amp;t=4s</a>

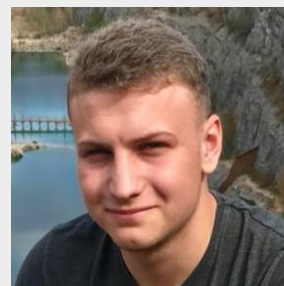
REGNO UNITO			
NOME	SETTORE	ATTIVITA'	LINK AL VIDEO
<b>Feargal Doherty</b>	Servizi	Gestione di un negozio di barbiere	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=4o6xuwlijBY&amp;t=12s">https://www.youtube.com/watch?v=4o6xuwlijBY&amp;t=12s</a>
<b>Julien Payet</b>	Commercio	E-commerce	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=rAoUYkxDQgl&amp;t=21s">https://www.youtube.com/watch?v=rAoUYkxDQgl&amp;t=21s</a>
<b>Louise Moorhead</b>	Servizi	Ippoterapia & Apprendimento	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=00sqJ4bl7QY&amp;t=44s">https://www.youtube.com/watch?v=00sqJ4bl7QY&amp;t=44s</a>
<b>Paul Murray</b>	Servizi	Apprendimento delle lingue	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=NyE0zoa6AE4">https://www.youtube.com/watch?v=NyE0zoa6AE4</a>

## Casi studio<sup>1</sup>

### Imprenditori Cechi

#### INFORMAZIONI PERSONALI SULL'IMPRENDITORE

**Nome e Cognome:** František Polícar



**Email:** info@fandan.cz

**Nome dell'impresa:** FanDan iGrafika, s.r.o.

**Sito web:** <https://fandan.cz/>

**Social Media:** [https://www.facebook.com/FanDan.cz/?ref=profile\\_intro\\_card](https://www.facebook.com/FanDan.cz/?ref=profile_intro_card)

**Breve descrizione dell'attività:** L'azienda è focalizzata sulla creazione e vendita al dettaglio di articoli promozionali come T-shirt, felpe, tazze, cuscini, ecc.

**Livello di istruzione (formale e non formale):** Studente di un'università tecnica

**Esperienza in ambito imprenditoriale - anni:** 3 anni

**Esperienza precedente all'attività imprenditoriale:** studente

**Altre informazioni rilevanti**

Questa azienda si basa sulla creazione di articoli per la vendita al dettaglio e promozionali, ma anche sulla creazione e progettazione di siti Web per le organizzazioni e recentemente si concentra sullo sviluppo di sistemi informatici: produzione di hardware e installazione di software.

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=tJs7DwMSEgg>



<sup>1</sup> Tutti i dati personali e le informazioni incluse in questa sezione sono stati raccolti e trattati nel rispetto dell'Art.13 del Regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) 2016/679 del 27 Aprile 2016

## INFORMAZIONI PERSONALI SULL'IMPRENDITORE

**Nome e Cognome**  
Markéta Fryčová



**Email:** [info@weddingdesign.cz](mailto:info@weddingdesign.cz)

**Nome dell'impresa:** Wedding Design, svatební agentura

**Sito web:** <http://www.weddingdesign.cz/>

**Social Media: FB:** <https://www.facebook.com/weddingdesign.cz/posts/306583429371727/>

**IG:** <https://www.instagram.com/weddingdesigncz/>

**Breve descrizione dell'attività:** Agenzia matrimoniale che trasforma i sogni degli aspirant sposi in realtà

**Livello di istruzione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea

**Esperienza in ambito imprenditoriale - anni:** 20 anni

**Esperienza precedente all'attività imprenditoriale:**

Altre	informazioni	rilevanti:
Wedding Design si occupa della pianificazione, organizzazione e gestione del giorno del matrimonio dei clienti. Inoltre, trovano location per matrimoni e fornitori per i loro clienti.		

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=2XHo9ViUbUg>





## INFORMAZIONI PERSONALI SULL'IMPRENDITORE

**Nome e Cognome: Miroslav Najman**



**Email:** najman@najman-iic.cz

**Nome dell'impresa:** NAJMAN Internationale Immobilien Consultant, s.r.o.

**Sito web:** <http://www.angermann.cz>

**Social Media:** <https://cz.linkedin.com/in/miroslav-najman-41a42214>

**Breve descrizione dell'attività:** Agenzia immobiliare

**Livello di istruzione dell'imprenditore (formale e non formale):** Facoltà di Ingegneria Civile, parla fluentemente l'inglese, il tedesco ed il russo

**Esperienza in ambito imprenditoriale - anni:** 9 anni

**Esperienza precedente all'attività imprenditoriale:** Partner dell'azienda tedesca Angermann IIC Ltd. per 18 anni. Si è occupato del settore immobiliare a Praga.

**Altre informazioni rilevanti:**

L'azienda Najman IIC s.r.o. si occupa di tutte le attività del settore immobiliare (consulenza immobiliare, valutazioni, studi di mercato) principalmente a Praga, ma raggiunge tutta la Repubblica Ceca.

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=YPgGCECFG-0>

NAJMAN  
Internationale  
Immobilien  
Consultant s.r.o.

## INFORMAZIONI PERSONALI SULL'IMPRENDITORE

**Nome e Cognome: Petra Trnková**



**Email:** pariznamiru@gmail.com, paristailored@gmail.com

**Nome dell'impresa:** Paříž na míru

**Sito web:** <http://pariznamiru.cz/>

**Social**

**Media:**

**FB:**

<https://www.facebook.com/pariznamiru/>,

**IG:** <https://www.instagram.com/pariznamiru/?hl=cs>

**Breve descrizione dell'attività:** Paříž na míru è un'azienda che offre servizi di guida turistica. La sua proprietaria Petra ti mostrerà le bellezze della città di Parigi.

**Livello di istruzione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea

**Esperienza in ambito imprenditoriale - anni:** 3 anni

**Esperienza precedente all'attività imprenditoriale:** Ha lavorato per il Ministero per lo Sviluppo Regionale

**Altre informazioni rilevanti:**

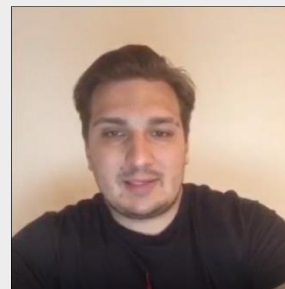
Petra lavora con individui, coppie, famiglie o piccoli gruppi. Pianifica itinerari, indicazioni stradali e trasferimenti per i suoi clienti, organizza biglietti e mappe, ecc.

**Link alla video-intervista:** [https://www.youtube.com/watch?v=-Gju4\\_tJEUQ](https://www.youtube.com/watch?v=-Gju4_tJEUQ)





## INFORMAZIONI PERSONALI SULL'IMPRENDITORE

**Nome e Cognome: Robert Pražák****Email:** robert@commence.cz**Nome dell'impresa:** Commence, s.r.o.**Sito web:** [http://commence.cz/?et\\_fb=1#nabidkavozu](http://commence.cz/?et_fb=1#nabidkavozu)**Social Media:****Breve descrizione dell'attività:** Commence s.r.o. è un'azienda che offre servizi di trasporto passeggeri e limousine**Livello di istruzione dell'imprenditore (formale e non formale):****Esperienza in ambito imprenditoriale - anni:** 10 anni**Esperienza precedente all'attività imprenditoriale:** studente/senza esperienza**Altre informazioni rilevanti:**

Commence s.r.o. offre servizi di trasporto completi. Puoi assumere un autista per qualche evento più piccolo, un gruppo di autisti per un evento più grande o noleggiare un convoglio di auto per il tuo matrimonio. Possono anche trasferire auto all'interno della Repubblica Ceca o in Europa.

**Link alla video-intervista:** [https://www.youtube.com/watch?v=4p5\\_QZ9cbvo](https://www.youtube.com/watch?v=4p5_QZ9cbvo)**COMMENCE**

## Imprenditori Francesi

### INFORMAZIONI PERSONALI SULL'IMPRENDITORE

**Nome e cognome: Claude Sarda**



**Email:** [info@abieslagrimus.com](mailto:info@abieslagrimus.com)

**Nome dell'impresa:** Abies Lagrimus

**Sito web:** <https://abieslagrimus.com/>

**Social Media: FB:** <https://www.facebook.com/abieslagrimusbio/>

**Breve descrizione dell'attività:** Abies Lagrimus è un'azienda che fornisce la produzione artigianale di "sciroppo d'abete" tradizionalmente dei Pirenei. Vendono la loro vasta gamma di prodotti sia sul mercato servizi per la salute e ed il benessere sia su quello gastronomico.

**Livello di istruzione dell'imprenditore (formale e non formale):** Master in Scienze Economiche all'Università di Perpignan

**Esperienza in ambito imprenditoriale - anni:** 30 anni

**Esperienza precedente all'attività imprenditoriale:** Prima di avviare Abies Lagrimus, che Claude Sarda gestisce da 5 anni, gestiva altre 2 attività: un'azienda di comunicazione e un'enoteca per non fumatori a Perpignan.

**Altre informazioni rilevanti:** Claude Sarda ha molta esperienza all'estero. Ha viaggiato in Spagna, Canada, Italia, Svizzera, Stati Uniti e Singapore. Oltre a ciò, ha lavorato anche in Belgio.

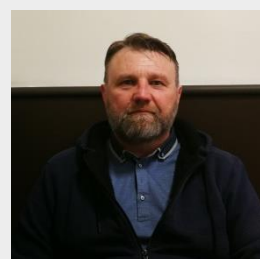
**Link alla video-intervista:** [https://youtu.be/151\\_7U6dRtE](https://youtu.be/151_7U6dRtE)





## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Christophe Vasset**



**E-mail:** [agorataxi@hotmail.fr](mailto:agorataxi@hotmail.fr)

**Nome dell'attività:** Agora Taxi

**Sito Web:** <https://agorataxi.fr/en/accueil-en/>

**Profili Social Media: FB:** <https://www.facebook.com/AGORATAXI>

**Breve descrizione dell'attività:**

Agora Taxi è un brand che fornisce servizi di taxi e trasporto medico a Perpignan e dintorni. Offre facili soluzioni di trasporto per la destinazione desiderata.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Certificato di competenza professionale, Certificato di Studi professionali, BAC pro Manutenzione del veicolo e Attestato tecnico superiore.

**Esperienza da imprenditore— anni:** 10 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Direttore di Groupe KREOLIS

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/Ggvc0davzgQ>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Albert Oriol**



**E-mail:** [albert.oriol@bibelo.com](mailto:albert.oriol@bibelo.com)

**Nome dell'attività:** Bibelo Lipsi

**Sito Web:** <https://bibelo.com/>

**Profili Social Media: FB:** <https://www.facebook.com/bibelo.design/>

**Breve descrizione dell'attività:**

Bibelo è un creatore di arredamento per la casa che tenta di creare un'armonia tra gli oggetti che ci circondano. Disegnano e vendono i mobili in Europa e fabbricano i loro prodotti in Asia. Le parole d'ordine di Bibelo sono essenziale ed emozionale.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea magistrale in Business Administration

**Esperienza da imprenditore – anni:** 15 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Marketing Manager

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/OBi5uJ1iShg>



**bibelo**<sup>®</sup>  
objets attachants



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Aurelie Bello Dargent**



**E-mail:** [a.bellodargent@irouicome.com](mailto:a.bellodargent@irouicome.com)

**Nome dell'attività:** Irouicome

**Sito Web:** <https://www.irouicome.com/blog/>

**Profili Social Media: FB:** <https://www.facebook.com/groups/315720672168279/>

Instagram: <https://www.instagram.com/irouicome/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/ir-oui-come/?originalSubdomain=fr>

**Breve descrizione dell'attività:**

Irouicome è una azienda start-up. Si tratta di un'agenzia turistica specializzata nella regione catalana.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea specialistica in Social Economic Development presso la Sorbonne Université di Parigi; Formazione in Management, Marketing, Creazione di siti web; Formazione MOOC e formazione commerciale.

**Esperienza da imprenditore – anni:** 2 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:**

Aurelie ha lavorato per 5 anni in una struttura per l'integrazione, prima di intraprendere attività economiche. Si è occupata dei progetti ed è stata la Responsabile di progetti internazionali.

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** Prima di iniziare la sua attività, Aurelie ha viaggiato in compagnia del suo zaino per due anni in Australia, Asia e America Latina. Grazie a questo viaggio ha deciso di convertire la sua passione in business. Si è trasferita a Perpignan per stabilire la sua attività nella regione catalana.

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/irFOW00u3rM>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Guillaume Clavaud**



**E-mail:** [g.clavaud@lenscom.fr](mailto:g.clavaud@lenscom.fr)

**Nome dell'attività:** Lenscom

**Sito Web:** [https://lenscom.fr/?fbclid=IwAR1f-9P1b-fVFPcToJPVujsd8aaCoN7wiYVZ-kaG16jI3ak\\_4W4h2pbXXkY](https://lenscom.fr/?fbclid=IwAR1f-9P1b-fVFPcToJPVujsd8aaCoN7wiYVZ-kaG16jI3ak_4W4h2pbXXkY)

**Profili Social Media: FB:** <https://www.facebook.com/Lenscom.image.et.communication/>

**Breve descrizione dell'attività:** Lenscom è un'azienda che realizza foto panoramiche, foto a 360°.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Due Lauree triennali in Sociology and Company information systems.

**Esperienza da imprenditore – anni:** 4 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Giornalista

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/yxNGLhOfxD4>



## Imprenditori Italiani

### Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Bruno Lombardi**



**E-mail:** nelombardi@gmail.com

**Nome dell'attività:** Bruno Lombardi – Lavoro e Formazione

**Sito Web:** <http://www.bruno-lombardi.com/>

**Profili Social Media:** ---

**Breve descrizione dell'attività:** Bruno Lombardi è un mental coach ed esperto di politiche attive del mercato del lavoro e di istruzione e formazione professionale. Fornisce servizi di consulenza ad aziende e consulenti/formatori sulle misure di politica attiva disponibili sul mercato del lavoro al fine di garantire la scelta della migliore opzione contrattuale in termini economici e fiscali, al momento dell'assunzione in azienda. Inoltre, fornisce supporto diretto per garantire che le persone possano beneficiare di misure attive di politica del mercato del lavoro (Garanzia Giovani, ecc...).

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea magistrale in Sociologia

**Esperienza da imprenditore – anni:** 15 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Sviluppatore di progetti di intervento sociale

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=KHRq9WZmmLM>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Barbara Migliavacca**



**E-mail:** superpzz20@gmail.com

**Nome dell'attività:** Locanda Manara

**Sito Web:** locandamanara.com

**Profili Social Media:** <https://www.facebook.com/locandamanara/>  
<https://www.instagram.com/locanda.manara/>

**Breve descrizione dell'attività:** Barbara Migliavacca è la proprietaria di Locanda Manara, un piccolo ristorante situato a Frascati, una piccola cittadina a Sud-est di Roma.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Diploma di Scuola superiore

**Esperienza da imprenditore – anni:** 2 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Segretaria esecutiva ed operatrice di Call center

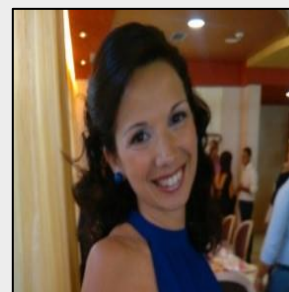
**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=sbev4vqlcDw&t=52s>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Rosa Nocito**



**E-mail:** rosa.nocito@libero.it

**Nome dell'attività:** Di Marco Produzione

**Sito Web:** www.dimarcoserramentiarredamenti.com

**Profili Social Media:** Di Marco Porte

**Breve descrizione dell'attività:** Rosa è titolare di un'azienda situata in Sud Italia, specializzata nella produzione e vendita di mobili, finestre e porte in legno, alluminio e PVC. Una piccola impresa che si occupa di progettazione, creazione e commercio di mobili, infissi, porte e finestre. È inoltre coinvolta nel commercio all'ingrosso di elettrodomestici.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea specialistica in Economia (EQF 7)

**Esperienza da imprenditore – anni:** 3 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Tirocinio

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** [https://www.youtube.com/watch?v=pVbM\\_qF1dbM&t=142s](https://www.youtube.com/watch?v=pVbM_qF1dbM&t=142s)





## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Sonia Poli**



**E-mail:** ---

**Nome dell'attività:** Tabaccheria Sonia Poli

**Sito Web:** ---

**Profili Social Media:** ---

**Breve descrizione dell'attività:** Sonia possiede una tabaccheria e un'edicola, ed è un rivenditore di prodotti a base di tabacco in varie forme e relativi accessori, come pipe, accendini, fiammiferi, scovolini, accessori per la pipa. Come tutti i tabacchi in Italia, è un rivenditore autorizzato di biglietti per i trasporti pubblici di Roma, fornisce servizi di scommesse e vende giornali e riviste.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Diploma di Scuola superiore

**Esperienza da imprenditore – anni:** 5 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Settore del turismo

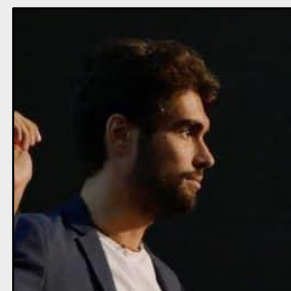
**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=wR4r9YcP8S4&t=94s>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Ares Ferrigni**



**E-mail:** [info@wallfarm.bio](mailto:info@wallfarm.bio)

**Nome dell'attività:** Wallfarm

**Sito Web:** <https://wallfarm.bio/index.php>

**Profili Social Media:**

<https://www.facebook.com/wallfarmbio/>

<https://www.instagram.com/wallfarmbio/>

**Breve descrizione dell'attività:**

Una piccola start-up di robotica con sede a Roma e nata nel 2015. L'azienda lavora sull'automazione dell'agricoltura idroponica e ha progettato e sviluppato un'unità di crescita intelligente chiamata Lean Intelligent Agriculture (LIA), il primo sistema al mondo per l'automazione dell'idroponica che non ha bisogno di alcun intervento umano per l'intero ciclo di vita di un impianto (da 3 a 5 mesi), mentre gli altri sistemi sul mercato richiedono una manutenzione settimanale.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea specialistica in Business Administration

**Esperienza da imprenditore – anni:** 5 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** ---

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=jWQRNluSwaQ&t=1s>



## Imprenditori Maltesi

### Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Gabriella Lukács**



**E-mail:** [gabe@gabebags.com](mailto:gabe@gabebags.com)

**Nome dell'attività:** GABE

**Sito Web:** <http://gabebags.com/page/>

**Profili Social Media:** FB: <https://www.facebook.com/gabebagsmalta/> Instagram: <https://www.instagram.com/gabebags>

**Breve descrizione dell'attività:**

Gabe è un marchio sostenibile Slow fashion che produce borse e accessori artigianali realizzati con tessuti di scarto e ritagli.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea

**Esperienza da imprenditore – anni:** 3 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Industria del Cinema – direttore del casting

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** Gabe si sta concentrando sulla riduzione del danno ambientale utilizzando tessuti industriali scartati e ritagli. La missione di Gabe è quella di sensibilizzare l'opinione pubblica sul comportamento consapevole ed ispirare le persone ad acquistare prodotti di qualità durevole, invece di seguire le tendenze "must have" da gettar via.

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/YbhrAhHOgyA>

**GABE**

## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Monique Chambers**



**E-mail:** [monique@indulge.com.mt](mailto:monique@indulge.com.mt)

**Nome dell'attività:** indulge

**Sito Web:** <http://indulgemeapp.com/>

**Profili Social Media:** FB: <https://www.facebook.com/IndulgeMeApps/>

**Breve descrizione dell'attività:** Creazione di menu per persone con diete differenti

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Master in Impreditoria

**Esperienza da imprenditore – anni:** 15 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Marketing & PR

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/Yrg1G9vpW50>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Patrizia Patti**



**E-mail:** [Patrizia@ecomarinemalta.com.mt](mailto:Patrizia@ecomarinemalta.com.mt)

**Nome dell'attività:** EcoMarine Malta

**Sito Web:** <http://www.ecoMarineMalta.com.mt/>

**Profili Social Media:** FB: <https://www.facebook.com/Ecomarinemalta/> Instagram: <https://www.instagram.com/ecomarinemalta> linkedin: <https://www.linkedin.com/company/ecomarine-malta/>

**Breve descrizione dell'attività:** Andare in barca basato sull'ecoturismo e l'educazione ambientale.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Master of Science in Biologia marina

**Esperienza da imprenditore – anni:** a Malta dal 2017

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Lavoratore autonomo

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/2sZ2unMwmsQ>



## Informazioni personali dell'Imprenditore



**Nome e Cognome: Sergio Zammit**

**E-mail:** sergio@practicalbs.pro

**Nome dell'attività:** ArthurPay

**Sito Web:** www.arthurpay.com

**Profili Social Media:** ---

**Breve descrizione dell'attività:** Provider di pagamenti con carta online e instore.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Diploma di Laurea

**Esperienza da imprenditore – anni:** 10 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Membro dell'equipaggio di cabina, agente e direttore di call center, responsabile acquisti, responsabile dei prodotti finanziari.

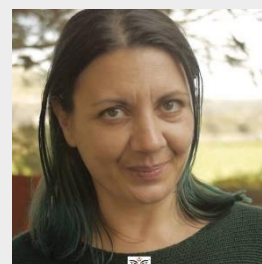
**Altre informazioni rilevanti per la storia:** "La vendita porta a porta nella neve mi ha dato il coraggio e la determinazione per iniziare la mia prima attività"

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/X8QQFZBxFqE>

**ARTHUR**<sup>™</sup>  
Accepting payments. simplified

## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Suzanne D'Amato Gautam**



**E-mail:** [ecomarketmalta@gmail.com](mailto:ecomarketmalta@gmail.com)

**Nome dell'attività:** Eco Market Malta

**Sito Web:** <https://ecomarketmalta.com/>

**Profili Social Media:** FB: <https://www.facebook.com/ecomarketmalta/> Instagram: <https://www.instagram.com/ecomarketmalta>

**Breve descrizione dell'attività:** Eco Market è un'impresa sociale con l'obiettivo di sensibilizzare ed educare alla sostenibilità ambientale, in particolare attraverso SDG # 12: il consumo e la produzione responsabile. Si tratta di un progetto basato su eventi con attività regolari in diverse località in tutto il paese, che promuove prodotti eco-compatibili, artigiani e imprese etici, cibo sano e uno stile di vita sostenibile.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Diploma avanzato in Management & Administration conseguito con merito

**Esperienza da imprenditore – anni:** dal 2013 (7 anni)

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Gestione di conferenze ed eventi

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/mugp03p4SdA>



## Imprenditori Polacchi

### Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Joanna Rak**



**E-mail:** Asia180144@wp.pl

**NOME dell'attività:** Joanna Rak Make-Up & Lashes

**Sito Web:** ---

**Profili Social Media:** joanna\_rak.makeup

[https://www.instagram.com/joanna\\_rak.makeup/](https://www.instagram.com/joanna_rak.makeup/)

**Breve descrizione dell'attività:** Joanna è un'estetista di professione e lavora nel settore della bellezza. Si occupa di makeup, extension delle ciglia e disegno delle sopracciglia.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Formale: Ha finito il Liceo RCEZ BIŁGORAJ, e successivamente ha frequentato corsi di formazione con estetiste famose, ad es. Marzena Tarasiewicz, Aleksandra Szczepanek, Kasia Zielińska.

**Esperienza da imprenditore – anni:** 3 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** ---

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=9tcnAlm-rkc&t=37s>





## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Joanna Szczepanik**



**E-mail:** ---

**Nome dell'attività:** TuBeauty - studio piękności

**Sito Web:** ---

**Profili Social Media:** tubeauty\_insta

[https://www.instagram.com/tubeauty\\_insta/](https://www.instagram.com/tubeauty_insta/)

**Breve descrizione dell'attività:** Joanna lavora presso Tu Beauty Studio. È possibile trovarli su Facebook e Instagram, dove pubblicano contenuti molto interessanti, e partecipano attivamente a diversi tipi di discussioni su molti Forum legati al settore della bellezza in senso lato.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Conseguito il Diploma di Scuola Superiore, ha cominciato a lavorare nei Social media.

**Esperienza da imprenditore – anni:** 1 anno

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Conduzione sui Social media per 3 anni

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=0l18eFkGbSc>





## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Tadeusz Gryś**



**E-mail:** uts.ats.tyczyn@wp.pl

**Nome dell'attività:** UKS Akademia Tenisa Stołowego Tyczyn

**Sito Web:** ---

**Profili Social Media:** <https://pl-pl.facebook.com/pages/category/School-Sports-Team/UKS-Akademia-Tenisa-Sto%C5%82owego-Tyczyn-622142674808171/>

**Breve descrizione dell'attività:**

La Table Tennis Academy di Tyczyn offre formazione a bambini e adulti sotto la guida di istruttori di ping pong esperti, pazienti, sorridenti e qualificati. Le lezioni sono condotte in conformità con la missione e la priorità dell'Accademia che mira a combinare divertimento e duro lavoro, concentrandosi sullo sviluppo di abilità e sul raggiungimento del successo.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Istruzione superiore in Ingegneria

**Esperienza da imprenditore – anni:** circa 2 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Ingegnere

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista** <https://www.youtube.com/watch?v=vw90WarE2TA&t=13s>





## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Agnieszka Cyburt**



**E-mail:** [agnieszka.cyburt@cwep.eu](mailto:agnieszka.cyburt@cwep.eu)

**Nome dell'attività:** CWEP (Centrum Wspierania Edukacji i Przedsiębiorczości)

**Site Web:** <https://cwep.eu/>

**Profili Social Media:**

<https://www.facebook.com/CWEP.EU/>

<https://twitter.com/CWEPeu>

**Breve descrizione dell'attività:**

L'Associazione opera dal 30.06.2004 svolgendo attività legate al sostegno e alla promozione della istruzione moderna e l'imprenditorialità, ricerca scientifica e consulenza. Supporta i giovani e le aziende che operano nella Regione dei sub Carpazi nel miglioramento della qualità delle attività professionali.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Formazione professionale in business

**Esperienza da imprenditore – anni:** circa 20 anni.

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Impiegata

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** "Mi piace supportare gli altri nella loro formazione"

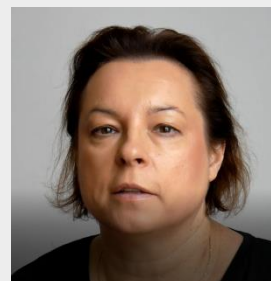
**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=rNuOWHg-jo0&t=6s>



Centrum Wspierania  
Edukacji  
i Przedsiębiorczości

## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Magdalena Malinowska**



**E-mail:** [vivafeminafoundation@gmail.com](mailto:vivafeminafoundation@gmail.com)

**Nome dell'attività:** VIVA FEMINA FOUNDATION

**Sito Web:** <http://www.vivafemina.org.pl/>

**Profili Social Media:** <https://www.facebook.com/vivafemina.fundacja/>

**Breve descrizione dell'attività:**

VIVA FEMENIN è stata fondata il 12.10.2012 con l'obiettivo principale di agire a beneficio di donne, disabili e giovani. Essa applica le buone pratiche in materia di genere e promuove le pari opportunità tra uomini e donne in tutti i settori della vita. La Fondazione sostiene l'iniziativa delle donne e di altri gruppi sul mercato del lavoro in Polonia.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Istruzione superiore

**Esperienza da imprenditore – anni:** circa 20 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Specialista del mercato del lavoro e Project Manager

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** "L'iniziativa si trasforma in impresa"

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=rFrX5eoPkK8>



## Imprenditori Spagnoli

### Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Alberto Domingo**



**E-mail:** albertodomingo@aequus.es

**Nome dell'attività:** Aequus Lawyers

**Sito Web:** <https://www.aequus.es/>

**Profili Social Media:** ---

**Breve descrizione dell'attività:** Aequus Abogados ha una lunga storia nel campo della consulenza legale e commerciale, indirizzando i nostri servizi sia ad aziende che a privati, ed è composta da avvocati e altri professionisti specializzati in questioni legali e di consulenza. In base alla nostra esperienza e conoscenza tecnica, forniamo anche servizi di gestione e consulenza per società con l'obiettivo di aumentarne l'efficacia e l'efficienza attraverso varie aree di consulenza, tra cui vogliamo evidenziare: area legale, area fiscale e contabile, area di lavoro, area traffico e gestione trasporti e area consulenza e ICT.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea e Master

**Esperienza da imprenditore – anni:** più di 20 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** ---

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** La sua carriera professionale è specializzata in diritto commerciale, nuove tecnologie e diritto civile, con vasta e comprovata esperienza in tribunali.

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/ptf0h7cQkMo>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Iñaki Espeso**



**E-mail:** [info@fundabike.com](mailto:info@fundabike.com)

**Nome dell'attività:** Fundabike

**Sito Web:** <http://www.fundabike.com/index.html>

**Profili Social Media:** <https://www.linkedin.com/in/inakiespeso/?originalSubdomain=es;>  
[https://twitter.com/inaki\\_espeso?lang=es](https://twitter.com/inaki_espeso?lang=es)

**Breve descrizione dell'attività:** Fundabike è nata 5 anni fa ed è una società che progetta, produce e commercializza coperture per manubri di biciclette attraverso Internet e l'e-commerce.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea in Giornalismo e altri Studi superiori in Marketing e Comunicazione

**Esperienza da imprenditore – anni:** 5 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Ha lavorato presso stazioni radio, stampa e TV.

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** Ha esperienza nelle amministrazioni pubbliche del turismo e della cultura di Valencia.

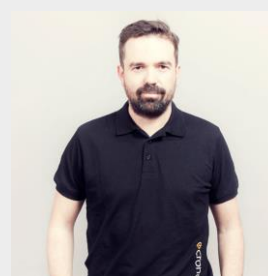
**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/bun5Xof8TzI>

**FUNDABIKE**



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Abraham Serra**



**E-mail:** [info@timingsense.com](mailto:info@timingsense.com)

**Nome dell'attività:** Cronochip

**Sito Web:** <http://cronochip.com/>

**Profili Social Media:** <https://es.linkedin.com/in/abraham-serra-32644b5a>

**Breve descrizione dell'attività:** Più di 10 anni dedicati al timing delle gare ed oltre 1.000 test cronometrati, grazie alla fiducia che gli organizzatori ripongono in noi ogni giorno. Questo ci ha permesso di prendere i tempi di gara in manifestazioni come la Maratona di Siviglia o il Big Bottom Bearded Vulture. Tuttavia, in Cronochip supportiamo anche i piccoli test, perché oltre i chilometri o il numero di partecipanti, ciò che conta per noi sono i corridori che ogni giorno vogliono vincere. Quindi se hai una carriera, qualunque essa sia, puoi contare su di noi.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea

**Esperienza da imprenditore – anni:** 10 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Ingegnere delle Telecomunicazioni, dell'Architettura e della Roadmap – 7 anni

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** CEO di Sportmaniacs, Internationalisation experience

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/AfN3cJrpHhE>





## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Fran Villalba Segarra**



**E-mail:** hello@internxt.com

**Nome dell'attività:** Internxt

**Sito Web:** <https://internxt.com/>

**Profili Social Media:** <https://www.instagram.com/fvsegarra/>; <https://www.linkedin.com/in/fvsegarra/>

**Breve descrizione dell'attività:** Internxt mira ad arricchire la vita attraverso una tecnologia rivoluzionaria. L'obiettivo è quello di creare una vasta gamma di servizi innovativi per il mercato di massa che arrestano vari settori tecnologici. Crediamo che la tecnologia dovrebbe potenziare l'individuo e non renderlo impotente per la società. L'intenzione è quella di offrire una tecnologia che non comprometta la privacy dell'individuo.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea

**Esperienza da imprenditore – anni:** 4 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Tirocinio presso OnePlus e ha lavorato presso Hostinger, una delle più grandi società di web hosting al mondo.

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** CEO e fondatore di Internxt, nominato per Forbes 30 Under 30 2017 ed elencato sul T500 di The Next Web.

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/qGdAar4eQ-U>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Magdalena Olanska**



**E-mail:** los7aguacates@gmail.com

**Nome dell'attività:** The 7 Avocados

**Sito Web:** <https://www.los7aguacates.com/>

**Profili Social Media:** <https://www.instagram.com/los7aguacates/>; <https://www.facebook.com/los7aguacates/>

**Breve descrizione dell'attività:** In "The 7 Avocados", Magda, una nutrizionista, offre consigli nutrizionali e dietetici ai suoi pazienti sempre con l'obiettivo di migliorare la vita delle persone, aumentare la loro autostima, trasformare le loro menti e accompagnarle durante il processo di cambiamento osservandone i meravigliosi passi verso la salute e il benessere.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea in Scienza della Nutrizione

**Esperienza da imprenditore – anni:** 4 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Dietista e nutrizionista in centri privati di bellezza e benessere, come Zensya, e anche presso palestre.

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** Scrive articoli su temi che riguardano la nutrizione per riviste e giornali polacchi

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/91GkzjmYyOM>





## Imprenditori Svedesi

### Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Niklas Anderberg**



**E-mail:** [niklas@blackwing.aero](mailto:niklas@blackwing.aero)

**Nome dell'attività:** Blackwing

**Sito Web:** [www.blackwing.aero](http://www.blackwing.aero)

**Profili Social Media:** <https://www.facebook.com/blackwing.aero/>

**Breve descrizione dell'attività:** BLACKWING è il risultato della combinazione di materiali all'avanguardia con oltre 20 anni di ricerca nell'aerodinamica ad alte prestazioni. Siamo orgogliosi di presentare, per la prima volta in questa categoria, un velivolo con un VNE di 400 km / h. Ancora più importante è il green arc, carico massimo di raffica sul livello del mare, che è uguale alla velocità massima sul livello del mare, 302 km / h. (Rotax 100HP) Le caratteristiche di volo prevedibili, inclusi gli spin, rendono l'aereo adatto sia per l'addestramento di volo di base che per le acrobazie aeree avanzate. L'aeromobile combina decollo e atterraggio a corto campo con prestazioni ad alta velocità. Simulazioni e materiali avanzati ci hanno permesso di progettare BLACKWING per resistere a + 12G / -8G pur rimanendo estremamente leggeri. Se vuoi spingere le tue abilità di volo, BLACKWING fa per te.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Ingegnere Aeronautico

**Esperienza da imprenditore – anni:** 10 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Studio

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=hGk9LhwMc4k>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Serdar Köse**



**E-mail:** serdar@greinon.se

**Nome dell'attività:** Greinon

**Sito Web:** www.greinon.se

**Profili Social Media:** <https://www.facebook.com/Greinon/>

**Breve descrizione dell'attività:** Greinon è una società innovativa che sviluppa soluzioni ingegneristiche intelligenti per città smart con l'obiettivo di ottimizzare l'uso delle risorse e fornire un sistema ecologico. Greinon è stata fondata nel 2012 a Lund, in Svezia.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea specialistica in Comunicazione wireless

**Esperienza da imprenditore – anni:** 3 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Studio per il conseguimento della laurea presso la Lund University.

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=MmL-YADHOro>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Jonas Nilsson**



**E-mail:** jonaseco@hotmail.com

**Nome dell'attività:** House of Hemp

**Sito Web:** www.houseofhemp.se

**Profili Social Media:** ---

**Breve descrizione dell'attività:** House of Hemp è specializzata nella fornitura di canapa per progetti di costruzione e nel restauro di edifici antichi e storici. House of Hemp ha una forte passione per gli edifici sostenibili e la nostra missione è far diventare la canapa il materiale da costruzione per il futuro nel settore delle costruzioni.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Studi universitari in Physical and Social geography, Political science and GIS

**Esperienza da imprenditore – anni:** 15-20 anni ad intermittenza

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Trattamento delle acque ozonizzate, allevamento ittico a ricircolo, manutenzione predittiva delle reti di teleriscaldamento.

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=ak6fkfPgZhA>



HÄLSOSAMMA, HÅLLBARA HUS



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Lewis Horne**



**E-mail:** lewis@teamunity.com

**Nome dell'attività:** UNITY

**Sito Web:** www.unitysweden.com

**Profili Social Media:** <https://www.facebook.com/teamunity/>

**Breve descrizione dell'attività:** Sviluppo dell'auto elettrica futuristica sostenibile di prossima generazione.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Ingegnere civile

**Esperienza da imprenditore – anni:** più di 10 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Lund University Innovation Center

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=DFHznawPFzo>

UNITY

## Informazioni personali sull'Imprenditore

**Nome e Cognome: Per Löfberg**



**Email:** per@emerging.se

**Nome dell'attività:** Emerging Cooking solutions

**Sito web:** www.emerging.se

**Profili Social Media:**

**Breve descrizione dell'attività:** Produciamo pellet con rifiuti forestali sostenibili e vendiamo stufe che funzionano a pellet invece che a carbone. Le nostre stufe sono costruite con un sistema di combustione interna che produce emissioni di gas pulito dal pellet, producendo una fiamma calda e pulita. Ciò riduce il tempo di cottura fino al 75%, consente di cucinare in interni e riduce le emissioni di monossido di carbonio. La fiamma della nostra stufa è forte ed è più efficiente dal punto di vista energetico anche di una stufa elettrica!

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** accademia cinematografica

**Esperienza da imprenditore – anni:** 7 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** attore

**Altre informazioni rilevanti per la storia:**

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=QtvaxkdDL7E&t=45s>





## Imprenditori Inglesi

### Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Louise Moorhead**



**E-mail:** [louise@equineenrichment.co.uk](mailto:louise@equineenrichment.co.uk)

**Nome dell'attività:** Equine Enrichment

**Sito Web:** [www.equineenrichment.co.uk](http://www.equineenrichment.co.uk)

**Profili Social Media:** [www.facebook.com/equineenrichment](https://www.facebook.com/equineenrichment)

**Breve descrizione dell'attività:** Terapia e apprendimento assistiti con i cavalli

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Laurea triennale e specialistica

**Esperienza da imprenditore – anni:** 3 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Terapista/ Animatore/Sostegno

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=00sqJ4bl7QY&t=44s>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Paul Murray**



**E-mail:** paul@foyle.eu

**Nome dell'attività:** Foyle International Ltd

**Sito Web:** www.foyle.eu

**Profili Social Media:** ---

**Breve descrizione dell'attività:** Formazione linguistica, culturale e professionale: turismo educativo

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Istruzione di 3° livello

**Esperienza da imprenditore – anni:** 30 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Insegnante

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=NyE0zoa6AE4&t=1s>







## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Payet Julien**



**E-mail:** payetjulien.97450@gmail.com

**Nome dell'attività:** HAOW

**Sito Web:** haow-mtb.com

**Profili Social Media:** Julien Payet

**Breve descrizione dell'attività:** E-Commerce

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** ---

**Esperienza da imprenditore – anni:** 2 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Studente di Matematica

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://www.youtube.com/watch?v=rAoUYkxDQqI&t=21s>



## Informazioni personali dell'Imprenditore

**Nome e Cognome: Feargal Doherty**



**E-mail:** feargaldoherty88@gmail.com

**Nome dell'attività:** The Red Chair Barbershop

**Sito Web:** ---

**Profili Social Media:** <https://en-gb.facebook.com/pages/category/Barber-Shop/The-Red-Chair-Barber-Shop-1687372561491162/>

**Breve descrizione dell'attività:** Barbiere che si occupa dalle rasature ai tagli di capelli.

**Livello di educazione dell'imprenditore (formale e non formale):** Livello universitario

**Esperienza da imprenditore – anni:** 6 anni

**Precedenti esperienze lavorative prima di iniziare l'attività:** Foyle International Ltd

**Altre informazioni rilevanti per la storia:** ---

**Link alla video-intervista:** <https://youtu.be/uCt-6-JUpKU>

