

I servizi “First Step Africa”

1. LA FONDAZIONE

E4Impact Foundation nasce nel 2015 con il duplice obiettivo di sviluppare una nuova generazione di imprenditori africani a forte impatto sociale e promuovere contestualmente nuove relazioni di business tra Italia e Paesi Africani.

La Fondazione eredita le attività avviate nel 2010 da ALTIS, Alta Scuola Impresa e Società dell’Università Cattolica del Sacro Cuore, con il coinvolgimento oltre che di quest’ultima, di primarie realtà imprenditoriali italiane: Securfin (Gruppo Moratti), MAPEI, Salini-Impregilo, Bracco, ENI, Intesa Sanpaolo, Lisa, GeFi.

E4Impact basa la sua offerta su un innovativo MBA per nuovi imprenditori, offerto in partnership con una Università locale. La Fondazione è fin qui presente in 8 Paesi sub-sahariani (4 a Est: Kenya, Ethiopia, Uganda e Sudan; 4 a Ovest: Ghana, Sierra Leone, Costa d’Avorio e Senegal) ed in altri 3 Paesi (Zimbabwe, Rwanda e Gabon) inizieranno proprio quest’anno i primi MBA in collaborazione con le rispettive Università locali.

2. IL RADICAMENTO DI E4IMPACT

La gestione dell’MBA consente alla Fondazione di porre profonde radici in un Paese africano ed in particolare:

- porta a sviluppare una vasta rete di relazioni con imprese, banche, associazioni industriali, istituzioni...;
- crea rapporti con professionisti di valore nei vari campi utili alle imprese: ricerche di mercato, M&A, head hunting, servizi legali, ecc.;
- permette di creare un team locale affidabile e competente, alle dirette dipendenze della Fondazione.

3. I SERVIZI “FIRST-STEP AFRICA”

Il vantaggio costituito dal radicamento nel Paese ha portato la Fondazione a mettere a fuoco alcuni servizi, che consentono alle imprese italiane di **indagare in modo conveniente le opportunità** esistenti nel contesto africano. Si tratta dei programmi First-Step Africa SCHOLARSHIP e First-Step Africa SURVEY.

4. “FIRST-STEP AFRICA” SCHOLARSHIP

Il programma dell’MBA richiede a ogni partecipante di sviluppare un proprio business. Nel caso di **First-Step Africa Scholarship** è l’impresa italiana a definire il progetto aziendale. Il servizio si snoda nelle seguenti fasi:

- l’impresa definisce il progetto e il profilo della persona da coinvolgere;
- E4Impact identifica una rosa di candidati;
- l’impresa italiana seleziona la persona più adatta e ne finanzia la partecipazione all’MBA;
- il candidato selezionato, durante il suo percorso di formazione accademica, sviluppare il progetto dell’azienda, costantemente interagendo con essa.

L’MBA dura un anno con formula executive (40 giorni in aula e il resto on-line), permettendo così al partecipante di raccogliere dati, informazioni e contatti sul campo, che poi saranno nella piena disponibilità della azienda italiana. La realizzazione di un progetto aziendale implica lo sviluppo di uno studio di fattibilità / business plan composto da elementi quali:

- analisi di mercato;
- analisi dei canali distributivi;
- mappatura e interviste a clienti, partner, distributori;
- mappatura dei competitor;
- analisi della logistica;
- proiezioni finanziarie.

5. “FIRST-STEP AFRICA” SURVEY

Qualora l’impresa avesse obiettivi conoscitivi più circoscritti e la necessità di risposte in tempi più rapidi, si suggerisce il servizio **First-Step Africa SURVEY**.

In questo caso il team di E4Impact identifica e guida un imprenditore locale del settore o un professionista di esperienza a reperire le informazioni necessarie all’impresa italiana.

Il programma si articola nelle seguenti fasi:

- **Selezione del candidato (entro 2 mesi)**

- Definizione del profilo di candidato
- Ricerca di una rosa di 2-3 candidati
- Organizzazione dei colloqui con l’azienda italiana
- Supporto alla selezione

- **Lavoro sul campo (4 mesi)**

Il candidato sarà accompagnato a svolgere un’analisi del contesto economico che può riguardare:

- Analisi di mercato;
- Analisi della distribuzione commerciale;
- Analisi della concorrenza;
- Analisi della logistica
- Esame di tassazione, dazi e tariffe
- Identificazione fonti di finanziamento.

Sia nel programma SCHOLARSHIP che nel SURVEY il candidato selezionato si avvarrà di **tutorial online** e del supporto dello staff di E4Impact e di un Business Coach locale.

6. PRE-ANALISI WEB

Aderendo a progetto First-Step Africa, l’azienda italiana potrà usufruire di una analisi di web marketing, basata su strumenti di analisi dei dati di Google e di alcuni strumenti social, che permettono di comprendere meglio come ampliare le proprie attività e dove espandere il proprio business nel mercato africano.

Un team esperto messo a disposizione da E4Impact Foundation sarà in grado di calcolare con software, es. Global Market Finder, il volume di ricerche di un dato prodotto/servizio nei vari Paesi del mondo, mentre con il software Google Trends sarà possibile tracciare l’andamento di traffico nel tempo di keywords opportunamente selezionate che identificano il prodotto del cliente. I dati evasi saranno completati con una soluzione che indica la strategia di web marketing più adatta alle necessità del cliente.

7. L’IMPEGNO DELL’IMPRESA

In tutte e due le opzioni sarà l’azienda italiana a definire gli obiettivi specifici da raggiungere e quelli più idonei alla ricerca ed allo sviluppo delle opportunità che ne conseguono.

Per entrambi i servizi, l’impresa deve impegnarsi a:

- stabilire gli obiettivi specifici che il candidato deve perseguire;
- identificare un tutor aziendale;
- monitorare con costanza l’avanzamento dei lavori;
- interfacciarsi con il team di E4Impact.

Se ritenuto utile, l’impresa può invitare il candidato in Italia o in un altro Paese per uno stage formativo.