

1. IL RAPPORTO PROFIT E NON PROFIT: UNA INTERESSANTE COLLABORAZIONE

Le possibili forme di **collaborazione tra profit e non profit** sono in forte espansione.

Perché il non profit interessa alle imprese profit

Le **imprese profit** registrano il successo di vendita dei prodotti/servizi a componente etica e sono ormai consapevoli di quanto la Responsabilità Sociale d'Impresa sia utile per ottenere un vantaggio concorrenziale in un mercato sempre più competitivo. Il marketing sociale diventa uno strumento estremamente efficace per promuovere le vendite.

Perché il profit interessa alle imprese non profit

Le **imprese non profit** incrementano il loro ruolo nella gestione dei servizi di inclusione sociale e crescono come attori del sistema economico. La contrazione delle risorse finanziarie delle Pubbliche Amministrazioni rende necessario ampliare il "mercato" delle realtà non profit anche verso le imprese.

2. IL RAPPORTO PROFIT E NON PROFIT: UN RAPPORTO COMMERCIALE FRA IMPRESE DA COSTRUIRE

Nonostante questo scenario positivo, **i rapporti di tipo commerciale tra imprese profit e non profit sono ancora limitati**, sporadici e circoscritti a specifiche circostanze, per lo più legate a iniziative di beneficenza o all'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati.

Scarsa conoscenza delle reciproche modalità operative, pregiudizi e incomprensioni sui diversi modelli d'impresa, sono i principali ostacoli ad una maggiore collaborazione tra queste tipologie di impresa.

Le imprese profit faticano ad identificare le cooperative sociali come interlocutore affidabile e competente

Le cooperative sociali faticano a svolgere con continuità una funzione di promozione commerciale verso le imprese profit

3. LA PROPOSTA FORMAPER DI UN LAVORO COMUNE

Formaper propone a imprese profit e cooperative sociali di provare a lavorare insieme.

Per questo, nell'ambito del progetto Equal Agenzia di cittadinanza, ha progettato l'azione di **PROMOZIONE DEL PARTENARIATO COMMERCIALE FRA IMPRESE PROFIT E NON PROFIT.**

OBIETTIVO DELLE ATTIVITA'

Porre le condizioni per la definizione di partenariati commerciali fra profit e non profit in una ottica di sviluppo non solo dell'economia del territorio ma ponendo le basi per una riflessione sul welfare locale responsabile, poiché aumentare la coesione sociale e la qualità della vita di un territorio significa aumentare la sua competitività.

VANTAGGI PER LE IMPRESE PROFIT

- Acquistare prodotti/servizi utili al proprio business.
- Essere accompagnati, gratuitamente, a verificare l'affidabilità di possibili fornitori e a costruire con loro le caratteristiche della relazione commerciale.
- Identificare (a costo zero) un'utile opportunità commerciale.
- Andare oltre la beneficenza e inserire stabilmente, all'interno e attraverso la propria attività d'impresa l'attenzione ai bisogni del proprio territorio.
- Migliorare la propria reputazione sul territorio.
- Aumentare la propria visibilità grazie alla diffusione che sarà data ai risultati raggiunti dal progetto.

COSA SI OFFRE ALLE IMPRESE PROFIT

- Analisi gratuita delle proprie esigenze commerciali risolvibili da parte di una cooperative sociale.
- Accompagnamento gratuito alla definizione del partenariato commerciale con una cooperativa sociale.

COSA SI CHIEDE ALLE IMPRESE PROFIT

- Interesse a intraprendere o consolidare rapporti commerciali, strategie di marketing sociale, forme di collaborazione con imprese non profit.
- Disponibilità a condividere le proprie esigenze operative per capire se sono soddisfabili dalle imprese non profit.
- Disponibilità a elaborare attività commerciali e ipotesi di business insieme alle imprese non profit coinvolte.

Per cominciare allora

CONOSCIAMO MEGLIO LE COOPERATIVE SOCIALI DI TIPO B

*Che cosa sono le
cooperative
sociali di tipo B?*

Le Cooperative Sociali di tipo B sono imprese che operano per produrre prodotti e servizi, con il vincolo di dare lavoro a persone in difficoltà, come, ad esempio, persone con handicap fisici, psichici e sensoriali, tossicodipendenti, alcolisti, minori in età lavorativa in situazioni di difficoltà familiare, o condannati ammessi alle misure alternative alla detenzione. Sono quindi **imprese a finalità sociale** - il loro **scopo principale** è perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini -, con 2 "core business":

1. l'**inserimento lavorativo** di persone svantaggiate, per le quali vengono predisposti specifici itinerari formativi personalizzati, sia nel campo tecnico che psico-sociale, con l'affiancamento di personale qualificato
2. la **produzione/erogazione di un prodotto/servizio**.

I lavoratori "svantaggiati" di queste cooperative sociali ricevono una retribuzione definita da uno specifico contratto di lavoro e, a seconda delle caratteristiche personali e della domanda delle imprese, dopo il periodo di training all'interno della cooperativa sociale, possono essere assunti in un'altra impresa, oppure rimanere all'interno dell'organizzazione che li ha formati.

In quanto imprese, le cooperative sociali sono in grado di competere con il mercato, con cui si confrontano, e di soddisfare i complessi requisiti richiesti per partecipare a gare pubbliche.

E SFOGLIAMO IL CATALOGO DEI SERVIZI