



# Transferability Manual



**THE  
~~MISSING~~  
ENTREPRENEURS**



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

**Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632**

**Project title:** The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

## Sommario

1. Introduzione	3
2. Situazione locale	4
Austria	5
Cipro	6
Francia	7
Italia	8
Portogallo	8
Spagna	9
3. Risultati del Piloting	11
4. Raccomandazioni per la trasferibilità dei risultati	13
SWOT Analysis del possibile impatto e potenziale del progetto	16
Conclusioni	17

# 1. Introduzione

"The Missing Entrepreneurs" è stato integrato nei programmi di imprenditorialità esistenti in seguito a una raccomandazione politica del rapporto OCSE "The Missing Entrepreneurs 2019". Le indagini internazionali mostrano che le donne, gli immigrati, i giovani e gli anziani sono significativamente sottorappresentati tra gli imprenditori digitali nell'UE (Eurostat, Indagine sulla forza lavoro, 2019). Le ragioni sono diverse, tra cui la mancanza di role model per l'imprenditoria digitale e la mancanza di competenze digitali. Lo scopo di questo progetto è creare una cultura inclusiva per le startup digitali e sostenere lo sviluppo di competenze digitali e imprenditoriali tra i gruppi sottorappresentati come donne, migranti, giovani e anziani.

Questo manuale di trasferibilità è stato sviluppato seguendo un piano strategico, che supporta il trasferimento dei risultati di questo progetto in altri Paesi. Sarà veicolo per diffondere i materiali e le conclusioni del progetto e per promuovere il loro trasferimento orizzontale a livello internazionale. Il seguente documento evidenzia i principali fattori che devono essere presi in considerazione per il trasferimento dei risultati di questo progetto in altri Paesi.

Al fine di fornire un percorso completo per l'adozione internazionale e/o transnazionale, sono state descritte e analizzate le regioni partner e le loro esigenze individuali. Inoltre, tutti i partner hanno fornito una panoramica di tutte le disposizioni e le sfide necessarie nel loro processo di attuazione. Inoltre, sono stati consultati gli stakeholder dei Paesi non rappresentati da questo partenariato, ai quali è stato chiesto di occuparsi dei settori principali di questo progetto: "Imprenditorialità", "Educazione degli adulti" e "Sostegno sociale".

## 2. Situazione locale

Il progetto è stato gestito da ciascun partner attraverso diversi canali e reti di diffusione. Tutti i partner hanno coinvolto stakeholder locali e nazionali che si sono impegnati nel progetto o, in alcuni casi, sono stati in grado di utilizzare le proprie risorse e reti per creare un impulso significativo.

Il consorzio ha utilizzato i propri partner e stakeholder a livello locale e nazionale per promuovere la piattaforma. Ciò avviene tramite newsletter periodiche, inviti speciali, aggiornamenti ed eventi moltiplicatori. Alcuni partner prevedono di suscitare interesse anche al di fuori del quadro educativo e formativo del consorzio. L'evento pilota e l'evento moltiplicatore del progetto hanno avuto particolare successo a Cipro, con 76 partecipanti a entrambi gli eventi.

I partner con un programma formativo ed educativo accreditato utilizzano anche le loro risorse interne per far conoscere il progetto. In questo modo, offrono anche la possibilità ai giovani studenti dei loro programmi di cimentarsi con la piattaforma. Inoltre, la piattaforma è già stata diffusa nei centri di formazione per adulti e nelle scuole locali e nazionali con collaborazioni esistenti. Anche le PMI con proprietari senior hanno mostrato interesse per l'imprenditorialità digitale.

Le pagine seguenti offrono una panoramica dell'analisi locale del progetto. Concentrandosi sull'impegno e sulle richieste individuali in ogni paese, è stato possibile determinare tre fattori.

1. Sebbene le cause e le motivazioni varino, tutti i paesi partner mostrano analogie nelle richieste e nei bisogni.
2. La pandemia da Covid-19 ha rappresentato un fattore importante per l'aumento della domanda di e-commerce e ha anche incentivato i titolari di aziende più "attempate" a impegnarsi maggiormente.
3. In quasi tutti i paesi la pianificazione e l'analisi aziendale sono tra le prime tre competenze richieste.

## Austria

La piattaforma ha riscosso un grande interesse. Tuttavia, per alcuni gruppi target è rimasta una barriera linguistica. In particolare, all'interno delle comunità di migranti, che hanno difficoltà con il tedesco e l'inglese. Inoltre, è difficile mantenere un approccio linguistico semplice, poiché la piattaforma tratta anche argomenti specifici che richiedono una terminologia specializzata.

Le competenze digitali di base sono un requisito per la piattaforma e mentre molti partecipanti le possedevano già, alcuni, soprattutto gli anziani, non si sentivano sicuri nell'utilizzo della piattaforma. Gli utenti indipendenti erano quindi per lo più giovani adulti, mentre gli anziani hanno mostrato la necessità di organizzare dei workshop che li introducessero allo strumento. I vari tool, gratuiti, hanno dimostrato un'elevata usabilità. Alcuni strumenti consolidati, come Wordpress, Canva, Trello, Google Workspace, mostrano inoltre un elevato coinvolgimento e popolarità. I partecipanti non sono quindi solo interessati ad acquisire nuove competenze, ma utilizzano la piattaforma per approfondire le loro conoscenze in campi già esistenti.

La pandemia da Covid-19 ha avuto anche un duplice effetto sull'impegno dei senior nei confronti della piattaforma e del tema dell'imprenditorialità. Se da un lato ha motivato alcuni a impegnarsi sui temi della digitalizzazione e della tecnologia, dall'altro ha ostacolato i workshop di persona, di cui c'è grande bisogno.

Traducendo la piattaforma formativa in tedesco, è diventata accessibile a tutti i Paesi di lingua tedesca, creando così un pubblico potenziale molto più ampio. Tenendo presente che l'Austria ha una grande comunità di immigrati intereuropei, una traduzione in altre lingue (per lo più dell'Europa dell'Est) avrebbe il duplice effetto di rivolgersi ai parlanti di lingue interne ed esterne al Paese. Per gli strumenti più richiesti, sono disponibili anche video tutorial in quasi tutte le lingue, nonché assistenza e supporto. Tuttavia, l'inglese rimane ancora dominante e può costituire una barriera per alcuni utenti.

Gli aspetti che seguono sono classificati in base al loro potenziale impatto e utilizzo in Austria:

1. Comunicazione e marketing (branding)
2. Project management

3. Lancio del prodotto/MVP
4. Ideazione
5. Business plan e analisi

## Cipro

La piattaforma ha riscosso un grande interesse fin dall'inizio - anche la versione in inglese ha suscitato molto coinvolgimento, il che ha permesso una solida analisi dei bisogni e degli interessi all'interno dei gruppi partecipanti.

Le principali esigenze localizzate sono state:

- Come avviare un'impresa
- Come redigere un business plan
- Come trovare finanziamenti

Un altro gruppo target attratto è stato quello delle donne migranti, che hanno mostrato grande interesse per la piattaforma in inglese, ma non possedevano le competenze digitali necessarie per utilizzarla appieno. Il coinvolgimento nella piattaforma è stato alto durante la fase di sperimentazione, quando non era necessaria la registrazione. Dopo aver posto la registrazione come requisito, l'engagement è diminuito o non è stato possibile risalire agli utenti iniziali.

In generale, le PMI cipriote hanno difficoltà ad avviare le loro attività e a gestire le entrate, le spese e la distribuzione degli stipendi.

Molti datori di lavoro e dipendenti non hanno inoltre le competenze necessarie per organizzare il lavoro quotidiano e utilizzare tecniche e software pratici. Si trovano di fronte a un mercato di piccole dimensioni che richiede una buona rete di contatti ed elevate capacità di marketing, ma non riescono a orientarsi con sicurezza.

Il mercato cipriota è cambiato negli ultimi anni e molte aziende si sono rivolte alla fornitura di servizi online (anche a causa della pandemia da Covid). Le competenze per destreggiarsi nell'aumento dell'e-commerce sono quindi molto apprezzate.

I seguenti aspetti sono classificati in base al loro potenziale in termini di impatto e utilizzo a Cipro:

1. Business plan e analisi
2. Project management
3. Comunicazione e marketing
4. E-commerce
5. Fatturazione, contabilità e buste paga

## Francia

L'individuazione delle esigenze formative in Francia ha mostrato come la maggior parte delle persone avesse familiarità con l'imprenditorialità, ma la maggior parte di loro aveva problemi finanziari e di gestione del tempo, oltre a una mancanza di conoscenze su come gestire/adequare un'impresa.

Inoltre, si è riscontrata una mancanza di conoscenze generali sull'imprenditorialità digitale. La maggior parte dei partecipanti non ha preso in considerazione la possibilità di impegnarsi nell'imprenditoria digitale, oppure non aveva sufficienti conoscenze tecniche per portare avanti un'iniziativa del genere. Inoltre, lo sviluppo web si è rivelato un aspetto molto trascurato, ma cruciale per le imprese digitali.

Tra coloro che hanno avviato un'attività in proprio, un numero significativo di persone ha dimostrato di avere problemi nello sviluppo di solidi business plan e nel trarre il massimo vantaggio dall'analisi dei dati. La formazione di queste competenze rimane importante per la crescita e la sostenibilità delle nuove imprese.

Pertanto, i seguenti aspetti sono stati classificati in base al loro potenziale in termini di impatto e utilizzo in Francia:

1. Comunicazione e marketing (branding, logistica, distribuzione)
2. Business plan e analisi
3. Lancio del prodotto / MVP (sviluppo web)
4. Fatturazione, contabilità e buste paga

## Italia

La regione è caratterizzata principalmente da piccole imprese a conduzione familiare, che si basano su modelli di business tradizionali e quindi non si sono ancora avventurate nello spazio digitale. Questa configurazione fa sì che le generazioni più giovani siano le prime ad essere interessate ad espandere digitalmente le imprese familiari esistenti. Essere online è diventato sempre più determinante per distinguersi dalla concorrenza. La piattaforma si è quindi rivelata più interessante per i giovani professionisti e gli studenti, mentre i senior sono in gran parte tagliati fuori da questo settore. Tuttavia, le competenze digitali sono generalmente basse in Italia, che si colloca tra gli ultimi posti in Europa.

Oltre che tra i senior, la piattaforma ha mostrato un basso coinvolgimento anche tra le comunità di immigrati, che hanno espresso difficoltà nell'utilizzo della piattaforma a causa delle barriere linguistiche.

Il numero di start-up in Italia è in costante aumento, generando così un grande bisogno di competenze per l'avvio e la pianificazione di un'impresa e per rimanere competitivi. Inoltre, è aumentata anche la richiesta di competenze organizzative. La piattaforma offre quindi strumenti che possono essere utilizzati in tutti i tipi di impresa.

In conclusione, i seguenti aspetti sono stati classificati in base al loro potenziale in termini di impatto e utilizzo:

1. Comunicazione e marketing, e-commerce
2. Business plan e analisi
3. Project management

## Portogallo

Il mercato portoghese mostra una mancanza di persone che lavorano in imprese digitali o come imprenditori digitali. Le persone di solito possiedono aziende fisiche e utilizzano i social media solo per pubblicizzare il proprio lavoro/prodotto - in questo modo, il pieno potenziale dello spazio digitale rimane inutilizzato.

Nel corso del processo si è rivelato particolarmente difficile coinvolgere i professionisti e gli imprenditori digitali, in particolare quelli appartenenti a

gruppi di migranti. I partecipanti al test pilota erano quindi per lo più studenti e giovani adulti, anche se la maggior parte di loro non era interessata all'area dell'imprenditorialità. Creare coinvolgimento e contabilizzare le iscrizioni si è rivelato estremamente difficile da realizzare, anche a causa della mancanza di cultura imprenditoriale tra i gruppi target.

In Portogallo ci sono molte PMI (il 99,3% delle imprese portoghesi sono di piccole e medie dimensioni) e una delle maggiori sfide per questi imprenditori è sapere come avviare/pianificare un'attività, come mantenerla di successo e come renderla unica. Un numero significativo di proprietari di PMI non ha inoltre le competenze finanziarie necessarie per gestire la propria attività in modo efficiente. Questi imprenditori hanno spesso grosse difficoltà a distinguersi dalla concorrenza, o addirittura a tenere il passo con essa.

La maggior parte degli imprenditori locali utilizza solo i social media (come Facebook e Instagram) per promuovere la propria attività. Per alcuni potrebbe essere sufficiente, ma lo sviluppo web e la programmazione sono un valore aggiunto e la chiave per un ulteriore sviluppo del business. I numeri mostrano anche che un gran numero di aziende lavora senza le adeguate competenze manageriali, il che si riflette in una scarsa attitudine dei dipendenti.

Gli aspetti della piattaforma che hanno il maggior potenziale di utilizzo in Portogallo sono classificati come segue:

1. Business plan e analisi
2. Fatturazione, contabilità e buste paga Communication and marketing (Branding)
3. Lancio del prodotto/MVP (sviluppo web)
4. Project Management

## Spagna

Le principali barriere che l'imprenditoria spagnola deve affrontare quando avvia un'attività digitale sono la mancanza di tempo, i problemi economici e, a volte, la quantità di burocrazia che comporta l'avvio di un'attività. Una delle esigenze principali che sono state identificate è l'interesse degli imprenditori a diventare digitali; la maggior parte delle persone coinvolte nel progetto pilota o che hanno partecipato all'evento moltiplicatore concordano sul fatto che oggi è fondamentale essere online. Le piccole imprese cercano di

migliorare la loro efficienza con negozi online e promuovendo i loro servizi e prodotti attraverso i social network.

Inoltre, la pandemia di Covid ha fatto capire a molti imprenditori spagnoli il potenziale e la necessità di avere un negozio online. Questo ha portato a un importante cambiamento di atteggiamento e gli imprenditori stanno cercando di promuovere i loro servizi e prodotti online.

Gli imprenditori che stanno avviando una piccola impresa trovano fondamentali gli strumenti di gestione dei progetti, in quanto aiutano a organizzare e ad avere una visione d'insieme dei progetti e delle attività. Gli imprenditori spagnoli, dopo la crisi COVID 19 , hanno capito il potenziale e la necessità di avere un negozio online. Ecco perché la maggior parte degli imprenditori, indipendentemente dal servizio o dal prodotto che vendono, vogliono essere tutti online.

Comunque, c'è una diffusa mancanza di conoscenza del settore.

1. Comunicazione e marketing
2. Project Management
3. E-Commerce

## 3. Risultati del Piloting

Tra ottobre e gennaio, il consorzio del progetto The Missing Entrepreneurs ha preparato e presentato il lavoro sviluppato nel corso del progetto, in particolare la piattaforma formativa. L'obiettivo era quello di testare le aree e gli strumenti creati da ciascun partner con i gruppi target del progetto: studenti, giovani, migranti, donne e anziani.

In totale, il numero finale di partecipanti coinvolti è stato raggiunto, ma la difficoltà maggiore di questo Intellectual Output è stata quella di trovare le persone necessarie per il test pilota, soprattutto i senior. Alcuni partner non sono stati in grado di coinvolgere alcuni dei partecipanti necessari, tuttavia questa difficoltà è stata affrontata con numeri aggiuntivi da parte di altri partner che sono stati in grado di coinvolgere più partecipanti senior rispetto al minimo richiesto. Un'altra difficoltà riscontrata è stata quella di rispettare il numero di partecipanti con le registrazioni nella piattaforma. Alcuni partner hanno notato che alcuni partecipanti non si univano alle attività con un computer o non volevano registrarsi in quel momento, il che ha reso difficile raggiungere un buon numero di registrazioni nella piattaforma.

Uno degli obiettivi principali di questi test pilota è stato quello di raccogliere un feedback eterogeneo dai partecipanti in base alle loro diverse prospettive e, quindi, notare quali sono i punti di forza, le debolezze e le minacce della piattaforma, nonché i suggerimenti. Con questo feedback di valore, il partenariato non solo sarà in grado di essere consapevole del proprio lavoro e della rilevanza della piattaforma, ma anche di rendere il progetto sostenibile. Con il feedback raccolto dalle tavole rotonde non nazionali, dai test pilota e dalle tavole rotonde virtuali (tra i partner del progetto), la piattaforma di formazione sarà migliorata nel corso del progetto e in futuro. L'intenzione è di aggiornare la piattaforma ogni tre-sei mesi, per mantenerla al passo coi tempi (ad esempio, cambiando le risorse obsolete) e per coinvolgere i partecipanti in modo costante. Ciò significa anche che questo progetto pilota potrebbe essere utile per essere implementato in altri Paesi e regioni al di fuori del partenariato.

Pertanto, i questionari di valutazione, dai quali è stato raccolto il feedback, hanno fornito alcune idee importanti sul tipo di miglioramenti da apportare alla piattaforma formativa. Questi suggerimenti sono già stati menzionati nella sezione precedente e determineranno il perfezionamento dei materiali e dei contenuti della piattaforma formativa e del progetto stesso. La maggioranza dei partecipanti crede nella continuità e nella sostenibilità del progetto. Pertanto, il compito dei partner è quello di realizzarlo.

## 4. Raccomandazioni per la trasferibilità dei risultati

Per consentire una comprensione completa di un'adozione internazionale e/o transnazionale, ogni partner del progetto ha consultato gli stakeholder dei Paesi non rappresentati da questo partenariato su "Imprenditorialità", "Educazione degli adulti" e "Sostegno sociale".

Queste tavole rotonde virtuali erano composte da due parti:

Parte 1 - Presentazione del progetto e dei suoi risultati, riassunti in "2. Condizioni regionali" e "3. Risultati - Pilotaggio".

Parte 2 - Tavole rotonde sulla trasferibilità dei risultati del progetto a Paesi non rappresentati nel consorzio.

Nel corso delle tavole rotonde è emerso che la piattaforma del progetto è stata accolta con favore per il design intuitivo e ponderato e per i contenuti chiari e accessibili. Il concetto si è dimostrato flessibile e adattabile per un facile trasferimento in sistemi diversi. Una parte cruciale della trasferibilità è il coinvolgimento personale dei partecipanti. Affrontando le abilità e le competenze globali e utilizzando un approccio globale, la piattaforma si è dimostrata adattabile a qualsiasi uso individuale all'interno dei Paesi partner e molto promettente anche per altri.

L'approccio globale si è rivelato particolarmente utile per gli individui che desiderano scalare le proprie competenze in determinate aree, ma anche per l'uso in contesti educativi. Questo, tuttavia, ha mostrato anche una divergenza nelle strutture nazionali e la forza dell'approccio incentrato sulle abilità e sulle competenze. Fornendo la libertà a ogni utente di curare il proprio piano di apprendimento specifico in base alle proprie esigenze, sono state affrontate situazioni di apprendimento sia individuali che collettive. Le competenze imprenditoriali necessarie sono state quindi adattate a qualsiasi paese e regione partner.

I principali risultati delle suddette tavole rotonde sono riassunti di seguito. I Paesi partecipanti erano Bulgaria, Germania, Malta, Macedonia del Nord, Polonia, Romania, Slovenia e Turchia.

I partecipanti hanno espresso grandi apprezzamenti per la piattaforma, soprattutto per quanto riguarda il layout/design della piattaforma e la scelta dei contenuti. I partecipanti hanno affermato che sia le aree che gli strumenti scelti sono molto rilevanti per l'imprenditoria digitale e per i gruppi target coinvolti.

I partecipanti ritengono che il forum sulla piattaforma abbia un grande potenziale e debba essere utilizzato per ampliare la portata e l'impatto del progetto, creando una rete di imprenditori/persone interessate all'argomento/persona che vogliono iniziare a operare in questo campo. La maggioranza delle tavole rotonde ha concordato anche sul fatto che la piattaforma ha un potenziale da sfruttare anche in campi non legati all'imprenditoria, come il design grafico e web in generale.

Questi partecipanti hanno affermato che la piattaforma sarebbe molto utile per i nuovi imprenditori nei loro Paesi di residenza e potrebbe essere utilizzata anche nelle loro classi (alcuni di loro erano insegnanti). Tuttavia, i partecipanti hanno anche osservato che potrebbe essere più difficile raggiungere gli anziani, come già sperimentato durante il piloting. In generale, però, l'impostazione digitale favorirà le persone con competenze digitali già esistenti molto più di altre. Inoltre, nella fase di auto-apprendimento, queste persone farebbero molto meglio di quelle che non hanno sufficienti conoscenze ed esperienze.

È stato inoltre attribuito un grande potenziale alla capacità di migliorare le aree della comunicazione e del marketing e del commercio elettronico. Soprattutto per le aree rurali, la piattaforma offre un grande potenziale per migliorare l'imprenditorialità digitale nel settore agricolo.

Un fattore importante per tutte le parti interessate sono state le barriere linguistiche. Tutti i partecipanti hanno convenuto che per avere un impatto significativo la piattaforma deve essere disponibile almeno nelle lingue

nazionali. Una traduzione in altre lingue per accompagnare anche le comunità di migranti sarebbe inoltre di immenso valore. Pertanto, i traduttori plug-in - anche se non sempre l'opzione migliore - possono almeno semplificare la vita degli utenti. Tuttavia, la versione inglese offre anche l'opportunità di familiarizzare con la terminologia inglese specifica e di migliorare il profilo internazionale di un'azienda.

Molti partecipanti hanno concordato sul fatto che ulteriori informazioni su come avviare un'attività nel Paese di residenza sarebbero un valore aggiunto. Questo includerebbe anche informazioni specifiche per la regione su finanze, tasse, fatture, contabilità, "come fare", "con chi parlare", "come affrontare tutti gli ostacoli legati all'avvio di un'attività", persone e istituzioni da contattare, questioni di sicurezza sociale, ecc. Per mantenere il tutto gestibile ed evitare che le informazioni diventino obsolete, un primo passo da compiere sarebbe quello di creare dei riferimenti e dei link ai siti web ufficiali.

Le tavole rotonde hanno anche valutato che la piattaforma richiede competenze digitali rudimentali per essere utilizzata con successo e sarebbe quindi consigliabile accompagnarla con workshop ricorrenti e maggiori indicazioni per gli utenti. È stato anche detto che questi workshop potrebbero essere ampliati per coprire questioni come i requisiti legali per la creazione di imprese, la privacy e il copyright. Questi potrebbero essere realizzati in collaborazione con le rispettive istituzioni e organizzazioni locali.

# SWOT Analysis del possibile impatto e potenziale del progetto



## PUNTI DI FORZA

- Visivamente accattivante e intuitivo
- Interfaccia utente semplice e chiara
- Informazioni raccolte e curate in modo chiaro
- Approccio completo
- Struttura e contenuti
- Uso di video esplicativi
- Badge come motivazione all'apprendimento
- L'accesso ai contenuti è libero



## PUNTI DI DEBOLEZZA

- Assistenza alle persone senior
- Raggiungimento di persone con scarse competenze digitali
- Barriera linguistica per i migranti
- Mancanza di introduzione all'alfabetizzazione digitale



## OPPORTUNITA

- Includere informazioni regionali rilevanti
- Varietà del corso - possono essere affrontati più gruppi di persone
- Aggiungere più informazioni su come aiutare i futuri imprenditori ad avviare la propria attività a seconda del Paese di residenza.
- L'ambito del corso è molto ampio, i partecipanti possono impegnarsi in tutte le aree e gli strumenti e scegliere solo quelli che preferiscono
- Includere la piattaforma come parte del curriculum scolastico o come corso di formazione per centri di formazione o anche università di alto livello.



## MINACCE

- Traduzione della piattaforma in diverse lingue
- Non offrire ai gruppi target una formazione aggiuntiva su competenze non tecniche, come le soft skills.
- Mantenere aggiornate le risorse
- Offrire ai gruppi target una formazione aggiuntiva su come utilizzare la piattaforma o su altre competenze
- Mancano altre lingue
- Materiali non più accessibili
- Aggiornamenti non regolari della piattaforma
- Mancanza di motivazione all'autoformazione
- Materiali non più disponibili online

## Conclusioni

In conclusione, la piattaforma ha ricevuto una risposta entusiastica da parte di partner, stakeholder e partecipanti. È stato molto apprezzato per la cura e l'adozione dei suoi contenuti, nonché per il design, l'interfaccia e l'usabilità.

Gli strumenti introdotti per ogni sezione sono stati selezionati con cura e si adattano perfettamente alle esigenze prese in considerazione. La varietà degli strumenti scelti risponde anche alle diverse esigenze e ai diversi livelli di competenza degli utenti. Inoltre, la gamification del processo di apprendimento attraverso l'uso di badge è stata accolta con grande favore. È stato anche suggerito di includere la piattaforma nei programmi scolastici per preparare gli studenti al mercato del lavoro e alla carriera professionale.

Inoltre, ai contenuti formativi potrebbero essere aggiunte sezioni specifiche per gruppi target sottorappresentati (ad esempio, feedback personalizzati per donne/immigrati). Ad esempio, i senior potrebbero ricevere un tutorial su come iniziare gradualmente la formazione se non hanno conoscenze tecniche. Inoltre, i gruppi target potrebbero ricevere una formazione aggiuntiva su competenze non tecniche, come le soft skills.

Si prevede che la piattaforma venga pubblicizzata e condivisa attraverso altri progetti legati all'imprenditorialità, poiché i materiali hanno dimostrato di essere molto utili per i potenziali imprenditori.