

Contenuti

GLOSSARIO	2
INTRODUZIONE ALL'IMPRENDITORIA, IMPRENDITORIA INTELLIGENTE	3
Concetto di imprenditoria	3
Concetto di imprenditoria intelligente	7
IMPRENDITORIA FEMMINILE	9
Le 20 imprenditrici di maggior successo al mondo	11
Donne come imprenditrici sociali	13
RUOLO DI UN IMPRENDITORE INTELLIGENTE	17
ATTIVITÀ COMMERCIALI INTELLIGENTI E VALORE SOSTENIBILE	18
Prestazioni di business intelligenti	18
Gestione intelligente dei processi aziendali	18
Creazione di valore industriale sostenibile	19
VALORE AMBIENTALE, SOCIALE, CULTURALE ED ECONOMICO DEL BUSINESS E DELL'IMPRENDITORIA	20

GLOSSARIO

IMPRENDITORIA INTELLIGENTE

L'imprenditoria intelligente appare come parte di un concetto più ampio nelle città intelligenti; con un punto focale su un nuovo concetto di gestione aziendale che prende in considerazione le tecnologie come fattori che permettono l'innovazione e il miglioramento dell'IT (tecnologia dell'informazione) con l'obiettivo della crescita della qualità della vita. Soprattutto, non si dovrebbe trascurare di considerare la tecnologia intelligente in questa nuova visione di imprenditoria intelligente, che, di fatto, è una visione integrativa della tecnologia moderna

(Gusul, P.F., 2019).

Imprenditoria intelligente, in particolare se opera in campi di business rilevanti per l'intelligenza artificiale o con ambizioni in cui l'intelligenza artificiale può aiutare gli imprenditori intelligenti a scalare

(Obschonka, M., Audretsch, D.B., 2020).

Imprenditori intelligenti utilizzano un'opportunità che necessita essere trasformata da un potenziale rischio per l'imprenditore (es. mancanza di informazioni tecnologiche necessarie, alti costi di implementazione, ecc.) ad una realtà di sviluppo aziendale, trasmettendo la diffusione di informazioni sulla tecnologia coinvolta dai produttori, la scoperta di nuove fonti di finanziamento (pubblico o private), soprattutto attraverso la continua educazione dell'imprenditoria intelligente

(Gusul, P.F., 2019).

Fonti:

Gusul, P.F. (2019). Smart Entrepreneurship: Opportunity For Development Of The Furniture Industry In The Northeast Region Of Romania. *Revista Economică* 71:2, 77-91.

Obschonka, M., Audretsch, D.B. (2020). Artificial Intelligence and Big Data in Entrepreneurship: A New Era Has Begun. *Small Business Economics* 55, 529–539. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00202-4>

SOSTENIBILITA'

I costrutti della sostenibilità aziendale sono l'impegno degli stakeholder, le persone e le competenze, la gestione dell'ecosistema, il mercato e le vendite e l'innovazione. **La sostenibilità aziendale** è supportata dalla teoria istituzionale che si concentra su fattori come la disponibilità di fonti finanziarie per le nuove imprese, le politiche o i programmi di sostegno del governo, l'istruzione e la formazione per la creazione di imprese, l'efficienza dei meccanismi di trasferimento tecnologico, l'accesso ai servizi di supporto professionale per le nuove imprese, le infrastrutture fisiche, le norme sociali ed i valori culturali, e così via, e questi sono alcuni dei fattori istituzionali che hanno influenza sulla sostenibilità di un'impresa. **La sostenibilità aziendale** è stata definita come la scoperta, la creazione e lo sfruttamento delle

opportunità imprenditoriali che contribuiscono alla sostenibilità generando guadagni sociali ed ambientali per altri nella società (Orobia L. A., et. al., 2020).

GREEN ECONOMY

L'analisi dei vari concetti "verdi" è storicamente legata ad una più ampia discussione sul rapporto tra sviluppo sostenibile e ambiente (Lavrinenko, O. et.al., 2019). La crescita verde è vista come uno strumento pratico per raggiungere l'obiettivo senza tempo, che è lo sviluppo sostenibile (Kasztelan, A., 2017). Il concetto di "**green economy**" include idee di molti altri approcci in economia e filosofia legati ai temi dello sviluppo sostenibile. La sopravvivenza e lo sviluppo dell'umanità richiedono la transizione verso la "**green economy**". Si tratta di un sistema di attività economiche legate alla produzione, distribuzione e consumo di beni e servizi che portano all'aumento del benessere umano nel lungo termine, ma al tempo stesso senza esporre le generazioni future a rischi ambientali significativi o deficit ambientali. L'implementazione del concetto di economia verde è stata descritta come una strategia a lungo termine per le economie nazionali per superare la crisi (come citato in Barbier 2009), con gli obiettivi di ripresa economica; sradicamento della povertà; così come la riduzione delle emissioni di carbonio, e fermare il degrado degli ecosistemi (Lavrinenko, O. et.al., 2019).

INTRODUZIONE ALL'IMPRENDITORIA, IMPRENDITORIA INTELLIGENTE

Concetto di imprenditoria

Il dizionario Cambridge afferma che **l'imprenditoria** è un'abilità nell'avviare nuovi affari, specialmente quando ciò implica vedere nuove opportunità. **L'imprenditoria** si riferisce al concetto di sviluppare e gestire un'impresa commerciale per ottenere un profitto prendendo diversi rischi nel mondo aziendale. In parole povere, l'imprenditoria è la volontà di iniziare un nuovo business. L'imprenditoria ha giocato un ruolo vitale nello sviluppo economico del mercato globale in espansione. La maggior parte delle persone può pensare che il termine imprenditoria abbia un unico significato. Tuttavia, come detto prima, il termine è abbastanza elastico e ha una vasta gamma di significati diversi. I due tipi più popolari di imprenditoria sono l'imprenditoria delle start-up e l'imprenditoria delle piccole imprese. Un **imprenditore** è disposto a lavorare per se stesso e da solo. Ci sono diversi significati del termine imprenditoria. Quali sono i 4 tipi di imprenditoria?

Tabella1

Tipi di imprenditoria

Tipi	Spiegazioni
------	-------------

Piccole imprese	Le piccole imprese rappresentano la stragrande maggioranza delle iniziative imprenditoriali. Una piccola impresa può essere qualsiasi azienda, ristorante o negozio al dettaglio che è lanciata da un fondatore, senza alcuna intenzione di far crescere l'attività in una catena, franchising o conglomerato. Per esempio, aprire un singolo negozio di alimentari rientra nel modello di piccola impresa; creare una catena nazionale di negozi di alimentari no. Gli imprenditori delle piccole imprese di solito investono il proprio denaro per far decollare le loro aziende, e guadagnano solo se il business ha successo.
Startup scalabile	Le startup scalabili sono meno comuni delle piccole imprese, anche se tendono ad attirare molta attenzione dei media. Queste imprese iniziano su una scala molto piccola, spesso come semplici semi di un'idea. Questo germe viene poi coltivato e scalato, tipicamente attraverso il coinvolgimento di investitori esterni, fino a diventare qualcosa di molto più grande. Molte aziende tecnologiche della Silicon Valley rientrano in questo modello; iniziano in una soffitta, in un garage o nell'ufficio di casa prima di trasformarsi in grandi sedi aziendali.
Grande società	A volte, gli imprenditori lavorano nel contesto di un'azienda più grande e consolidata. Immaginate di lavorare in una grande azienda di produzione di automobili. Attraverso un'attenta ricerca di mercato, ti rendi conto che c'è una forte domanda di motociclette e che la tua azienda ha molte delle tecnologie e dei processi in atto per entrare nella produzione di motociclette. Vai dal tuo capo e chiedi i fondi per lanciare una nuova divisione motociclistica, e viene approvata. Questo è un esempio di come potrebbe apparire in pratica il modello imprenditoriale della grande azienda.
Imprenditoria sociale	L'ultimo modello da considerare è l'imprenditoria sociale, che cerca soluzioni innovative ai problemi della comunità. Gli imprenditori sociali sono disposti ad assumersi il rischio e lo sforzo di creare cambiamenti positivi nella società attraverso le loro iniziative. In altre parole, un imprenditore sociale lancia un'organizzazione che si occupa fundamentalmente di attuare un cambiamento sociale positivo, non solo di generare profitti. Il cambiamento sociale in questione può

	riguardare la conservazione dell'ambiente, la giustizia razziale o l'attività filantropica in una comunità poco servita.
Imprenditoria della piccola impresa	<p>Gli imprenditori delle piccole imprese si concentrano inizialmente su un singolo prodotto, mercato o località. Nella loro fase di avvio, gli imprenditori probabilmente non hanno piani per espandere l'azienda.</p> <p>L'obiettivo iniziale degli imprenditori di piccole imprese è quello di realizzare un profitto, anche se nelle sue prime fasi, l'attività può essere motivata dal desiderio dell'imprenditore di effettuare un cambiamento sociale.</p> <p>La maggior parte delle piccole imprese sono autofinanziate o finanziate attraverso prestiti per piccole imprese. Gli investitori esterni e i capitalisti di rischio sono coinvolti molto raramente.</p>

<https://onlinebusiness.northeastern.edu/blog/types-of-entrepreneurship/>

Un **imprenditore** è comunemente visto e percepito come un innovatore. Le abilità richieste per un'imprenditoria di successo sono l'innovazione e la capacità di essere creativi per generare nuove idee per un'impresa commerciale. Un imprenditore deve avere la qualità della leadership e un forte senso del lavoro di squadra unificato per ottenere il massimo beneficio

Tabella 2

Competenze necessarie per un imprenditore

Competenze	Spiegazione
Flessibilità	Il vantaggio di avere il massimo controllo sul lavoro che fai può spesso aiutarti a ottenere il massimo beneficio. Essere la figura autorevole sul posto di lavoro spesso porta a molti benefici personali e professionali. La flessibilità è uno dei vantaggi che le persone spesso cercano nelle loro carriere professionali e nell'imprenditoria questo vantaggio arriva facilmente.
Diversità	Un aspetto eccellente dell'imprenditoria è che tutti gli imprenditori godono del vantaggio di venire con idee diverse che possono anche essere uniche nel mercato globale. Avendo una gamma diversificata di idee tra cui scegliere, secondo la vostra visione imprenditoriale, potete ottenere il massimo beneficio dalle idee che vi vengono proposte.

Pianificazione di una carriera	<p><i>L'imprenditoria come opzione di carriera</i></p> <p>Per qualsiasi appassionato del mondo aziendale, iniziare la propria attività può rivelarsi un'idea notevole. Avere il controllo sul proprio lavoro è qualcosa che molte persone desiderano nel loro percorso professionale. Pertanto, l'imprenditoria è una grande opzione di carriera per coloro che vogliono farsi un nome nel mondo aziendale.</p>
Disposto a cercare una leadership di qualità	<p>La ricerca di una leadership di qualità è un processo continuo che è in pratica dagli ultimi secoli. La necessità di un buon leader è uno dei fattori che hanno portato all'evoluzione dell'imprenditoria. Oltre a questo, ci sono molti altri fattori che hanno portato all'inizio e alla crescente importanza dell'imprenditoria.</p>
Commercio	<p>Con l'avanzamento della comunicazione tra i paesi e il miglioramento dei trasporti, iniziò il processo di commercio. Questo fu il momento in cui le persone divennero sempre più indipendenti e ciò portò al successo nel commercio. Si crede anche che i mercanti e i commercianti siano stati i primi imprenditori.</p>
Assumere rischi e competere	<p>Con l'aumento dei mercati e le esigenze della gente, l'innovazione e il commercio furono considerati un aspetto importante, e sempre più persone iniziarono a rischiare mettendosi in gioco. Questo fu il momento in cui i primi imprenditori iniziarono a pensare fuori dagli schemi per far fronte alla crescente concorrenza e ottenere più profitti.</p>
Autorealizzazione	<p><i>Necessità di un percorso di carriera indipendente</i></p> <p>Con l'aumento della popolazione, venne la necessità di scegliere un percorso di carriera e di ottenere un lavoro per sistemarsi bene. A causa della mancanza di buoni lavori e dell'aumento del numero di lavori indegni, sempre più persone optarono per un percorso di carriera che fosse indipendente.</p>
Gestione e processo decisionale	<p>L'unico scopo di scegliere l'imprenditoria come percorso di carriera è quello di controllare la propria azienda, essere un leader indipendente della propria squadra e scegliere esattamente cosa succede sul posto di lavoro. L'imprenditoria fornisce agli imprenditori il vantaggio di prendere le decisioni giuste che li avvantaggeranno nel miglior modo possibile.</p>

Queste sono tra le più grandi sfide che i piccoli imprenditori devono affrontare garantire un flusso di cassa costante senza fare affidamento su investimenti di terzi

- Trovare tempo per la famiglia e gli amici
- Stare al passo con la tecnologia e i cambiamenti del mercato che influenzano il business
- Elaborare una strategia di marketing per attrarre il pubblico target dell'azienda
- Mantenere una solida reputazione per il proprio marchio
- Tenere d'occhio la concorrenza

Concetto di imprenditoria intelligente

L'economia moderna genera conoscenza e banche dati che portano valore economico e possono migliorare le prestazioni aziendali. La conoscenza appena costruita è anche un prodotto che può essere venduto o comprato. Le tecnologie intelligenti dei tempi moderni si stanno sviluppando verso beni intelligenti, città intelligenti e regioni intelligenti e danno origine a condizioni rivoluzionarie nello sviluppo degli affari. L'imprenditoria aggiornata trasferisce l'attività commerciale dall'area individuale a quella del successo collettivo. Ora non ci sono più attività commerciali locali perché i mercati locali sono scomparsi. Le tecnologie intelligenti costruiscono mercati globali, e l'imprenditore si assume le sfide dello sviluppo globale.

Il business è un rischio, una combinazione equilibrata di fattori di produzione, innovazione e gestione nella globalizzazione dei processi innovativi, così come le attività collettive sull'allineamento dello sviluppo nell'affrontare le sfide globali. L'iniziativa imprenditoriale è volta a concepire nuove idee, progettare prodotti innovativi basati su di esse, e incorporare nuove forme di business.

L'imprenditore moderno è un imprenditore intelligente

Con l'avvento dell'era dei social media e delle tecnologie avanzate, l'imprenditoria è diventata più complessa. Anche se ci sono diverse idee e tecniche che possono essere utilizzate durante le iniziative imprenditoriali, questo in qualche modo non rende la vita di un imprenditore facile. Con molteplici tecniche di marketing, raggiungere il pubblico di riferimento è diventato facile.

Tuttavia, ha anche aumentato il carico di lavoro di un imprenditore. Con il mercato esigente, la necessità di idee innovative è anche aumentata insieme al desiderio di essere unici nella vostra impresa commerciale. Pertanto, nell'imprenditoria, i molti vantaggi che possono essere ottenuti da un imprenditore sono anche accompagnati da alcuni svantaggi.

La prospettiva dell'imprenditoria moderna è molto importante

Alcuni degli aspiranti imprenditori possono avere il vantaggio di essere sostenuti dalle loro famiglie quando gettano le basi per la loro iniziativa imprenditoriale. Tuttavia, oggi un imprenditore indipendente è molto apprezzato perché gli imprenditori sono considerati come persone che corrono dei rischi e che sono disposti a raggiungere le vette del mondo aziendale

con il loro duro lavoro. Il rischio di iniziare tutto da zero non è il tipo di rischio che tutti hanno la volontà e il coraggio di correre.

Ogni imprenditore si sforza di avere successo, ma la triste verità è che la maggior parte degli imprenditori fallisce. La differenza tra successo e fallimento spesso si riduce a queste nove cose

Tabella 3

Azioni di un imprenditore intelligente di successo

Azioni	Spiegazioni
1. Ogni giorno compie passi calcolati verso i propri obiettivi	Gli imprenditori intelligenti non si limitano a fare qualsiasi passo o rischio per raggiungere i loro obiettivi, ma cercano modi per mitigare il rischio in ogni occasione. "La differenza tra chi corre rischi e chi corre rischi calcolati è la differenza tra il fallimento e il successo
2. Si concentra su ciò che sa fare meglio	I fondatori di successo sanno cosa possono fare e si concentrano solo su quello. Gli altri compiti vengono passati al loro team (altrimenti i fondatori si impantanano in piccoli dettagli e limitano la produttività). Per ottenere il massimo dai membri del team, i compiti devono essere assegnati in linea con le loro competenze.
3. Vede ogni problema come un'opportunità	La maggior parte delle persone vede i problemi come distrazioni che ritardano il loro programma di lavoro, ma i grandi imprenditori trovano soluzioni agli ostacoli. Gli imprenditori di successo pensano sempre fuori dagli schemi e capiscono come recuperare dal fallimento, andare avanti e riprovare senza arrendersi.
4. Esce regolarmente dalla propria zona di comfort	Gli imprenditori di successo cercano sempre nuove sfide. Senza, si annoiano facilmente e a volte si sentono stagnanti. Cercano anche di trovare soluzioni - e velocemente. La loro zona di comfort può sembrare sicura, ma hanno bisogno di uscire da essa. Allungano i loro confini personali, connettono con persone che li ispirano e adottano un approccio diverso al loro modo di lavorare per ottenere di più.
5. Si apre ad apprendere di più	Gli imprenditori di maggior successo hanno una spinta interna a investire continuamente nel loro sviluppo personale - e senza esitazione. Hanno un desiderio innato di continuare a migliorare in quello che fanno. Se non hanno la risposta,

	vogliono imparare tutto quello che c'è da sapere su un settore che non è loro familiare.
6. Tiene traccia degli obiettivi a breve e lungo termine	L'importanza delle pietre miliari misurabili non sarà mai sottolineata abbastanza. E conoscere la differenza tra le pietre miliari a breve termine e gli obiettivi a lungo termine è imperativo. Misurano i progressi settimanalmente o mensilmente per assicurarsi che la squadra sia sulla buona strada per raggiungere l'obiettivo a lungo termine delle loro imprese.
7. Si concentra sul fornire un grande valore ogni giorno	Gli imprenditori risolvono i problemi. Quelli che si concentrano sull'offerta del miglior rapporto qualità-prezzo vincono sempre. Gli imprenditori di successo si concentrano sull'obiettivo finale. Cercano di servire i clienti meglio della concorrenza e si sforzano di fare proprio questo. Attraverso l'innovazione, i grandi imprenditori offrono prodotti nuovi, migliori e migliorati per stare davanti alla concorrenza
8. Festeggia le piccole vittorie	Mentre l'attenzione si concentra sul pensare in grande e raggiungere il tuo obiettivo a lungo termine, gli imprenditori intelligenti conoscono l'importanza delle piccole vittorie nelle loro imprese. Si rendono conto dell'importanza di celebrare queste vittorie, non solo per l'azienda ma anche per la squadra. È importante mantenere la tua squadra motivata. Premiate i loro sforzi e festeggiate con loro i vostri successi.
9. È ossessionato dall'ottenere un lavoro fatto in modo più intelligente e veloce, non più difficile	Dovresti sforzarti di lavorare in modo più intelligente, non più difficile. Gli imprenditori intelligenti creano programmi realistici che possono raggiungere in un dato periodo. Massimizzano la loro produttività sfruttando strumenti che possono far loro ottenere di più senza necessariamente lavorare di più. Preparati per una maggiore produttività creando una lista di cose da fare realistica e limitando il numero di elementi da aggiungere ogni giorno. Valutatevi in base a come riuscite a fare le cose piuttosto che al tempo che impiegate per farle.

IMPRENDITORIA FEMMINILE

Secondo l'ultimo Global Gender Gap Report del World Economic Forum (WEF), una sistematica mancanza di accesso al capitale, al credito, alla terra o ai prodotti finanziari impedisce alle donne di avviare un'impresa. Questo si aggiunge a un altro fattore perpetuo

che ostacola l'imprenditoria femminile: la mancanza di infrastrutture di assistenza. Il WEF conclude che le donne spendono almeno il doppio del tempo in attività di cura e volontariato in ogni paese in cui i dati sono disponibili. I mercati globali stanno perdendo un notevole potenziale di crescita economica e sociale. È impressionante sapere che, solo nel Regno Unito, fino a 350 miliardi di dollari di valore economico potrebbero essere creati se le imprenditrici iniziassero e sviluppassero nuove attività allo stesso ritmo degli uomini. Tuttavia, il quadro desolante non migliora per le donne anche dopo aver fatto il grande passo e aver iniziato un'attività (Dr Selin Kudret, professore assistente alla Kingston Business School). L'evidenza da varie economie e campioni mostra costantemente che il genere rimane un predittore significativo - iniquamente asimmetrico contro le donne - per l'accesso al capitale finanziario e sociale, e quindi posizioni di potere, indipendentemente dai livelli di competenza e auto-efficacia delle donne imprenditrici. Gli studi dimostrano anche chiaramente che i ruoli di genere prescritti e la relativa minaccia alle donne basata su stereotipi di genere perpetuano gli svantaggi sperimentati dalle imprenditrici. Questi fattori equivalgono alla tassa di genere, e osserviamo i suoi inevitabili riflessi sulla scala e il successo delle imprese fondate e guidate da imprenditrici, perché le imprese fondate da uomini hanno maggiori probabilità di raggiungere scale maggiori rispetto a quelle delle loro controparti femminili. Female Entrepreneurs Worldwide (FEW) è una piattaforma di business internazionale che mira ad ampliare l'accesso delle imprenditrici alle risorse e al supporto e a scalare il loro business a livello locale e globale, offrendo reti di business, masterclass e servizi di consulenza.

FEW ha attualmente operazioni a Hong Kong, Shanghai, Shenzhen e Singapore



Le imprenditrici danno alcune raccomandazioni per le future imprenditrici:

1. Avere una visione chiara;
2. Identificare una grande opportunità di mercato e applicare la tua passione;

3. Prendi dei rischi calcolati;
4. Abbi fiducia in te stessa e nella tua idea;
5. Concentrati sui risultati.

Le 20 imprenditrici di maggior successo al mondo

Gli uomini sono stati in cima alla classifica per anni, dominando il mondo degli affari. Ma con l'ascesa di donne influenti come Coco Chanel ed Estée Lauder è iniziata un'era completamente nuova per le donne d'affari in tutto il mondo.

Oggi, le donne siedono fianco a fianco e stabiliscono i loro affari come nomi familiari in una varietà di settori, tra cui l'editoria, la tecnologia, la moda, la trasmissione e la bellezza.

E per ispirarti a fare lo stesso, abbiamo elencato le 20 migliori imprenditrici del mondo di oggi.

Tabella 4

Le donne imprenditrici nel mondo di oggi

Nome dell'imprenditrice	Nome della società	Dettagli
1. Sophia Amoruso	Nasty Gal and Girlboss Media	<p>Età: 36</p> <p>Valore netto: 5 milioni di dollari (4 milioni di sterline)</p> <p>Sophia Amoruso ha avuto la sua giusta quota di battute d'arresto quando ha costruito il suo impero, ma da allora è riuscita a farcela e a creare un marchio ispiratore per i Millennials</p> <p>Nel 2015, si è dimessa dalla carica di amministratore delegato di Nasty Gal e ha visto l'azienda dichiarare bancarotta, ma questo è stato solo un contrattempo e ha continuato a sviluppare la sua nuova impresa, Girlboss, un sito dedicato a consigliare e potenziare le donne su benessere, bellezza, carriere e altro. Anche se è passata da un patrimonio netto di 280 milioni di dollari nel 2016 a 5 milioni di dollari oggi, il suo spirito imprenditoriale le ha fatto guadagnare un posto in questa lista!</p>
2. Huda Kattan	Huda Beauty	Età: 36

		<p>Valore netto: 610 milioni di dollari (460 milioni di sterline)</p> <p>Huda Kattan ha iniziato il suo impero di bellezza dopo aver lasciato il suo lavoro nella finanza a Dubai. Lottando per trovare ciglia finte di grande qualità come truccatrice freelance, la magnate della bellezza ha deciso di iniziare a produrre le proprie ciglia sintetiche e finte minx. Dopo essere diventato il nuovo prodotto di Kim Kardashian, le ciglia Huda Beauty sono andate esaurite nel primo giorno, rendendo la regina del trucco Kattan una persona da tenere d'occhio. Da allora, il suo impero di bellezza si è esteso alla cura della pelle con il lancio della sua nuova gamma Wishful, che promuove una pelle naturale e luminosa.</p>
3. Tory Burch	Tory Burch	<p>Età: 54</p> <p>Valore netto: 850 milioni di dollari (640 milioni di sterline)</p> <p>Dopo aver fatto esperienza in alcune delle più grandi case di moda del mondo, tra cui Polo Ralph Lauren, Vera Wang e Loewe, Tory Burch ha deciso di spiegare le sue ali e costruire la propria etichetta. Nel 2004, ha lanciato il suo marchio di moda, che è diventato un enorme successo con disegni unici e di tendenza.</p> <p>Con la sua ascesa alla fama, Burch ha voluto essere coinvolta nella filantropia e ha fondato la Breast Cancer Research Foundation, che sostiene le donne con il cancro e fornisce consapevolezza alle giovani donne sulla malattia</p>
4. Arianna Huffington	Thrive Global	<p>Età: 70</p> <p>Valore netto: 100 milioni di dollari (75 milioni di sterline)</p> <p>Arianna Huffington è la co-fondatrice ed ex caporedattrice del sito di notizie di successo HuffPost (precedentemente l'Huffington Post).</p>

		Dopo aver creato un sito di notizie digitali, la Huffington si è dedicata al lancio di una serie di libri, tra cui il più recente, The Sleep Revolution. Gestisce anche il sito di benessere Thrive Global e offre un corso di sei settimane per migliorare il benessere generale delle persone.
5. JK Rowling	Professione: Romanziera, produttrice cinematografica e sceneggiatrice	Età: 55 Valore netto: 60 milioni di dollari (45 milioni di sterline) La scrittrice britannica JK Rowling ha affrontato la sua giusta quota di ostacoli e rifiuti quando stava cercando di pubblicare il suo primo libro, Harry Potter e la Pietra Filosofale. Una volta che è riuscita a sfondare le barriere editoriali, però, i libri della Rowling sono diventati un successo istantaneo apparentemente da un giorno all'altro, trasformando la serie di libri in film, merchandising e persino parchi avventura.

Donne come imprenditrici sociali

Quali fattori a livello individuale motivano le donne a diventare imprenditrici sociali? Per rispondere a questa domanda, è stato esaminato l'impatto diretto delle abilità di problem-solving, della capacità di fare rete e della conoscenza imprenditoriale con l'intenzione imprenditoriale sociale. Inoltre, sono stati testati gli effetti indiretti di questi tre fattori attraverso l'autoefficacia. I risultati della ricerca hanno confermato una relazione positiva e significativa tra le abilità di problem-solving, la capacità di networking e la conoscenza imprenditoriale con l'intenzione imprenditoriale sociale. Inoltre, i dati della ricerca hanno confermato che l'autoefficacia media la relazione tra le abilità di problem-solving, la capacità di networking e la conoscenza imprenditoriale con l'intenzione imprenditoriale sociale.

Tabella 5

Le intenzioni delle donne di diventare imprenditrici sociali

Fattori che hanno un impatto sull'imprenditoria sociale	Testimonianza	Argomentazione/Spiegazione

Capacità di problem-solving e intenzione di diventare un imprenditore sociale	Le donne con forti capacità di problem-solving o di progettazione possono avere più intenzione di impegnarsi e affrontare le questioni sociali	Le abilità di problem-solving si riferiscono alla capacità di gestire efficacemente situazioni difficili o inaspettate nella loro vita, sul posto di lavoro o nella società. Diversi fattori possono aumentare le abilità di problem-solving. A questo proposito, Synder e Snyder (2008) credono che avere accesso alle informazioni, impegnarsi attivamente in attività collaborative e pensare criticamente siano fattori importanti per sviluppare le abilità di problem-solving. Sulla stessa linea di ragionamento, Elias e Clabby (1992) credevano che il contributo attivo alla società aumenta la consapevolezza sociale e, quindi, migliorano le abilità di problem-solving sociale.
Capacità di networking e intenzione di diventare un imprenditore sociale	Le donne con una solida capacità di networking possono essere più inclini a impegnarsi in comportamenti sociali	L'intenzione di risolvere i problemi sociali comporta buone intuizioni e informazioni all'avanguardia sulle sfide più recenti nell'ambiente sociale (Mahdavi, Razavi, Hesamamiri, Zahedi, & Elahi, 2013; Schmitt, Rosing, Zhang, & Leatherbee, 2018; Zhang & Cueto, 2017). Qui sosteniamo che le donne con capacità di networking capiscono di più le sfide e i problemi sociali perché hanno accesso a più fonti di informazione. Avere più persone nelle loro reti significa che i membri sono collegati a più fonti di informazione che li aiutano a migliorare la loro consapevolezza sulla società (Mu, Thomas, Peng, & Di Benedetto, 2017). È ben accettato che più persone nella rete e una forte interazione tra i membri facilitano il flusso di conoscenza attraverso la rete (Kelley, Peters, & O'Connor, 2009).
Conoscenza imprenditoriale e intenzione di	L'intenzione di diventare imprenditori sociali sarebbe	Un significato ben citato di conoscenza imprenditoriale è "i concetti, le abilità e la mentalità che gli imprenditori usano o dovrebbero usare" per identificare e cogliere

diventare un imprenditore sociale	più alta tra le donne con un più alto livello di conoscenza imprenditoriale	<p>diverse opportunità imprenditoriali nel loro ambiente aziendale (Roxas, 2014; Tshikovhi & Shambare, 2005; Watchravesringkan et al., 2013). La conoscenza imprenditoriale può essere funzionale e acquisita dalla pubblicità, dal marketing, dalle risorse umane e dalle attività finanziarie nell'ambiente aziendale. La conoscenza imprenditoriale può anche essere orientata alla strategia e acquisita dal processo decisionale strategico quotidiano, dall'analisi competitiva del mercato o dalla valutazione dell'ambiente aziendale (Banjo, Cayoca-Panizales, & de Jesus, 2008; Widding, 2007).</p> <p>Avere conoscenze imprenditoriali è uno dei fattori principali delle intenzioni imprenditoriali (Banjo et al., 2008). Widding (2005) ritiene che questa conoscenza possa essere ottenuta o creata durante le attività imprenditoriali reali. La conoscenza imprenditoriale aiuta le persone a identificare diversi tipi di opportunità imprenditoriali nella società (Bae, Qian, Miao, & Fiet, 2014). Soprattutto, avere conoscenze imprenditoriali è fondamentale per cogliere efficacemente le opportunità identificate (Choi & Shepherd, 2004; Zhang & Van Burg, 2019). Pertanto, la conoscenza imprenditoriale è una parte significativa del capitale umano per il successo imprenditoriale (Banjo et al., 2008).</p>
Il ruolo di mediazione dell'autoefficacia	Tutte queste tre caratteristiche individuali (capacità di risolvere i problemi, abilità di networking e conoscenza imprenditoriale) sono fattori	<p>L'autoefficacia è un fattore chiave per spiegare le intenzioni e le decisioni individuali (Bandura, 1977). L'autoefficacia o fiducia in se stessi si riferisce alle auto-percezioni degli individui delle loro abilità e capacità (Drnovšek et al., 2010; Wilson, Kickul, & Marlino, 2007). In altre parole, l'autoefficacia descrive la capacità di una data persona di padroneggiare le sue abilità cognitive, di elaborazione della memoria e</p>

	importanti per migliorare l'autoefficacia e gli individui con un livello più alto di autoefficacia intendono diventare imprenditori sociali più	<p>comportamentali per affrontare efficacemente l'ambiente circostante (Segal, Borgia, & Schoenfeld, 2002). Bandura (1993) ha definito l'autoefficacia come il giudizio individuale sulle proprie capacità di organizzare ed eseguire i progetti per raggiungere gli obiettivi. Molte caratteristiche individuali sono importanti per costruire l'autoefficacia di una persona che può predire molteplici tipi di intenzione, comportamento e azione (Bandura, 1977; Lent & Hackett, 1987).</p> <p>L'idea di autoefficacia è stata ampiamente discussa nella letteratura sulla teoria della carriera per chiarire le apparenti alternative di professione, le preferenze di carriera e il comportamento orientato alla carriera (Lent & Hackett, 1987; Simpkins, Davis-Kean, & Eccles, 2006). Per esempio, in un'indagine longitudinale basata su dati che consisteva in 245 studenti universitari e post-laurea di economia in un'università filippina, Roxas (2014) ha trovato una relazione positiva tra le conoscenze imprenditoriali degli individui e la loro auto-efficacia verso l'imprenditorialità. A questo proposito, Bandura, Barbaranelli, Caprara, e Pastorelli (2001) hanno considerato l'autoefficacia come un assortimento di impatti socio-cognitivi sulla professione desiderata. Mentre la connessione tra l'autoefficacia e le decisioni di carriera è stata trattata nella letteratura sulla teoria della carriera, la maggior parte degli studi ha esplicitamente escluso le alternative di professione legate all'imprenditorialità. Sicuramente, potrebbe essere ragionevole che simili impatti dell'autoefficacia esistano nelle carriere imprenditoriali socialmente orientate.</p>
--	---	---

		<p>Soprattutto, quando sappiamo che gli individui con maggiore autoefficacia hanno più intenzioni imprenditoriali (Zhao & Seibert, 2006; Zhao, Seibert, & Hills, 2005). Il coinvolgimento di una persona con un più alto livello di autoefficacia nelle attività sociali è elevato perché questo tipo di individui si sentono più sicuri delle proprie capacità (Taylor & Betz, 1983; Valdivia, 2015) e, quindi, sono in una posizione migliore per utilizzare le loro conoscenze ed esperienze per eseguire specifici compiti sociali o ambientali.</p>
--	--	--

RUOLO DI UN IMPRENDITORE INTELLIGENTE

Un imprenditore intelligente compie azioni individuali e uniche nel suo campo di attività. È molto importante per un imprenditore intelligente incoraggiare l'interesse a svolgere l'attività imprenditoriale sulla base del potenziale, degli interessi e dei talenti.

1. Coltiva l'intenzione di imprenditoria per te stesso.
2. Migliora la capacità manageriale nell'attività imprenditoriale.
3. Migliora la capacità di intraprendere attività imprenditoriali basate sui progressi tecnologici, specialmente nel business con l'uso di Internet e della tecnologia intelligente.

Il risultato (Output) che ci si aspetta dall'imprenditore intelligente è in diverse aree

1. Aumento dell'interesse e della motivazione personale nell'attività imprenditoriale con la realizzazione della partecipazione attiva in attività e competizioni nazionali e internazionali con l'innovazione e la creatività che ha valore di novità.
2. Promuovere le intenzioni imprenditoriali che possono essere viste dal potere della mentalità di successo negli affari basata sul potenziale, l'interesse e il talento. Gli imprenditori intelligenti possono avere la mentalità dell'imprenditoria di successo e riscattare l'abitudine all'imprenditorialità ai colleghi e al loro ambiente.
3. Far crescere l'attività imprenditoriale nell'ambiente aziendale attraverso le competenze imprenditoriali dei membri del team con una gestione aziendale qualificata (manageriale).
4. Far crescere l'attività imprenditoriale nell'ambiente con l'emergere di internet e l'imprenditoria tecnologica tra i membri del team.
5. Sviluppare come un imprenditore intelligente per diventare un riferimento e un mecenate nel condurre la guida e il coaching.

6. Guida buon rapporto tra i novizi imprenditoriali tra i membri del team e gli imprenditori di successo come l'impatto del processo di mentoring effettuato in un determinato team / azienda

ATTIVITÀ COMMERCIALI INTELLIGENTI E VALORE SOSTENIBILE

Prestazioni di business intelligenti

Prestazione di business intelligente, trasformando il risultato aziendale in un tipo di performance aziendale basata su una prospettiva di smart business. Vale a dire, la performance aziendale intelligente può essere definita come il risultato aziendale che un'azienda può ottenere utilizzando l'abilità aziendale intelligente per le sue attività commerciali in una circostanza aziendale intelligente. Il risultato aziendale intelligente indica un intero risultato aziendale intelligente che un'azienda può ottenere utilizzando la sua capacità aziendale intelligente per le sue attività commerciali in campi aziendali intelligenti.

Con l'indagine degli studi precedenti, la ricerca genera i fattori di misurazione e gli elementi per misurare il risultato dell'impresa in termini di un business intelligente (SB) come segue:

1. Prestazioni di esecuzione del SB (qualità dei servizi, efficienza del processo di business e soddisfazione del cliente),
2. SB aumento delle prestazioni (aumento delle vendite, aumento delle entrate di vendita, aumento del mercato),
3. SB prestazioni vantaggiose (aumento del guadagno nel profitto annuale, aumento del reddito netto e rapporto di turnover di cassa),
4. SB prestazione di competitività (tasso di aumento delle vendite e quota di clienti)

Gestione intelligente dei processi aziendali

Il dizionario Oxford fornisce tre connotazioni per smart come

1. essere pulito e ordinato
2. mostrare un'intelligenza rapida e
3. essere veloce.

Tutti questi significati insieme sono diventati un attributo prominente della tecnologia dell'informazione e delle tecniche di analisi in vari domini applicativi indicati come smart home, smart health, smart city, smart energy o smart mobility. Ciò che è in comune a queste tecnologie intelligenti è che integrano sensori, attuatori, connettività e analisi [9]. Ciò che facilitano è l'azione preventiva e il coordinamento che si basa su prove, dati storici, informazioni di stato e algoritmi intelligenti [10]. Dal momento che la gestione dei processi di

business riguarda esattamente l'azione coordinata, ci sono stati tentativi di generalizzare i punti in comune di questi scenari applicativi intelligenti in termini di adattamento dinamico e apprendimento continuo verso una gestione intelligente dei processi di business

Tecnologie recenti come il crowdsourcing [30] hanno il potenziale per essere usate qui. La fase di implementazione è classicamente supportata dalla tecnologia di gestione del flusso di lavoro [6]. Recenti estensioni forniscono un supporto intelligente per la composizione automatica dei servizi [31] e la configurazione dei processi [32]. L'estrazione intelligente della conoscenza dai dati relativi ai processi è spesso indicata come process mining. I contributi sul process mining aiutano a scoprire automaticamente i modelli dai dati, a controllare la conformità tra il modello e l'esecuzione, e a ricavare informazioni sulle probabilità di decisione e la durata dell'esecuzione [8]. Queste informazioni informano parzialmente la fase di controllo, in cui il processo viene valutato rispetto alle sue prestazioni e agli obiettivi di conformità).

Ci sono varie opportunità per gestire le istanze di processo in modo più intelligente utilizzando i dati dei sensori disponibili. Infatti, molte iniziative intelligenti come la casa intelligente, la salute intelligente, la città intelligente, l'energia intelligente o la mobilità intelligente hanno una prospettiva comportamentale intrinseca, che ha affinità con le sfide di coordinamento della gestione dei processi aziendali. Chiaramente, le tecnologie intelligenti hanno il potenziale per nuovi modi di pianificare, eseguire, monitorare e adattare le istanze di processo basate sull'integrazione di sensori, attuatori, connettività e analisi.

Creazione di valore industriale sostenibile

Le imprese di sostenibilità sociale coprono le conseguenze su larga scala dei meccanismi di produzione e dei beni prodotti. I sistemi di produzione cyber-fisici portano a operazioni che modellano tecnologicamente le prestazioni di sostenibilità sociale. La sostenibilità sociale, i sistemi di produzione cyber-fisici e la valutazione delle prestazioni articolano processi di produzione all'avanguardia. Con l'obiettivo di configurare spazi intelligenti e sostenibili, i sistemi cyber-fisici articolano tecnologie di calcolo, networking e monitoraggio dei processi che sono integrati in modo trasparente e autonomo nell'industria sostenibile

Gli oggetti fisici possono essere progettati con connessioni al mondo virtuale, integrando meccanismi intelligenti per sfruttare la cooperazione in tempo reale. Le interazioni che avvengono in tutto il mondo fisico possono alterare le operazioni di elaborazione nel mondo virtuale, risultando in una connessione causale utilizzabile per l'incessante miglioramento degli algoritmi decisionali basati sull'intelligenza artificiale. I sistemi onnipresenti conoscenti, autonomi e autoconfiguranti possono essere strumentali nella pianificazione dei processi intelligenti assistita dall'apprendimento profondo.

Le caratteristiche tecnologiche e di gestione delle operazioni dei sistemi cyber-fisici costituiscono i componenti della produzione intelligente sostenibile guidata dai dati. Le

tecnologie intelligenti possono garantire che i sistemi di produzione guidata dai dati siano sostenibili

Lo smart manufacturing sostenibile rappresenta un'operazione di recupero a valore aggiunto che può riportare il valore del prodotto deteriorato al suo valore specifico iniziale. La rifabbricazione rappresenta un'operazione di rinnovamento del ciclo di vita che mira a raggiungere una produzione verde sostenibile. L'implementazione delle reti di rilevamento dell'Internet of Things, l'analisi dei big data in tempo reale, i sistemi di produzione ciberfisici e gli algoritmi decisionali basati sull'intelligenza artificiale migliorano i processi logistici, con conseguente sostenibilità del settore della vendita al dettaglio. L'implementazione di sistemi di produzione basati sull'Internet of things può assimilare le operazioni della catena di approvvigionamento, migliorando così la sostenibilità delle aziende di vendita al dettaglio. Usando la condivisione dei dati, la visibilità e la cattura automatica, la logistica di produzione in tempo reale basata sull'Internet delle cose migliora le dinamiche delle prestazioni della catena di fornitura per quanto riguarda le spese, la qualità, la consegna e la regolabilità, di conseguenza modellando la sostenibilità ambientale, economica e sociale delle aziende di vendita al dettaglio.

La sostenibilità del prodotto è legata ai sistemi di produzione intelligente cyber-fisici. Le capacità di progettazione del prodotto costituiscono una fonte fondamentale e un fattore determinante essenziale per la concorrenza della produzione intelligente sostenibile guidata dai dati. La progettazione sostenibile del prodotto considera la sostenibilità ambientale, economica e sociale durante tutto il ciclo di vita dei beni prodotti, generando così prodotti con caratteristiche significative di basse emissioni di carbonio.

VALORE AMBIENTALE, SOCIALE, CULTURALE ED ECONOMICO DEL BUSINESS E DELL'IMPRENDITORIA

È considerato una soluzione appropriata per affrontare le questioni contemporanee, per esempio, la riduzione dei cicli di tecnologia e innovazione, la crescente personalizzazione e la maggiore volatilità della domanda. In cima, ci si aspetta che i produttori creino un valore sostenibile, cioè che perseguano allo stesso modo obiettivi economici, sociali ed ecologici/ambientali facendo riferimento alla cosiddetta Triple Bottom Line (TBL) (Elkington, 1998; Norman et al., 2004). Secondo il concetto di sostenibilità TBL, esso comporta tre dimensioni, cioè profitto, pianeta e persone, che rappresentano aspetti economici, ecologici/ambientali e sociali (Elkington, 1998; Norman et al., 2004).

Senza redditività **economica**, qualsiasi azienda perde la sua base di esistenza (Markley e Davis, 2007). Mira a garantire liquidità, produttività e rendimenti superiori al costo del capitale (Dyllick e Hockerts, 2002; Schulz e Flanigan, 2016). In questo modo, le aziende si assicurano

l'esistenza e il successo economico a lungo termine (Dyllick e Hockerts, 2002; Porter e Kramer, 2006).

Da un punto di vista **ecologico**, le aziende agiscono in modo sostenibile se consumano solo le risorse che possono essere riprodotte dalla natura vivente e non vivente (Seow e Jamali, 2006). Inoltre, ci si aspetta che producano solo le emissioni che possono essere assorbite naturalmente dall'ecosistema esistente. Entrambi gli aspetti determinano la performance ecologica e ambientale di un'azienda (Hubbard, 2009).

La sostenibilità **sociale** completa necessariamente le tre dimensioni del TBL (Pfeffer, 2010). Si riferisce alle azioni specifiche dell'azienda che preservano e sviluppano il capitale umano e sociale della società in cui l'impresa opera per creare valore (Dyllick e Hockerts, 2002; Hubbard, 2009).

In generale, ci si aspetta una relazione positiva tra il miglioramento delle singole dimensioni della sostenibilità e la somma di tutti gli elementi all'interno del TBL (Elkington, 1998; Orlitzky et al., 2003; Peloza, 2009). **I benefici ecologici** possono essere allineati più facilmente al **successo economico** (Al-Najjar e Anfimiadou, 2012; Ambec e Lanoie, 2008; Fullerton e Wempe, 2009) in quanto si traduce in una maggiore attrattiva per gli investitori, una migliore immagine e qualità (Aguinis e Glavas, 2012; Blomgren, 2011). **Gli sforzi sociali** causano **benefici economici** se questi sforzi sono resi visibili pubblicamente (Wagner, 2010). Tuttavia, le azioni di sostenibilità dovrebbero essere considerate in combinazione piuttosto che isolatamente (Sridhar e Jones, 2013), non sostituendo i singoli elementi del TBL l'uno con l'altro (Gibson, 2006). Di conseguenza, la sostenibilità deve essere incorporata all'interno di un'intera organizzazione e della sua strategia (Beckmann et al., 2014; Norman et al., 2004; Schulz e Flanigan, 2016). Bilanciare le capacità di innovazione e la sostenibilità rimane un compito difficile, soprattutto per quanto riguarda l'introduzione di nuove tecnologie (Lai et al., 2015).

Tabella 6

Aspetti di sostenibilità per la creazione di valore del business e dell'imprenditoria

TBL dimensione	Breve panoramica degli aspetti rilevanti
Economico	Maggiore trasparenza dei costi Maggiore efficienza, flessibilità, personalizzazione e qualità Tempi di consegna più brevi Nuovi modelli di business Grandi investimenti richiesti Redditività incerta Domanda dei clienti poco chiara
Ecologico	Trasparenza delle emissioni di gas serra Aumento delle risorse e dell'efficienza energetica Riduzione dei rifiuti Riduzione dei processi logistici, per esempio, a causa del reshoring Riduzione di consegne sbagliate e merci danneggiate
Sociale	Salari equi, apprendimento umano e

	motivazione dei dipendenti Effetto poco chiaro sulla creazione o riduzione di posti di lavoro Prevista riduzione dei compiti semplici, mentre potrebbero emergere compiti creativi Necessaria trasformazione organizzativa Rete, ambiente e politica
--	--

Fonti:

Orobia L. A., et. al. (2020). Entrepreneurial framework conditions and business sustainability among the youth and women entrepreneurs. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Vol. 14 No. 1, pp. 60-75. DOI 10.1108/APJIE-07-2019-0059

Fonte:

Kasztelan, A. (2017). Green Growth, Green Economy and Sustainable Development: Terminological and Relational Discourse. *Prague Economic Papers*, 4, p. 487-499.

Lavrinenko, O.; Ignatjeva, S.; Ohotina, A.; Rybalkin, O.; Lazdans, D. (2019). The Role of Green Economy in Sustainable Development (Case Study: The EU States). *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 6(3): 1113-1126. [http://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3\(4\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3(4))

(<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/entrepreneurship>).

(<https://entrepreneurhandbook.co.uk/entrepreneurship/>).

<https://entrepreneurhandbook.co.uk/entrepreneurship/>

(<https://onlinebusiness.northeastern.edu/blog/types-of-entrepreneurship/>):

(https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-59126-7_192).

(<https://entrepreneurhandbook.co.uk/entrepreneurship/>).

<https://www.entrepreneur.com/article/235655>

(<https://www.forbes.com/sites/benjaminlaker/2021/05/18/five-ways-to-be-a-successful-female-entrepreneur/?sh=1b157de118e9>).

(<https://www.forbes.com/sites/benjaminlaker/2021/05/18/five-ways-to-be-a-successful-female-entrepreneur/?sh=1b157de118e9>).

<https://few.community/>

<https://www.careeraddict.com/women-entrepreneurs>

(https://www.researchgate.net/profile/Mohammad-Polas/publication/342552668_The_effects_of_individual_characteristics_on_women_intention_to_become_social_entrepreneurs/links/5f133646299bf1e548c107b2/The-effects-of-individual-characteristics-on-women-intention-to-become-social-entrepreneurs.pdf).

https://www.researchgate.net/profile/Mohammad-Polas/publication/342552668_The_effects_of_individual_characteristics_on_women_intention_to_become_social_entrepreneurs/links/5f133646299bf1e548c107b2/The-effects-of-individual-characteristics-on-women-intention-to-become-social-entrepreneurs.pdf

(<http://jpk.ppj.unp.ac.id/index.php/jpk/article/view/764/115>):

(<https://en.oxforddictionaries.com/definition/smart>)

(<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167923617301203>

(<https://www.mdpi.com/2071-1050/13/2/751>).

(https://www.researchgate.net/profile/Julian-Mueller-3/publication/321383753_Sustainable_Industrial_Value_Creation_Benefits_and_Challenges_of_Industry_40/links/5c18a811a6fdcc494ffca42a/Sustainable-Industrial-Value-Creation-Benefits-and-Challenges-of-Industry-40.pdf)(https://www.researchgate.net/profile/Julian-Mueller-3/publication/321383753_Sustainable_Industrial_Value_Creation_Benefits_and_Challenges_of_Industry_40/links/5c18a811a6fdcc494ffca42a/Sustainable-Industrial-Value-Creation-Benefits-and-Challenges-of-Industry-40.pdf