

Programma dettagliato del corso "Startup Academy"

1 UNITA DIDATTICA - FARE STARTUP: DALL'IDEA AL BUSINESS MODEL

- Dall'idea alla fattibilità del progetto imprenditoriale: La Mission e la Vision Aziendale
- La Value Proposition
- Il Business Model Canvas
- L'Analisi del mercato: analisi e scelta del mercato di riferimento e problem/solution fit e product/market fit
- L'Identificazione del cliente target e del processo di acquisizione dello stesso
- Il pricing in relazione al posizionamento del prodotto / servizio

- La SWOT Analysis
- La tutela e la proprietà intellettuale (marchi, brevetti, copyright)

LABORATORI: Creazione del Business Model Canvas, del Value Proposition Canvas, la SWOT Analysis, Analisi dei competitors

2 UNITA DIDATTICA - IL BUSINESS PLAN

- Il metodo Lean Startup
- Il Minimum Viable Product (MVP)
- L'elevator pitch
- La valutazione di fattibilità economico-finanziaria della Business Idea
- La convenienza economica: strumenti e indicatori
- La predisposizione del Business Plan
- La costruzione del team
- La leadership

LABORATORI: cosa posso produrre un MVP con il minimo impiego di risorse e far testare

la mia idea? Come posso iniziare il processo di vendita e ricevere feedback? Creazione del modello di Business e test sul target di mercato individuato.

3 UNITA DIDATTICA - IL MARKETING E LA COMUNICAZIONE

- Creare il proprio Brand e il posizionamento
- I canali di promozione, la lead generation, il posizionamento

Comunicare online: i Social media e il Web Marketing

- Le strategie di comunicazione
- Le strategie di marketing
- Data analysis e metriche

LABORATORI: Individuazione e definizione del modello di comunicazione e marketing in linea con la propria attività imprenditoriale e al proprio prodotto/servizio . Sviluppo della propria landing page

4 UNITA DIDATTICA - LA VALUTAZIONE DI FATTIBILITÀ' DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

- La predisposizione del Project Work finale in relazione al proprio progetto imprenditoriale
- La valutazione del progetto imprenditoriale
- La fattibilità, la sostenibilità e la redditività del progetto imprenditoriale

LABORATORI: Creazione del Pitch in linea con l'attività e con l'investitore. Prove di presentazione in pubblico del proprio progetto e delle sue caratteristiche

5 UNITA DIDATTICA - PROFILI LEGALI, AMMINISTRATIVI E FISCALI

- Le Startup Innovative

- Adempimenti e incentivi
- L'atto costitutivo e lo statuto delle società
- I patti parasociali

- Il Work for Equity e le agevolazioni fiscali
- Il regime fiscale del Web: le regole di accesso al sistema fiscale con uno sguardo alla fiscalità internazionale

LABORATORI: Individuazione e definizione del modello di attività, della sua forma giuridica e della regolamentazione dei rapporti con i soci e i collaboratori, con la realizzazione dello statuto e dei patti parasociali;

6 UNITA DIDATTICA - INCENTIVI E TIPOLOGIE DI FINANZIAMENTO

- Le misure di finanziamento pubblico: contributi a fondo perduto e finanziamenti agevolati comunitari, nazionali o locali.
- La finanza agevolata ed incentivi
- Forme di finanziamento e raccolta di equity
- Il programma Horizon 2020
- Le tipologie di finanziamento
- Pre e Post Money Evaluation: come valutare la propria Startup
- Come predisporre un Pitch in linea con l'investitore

LABORATORI: Predisposizione di un financial plan e di un business plan.

Al termine del percorso in aula i partecipanti avranno un set di documentazione tecnica già elaborata, un progetto di finanziamento realizzato e le capacità tecniche ed emotive per presentare il pitch. Gli stessi saranno coinvolti a presentare il proprio progetto imprenditoriale di fronte a più investitori che valuteranno i progetti, e se ritenuti interessanti e finanziabili potranno trovare il gradimento dei fondi di investimento.