



# STARTUP Academy

PERCORSO DI  
EDUCAZIONE  
IMPRENDITORIALE E  
ACCOMPAGNAMENTO  
IDEATO PER  
NUOVE IMPRESE  
INNOVATIVE

# STARTUP Academy

STARTUP ACADEMY si rivolge alle nuove imprese innovative associate a Confindustria

E' un percorso di accompagnamento per perfezionare il proprio modello di business, sviluppare le competenze necessarie ad affrontare il mercato e generare fiducia negli investitori



*Iniziativa promossa da Confindustria Udine, realizzata da Friuli Innovazione con il sostegno della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia e il supporto di CiviBank (Gruppo Sparkasse).*

# Il percorso

## Struttura

- 4 mesi totali
- 4 moduli di formazione in aula e 1 modulo di accompagnamento individuale
- Modalità live blended - alternanza di lezioni online e in presenza, presso le sedi di Confindustria Udine e di Friuli Innovazione



## Formazione in aula

- Durata: 4 settimane, 28 ore totali
- Frequenza: 2 appuntamenti a settimana, online e in presenza
- Kick-off Pitch iniziale
- Demo Day finale



## Accompagnamento individuale

- Durata: 12 settimane
- Frequenza: 1 appuntamento ogni due settimane
- Sessioni di approfondimento personalizzate

# Modello **formativo**



## **Cosa imparerai**

- Analizzare i tuoi clienti, comprenderne i bisogni e sviluppare la soluzione più adatta da testare sul mercato, per definire una proposta di valore vincente
- Conoscere le dinamiche di mercato della tua impresa e sapersi inserire con una strategia di Go-To-Market, il giusto team e un valido modello di business
- Costruire ipotesi economico-finanziarie forti e diversi scenari possibili per generare fiducia in potenziali partner e investitori
- Raccontare al meglio il tuo business e la tua identità, sviluppare un Elevator Pitch da manuale



## **Approccio**

- Attività formative interattive, bilanciate tra teoria e pratica
- Metodologie esperienziali e «Learning by doing»
- Peer-learning activities
- Momenti chiave di valutazione e riflessione, con tool dedicati e interazioni con esperti
- Valutazione del percorso individuale e degli obiettivi formativi (ex-ante, in itinere ed ex-post)
- Attività in gruppo
- Attività individuali e percorso personalizzabile



## **Facilities**

- Strumenti di collaborazione online
- Piattaforma di condivisione di materiali formativi, approfondimenti e strumenti utili
- Monitoraggio principali scadenze
- Calendario del corso
- Lavagna digitale interattiva

# Formazione in aula



## Struttura dei moduli in aula

Percorso integrato a valore aggiunto con:

- Formazione di base
- Testimonianze di imprenditori e manager
- Focus tematici
- Sessioni di Go-To-Market Tools&Tips



## Lezioni

- mercoledì pomeriggio, 4 ore in presenza
- venerdì mattina, 3 ore online



**Numero giornate:** 8

## MODULO 1

### CUSTOMER DISCOVERY: INNAMORARSI DEI PROPRI CLIENTI

Dopo i kick-off pitch di presentazione, il modulo invita a riflettere su come una buona idea, forti competenze tecnologiche o un prodotto progettato alla perfezione non siano sufficienti a decretare il successo di un'impresa. E' fondamentale saper analizzare i propri clienti e comprenderne i bisogni per sviluppare la soluzione più adatta da testare e portare sul mercato, proteggendola da potenziali competitor e tutelandone l'innovatività.

#### KEY TAKEAWAYS:

- Strumenti e tecniche per l'analisi dei clienti (es. Buyer Persona)
- Interviste di validazione
- Problem-solution fit e pivoting
- Go-To-Market Plan (introduzione)
- Proprietà intellettuale

## MODULO 2

### PRODUCT-MARKET: TROVARE IL GIUSTO FIT

Il modulo si focalizza su come sviluppare una proposta di valore vincente di un prodotto/servizio e definirne il posizionamento competitivo attraverso strumenti visuali.

La seconda parte tratta le strategie e le competenze per conoscere il mercato in cui l'impresa opera, capirne le dinamiche e supervisi inserire, presentando la giusta offerta e strategia di vendita, un team e un modello di business vincente – raccontato in maniera efficace e GDPR compliant.

#### KEY TAKEAWAYS:

- Value Proposition Canvas
- Business Model Canvas
- Go-To-Market Plan (identità aziendale e posizionamento competitivo; marketing strategy; operations e strategie di vendita)
- Storytelling (introduzione)
- GDPR e Privacy

## MODULO 3

### FUNDING E INVESTITORI: SAPER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ

Il modulo introduce forti dinamiche di peer learning (apprendimento tra pari) interattivo e attività pratiche hands-on. Attraverso momenti di dialogo, condivisione e revisione di piani finanziari più e meno credibili, si invita a ragionare sulle componenti economico-finanziarie al fine di costruire ipotesi forti e diversi scenari possibili, fondamentali per poi interagire con potenziali partner e investitori.

#### KEY TAKEAWAYS:

- Piano economico-finanziario e ipotesi alla base
- Proposta di investimento
- Interagire con potenziali partner, clienti e investitori
- Contrattualistica e technicalità
- Comunicazione e storytelling

## MODULO 4

### BUSINESS PITCH: TOOLS, TIPS & EXECUTION

Il principale focus del modulo è quello di sviluppare e presentare un Elevator Pitch, sempre con dinamiche di apprendimento interattivo tra pari e attività pratiche hands-on.

I due appuntamenti, tramite pitching session in aula dei partecipanti - oltre a sviluppare la reciproca conoscenza delle aziende presenti - saranno un'occasione utile a valutare le competenze acquisite durante il percorso, in un processo di affinamento continuo dei contenuti e delle tecniche di presentazione.

Il modulo si conclude con il Demo Day finale con Pitching Event, in cui le imprese andranno in scena.

#### KEY TAKEAWAYS

- Elevator pitch: modelli, strumenti ed esempi
- Presentazioni a potenziali investitori





# Accompagnamento individuale

- Durata: 12 settimane
- Frequenza: 1 appuntamento ogni due settimane
- Sessioni di approfondimento personalizzate



## Struttura

Il percorso di accompagnamento individuale si basa su un piano di attività definito insieme ad ogni team imprenditoriale dopo la valutazione condivisa dei gap cognitivi rilevati.



## Tematiche

Nel corso di 3 mesi di attività, le imprese partecipanti attivano sessioni individuali di approfondimento personalizzate, affiancate da formatori e esperti, per affrontare temi specifici come il piano di Go-to-market, la realizzazione di un Piano di sviluppo, o la messa a punto/revisione di prospetti utili all'interlocuzione con gli investitori, quali l'Executive Summary e il Business Pitch.





# Percorso formativo realizzato da **Friuli Innovazione**

Friuli Innovazione è un attore chiave del Sistema dell'innovazione del Friuli Venezia Giulia. Forte del sostegno dei soci, punta ad essere un centro di eccellenza a livello nazionale e internazionale per accrescere la competitività del territorio regionale, valorizzare le eccellenze e favorirne lo sviluppo.

Friuli Innovazione risponde alle esigenze di un territorio e di un mercato in grande evoluzione. Tecnologia e competenze di business sono sempre più intrecciate e agli imprenditori servono momenti dedicati allo sviluppo delle loro imprese. Come parte attiva della rete regionale dell'innovazione per le imprese, e grazie all'esperienza maturata come incubatore certificato, Friuli Innovazione ha costruito una serie di iniziative che aiutano le startup nel loro percorso di costituzione, sviluppo e crescita, affiancandole nella ricerca di momenti di ingaggio con le aziende consolidate del territorio, nella selezione di strumenti di finanziamento adeguati e nella loro promozione nazionale ed internazionale.

Confindustria Udine supporta Friuli Innovazione nel focalizzare questo impegno, collaborando come partner alla realizzazione di Startup Academy.





# STARTUP Academy



## Per maggiori informazioni

CONFINDUSTRIA UDINE | [startup@confindustria.ud.it](mailto:startup@confindustria.ud.it)

FRIULI INNOVAZIONE | [incubatore@friulinnovazione.it](mailto:incubatore@friulinnovazione.it)

*L'ordine delle giornate e degli argomenti trattati potrebbe subire delle variazioni. L'organizzazione si riserva di confermare l'avvio del corso al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti. Powered by Friuli Innovazione - © 2023 riservato ogni diritto e utilizzo*