



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 sapervi 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 tecnicità
- 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

FRIULI INNOVAZIONE | 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