



## Ecapital - Business Plan Competition

edizione 2019

### Proposta percorso di Formazione

Con il percorso di "Formazione" si forniscono ai partecipanti conoscenze, strumenti metodologici ed esperienze utili allo sviluppo dell'idea di business, dal suo concepimento alla proposta a potenziali interlocutori/partner finanziari e commerciali, transitando per la stesura di un business plan.

Per l'edizione 2019, il percorso di formazione si colloca nei mesi di maggio e giugno 2019, dopo la scadenza prevista per le iscrizioni, e si rivolge a tutti i componenti dei team regolarmente iscritti.

Le lezioni si terranno presso la sede Istao di Villa Favorita.

#### AREA 1 - PERCORSO DI APPROFONDIMENTO SPECIALISTICO

Il percorso di formazione sarà preceduto da una serie di incontri di approfondimento specialistico sulle tematiche oggetto dell'edizione 2019, finalizzati a focalizzare le conoscenze tecniche e offrire occasioni d'impulso alle prime idee d'impresa.

##### "Approfondimenti specialistici"

(14-21-28 marzo 2019, c/o UNICAM e UNIVPM)

Prima di avviare il percorso formativo, una serie di incontri con esperti e specialisti dei temi oggetto della competition, proporranno interventi di scenario, utili a proporre il terreno su cui impiantare e coltivare eventuali idee di business.

Docenti: esperti e specialisti da individuare

##### "Hackathon" (Mole Vanvitelliana)

30-31 marzo 2019

Prima di avviare il percorso formativo e subito dopo la realizzazione dei seminari, un Hackathon per aiutare i partecipanti di concretizzare la loro idee d'impresa in un prototipo.

Coordinamento: Segr. Organizzativa Ecapital

In collaborazione con IBM

#### AREA 2 - BUSINESS PLANNING. TECNICHE E METODI PER LA CREAZIONE D'IMPRESA

Le lezioni sono finalizzate al trasferimento di tecniche e metodologie utili alla messa a punto dell'idea di business e alla successiva stesura del business plan per progettare l'impresa.

##### Incontro di apertura

7/5, h 14.00-18.00

##### "Riferimenti organizzativi" - Segreteria Organizzativa Ecapital

##### "L'approccio allo sviluppo del progetto di business"

Il seminario introduce all'approccio del CUSTOMER DEVELOPMENT MODEL; ovvero il processo iterativo attraverso il quale testare e ritestare sul campo il proprio modello di business, cercando di risolvere le carenze e superarne i limiti prima del lancio effettivo sul mercato. Un approccio che consente di cogliere da subito le reali potenzialità del progetto innovativo creato e scegliere quindi se svilupparlo o abbandonarlo.

Docenti: Valeriano Balloni, Floriano Bonfigli

##### "Business Model Canvas" – h. 8

14 e 15/5, h 14.00-18.00

Si introducono i partecipanti allo strumento del Business Model Canvas, uno strumento strategico che utilizza il linguaggio *visuale* per creare e sviluppare modelli di business innovativi, consentendo di rappresentare visivamente il modo in cui un'azienda crea, distribuisce e cattura valore.

Docente: *Andrea Moretti*

**“La struttura del Business Plan” – h. 8**

*21 e 22/5, h 14.00-18.00*

Panoramica sulla struttura e sulle tecniche di redazione di un Business Plan. Un'introduzione ai contenuti di natura descrittiva consentirà di definire tutti gli elementi utili a stimare la dimensione e le potenzialità del business da sviluppare. Si forniranno indicazioni su come realizzare le analisi utili ad una corretta comprensione del mercato, della concorrenza, del prodotto/servizio offerto e del piano strategico e operativo.

Docente: *Vincenzo Pucci*

**“L'impresa e la gestione del team” – h. 4**

*4/6, h 14.00-18.00*

Il successo dell'impresa dipende, in larga misura, dalla composizione, dall'equilibrio e dalla coesione dei membri del team, che concorrono alla realizzazione del progetto d'impresa. L'incontro intende fornire una conoscenza di base sui principali modelli organizzativi d'impresa e sulla gestione di competenze e ruoli, responsabilità e conflitti all'interno di un team.

Docente: *Sabrina Dubbini*

**“Il piano economico e finanziario” – h. 8**

*12/6, h 9.00-13.00, 14.00-18.00*

L'illustrazione delle tecniche di costruzione del piano economico-finanziario intende consentire l'interpretazione dei dati raccolti: la predisposizione di una serie di prospetti di sintesi permetterà di valutare la fattibilità del progetto d'impresa, consentendone contemporaneamente una presentazione professionale.

Docente: *Carlo Scida*

**“Tecniche di presentazione” – h. 4**

*(durante il periodo di co-working)*

La traduzione dell'idea di business in un racconto sintetico ma efficace, a soggetti esterni, degli obiettivi e delle potenzialità del progetto d'impresa, deve seguire regole e principi che garantiscono la chiarezza della presentazione e l'efficacia del messaggio nei confronti dei destinatari ai quali la presentazione si rivolge. La lezione si baserà sul trasferimento di tecniche, sull'osservazione di casi e sulla simulazione in aula.

Docente: *Floriano Bonfigli*

**“Case history” (in Ista o in azienda)**

*2 date da definire x 4h (h 14.00-18.00), giugno 2019*

La conoscenza di esperienze imprenditoriali, il confronto con imprenditori o manager di aziende, la discussione guidata sui relativi modelli di business e sui fattori critici di competizione che ne hanno condizionato la performance, offriranno ai partecipanti la possibilità di testare e sottoporre a verifica i principali aspetti del progetto d'impresa, le potenzialità di mercato e la validità del modello di business.

Coordinamento: *Valeriano Balloni, Floriano Bonfigli*

**“Elevator pitch day” (in Ista o)**

*(12 luglio 2019)*

In concomitanza con la fase di chiusura della business plan competition, una sessione di presentazione del progetto d'impresa vedrà coinvolti membri del Comitato Scientifico e interlocutori esperti selezionati tra potenziali finanziatori, imprenditori, operatori finanziari, incubatori, ...

Nella forma dell'elevator-pitch, ciascun team avrà a disposizione pochi minuti per esporre e “promuovere” la propria business idea, rispondendo a domande di approfondimento nei due minuti successivi al pitch.

Referenti: *Comitato Scientifico e Investitori*

---

**Percorso “co-working” (presso Mole Vanvitelliana)**

*1-5 luglio / 8-12 luglio 2019*

*Presso gli spazi della Mole Vanvitelliana si avvierà, per 2 settimane, uno spazio laboratoriale (co-working) all'interno del quale i team potranno perfezionare i propri progetti d'impresa in vista della scadenza. L'assistenza di tutor esperti consentirà di realizzare un supporto alla finale definizione e messa a punto dei business plan. Verranno, in particolare, sottoposti a verifica (grazie all'assistenza di altrettanti tutor-coach) il modello di business, il posizionamento di mercato e la performance economico-finanziaria.*

Gestione:

Responsabilità scientifica: *Giuseppe Sestili - Ista o*

Coordinamento organizzativo: *Segreteria Ecapital*

Presidio/coaching: *Floriano Bonfigli, Mario Luca Simonetti*

---