



Ecapital 2.0 - Business Plan Competition

edizione 2020

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 2020, il percorso di formazione si colloca **nei mesi di giugno e luglio 2020**, dopo la scadenza prevista per le iscrizioni, e si rivolge a tutti i componenti dei team regolarmente iscritti.

Le lezioni verranno realizzate in modalità e-learning nei seguenti orari: 9.00 – 11.00

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

"Saluto di benvenuto" – Promotori Ecapital

"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.

"Business Model Canvas"

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.

"La struttura del Business Plan"

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.

"L'impresa e il mercato"

L'apprezzamento del mercato di riferimento verso il prodotto/servizio che l'impresa propone è fondamentale affinché la startup sia competitiva e consolidi il proprio posizionamento. Il seminario intende evidenziare il ruolo della funzione commerciale sia nella fase di avviamento della start up che nella successiva fase di sviluppo, evidenziando strumenti e strategie di vendita (individuazione dei bisogni che la start up soddisfa, conoscenza del sistema competitivo, strategie di marketing).

"L'impresa e la gestione del team"

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.

"Il piano economico e finanziario"

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.

CALENDARIO DELLE LEZIONI - Orario 9-11

<i>lunedì</i>	<i>martedì</i>	<i>mercoledì</i>	<i>giovedì</i>	<i>venerdì</i>
1 giugno	2	3 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il <i>Customer development model</i> " 1/3 F.Bonfigli	4	5
8 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il <i>Customer development model</i> " 2/3 F.Bonfigli	9	10	11	12 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il <i>Customer development model</i> " 3/3 F.Bonfigli
15 "Business Model Canvas" 1/4 A.Moretti	16	17 "Business Model Canvas" 2/4 A.Moretti	18	19 "Business Model Canvas" 3/4 A.Moretti
22 "Business Model Canvas" 4/4 A.Moretti	23	24 "L'impresa e la gestione del team" S.Dubbini	25	26 "La struttura del Business Plan" 1/4 V.Pucci
29 "La struttura del Business Plan" 2/4 V.Pucci	30	1 luglio "La struttura del Business Plan" 3/4 V.Pucci	2	3 "La struttura del Business Plan" 4/4 V.Pucci
6 "L'impresa e il mercato" V.Pucci	7	8 "Il piano economico e finanziario" 1/4 C.Scida	9	10
13 "Il piano economico e finanziario" 2/4 C.Scida	14	15 "Il piano economico e finanziario" 3/4 C.Scida	16	17 "Il piano economico e finanziario" 4/4 C.Scida

PERCORSO “CO-WORKING”

Si avvierà, per 1 settimana, 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 tutor-coach) il modello di business, il posizionamento di mercato e la performance economico-finanziaria.

“Case history e Incontro Creval ”

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.

Garanzie, agevolazioni ed opportunità nei rapporti con un istituto bancario e con i suoi partner.

“Tecniche di presentazione”

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.

“Elevator pitch day”

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.

Gestione:

Responsabilità scientifica:	<i>Giuseppe Sestili - Istaio</i>
Coordinamento organizzativo:	<i>Francesca Farinelli – Congredior Srl</i>
Segreteria Ecapital	<i>Roberta Giuliani – Congredior Srl</i>