



Ecapital 2.0 - Business Plan Competition

edizione 2021

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 2021, il percorso di formazione si colloca nel periodo maggio-luglio 2021 e si rivolge a tutti i componenti dei team regolarmente iscritti.

Le lezioni verranno realizzate in modalità e-learning. Ogni modulo del percorso di formazione sarà strutturato su uno o più incontri, ciascuno della durata di due ore.

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

"Presentazione e avvio del corso" - ISTAO

Modulo 1 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business" (3 incontri)

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.

Modulo 2 "Business Model Canvas" (4 incontri)

Si introducono ai 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.

Modulo 3 "La struttura del Business Plan" (4 incontri)

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.

Modulo 4 "L'impresa e il mercato" (1 incontro)

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).

Modulo 5 "L'impresa e la gestione del team" (1 incontro)

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.

Modulo 6 "Il piano economico e finanziario" (3 incontri)

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 (salvo diversa indicazione)

<i>lunedì</i>	<i>martedì</i>	<i>mercoledì</i>	<i>giovedì</i>	<i>venerdì</i>
3 MAGGIO	4	5 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il Customer development model" 1/3 Floriano BONFIGLI	6	7
10 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il Customer development model" 2/3 Floriano BONFIGLI	11	12	13	14 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il Customer development model" 3/3 Floriano BONFIGLI
17 "Business Model Canvas" 1/4 Andrea MORETTI	18	19 "Business Model Canvas" 2/4 Andrea MORETTI	20	21 "L'impresa e la gestione del team"
24 "Business Model Canvas" 3/4 Andrea MORETTI	25	26 "Business Model Canvas" 4/4 Andrea MORETTI	27	28 "La struttura del Business Plan" 1/4 Vincenzo PUCCI
31 "La struttura del Business Plan" 2/4 Vincenzo PUCCI	1	2 GIUGNO	3	4 "La struttura del Business Plan" 3/4 Vincenzo PUCCI
7 "La struttura del Business Plan" 4/4 Vincenzo PUCCI	8	9 "L'impresa e il mercato" Vincenzo PUCCI	10	11 "Il piano economico e finanziario" 1/3 Carlo SCIDA
14	15	16 "Il piano economico e finanziario" 2/3 Carlo SCIDA	17	18 "Il piano economico e finanziario" 3/3 Carlo SCIDA (orario 9-13)

PERCORSO "COACHING"

Dopo la chiusura del percorso di formazione, si aprirà, per 2 settimane, uno spazio di supporto al perfezionamento dei progetti d'impresa in vista della scadenza prevista per la consegna del business plan.

Saranno a disposizione dei team due specialisti, rispettivamente focalizzati sugli aspetti di "business modeling" e su quelli relativi alla redazione del "piano economico-finanziario".

Il servizio di supporto si svolgerà in remoto, su appuntamento fissato con i singoli team proponenti.

Periodo: dal 5 al 16 luglio

Gestione:

Responsabilità scientifica: *Giuseppe Sestili - Istao*
 Coordinamento organizzativo: *Francesca Farinelli – Congredior Srl*
 Segreteria Ecapital: *Roberta Giuliani – Congredior Srl*