



## **Ecapital 2.0 - Business Plan Competition edizione 2022**

### **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 2022, il percorso di formazione si colloca nel periodo maggio-luglio 2022 e si rivolge a tutti i componenti dei team regolarmente iscritti.*

*Le lezioni verranno realizzate in modalità mista (in presenza presso la sede ISTAO ed e-learning). Ogni modulo del percorso di formazione sarà strutturato su uno o più incontri, ciascuno della durata di due o tre 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.*

*"Presentazione e avvio del corso" - ISTAO*

#### **Modulo 1 "L'approccio allo sviluppo del progetto di business" (2 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 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.*

#### **Modulo 3 "La struttura del Business Plan" (3 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 "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>
2	3	4 <b>FESTIVO</b>	5	6
9 <b>h. 9-12 (in presenza)</b> "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il Customer development model" 1/2 <b>Floriano BONFIGLI</b>	10	11 <b>h. 9-12 (in presenza)</b> "L'approccio allo sviluppo del progetto di business – Il Customer development model" 2/2 <b>Floriano BONFIGLI</b>	12	13
16 <b>h. 9-11 (in remoto)</b> "Business Model Canvas" 1/4 <b>Andrea MORETTI</b>	17	18 <b>h. 9-11 (in remoto)</b> "Business Model Canvas" 2/4 <b>Andrea MORETTI</b>	19	20 <b>h. 9-11 (in remoto)</b> "Business Model Canvas" 3/4 <b>Andrea MORETTI</b>
23 <b>h. 9-11 (in remoto)</b> "Business Model Canvas" 4/4 <b>Andrea MORETTI</b>	24	25	26	27 <b>h. 9-12 (in presenza)</b> "La struttura del Business Plan" 1/3 <b>Vincenzo PUCCI</b>
30	31	1 GIUGNO <b>h. 9-12 (in presenza)</b> "La struttura del Business Plan" 2/3 <b>Vincenzo PUCCI</b>	2 <b>FESTIVO</b>	3
6 <b>h. 9-13 (in presenza)</b> "La struttura del Business Plan" 3/3 "L'impresa e il mercato" <b>Vincenzo PUCCI</b>	7	8	9	10
13	14	15 <b>h. 9-11 (in remoto)</b> "Il piano economico e finanziario" 1/3 <b>Carlo SCIDA</b>	16	17
20 <b>h. 9-11 (in remoto)</b> "Il piano economico e finanziario" 2/3 <b>Carlo SCIDA</b>	21	22 <b>h. 9-13 (in remoto)</b> "Il piano economico e finanziario" 3/3 <b>Carlo SCIDA</b>	23	24

**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 "come organizzare un buon pitch" e su "come ottimizzare la gestione del team".

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

Periodo: dal 27 giugno al 8 luglio

Gestione:

Responsabilità scientifica: Giuseppe Sestili - Istao

Coordinamento organizzativo: Francesca Farinelli – Congredior Srl

Segreteria Ecapital Roberta Giuliani – Congredior Srl