



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