

Programma del
Percorso di Apprendimento
2024-2025



CONFINDUSTRIA ABRUZZO
MEDIO ADRIATICO
Chieti Pescara Teramo



06 Settembre 2024

Inizio ore 14:30

OPEN DAY START IMPRESA



Presentazione dei Docenti

Saluti di benvenuto e presentazione dei docenti di Start Impresa.



Presentazione del Programma

Breve illustrazione del percorso di apprendimento a tutti i partecipanti selezionati.



Presentazione dei Progetti

Presentazione dei progetti imprenditoriali ammessi a Start Impresa.

Modulo 1

Idea, Target, Mvp:
LA PROPOSTA DI VALORE
(cosa e chi).

*dal 13/09/2024 al 28/09/2024 -
17 ore di Incontri, Webinars e Case Histories*



Incontro 1

Interazione

INTRODUZIONE AL BUSINESS PLAN: IMPOSTAZIONE, FORMAT E OBIETTIVI

Relatore:

Paolo Campana (Ecoh Media Srl)

Argomenti dell'Incontro

- > Il Management Summary
- > L'idea imprenditoriale ed i suoi punti chiave
- > Il mercato e la strategia commerciale
- > L'organizzazione
- > L'analisi economica



13 Settembre 2024
(venerdì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Case History

(le testimonianze dei finalisti)

IL VALORE DI START IMPRESA

D. Bocchino, J. Balerna, A. Farina / *Vincitori e Finalisti Start Impresa*



14 Settembre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Case History

(da start-up a impresa si può)

LF SYSTEM ITALIA - Porta Antisismica

Luca Fallaolita / *Fondatore e CEO*



14 Settembre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Incontro 2

interazione

ANTROPOLOGIA DEL MARKETING: DRIVER DEL BRAND, MATRICI COMPORTAMENTALI E TARGET

Relatore:

Antonello Ballerini (Brand Manager)

Argomenti dell'Incontro

- > Regola Zero: il Marketing non è pubblicità.
- > Consapevolezza: la mia start-up (cultura aziendale)
- > Brand Driver: aree comportamentali e motivatori
- > Criteri di Acquisto: BBI, Segnali di valore e criterio d'uso del Target
- > 5 casi studio: Steinway, Just Eat, Coca Cola Light, Unicredit, Mc Donald's.

Start Lab

- > Start Impresa vs Trident: La sfida!



20 Settembre 2024
(venerdì)



14:30 - 18:30
(4 ore)

Webinar

MAW S.p.A.
(Massimo Cesarino)

SCEGLIERE LE RISORSE UMANE CON COMPETENZA



21 Settembre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Case History

(le imprese si raccontano)

TEAM CONSULTING PAYROLL&LEGAL

Stefano Perazzelli / *Partner*

IL RICAMBIO GENERAZIONALE in T.C. PAYROLL&LEGAL



21 Settembre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Incontro 3

Interazione

VALORE PER IL MERCATO: DEFINIZIONE DELLA PROPOSTA DI VALORE

Relatore:

Giorgio Gandellini (Nestplan International)

Argomenti dell'incontro

- > Strategia in soldoni: il mercato è il finanziatore.
- > Il motore della prosperità aziendale: un modello logico ed operativo integrato.
- > Where? How? What? Who? Why? When? Trova le risposte giuste.
- > I fattori critici di successo competitivo: come anestetizzare la sensibilità al prezzo.
- > Le componenti del modello di business: come integrarle nel business plan.
- > Valutare l'impatto di decisioni e piani alternativi: un piccolo quiz per chiarirci le idee.



27 Settembre 2024
(venerdì)



14:30 - 18:30
(4 ore)

Webinar

Nestplan International
(Giorgio Gandellini)

VALORE PER IL MERCATO E PREZZO



28 Settembre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Webinar

Nestplan International
(Giorgio Gandellini)

ELEMENTI DI PREPARAZIONE PER IL BUSINESS GAME



28 Settembre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Modulo 2

Analisi del Mercato e Concorrenza: LO SCENARIO COMPETITIVO (*dove*).

*dal 04/10/2024 al 12/10/2024 -
14 ore di Lezioni, Webinars e Case Histories*



Incontro 4

Interazione

ANALISI DELLO SCENARIO DI RIFERIMENTO: RICERCHE DI MERCATO, IDENTIFICAZIONI DELLE VARIABILI RILEVANTI E COMUNICAZIONE

Relatore:

Giorgio Gandellini (Nestplan International)

Argomenti dell'incontro

- > Identificare i target rilevanti e le buyer personas: distinguere fra acquirenti, consumatori, utenti e influenzatori.
- > L'importanza della segmentazione prodotto-servizio/mercato.
- > Come condurre ricerche di mercato online.
- > Il concetto fondamentale di contribuzione: come distinguere le variabili rilevanti.
- > Tecniche quantitative elementari per l'elaborazione e l'interpretazione dei dati.
- > Rappresentazioni grafiche di dati quantitativi: come comunicare efficacemente con i potenziali finanziatori.



04 Ottobre 2024
(venerdì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Webinar

Nestplan International
(Giorgio Gandellini)

DATI OGGETTIVI, STIME E DECISIONI



05 Ottobre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Webinar

Nestplan International
(Giorgio Gandellini)

AI (ARTIFICIAL INTELLIGENCE) E RICERCA DI MERCATO



05 Ottobre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Incontro 5

Interazione

LA CONCORRENZA: COME INDIVIDUARLA E ANALIZZARLA

Relatore:

Francesco D'Alfonso (Profili Aziendali Srl)

Argomenti dell'incontro

- > Siamo davvero soli nell'universo (del nostro mercato)?
Distinguere i rivali dagli alleati.
- > Svelare i segreti della concorrenza: gli elementi chiave da analizzare.
- > Come navigare nel mare della competizione:
strumenti e metodi pratici per comprendere la concorrenza.

Start Lab

- > Dalla proposta di valore all'analisi della concorrenza: Laboratorio pratico.



11 Ottobre 2024
(venerdì)



14:30 – 17:30
(3 ore)

Webinar

Profili Aziendali Srl
(Francesco D'Alfonso)

ESEMPI PRATICI DI ANALISI DELLA CONCORRENZA



12 Ottobre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Case Histories

(le imprese si raccontano)

SARTORIA BELISARIO

Marco Belisario / *CEO e Co-Founder*

(le imprese si raccontano)

XENIA SPA Società Benefit

Board Xenia



12 Ottobre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Follow Up 1

Elaborazione di un Business Model Canvas (follow up dei Moduli 1 e 2)

A cura di:
Tutti i Docenti e Relatori

LABORATORIO

Redazione da parte dei discenti del proprio Business Model Canvas, partendo dal modello fornito da Start Impresa.

Definizione strategica e visuale della propria idea imprenditoriale. Durante l'incontro è previsto un confronto (domande e risposte) tra discenti e relatori.



18 Ottobre 2024
(venerdì)



14:30 - 18:30
(4 ore)

Modulo 3

Pitch e Comunicazione d'Impresa: PRATICHE E STRATEGIE (*come*).

*dal 25/10/2024 al 09/11/2024 -
13 ore di Interazioni, Webinars e Case Histories*



Incontro 6

Interazione

LA TUA IDEA E IL TUO PITCH: PRESENTIAMOCI

Relatore:

Cristiano Fino (Twin Digit)

Argomenti dell'incontro

- > Il botta e risposta: conduci tu.
- > Parlare in pubblico. Wow!!!
- > 10, 20, 30: il modello "pitch deck" di Guy Kawasaki.
- > Obiettivi: Finanziatemi. Partnership. Mentorship.



25 Ottobre 2024
(venerdì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Webinar

Twin Digit
(Cristiano Fino)

WEB MARKETING E COMUNICAZIONE ONLINE



26 Ottobre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Case Histories

(le imprese si raccontano)

DYLOAN

Nicola Di Marcoberardino / *Direttore Generale*

(le imprese si raccontano)

DYNAMIC SERVICE S.r.l.

Samantha Basilisco / *Presidente e Resp. HR*

Mirko Basilisco / *Direttore Commerciale e Membro CdA*



26 Ottobre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Incontro 7

Interazione

PROTEZIONE INDUSTRIALE E INCENTIVI

Relatori:

Bruno De Nisco (Teknoidea)

Alessandro Di Girolamo (Teknoidea)

Argomenti dell'Incontro

- > Gestione della Proprietà Industriale: modalità dirette e indirette.
- > Agevolazioni, bandi e incentivi per startup, per proprietà industriale e per l'industria 4.0.



31 Ottobre 2024
(giovedì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Incontro 8

Interazione

LA COMUNICAZIONE AZIENDALE

Relatore:

Lino Olivastri (Meta Adv)

Argomenti dell'incontro

- > A cosa serve comunicare un'azienda?
- > La comunicazione è un investimento?
- > La comunicazione integrata
- > Progettare la comunicazione aziendale
- > I mezzi di comunicazione e la pianificazione pubblicitaria



09 Novembre 2024
(venerdì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Webinar

Top Solutions

(Alessandro Addari)

L'IMPORTANZA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE



09 Novembre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Case History

(le imprese si raccontano)

DI TONNO & PARTNERS

Francesca Di Tonno / *CEO e Founder*

LA COMUNICAZIONE AZIENDALE E LE PARI OPPORTUNITÀ: STRATEGIE VINCENTI.



09 Novembre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Modulo 4

Piano economico e finanziario: I NUMERI RACCONTANO UN'IMPRESA (*quanto*).

*dal 14/11/2024 al 23/11/2024 -
8 ore di Interazioni, Webinars e Case Histories*

Incontro 9

Interazione

BUSINESS PLAN: ANALISI ECONOMICA E ORGANIZZAZIONE 1

Relatore:

Matteo Casini (Studio SLT)

Argomenti dell'Incontro

- > Costi di sviluppo, scalabilità e piano di emergenza.
- > Il flusso di cassa in una Start Up.
- > Salari, costi fissi e variabili: dove risparmiare.
- > Break Even! Arriviamoci prima di tutti.
- > Business Angels, Crowdfunding, Credito Bancario.
- > Ricerca, sviluppo... che fare?



14 Novembre 2024
(giovedì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Incontro 10

Interazione

BUSINESS PLAN: ANALISI ECONOMICA E ORGANIZZAZIONE 2

Relatore:

Matteo Casini (Studio SLT)

Argomenti dell'Incontro

- > Costi di sviluppo, scalabilità e piano di emergenza.
- > Il flusso di cassa in una Start Up.
- > Salari, costi fissi e variabili: dove risparmiare.
- > Break Even! Arriviamoci prima di tutti.
- > Business Angels, Crowdfunding, Credito Bancario.
- > Ricerca, sviluppo... che fare?



22 Novembre 2024
(venerdì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Webinar

Sinergie Education
(Marianna Belfatto)

Studio SLT
(Matteo Casini)

OPPORTUNITA' D'INVESTIMENTO, ESENZIONI, BILANCI AL SICURO: IL GIUSTO MIX DI CREDITI, FONDI E INCENTIVI FISCALI



23 Novembre 2024
(sabato)



09:00 - 10:00
(1 ora)

Webinar

Gruppo Metron S.r.l.
(Giammarco Cauti)

ANALISI FINANZIARIA E BUSINESS PLAN



23 Novembre 2024
(sabato)



10:00 - 11:00
(1 ora)

Modulo 5

La Gestione: SCELTE STRATEGICHE PER IL PROPRIO BUSINESS (*con chi e con cosa*).

*dal 29/11/2024 al 30/11/2024 -
5 ore di Interazioni e Laboratorio*

Incontro II

Interazione

IL COACHING È ...

Relatore:

Claudio Bonasia (CB Consulting)

Argomenti dell'incontro

- > **PERCHÉ**
si insegna il Coaching: saper essere Manager, Leader, Coach.

- > **COSA**
si intende per Coach: cosa significa essere alla guida.

- > **COME**
si applica il coaching: una metodologia in 7 passi che aiuti l'imprenditore.



29 Novembre 2024
(venerdì)



14:30 - 17:30
(3 ore)

Webinar

CB Consulting
(Claudio Bonasia)

Laboratorio di Coaching

Si riprenderanno i temi esposti nell'incontro precedente (Incontro 11, "Il Coaching è...") e si lavorerà insieme sulle esercitazioni assegnate. Il fine è quello di promuovere il processo di consapevolezza che attiva le energie insite in ogni persona: autostima, motivazione, coraggio, sicurezza.



30 Novembre 2024
(sabato)



09:00 - 11:00
(2 ore)

Pitch Audit

Revisione intermedia dei Pitch

A cura di:
Cristiano Fino
(con il supporto di alcuni Relatori e Docenti)

Ogni discente sperimenta le capacità di presentazione della sua idea imprenditoriale. Insieme si Individueranno punti di forza e debolezza, errori e carenze, migliorando presentazione e capacità di public speaking, imparando ad usare gli strumenti più idonei per rendere coinvolgente il Pitch.



06 Dicembre 2024
(venerdì)



14:30 - 18:30
(4 ore)

Modulo 6

Incontri finali: BUSINESS GAME, REVISIONI E PITCH TEST (*messa a punto*).

*dal 13/12/2024 al 20/12/2024 -
13 ore di Laboratorio e Interazioni*

Business Game

Mettiamoci insieme e vediamo chi è più bravo a far crescere la propria azienda

A cura di:
Giorgio Gandellini
(con il supporto di alcuni Relatori e Docenti)

I partecipanti, divisi in squadre che concorreranno tra loro, prenderanno decisioni sulla destinazione di risorse virtuali, in funzione delle caratteristiche di un ipotetico scenario competitivo e dell'obiettivo di massimizzare i propri risultati economici e di mercato, non trascurando di prevedere le azioni delle aziende concorrenti.



13 Dicembre 2024
(venerdì)



10:30 - 16:30
(6 ore)



Nel corso della giornata, sarà gentilmente offerta una pausa ristoro per discenti e relatori.

Follow Up 2

Elaborazione del Business Plan (follow up dei Moduli 3, 4 e 5)

A cura di:
Tutti i Docenti e Relatori

LABORATORIO

Redazione da parte dei discenti del proprio Business Plan, partendo dal modello fornito da Start Impresa. Consigli e supporto dei docenti, eventuale correzione degli elaborati. Durante l'incontro è previsto un confronto (domande e risposte) tra discenti e relatori.



14 Dicembre 2024
(sabato)



09:00 - 12:00
(3 ore)

Pitch Test

L'empatia del tuo Business: Presentazione dei Pitch

A cura di:
tutti i Docenti e Relatori

Sali sul palco:
5 minuti per convincere
gli investitori!



20 Dicembre 2024
(venerdì)



14:30 - 18:30
(4 ore)



07 Febbraio 2025

Inizio ore 09:30

L'evento

LA PREMIAZIONE DEI PROGETTI ECCELLENTI

1



Presentazione della GIURIA

Composta da 9 giurati, tutte personalità del mondo finanziario e imprenditoriale.

2



Speech degli AUTORI

Presentazione alla giuria dei progetti eccellenti di Start Impresa.

3



Le valutazione della GIURIA

Assegnazione dei riconoscimenti da parte della Giuria.

Main Sponsor



Partners





Porta AntiSismica



STUDIO ROZZI & CONSULMARCHI
INTELLECTUAL PROPERTY PARTNER

