

START ME UP 2024

PERCORSO DI ALTA FORMAZIONE PER LO SVILUPPO DI AUTOIMPREDITORIALITÀ

	AREA E MODULI	ORE
1	PROGETTARE E VALIDARE L'IDEA D'IMPRESA	9
1.1	BUSINESS MODEL INNOVATION	3
1.2	VALIDAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS	6
2	STRATEGIE DI MARKETING PER LE STARTUP	15
2.1	MARKETING E VENDITE	9
2.2	STRATEGIE E TENDENZE DIGITALI	6
3	ORGANIZZAZIONE E PIANIFICAZIONE AZIENDALE	15
3.1	ORGANIZZAZIONE E FORME GIURIDICHE D'IMPRESA	3
3.2	ASPETTI FISCALI E TRIBUTARI	3
3.3	BILANCIO E PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA	6
3.4	BUSINESS PLANNING	3
4	COMPETENZE PER DIVENTARE IMPREDITORI	9
4.1	SOFT SKILLS E SVILUPPO DEL TEAM	3
4.2	COME PRESENTARE IN MODO EFFICACE LA PROPRIA IDEA D'IMPRESA	6
5	STRUMENTI FINANZIARI TRADIZIONALI E INNOVATIVI PER L'AVVIO E LA CRESCITA D'IMPRESA	3
6	TUTELA E VALORIZZAZIONE DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE	3
		54

DETTAGLIO DEI MODULI

1. PROGETTARE E VALIDARE L'IDEA D'IMPRESA	9
--	----------

1.1 BUSINESS MODEL INNOVATION (3 ore)

Obiettivi: illustrare i metodi, i processi e gli strumenti più innovativi per definire il modello di business all'interno dello scenario odierno o per lanciare una nuova idea di business e/o un nuovo prodotto.

Temi: fasi principali della business model innovation, strumenti di business design (tra cui business model canvas), innovazione analitica vs creativa, tecniche di innovazione, modelli di revenues.

1.2 VALIDAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS (6 ore)

Obiettivi: condividere e progettare percorsi di validazione per verificare la bontà di nuove idee direttamente con il mercato potenziale, anche durante la fase di sviluppo.

Temi: dall'innovazione alla validazione, tecniche e strumenti di validazione, dalla validazione al pivoting del modello di business.

2. STRATEGIE DI MARKETING PER LE STARTUP	15
---	-----------

2.1 MARKETING E VENDITE (9 ore)

Obiettivi: presentare i principi del marketing sia nell'ambito dei beni di consumo di massa (FMCG – Fast Moving Consuming Goods), che dei servizi (sia tradizionali che ad alto contenuto di conoscenza), nonché dei beni e servizi rivolti alle imprese (business-to-business), trasmettendo conoscenze di base sulla strategia e sul processo di marketing, dallo sviluppo dell'offerta sino al processo di vendita.

Temi: 1) Marketing: definizioni, ambiti di applicazione e orientamento d'impresa 2) Analisi del macro-ambiente e analisi della concorrenza 3) Analisi della domanda e STP (segmentazione, targeting e posizionamento 4) Dal marketing mix alle vendite.

2.2 STRATEGIE E TENDENZE DIGITALI (6 ore)

Obiettivi: comprendere l'importanza di definire una strategia digitale integrata per aumentare le opportunità di business, scegliendo le soluzioni migliori per la propria attività imprenditoriale.

Temi: tendenze digitali in essere e principali opportunità, strumenti e tools per la promozione digitale, vantaggi per le imprese che scelgono di usare il digital marketing per il proprio business.

3. ORGANIZZAZIONE E PIANIFICAZIONE AZIENDALE

15

3.1 ORGANIZZAZIONE E FORME GIURIDICHE D'IMPRESA (3 ore)

Temi: ricerca e inquadramento del miglior assetto dell'impresa; ditte individuali, società di persone e società di capitali; regime forfettario.

3.2 ASPETTI FISCALI E TRIBUTARI (3 ore)

Temi: lineamenti generali dell'IRPEF e dell'IRES e principali differenze; confronto di convenienza tra IRPEF e regime forfettario; lineamenti generali dell'IRAP; IVA: normativa, liquidazione e schema di calcolo.

3.3 BILANCIO E PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA (6 ore)

Temi: la lettura del bilancio per non addetti ai lavori; il bilancio di esercizio: attività, passività e conto economico; il principio di competenza e di cassa; il concetto di break even point; il concetto di ammortamento.

3.4 BUSINESS PLANNING (3 ore)

Temi: tipologie e utilità del business plan; lo schema standard di elaborazione del business plan; diversa tipologia di costi e calcolo margine di contribuzione.

4. COMPETENZE PER DIVENTARE IMPRENDITORI

9

4.1 SOFT SKILLS E SVILUPPO DEL TEAM (3 ore)

Obiettivi: trasferire consapevolezza ai partecipanti rispetto ai bisogni di natura più "soft" necessari per lo sviluppo di un progetto imprenditoriale.

Temi: 1) imprenditorialità e importanza delle soft skills, gestione e dinamiche di gruppo 2) identità imprenditoriale, leadership e comunicazione.

4.2 COME PRESENTARE IN MODO EFFICACE LA PROPRIA IDEA D'IMPRESA (6 ore) CHIESTO

Obiettivi: trasmettere gli elementi chiave che compongono un pitch di presentazione dell'idea imprenditoriale e le tecniche di public speaking utili.

Temi: 1) Come preparare una presentazione d'effetto 2) come raccontare un'impresa e conquistare l'attenzione 3) si va in scena: parole, tono e corpo allineati 4) come gestire la paura di parlare in pubblico.

5. STRUMENTI FINANZIARI TRADIZIONALI E INNOVATIVI PER L'AVVIO E LA CRESCITA D'IMPRESA

3

Obiettivi: presentare i principali strumenti di finanziamento che le startup possono utilizzare per l'avvio e lo sviluppo d'impresa.

Temi: forme di credito bancario, finanziamenti e agevolazioni pubbliche disponibili, microcredito, crowdfunding e business angels.

6. TUTELA E VALORIZZAZIONE DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

3

Obiettivi: fornire le conoscenze di base sulla brevettazione come strumento di protezione e come leva per l'innovazione di prodotto e processo.

Temi: 1) Nozioni di base sui brevetti: comprendere le motivazioni e i vantaggi legati al brevetto e riconoscerlo come fonte di informazione strategica 2) Ricerca e valorizzazione brevettuale: Fondamenti di ricerca brevettuale, i database di ricerca italiani ed europei e la strategia di ricerca avanzata brevettuale.

CALENDARIO

Data	Giorno	Orario	Ore	Modali	Docente	Modulo	Coperto
27/05/2024	Lunedì	18.30-21.30	3	online	Brambati	ORGANIZZAZIONE E FORME GIURIDICHE D'IMPRESA	
30/05/2024	Giovedì	18.30-21.30	3	online	Università	SOFT SKILLS E SVILUPPO DEL TEAM	
03/06/2024	Lunedì	18.30-21.30	3	online	Ferrari	BUSINESS MODEL INNOVATION	
04/06/2024	Martedì	18.30-21.30	3	online	Brambati	ASPETTI FISCALI E TRIBUTARI	
06/06/2024	Giovedì	18.30-21.30	3	online	Ferrari	VALIDAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS	
10/06/2024	Lunedì	18.30-21.30	3	online	Brambati	BILANCIO E PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA	
11/06/2024	Martedì	18.30-21.30	3	online	Università	MARKETING E VENDITE	
13/06/2024	Giovedì	18.30-21.30	3	in aula	Ferrari	VALIDAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS	
18/06/2024	Martedì	18.30-21.30	3	online	Università	MARKETING E VENDITE	Marco
20/06/2024	Giovedì	18.30-21.30	3	online	Brambati	BILANCIO E PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA	Marco
24/06/2024	Lunedì	18.30-21.30	3	in aula	Università	MARKETING E VENDITE	
26/06/2024	Mercoledì	18.30-21.30	3	online	Università	TUTELA E VALORIZZAZIONE DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE	
27/06/2024	Giovedì	18.30-21.30	3	online	Hangler	STRATEGIE E TENDENZE DIGITALI	
02/07/2024	Martedì	18.30-21.30	3	in aula	Brambati	BUSINESS PLANNING	
03/07/2024	Mercoledì	18.30-21.30	3	online	Ravelli	COME PRESENTARE IN MODO EFFICACE LA PROPRIA IDEA D'IMPRESA	
08/07/2024	Lunedì	18.30-21.30	3	online	Hangler	STRATEGIE E TENDENZE DIGITALI	
09/07/2024	Martedì	18.30-21.30	3	online	Innexa	STRUMENTI FINANZIARI TRADIZIONALI E INNOVATIVI	
10/07/2024	Mercoledì	18.30-21.30	3	in aula	Ravelli	COME PRESENTARE IN MODO EFFICACE LA PROPRIA IDEA D'IMPRESA	
			54				

RIFERIMENTI

Bergamo Sviluppo – Tel. 035/3888011-019

Referente dell'iniziativa: Francesca Raso – raso@bg.camcom.it