

**PROGRAMMA PERCORSO DI  
ACCELERAZIONE**  
Aprile -luglio 2018

**PROGRAMME  
D'ACCÉLÉRATION**  
Avril - Juillet 2018





## PROGETTO MARITTIMOTECH

## PROGRAMMA PERCORSO DI ACCELERAZIONE

### **A CURA DI:**

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI GENOVA

DICCA – DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA CIVILE, CHIMICA E AMBIENTALE -

Prof. Ing. Francesca Pirlone, PhD

Ing. Ilenia Spadaro, PhD

Arch. Ing. Selena Candia

# 1. PROGRAMMA PERCORSO DI ACCELERAZIONE

Il programma di accelerazione offerto da MarittimoTech comincia il 3 aprile e termina a luglio 2018 e prevede le seguenti attività:

**a) DIAGNOSI INIZIALE E MONITORAGGIO:** a inizio programma i beneficiari, con l'aiuto di un *team* di esperti e un software specifico analizzano i loro bisogni e potenzialità per definire il proprio percorso di accelerazione. La diagnosi iniziale stabilisce gli obiettivi da raggiungere durante i quattro mesi di accelerazione.

**b) 8 MODULI COLLETTIVI + 4 MODULI TEMATICI:** I moduli collettivi sono costituiti da *masterclass*<sup>1</sup> + *workshop*<sup>2</sup>, ovvero da una serie di lezioni metodologiche e laboratori, studiati per rafforzare i progetti accelerati grazie a strumenti tecnici-operativi. Ogni modulo di formazione collettivo è della durata di 7 ore, circa 3.30 ore di *Masterclass* e 3.30 di *Workshop*. I moduli tematici durano 2 ore e sono riferiti alle filiere prioritarie di MarittimoTech (nautica, turismo sostenibile, energie rinnovabili e biotecnologie). I partecipanti al corso sono tenuti a seguire solo il modulo relativo al settore del proprio progetto. La Liguria si occupa del modulo tematico relativo al turismo sostenibile, gli altri moduli tematici saranno realizzati dalle altre regioni partner e messi a disposizione dei partecipanti sulla piattaforma MarittimoTech.

**c) 2 EVENTI TRANSFRONTALIERI** in web conference tra le 5 regioni partner: Corsica, Liguria, Toscana, Sardegna, Var. Si tratta di momenti di *Knowledge Sharing*<sup>3</sup> a livello locale e transfrontaliero- per incrementare la condivisione di conoscenze fra i beneficiari di MarittimoTech;

**d) PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE:** *Startup* e aspiranti imprenditori hanno a disposizione una serie di esperti locali - selezionati su tutto il territorio Ligure - e esperti trasfrontalieri appartenenti alle altre 4 regioni partner (Corsica, Toscana, Sardegna, Var). Tutti gli esperti sono iscritti alla piattaforma attraverso la quale *startup* e aspiranti

---

<sup>1</sup> Una *masterclass* è una lezione (class) impartita da un esperto, da cui l'attributo "master", rivolta a studenti di una particolare disciplina. Le *masterclass* vengono generalmente tenute da professionisti di alto livello, in un ambito le cui tecniche vengono trasmesse personalmente da un individuo ad un altro.

<sup>2</sup> Il *Workshop* è un laboratorio in cui i partecipanti possono lavorare concretamente al proprio progetto con il supporto di docenti e/o esperti.

<sup>3</sup> La condivisione della conoscenza è un'attività attraverso la quale le informazioni, i saperi e le esperienze vengono scambiate tra persone, amici, comunità o organizzazioni.

imprenditori possono mettersi in contatto organizzando incontri fisici e virtuali. Gli incontri fisici avvengono a Genova presso la Scuola Politecnica -Ingegneria-. Gli incontri virtuali utilizzano la piattaforma informatica di MarittimoTech ([www.marittimotech.eu](http://www.marittimotech.eu)).

L'accompagnamento individuale riguarda principalmente le tematiche proposte nelle sessioni collettive e ha una durata massima di 28 ore per le startup e di 8 ore per gli aspiranti imprenditori;

**e) 1 e/o 2 ROADSHOW.** A fine programma di accelerazione è organizzato un primo *roadshow* in regione Liguria dove *startup* e aspiranti imprenditori avranno la possibilità di presentare il proprio progetto ad una platea di possibili investitori. Si prevede inoltre, quale premio al progetto che avrà raggiunto il maggior numero di obiettivi stabiliti ad inizio percorso, la partecipazione gratuita a un secondo *roadshow* a livello internazionale.

## 2. DESCRIZIONE DEI CONTENUTI DEL PERCORSO DI ACCELERAZIONE

### b). PROGRAMMA SESSIONI COLLETTIVE MASTERCLASS + ATELIER

#### MODULO I: BUSINESS MODEL E BUSINESS PLAN

<p>DOCENTE</p> <p>SOCIAL HUB</p> <p><b>Angelo Bodra</b></p> <p>[Presidente consorzio coop sociali amministratore di Social Hub Genova]</p>	
<p><b>MARTEDÌ 17 APRILE</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>La nascita di una nuova attività imprenditoriale deve essere sostenuta da uno studio o un'analisi di fattibilità in grado di fornire una serie di dati di natura economico-aziendale, sui quali tracciare linee guida per la costituzione dell'attività.</p> <p>Lo studio di fattibilità si concretizza nella redazione di un documento: il <i>business plan</i>.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il business Model CANVAS</li> <li>2. Il <i>business plan</i>: aspetti generali e contenuti</li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Applicazione del <i>business model CANVAS</i> da parte dei partecipanti rispetto ai propri progetti con il supporto dei docenti del corso.</p> <p>Analisi critica dei business plan già realizzati dai partecipanti al corso.</p>

## MODULO II: COME CREARE UNA STARTUP INNOVATIVA

DOCENTE SOCIAL HUB <b>Maurizio Astuni</b> [Commercialista- co founder Social Hub Genova]	
<b>VENERDÌ 11 MAGGIO</b> Dalle 9.30 alle 17.30	
<i>Masterclass</i>	Dare forma imprenditoriale ad un'idea e conoscere in maniera approfondita ciascuno degli elementi che caratterizzano le fasi iniziali di una <i>startup</i> .  <b>CONTENUTI DEL MODULO</b> 1. La normativa vigente: strumenti e agevolazioni in materia di Startup 2. Costituire una <i>startup</i> : scelta del tipo sociale, capitale e costi 3. Guida alla costituzione di <i>startup</i> innovative in forma di s.r.l. con modello <i>standard</i> tipizzato
<i>Workshop</i>	<b>DESCRIZIONE</b> Per l'Italia: Simulazione guidata alla compilazione del formulario on-line per iscriversi al registro delle <i>startup</i> innovative. ( <a href="http://startup.infocamere.it/atst/compila">http://startup.infocamere.it/atst/compila</a> )

## MODULO III: AMBIENTE E CONCORRENZA NEI SETTORI PRIORITARI BLU E VERDI NELLA ZONA DI COOPERAZIONE IT FR MARITTIMO

<p>DOCENTE</p> <p>UNIONCAMERE LIGURIA</p> <p><b>Raffaella Bruzzone</b></p> <p>[Responsabile dell'area Affari Europei e Servizi all'Imprese. Esperta in progettazione comunitaria]</p>	
<p><b>GIOVEDÌ 17 MAGGIO</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>Sulla base dell'analisi del contesto e dei fabbisogni territoriali il Programma Italia-Francia Marittimo 2014-2020 si pone come sfida principale il trasferimento di tecnologia a settori e filiere di intervento con forte potenziale innovativo e, per i quali, un approccio cooperativo a livello transfrontaliero rappresenta un valore aggiunto; settori legati alla <i>blue</i> e <i>green economy</i> ed in generale all'economia del mare.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Economia verde ed economia blu</li> <li>2. Le filiere prioritarie per garantire una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva nell'area: opportunità e innovazione</li> <li>3. Esempi d'impreses nei quattro settori prioritari nell'area di cooperazione</li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Analisi SWOT dell'idea imprenditoriale rispetto al mercato e in riferimento ad ognuna dei settori prioritari. L'analisi SWOT, conosciuta, è uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (<i>Strengths</i>), le debolezze (<i>Weaknesses</i>), le opportunità (<i>Opportunities</i>) e le minacce (<i>Threats</i>) di un progetto o di situazioni in cui si debba decidere sul raggiungimento di un obiettivo.</p>

## MODULO TEMATICO: INNOVAZIONE NELLE FILIERE BLU E VERDI. COME ESSERE ALL'AVANGUARDIA NEL SETTORE DI PROPRIO RIFERIMENTO

### TURISMO SOSTENIBILE

#### DOCENTE

UNIGE-DICCA Scuola Politecnica-INGEGNERIA, **Francesca Pirlone, Ilenia Spadaro, Selena Candia**  
 [Docenti e ricercatori di Tecnica e Pianificazione urbanistica]

**LUNEDÌ 21 MAGGIO** – Durata 2 ore

La sessione viene realizzata presso la Scuola Politecnica di Genova - Ingegneria da docenti accademici esperti di sostenibilità ambientale e di turismo.

**CONTENUTI DEL MODULO:** 1. Il turismo: un mercato in forte crescita; 2. Quadro normativo e pianificazione in materia di turismo - dal livello internazionale al territorio di cooperazione; 3. Turismo sostenibile: opportunità e innovazione nell'area di cooperazione; 4. Esempi di *startup* legate al turismo sostenibile

### NAUTICA

A cura di PROMOCAMERA SASSARI

**VENERDÌ 27 APRILE** – Durata 2 ore, la lezione sarà disponibile on-line una settimana dopo

Il modulo sarà disponibile sulla piattaforma MarittimoTech.eu.

**CONTENUTI DEL MODULO:** Descrizione della filiera della nautica transfrontaliera; La nautica da diporto; La portualità; I possibili modelli di portualità turistica; Il turismo nautico; La spesa media del diportista; I luoghi del navigare e lo sviluppo sostenibile; Presentazione di *best practice* nel settore nautico

### ENERGIA

A cura di CAP ENERGIES

**GIOVEDÌ 17 MAGGIO** – Durata 2 ore, la lezione sarà disponibile on-line una settimana dopo

Presentazione dell'ecosistema di sostegno allo sviluppo del business nel settore energetico. Presentazione del ruolo dei cluster di competitività e della concorrenza.

## MODULO IV: MVP - MINIMUM VIABLE PRODUCT

<p>DOCENTE</p> <p>TALENT GARDEN GENOVA</p> <p><b>Elisabetta Migone</b> [Co Founder e CEO Talent Garden Genova]</p> <p><b>Riccardo Proserpi</b> [Socio Talent Garden Genova e co-founder Boschi Vivi]</p>	
<p><b>MERCOLEDÌ 6 GIUGNO</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>Nello sviluppo di un prodotto innovativo, il prodotto minimo funzionante- MVP- è il prodotto con il più alto ritorno sugli investimenti rispetto al rischio. Gli investitori prima di erogare finanziamenti, privilegiano l'esistenza di prototipi e le idee validate sul mercato.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'importanza del MVP</li> <li>2. Caratteristiche del MVP</li> <li>3. Esempi di MVP</li> <li>4. Come registrare un brevetto</li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Definizione guidata del proprio MVP il prodotto con il più alto ritorno sugli investimenti rispetto al rischio. È una strategia mirata ad evitare di costruire prodotti che i clienti non vogliono, che cerca di massimizzare le informazioni apprese sul cliente per ogni euro speso. Un MVP non è, quindi, un prodotto minimo, ma una strategia ed un processo diretto verso la realizzazione e vendita di un prodotto per determinati clienti. È un processo iterativo di generazione di idee, prototipazione, presentazione, raccolta dati, analisi ed apprendimento.</p>

## MODULO V: STORYTELLING E PREPARAZIONE DEI PITCH

<p>DOCENTE</p> <p>TALENT GARDEN GENOVA</p> <p><b>Elisabetta Migone</b> [Co Founder e CEO Talent Garden Genova]</p> <p><b>Riccardo Prospero</b> [Socio Talent Garden Genova e co-founder Boschi Vivi]</p>	
<p><b>SABATO 16 GIUGNO</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>Lo <i>storytelling</i> è l'arte del raccontare storie impiegata come strategia di comunicazione persuasiva in ambito politico, economico ed aziendale. In ogni <i>business</i> c'è una grande storia da raccontare.</p> <p>Il finanziamento passa sempre dalla presentazione del progetto (<i>pitch</i>): il punto più critico ed emozionale della fase iniziale.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trasmettere conoscenze nei campi dell'innovazione e della creatività</li> <li>2. Fornire gli strumenti per costruire contenuti di qualità, attraverso le tecniche del racconto</li> <li>3. Reputazione aziendale</li> <li>4. Esempi di <i>storytelling</i> d'impresa</li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Preparazione dei <i>pitch</i> che verranno presentati durante il secondo evento transnazionale (10 luglio).</p> <p>Sbagliare la presentazione o non essere in grado di convincere i propri interlocutori sono ostacoli reali che richiedono le giuste conoscenze per essere superati. Per questo i docenti del corso aiuteranno i partecipanti nella realizzazione di un <i>pitch</i> ad effetto.</p>

## MODULO VI: FUNDRAISING, CROWDFUNDING E CROWDSOURCING

<p>DOCENTE</p> <p>TALENT GARDEN GENOVA</p> <p><b>Elisabetta Migone</b> [Co Founder e CEO Talent Garden Genova]</p> <p><b>Riccardo Proserpi</b> [Socio Talent Garden Genova e co-founder Boschi Vivi]</p>	
<p><b>SABATO 23 GIUGNO</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>Il termine <i>fundraising</i> è il complesso di attività che una società mette in atto per la creazione di rapporti d'interesse fra chi chiede risorse economiche, materiali e umane, e chi è potenzialmente disponibile a donarle.</p> <p>Il <i>fundraising</i> non è dunque una semplice richiesta di denaro, bensì un'attività strutturata che si basa su due principi guida dell'economia moderna: il principio di reciprocità e il principio dei matrimoni d'interesse.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategie di <i>Fundraising</i></li> <li>2. Come e in che modo utilizzare il <i>Crowdfunding</i></li> <li>3. Progettazione e <i>Crowdsourcing</i></li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Definizione del proprio programma di <i>fundraising</i>: identificazione delle strategie, strumenti e obiettivi.</p>

## MODULO VII: STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALI

<p>DOCENTE</p> <p>SOCIAL HUB</p> <p><b>Sonia Traversoli</b></p> <p>[Esperta di marketing e social media]</p>	
<p><b>MARTEDÌ 26 GIUGNO</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>Un'impresa crea valore quando risolve un problema considerato importante da parte dei suoi clienti e/o soddisfa un loro desiderio attraverso il bene/servizio che offre.</p> <p>La strategia di marketing per chi vuole aumentare i propri clienti deve essere studiata con cura valutando attentamente tutti i fattori interni ed esterni del proprio business. Non serve avere tante strategie, ma un'unica strategia per l'intero piano di marketing.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. I processi che sottendono alla definizione delle strategie di marketing</li> <li>2. Le analisi di mercato, dei competitor e logiche di posizionamento</li> <li>3. Le tecniche e obiettivi delle ricerche qualitative e quantitative</li> <li>4. Le determinanti e i legami tra soddisfazione e fedeltà della clientela</li> <li>5. Il <i>marketing</i> mix: prodotto, prezzo, posizionamento, valutazione dei rischi, distribuzione e comunicazione</li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Processo guidato verso la definizione delle strategie di marketing relative ad ogni singolo progetto</p>

## MODULO VIII: CONTROLLO DI GESTIONE E RESTITUZIONE DEL BUSINESS PLAN

<p>DOCENTE</p> <p>UNIGE- Scuola di Scienze Sociali – Economia, C.I.E.L.I</p> <p><b>Lara Penco</b></p> <p>[Docente di economia esperta in gestione delle imprese].</p>	
<p><b>VENERDÌ 6 LUGLIO</b></p> <p>Dalle 9.30 alle 17.30</p>	
<p><i>Masterclass</i></p>	<p>Controllo di gestione: analizzare per crescere e monitorare al meglio costi e profitti della propria azienda può implicare un'attenta analisi dell'intero sistema produttivo e commerciale, o di singoli settori di esso. Diventa quindi necessaria l'implementazione di ulteriori sistemi di analisi, come ad esempio la contabilità analitica, che permettano di desumere i dati più nel dettaglio.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La formulazione di obiettivi e programmi di breve periodo</li> <li>2. La misurazione sistematica dei risultati conseguiti</li> <li>3. L'analisi degli scostamenti (confronto degli obiettivi con i risultati)</li> </ol>
<p><i>Workshop</i></p>	<p>Restituzione finale del <i>business plan</i> elaborato dai partecipanti al programma di accelerazione e definizione del proprio piano per il controllo di gestione dell'impresa.</p>

## c) PROGRAMMA EVENTI TRANSFRONTALIERI

### EVENTI TRANSFRONTALIERI

Obbligatorî per tutti: aspiranti imprenditori e startup

TITOLO	PROGRAMMA	N° ORE
<p><b>1. ICE BREAKING EVENT</b></p> <p><b>10 Aprile 2018</b></p> <p>(Per maggiori specifiche fare riferimento al documento caricato sulla piattaforma MarittimoTech)</p>	<p><b>INTRODUZIONE</b></p> <p>Gli <i>ice breaking event</i> cosiddetti “rompighiaccio” sono delle attività stimolanti che creano un ambiente positivo e rilassato tra i partecipanti, i quali successivamente si sentiranno più a proprio agio. Questi incontri hanno ricadute positive anche sui successivi rapporti e legami del gruppo.</p> <p><b>CONTENUTI DEL MODULO:</b></p> <p>Presentazione <i>PechaKucha</i><sup>4</sup> delle idee imprenditoriali dei partecipanti al programma di accelerazione. Tale evento è svolto in maniera simultanea - in diretta tramite connessione video - in tutte e 5 le regioni partner. Le presentazioni <i>PechaKucha</i> sono della durata di 6/7 minuti</p> <p>L’evento è coordinato da UNIGE.</p>	<p><b>Una giornata</b></p>
<p><b>2. TRANSNATIONAL PITCH</b></p> <p><b>10 Luglio 2018</b></p>	<p>Evento di <i>networking</i> tra i soggetti che partecipano al percorso di accelerazione nelle 5 regioni partner per costruire nuovi legami e partnership.</p> <p>Ogni <i>startup</i>/aspirante imprenditore propone un <i>pitch</i> di 10 minuti.</p> <p>L’evento è coordinato da UNIGE.</p>	<p><b>Una giornata</b></p>

<sup>4</sup> Si legge “Pecia Cucia”, è una presentazione breve di sole immagini. Il *PechaKucha* richiede un numero fisso di slides che seguono la rigorosissima regola del 20x20. Venti diapositive che vanno commentate per venti secondi ciascuna, per un totale di tempo poco superiore ai sei minuti.

## d) PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE

### ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE

BENEFICIARIO	ACCOMPAGNAMENTO <u>LOCALE</u>	N° ORE	METODO DI PRENOTAZIONE	TIPOLOGIA D'INCONTRO
<b>STARTUP</b>	<p>A inizio programma i beneficiari, con l'aiuto di un <i>team</i> di esperti, analizzeranno i loro bisogni e le loro potenzialità per definire il percorso di accelerazione.</p> <p>L'accompagnamento individuale stabilito a seguito dell'analisi dei bisogni iniziale ha un limite di 28 ore da distribuire durante tutto il percorso di accelerazione e riguardante le tematiche proposte nelle sessioni collettive.</p>	<b>Max 24</b>	Piattaforma o tramite l'acceleratore locale	Fisico o virtuale
<b>ASPIRANTI IMPRENDITORI</b>	Massimo 30 minuti a settimana per un totale di 6 ore durante l'intero periodo di accelerazione.	<b>Max 6</b>	Piattaforma o tramite l'acceleratore locale	Fisico o virtuale
BENEFICIARIO	ACCOMPAGNAMENTO <u>TRANSFRONTALIERO</u> Con gli esperti delle altre 4 regioni partner	N° ORE	METODO DI PRENOTAZIONE	TIPOLOGIA D'INCONTRO
<b>STARTUP</b>	Le <i>startup</i> potranno avere fino ad un massimo di 4 ore di accompagnamento individuale con esperti dei partner del progetto MarittimoTech.	<b>Max 4</b>	Piattaforma	Virtuale
<b>ASPIRANTI IMPRENDITORI</b>	Gli aspiranti imprenditori potranno avere fino ad un massimo di 2 ore di accompagnamento individuale con esperti dei partner del progetto MarittimoTech.	<b>Max 2</b>	Piattaforma	Virtuale