



**Interreg**



UNIONE EUROPEA

**MARITTIMO  
TECH**

**MARITTIMO-IT FR-MARITIME**

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

## **Percorso di Accelerazione REGIONE SARDEGNA**

## **PROGRAMMA MASTERCLASS E DEGLI ATELIER COLLETTIVI**



**La cooperazione al cuore del Mediterraneo  
La coopération au coeur de la Méditerranée**



Progetto finanziato dal Programma di Cooperazione Transfrontaliera Italia-Francia Marittimo 2014-2020  
Projet financé par le Programme de Coopération Transfrontalière Italie-France Maritime 2014-2020

## Presentazione del percorso

Il programma di accelerazione è articolato in percorsi individuali e sessioni collettive (masterclass + atelier), per una durata totale di circa quattro mesi.

**A inizio programma** i beneficiari, con l'aiuto di un team di esperti analizzeranno i loro bisogni e potenzialità per definire il loro percorso di accelerazione.

Le **sessioni collettive** prevedono delle lezioni metodologiche, masterclass e atelier, ovvero una serie di lezioni metodologiche e workshop, per rafforzare i progetti accelerati (creazione/sviluppo) grazie a strumenti tecnici-operativi. Le sessioni collettive hanno come obiettivo di permettere ai progetti accelerati di rinforzare il loro modello di business e riuscire a entrare con successo nel mercato ed affrontare la concorrenza.

Durante il corso di accelerazione sono proposti dei momenti di Knowledge Sharing - a livello locale e transfrontaliero- per incrementare la condivisione di conoscenze fra le startup selezionate, attraverso incontri informali di messa a fattor comune delle singole esperienze.

Sull'intero territorio di cooperazione saranno quindi organizzati incontri congiunti - eventi transfrontalieri - per condividere le esperienze, le eccellenze e le specializzazioni della rete transfrontaliera creata tra le regioni: Corsica, Liguria, Toscana, Sardegna, Var.

*Masterclass* e *atelier* sono studiati per aiutare gli aspiranti imprenditori nello sviluppo del loro percorso di impresa.

Per le *startup* il percorso è costruito su misura a partire dall'analisi dei loro bisogni formativi effettuata ad inizio percorso.

Alcune sessioni collettive sono comuni all'insieme dei partecipanti all'Acceleratore.

In base alle esigenze, precedentemente individuate, dei partecipanti selezionati, ci si riserva di poter apporre leggere modifiche al percorso di accelerazione.

Ogni modulo di formazione collettivo prevede 7 ore - *Masterclass* + *Atelier*, durante le quali le *startup*/aspiranti imprenditori possono acquisire e applicare al loro caso concreto la metodologia proposta.

La durata totale del percorso per gli aspiranti imprenditori è di 58 ore.

Il progetto MarittimoTech offre anche, a tutte le startup e agli aspirati imprenditori che parteciperanno al programma di accelerazione, **un accompagnamento individuale**. Tale accompagnamento ha una durata massima di **28 ore per le startup** e di **8 ore per gli aspiranti imprenditori** e riguarda principalmente le tematiche proposte nelle sessioni collettive, riportate di seguito:

- creazione di impresa;
- business model e business plan;

- innovazione e mercato nell'area di cooperazione del programma Italia Francia Marittimo per le filiere blu e verdi (con particolare attenzione ai settori legati alla nautica, al turismo sostenibile, alle biotecnologie e alle energie rinnovabili);
- strategie di marketing e commerciali;
- MVP, prodotto minimo commercializzabile;
- storytelling e preparazione dei pitch;
- fundraising, crowdfunding e crowdsourcing;
- controllo di gestione.

La durata dell'accompagnamento è commisurata alle effettive esigenze dei partecipanti al percorso di accelerazione. Tali esigenze sono definite a seguito dell'analisi dei bisogni effettuata a inizio percorso.

Le sessioni collettive sono principalmente studiate per aiutare gli **aspiranti imprenditori** nella creazione di impresa. Per questo motivo **tutti gli aspiranti imprenditori dovranno seguire obbligatoriamente l'intero corso (9 masterclass + 9 atelier)**. Invece per quanto riguarda l'accompagnamento individuale potranno organizzare un incontro alla settimana della durata massima di 30 minuti per un totale complessivo di 8 ore durante l'intero periodo di accelerazione.

Data la maggiore maturità, **le startup** potranno scegliere a quali sessioni collettive partecipare sulla base dei bisogni formativi individuati a inizio percorso dagli esperti dell'acceleratore mentre avranno diritto a più ore di accompagnamento individuale, fino ad un massimo di 28 ore per tutto il periodo di accelerazione.

## Programma Masterclass e Atelier Collettivi

Data	Orario	Titolo	Programma Sintetico
4 aprile	9.00-13.00	<b>ANALISI FABBISOGNI E POTENZIALITÀ</b>	1. Presentazione del percorso 2. Presentazione delle startup/idee imprenditoriali (5 minuti a testa) 3. Analisi Fabbisogno; 4. Presentazione Metodo <i>pechakucha</i>
	14.00-17.00		Preparazione presentazioni per Ice Breaking Event
10 aprile	9.00-17.00	<b>ICE BREAKING EVENT</b> Presentazione <i>pechakucha</i> 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.	
18 aprile	9.00-13.00	<b>COME CREARE UNA STARTUP INNOVATIVA</b>	5. La normativa vigente: strumenti e agevolazioni; 6. Lo Statuto; 7. Costituire una startup: scelta del tipo sociale, capitale e costi; 8. Guida alla costituzione e alla modifica di startup innovative in forma di s.r.l. con modello standard tipizzato
	14.00-17.00		Simulazione guidata alla compilazione del formulario on-line per iscriversi al registro delle startup innovative. <a href="http://startup.infocamere.it/atst/compila">http://startup.infocamere.it/atst/compila</a>
26 aprile	9.00-13.00	<b>BUSINESS MODEL E BUSINESS PLAN</b>	1. Il business plan: aspetti generali e contenuti; 2. Business plan e business model; 3. Il Business Model CANVAS; 4. Applicazione del Business Model CANVAS: un caso di successo e risultati ottenuti
	14.00-17.00		Applicazione del business model CANVAS svolta dai partecipanti rispetto ai propri progetti con il supporto dei docenti del corso.

<b>3 maggio</b>	9.00-13.00	<b>BUSINESS MODEL E BUSINESS PLAN: AMBIENTE E CONCORRENZA NEI SETTORI PRIORITARI BLU E VERDI NELLA ZONA DI COOPERAZIONE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il Business Model CANVAS: chiarimenti ed osservazioni;</li> <li>2. Le filiere prioritarie per garantire una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva nell'area: opportunità e innovazione;</li> <li>3. Best practice nei quattro settori prioritari nell'area di cooperazione.</li> </ol>
	14.00-17.00		<p>Analisi SWOT dell'idea imprenditoriale rispetto al mercato e in riferimento ad ognuna dei settori prioritari. L'analisi SWOT, conosciuta anche come matrice SWOT, è uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (Strengths), le debolezze (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) di un progetto o di situazioni in cui si debba decidere sul raggiungimento di un obiettivo. L'analisi generalmente riguarda: l'ambiente interno per analizzare i punti di forza e di debolezza e quello esterno per valutare le minacce e le opportunità.</p>
<b>8 maggio</b>	9.00-13.00	<b>STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALI</b>	<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 social media marketing</li> </ol>
	14.00-17.00		<p>Processo guidato verso la definizione delle strategie di marketing relative ad ogni singolo progetto</p>
		<b>INNOVAZIONE NELLE FILIERE BLU E VERDI COME ESSERE ALL'AVANGUARDIA NEL SETTORE DI PROPRIO RIFERIMENTO</b>	Turismo sostenibile
			Energie rinnovabili
			Biotecnologie
<b>27 aprile</b>	10.30-12.30		Nautica

<b>15 maggio</b>	9.00-13.00	<b>MVP MINIMUM VIABLE PRODUCT</b>	<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>
	14.00-17.00		Definizione guidata del proprio MVP il prodotto con il più alto ritorno sugli investimenti rispetto al rischio.
<b>22 maggio</b>	9.00-13.00	<b>STORYTELLING PREPARAZIONE DEI PITCH</b>	<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 storytelling d'impresa</li> </ol>
	14.00-17.00		Preparazione dei pitch che verranno presentati durante il TRANSNATIONAL PITCH
<b>29 maggio</b>	9.00-13.00	<b>FUNDRAISING, CROWDFUNDING ET CROWDSOURCING</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategie di Fundraising;</li> <li>2. Come e in che modo utilizzare il Crowdfunding;</li> <li>3. Progettazione e Crowdsourcing</li> </ol>
	14.00-17.00		Definizione del proprio programma di fundraising: identificazione delle strategie, strumenti e obiettivi.
<b>5 giugno</b>	9.00-13.00	<b>CONTROLLO DI GESTIONE E RESTITUZIONE DEL BUSINESS PLAN</b>	<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>
	14.00-17.00		Restituzione finale del business plan elaborato dai partecipanti al programma di accelerazione.
<b>10 luglio</b>	9.00-17.00	<b>TRANSNATIONAL PITCH</b> Evento di networking tra i soggetti che partecipano al percorso di accelerazione nelle 5 regioni partner per costruire nuovi legami e partnership. Ogni startup/aspirante imprenditore propone un pitch di 10 minuti.	