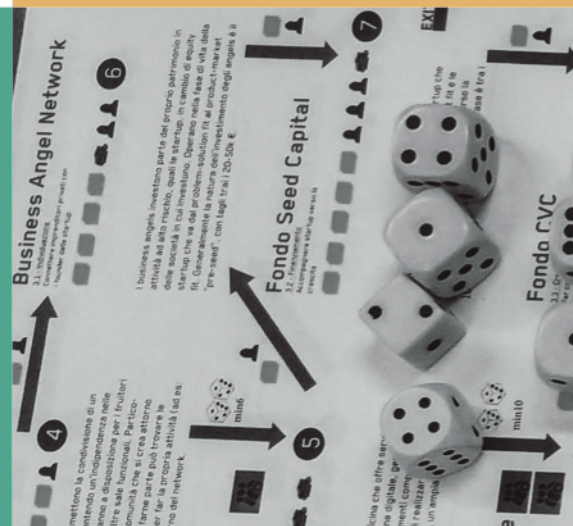
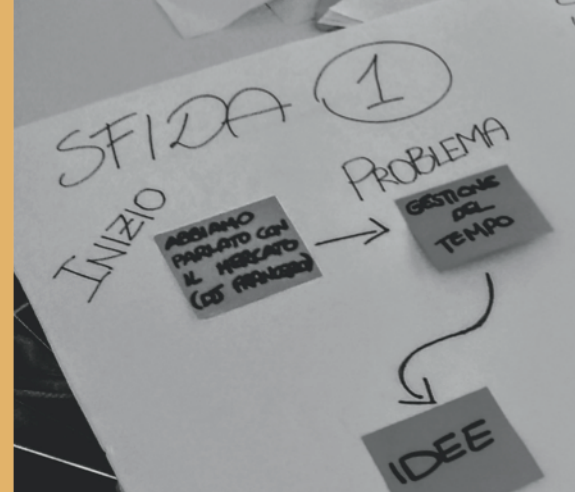


Istituto di Istruzione Superiore
'Primo Levi' - Vignola (MO)
6-10 settembre 2016

Ispirato e sostenuto dalla famiglia Tassi,
in ricordo di Lamberto.



FROM IDEA
TO
ACTION

introduzione

Sei un imprenditore? Un imprenditore è qualcuno che scopre le opportunità, e agisce per creare qualcosa di valore. La parola chiave è azione: niente può essere ottenuto, nè valore può essere generato, senza che tu agisca. Questo corso speciale ti mette in azione!

Se sei interessato a vivere quest'esperienza è probabile che tu abbia un'idea da realizzare, o che tu la stia cercando, con l'obiettivo di creare qualcosa di utile per te e per gli altri. Idee e passione sono ingredienti fondamentali, anche se non bastano: ti serve una cassetta degli attrezzi per mettere tutto te stesso a servizio di quest'idea e trasformarla in realtà.

Passare dall'idea all'azione non è sempre un processo facile. Lanciare un progetto imprenditoriale non è un gioco, e molti non sanno come fare. Anche quelli che hanno fatto impresa in passato,

non è detto che siano in grado di farlo in futuro, specie in ambito innovativo, perchè le condizioni cambiano velocemente!

Questo corso è la tua guida per passare dall'idea all'azione. Essere imprenditore non serve solo se vuoi fondare un'azienda, ma anche se ci vuoi lavorare, e in molti altri campi della vita di tutti i giorni!

Troverai sostegno ed ascolto in persone più esperte che staranno al tuo fianco, e il successo lo costruirai dai solo, con il tuo team! Acquisirai gli strumenti per superare ogni ostacolo, e per imparare dagli errori, in modo da crescere ad ogni passo di questo entusiasmante viaggio.

44h

6 GIORNI DI WORKSHOP

Istituto di Istruzione Superiore
'Primo Levi'- Vignola (MO)
6-10 settembre 2016

Ispirato e sostenuto dalla famiglia Tassi,
in ricordo di Lamberto.

PROGRAMMA

la cassetta degli
attrezzi che ti aiuta
ad apprendere
passo dopo passo
gli elementi per il
successo!

01

Orientation

Cosa vuol dire essere imprenditori?
Imprenditori si nasce o si diventa?
Che cosa significa fare innovazione?
Quanti tipi di innovazione esistono?
Come funziona una start up?
Che differenza c'è tra fondare un'azienda e gestire un'azienda?
Che cosa mi serve per partire?

//LUNEDÌ 05.09.16 h9-18

02

Discovery

Il successo si crea o si scopre?
Cos'è il Business Model e perché non posso farne a meno?
Quali sono le tappe fondamentali del viaggio dell'imprenditore?
Come faccio a capire se sto facendo le cose giuste? Fino a che punto posso fidarmi del mio istinto?

P.s.: Stare troppo in classe fa male, dovrai uscire, per incontrare i tuoi clienti!

//MARTEDÌ 06.09.16 h9-18

03

Meet the market!

Qual è l'intuizione di partenza?
Il problema che voglio risolvere esiste davvero?
Qual è il mio mercato di riferimento, e come lo esploro?
Ogni imprenditore deve essere un po' un detective: qual è il mistero da svelare?
Come scelgo e attivo i canali per comunicare con i miei potenziali clienti?

P.s.: Imparerai subito a gestire i canali social del tuo progetto!

//MERCOLEDÌ 07.09.16 h9-18

04

Test your offer!

Cos'è un Minimum Viable Product, e come si progetta?
Come misuro il funzionamento della mia offerta, se non ho ancora nulla da vendere?
Come imparo a gestire i rapporti con i miei clienti, se non sono ancora acquirenti?

P.s.: Costruirai la prima pagina web del tuo progetto!

//GIOVEDÌ 08.09.16 h9-18

05

Start selling!

Come stabilisco il prezzo giusto?
Come miglioro la mia offerta?
Qual è il modo migliore per generare profitti?
Quanto occorre guadagnare perché il progetto funzioni?
Ho bisogno di altre persone per andare avanti?

//VENERDÌ 09.09.16 h9-18

06

Pitch!

Come faccio il grande salto?
Cos'è un Business Plan?
Chi sono gli investitori?
Qual è la strategia migliore per espandere il mio mercato?
Che cosa mi serve per comunicare bene il valore del mio progetto?

P.s.: Farai la prima presentazione ufficiale del tuo progetto!

//SABATO 10.09.16 h9-14

LABORATORI

LEZIONI

OUT THE BUILDING

SFIDE

TEAM BUILDING

MENTORSHIP

modalità

WORKSHOP INTERATTIVI ESPERIENZIALI

La componente formativa è strutturata in 6 Workshop, il cui programma e la cui cadenza sono progettati in modo tale da lasciare spazio alla tua esperienza diretta (l'applicazione di quanto impari alla tua idea imprenditoriale) di esprimersi e consolidare l'apprendimento del metodo per fare startup.

I workshop sono progettati per alternare momenti di formazione frontale ad attività di esercitazione applicata, prevalentemente in gruppo, in cui gli aspiranti imprenditori come te avranno modo di simulare immediatamente l'applicazione degli strumenti acquisiti a lezione.

Cosa mettiamo a disposizione dei partecipanti

- 1 Basi e strutture metodologiche interdisciplinari
- 2 Templates, strumenti di lavoro, riferimenti pratici
- 3 Stimolo costante al confronto obiettivo e costruttivo con i risultati raggiunti
- 4 Approccio fattivo e collaborativo, orientato al progresso costante

team



Cosimo Panetta
Mentore

Imprenditore seriale e manager, si occupa di trasformare le aziende in grandi startup, trasferendo un approccio nuovo al fare innovazione, quello che usano le startup. Dirige The Doers, un acceleratore di grandi aziende.



Irene Cassarino
Mentore

Il suo lavoro consiste nell'aiutare gli imprenditori startup a trovare velocemente un modello di business di successo. Dirige 42accelerator, un acceleratore di startup.



Pietro Bianchetta
Lean Startup Apprentice

Ingegnere gestionale, ha intuito subito che il successo non ci crea a tavolino: si scopre. In 42accelerator si allena tutti i giorni a navigare il territorio inesplorato dell'innovazione.



Leonardo Bellini
Social Media Expert

Si occupa di marketing digitale da più di 15 anni. Il suo focus è aiutare aziende, professionisti, imprenditori, ad ottenere migliori risultati di business grazie all'utilizzo di strategie e tattiche di marketing digitale.



Giovanni Rastrelli
Lean Startup Apprentice

Ingegnere meccanico, ha compreso che le startup sono la vera benzina per far girare il motore dell'innovazione nelle aziende: in The Doers, si allena a manipolare questo virtuoso meccanismo.



Massimo Calabrese
Digital Lead Generator

E' un ingegnere gestionale, che si è fatto le ossa nel campo del marketing di prodotti tecnologici, per arrivare ad essere tra i massimi esperti di tecniche e strategie di acquisizione digitale di clienti.



**T H E
D O E R S**