

CORSO DI LAUREA: L-18 Economia Aziendale Internazionale

INSEGNAMENTO: Start Up & Spin Offs

CFU: 6

EVENTUALE ARTICOLAZIONE IN MODULI: no

ANNO DI CORSO: TERZO

NOME DOCENTE: MICHELE FRANZESE

INDIRIZZO EMAIL: michele@scaicomunicazione.com

ORARIO DI RICEVIMENTO: Il docente è disponibile per il ricevimento studenti al termine delle lezioni. È possibile, in ogni caso, concordare appuntamenti ad hoc previo invio di email.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO DELL'INSEGNAMENTO:

Il corso si propone di fornire agli studenti una conoscenza approfondita del processo di avvio di nuove imprese (start-up) e della creazione di spin-off da aziende esistenti. Gli studenti acquisiranno competenze pratiche e teoriche per avviare e gestire con successo imprese innovative e per comprendere i principi chiave delle spin-off. In particolare, l'insegnamento si prefigge di trasferire le conoscenze necessarie per costruire una nuova impresa di successo, focalizzandosi sui processi di generazione dell'idea di business e della formula imprenditoriale, esplorazione e applicazione di nuove idee rivoluzionarie, il reclutamento e la gestione del team giusto, l'accesso al mercato, l'identificazione e il coinvolgimento degli investitori, la protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale.

Il corso vuole consentire allo studente di conoscere il tema nei suoi aspetti teorici ma soprattutto di raggiungere obiettivi pratici, offrendo allo studente l'opportunità di:

- comprendere l'importanza socioeconomica dell'attività imprenditoriale e di esplorare una potenziale inclinazione imprenditiva personale;
- capire il processo di creazione di un'azienda e come valorizzarlo attraverso la creazione di modelli di business e la loro descrizione attraverso pitch e business plan;
- riconoscere le varie forme e tendenze delle start-up e della loro crescita in contesti diversi, come quelli aziendali e accademici;
- esaminare e confrontarsi su casi concreti, basati sulle esperienze di imprenditori ed organizzazioni che sostengono l'imprenditorialità.

L'insegnamento ha l'obiettivo di far conseguire allo studente i seguenti risultati di apprendimento.

*1.* Con riferimento alla conoscenza e capacità di comprensione, gli studenti apprendono gli elementi costitutivi di ciò che serve per creare la propria impresa da zero, tra cui la

generazione dell'idea, la comprensione del problema e del suo effettivo impatto sull'utenza target, la formazione del team, la validazione dell'idea di business, la realizzazione di un MVP, la presentazione agli investitori, i principali strumenti di raccolta capitali.

Inoltre, il corso permette agli studenti di:

- Esplorare l'aspetto personale e cognitivo dell'attività imprenditoriale attraverso l'analisi delle caratteristiche e dei profili degli "startupper", ossia dei nuovi imprenditori;
- Intuire le maggiori sfide del pensiero imprenditoriale, mettendo a confronto le metodologie tradizionali di sviluppo di prodotti e servizi innovativi con approcci più adattivi basati su sperimentazione e apprendimento veloce tipici dei modelli di startup e spinoff;
- Approfondire gli elementi organizzativi dell'iniziativa imprenditoriale, focalizzandosi sulle necessità e sulle dinamiche del nucleo fondativo;
- Lavorare sugli aspetti relazionali del processo imprenditoriale, approfondendo l'importanza dell'ecosistema dell'innovazione fatto di soggetti, risorse e relazioni che possono influenzare lo startup d'impresa;
- Avere una panoramica di attori, politiche e servizi per le startup e pmi innovative nel contesto italiano e laziale;
- Capire circostanze e condizioni in cui l'attività imprenditoriale possa trarre le mosse dall'ambiente accademico, tra formazione e ricerca.

2. In relazione alle competenze e alla capacità di comprensione, lo studente acquisirà le seguenti abilità:

- Identificare e ponderare le opportunità di business in relazione alle sfide e soluzioni presenti sul mercato, con la capacità di valutare rischi e vincoli esterni;
- Esaminare le strategie di sviluppo e espansione di imprese emergenti o in fase di crescita;
- Illustrare, attraverso esempi concreti, il valore generato in termini economici, sociali, culturali o ecologici da startup innovative con un approccio di crescita sostenibile; Sviluppare, anche in team, il processo di validazione della propria idea di business e del proprio modello di remunerazione anche attraverso il dialogo e l'interazione con soggetti esterni quali potenziali clienti, stakeholder, imprenditori

3. Con riferimento all'autonomia di giudizio, lo studente sarà in grado di:

- Definire una scala di priorità ed un timing di progetto per lo sviluppo di una nuova impresa
- Valutare il contesto ed i mercati di riferimento per lo sviluppo di una startup
- Definire le risorse necessarie per consentire ad un progetto di svilupparsi nelle diverse fasi
- Conoscere ed utilizzare modelli di conoscenze e strumenti condivisi per valutare la sostenibilità di nuove idee imprenditoriali;

4. Con riferimento alle abilità comunicativa, lo studente sarà in grado di:

- predisporre una presentazione di un'idea d'impresa nei suoi principali aspetti, lavorando sull'ottimizzazione dell'attenzione e sull'efficacia narrativa
- presentare l'idea d'impresa con tecniche base di public speaking

5. Con riferimento all'abilità ad apprendere, lo studente sarà in grado di:

- Comprendere il valore dei fallimenti delle proprie idee imprenditoriali in modo da

- identificarne le cause e trarne lezioni importanti per il futuro;
- Capacità di ascolto nei confronti di stakeholder esterni al team, sviluppando relazioni e coinvolgendoli nel proprio progetto

## PROGRAMMA DETTAGLIATO

### **PARTE I: L'Imprenditore e l'Imprenditorialità**

Definizione di Imprenditore: Chi è e cosa fa un imprenditore.

Mentalità Imprenditoriale: Caratteristiche e qualità di un buon imprenditore.

Imprenditorialità e innovazione

Introduzione agli Ecosistemi imprenditoriali

### **PARTE II: Differenza tra Impresa e Startup**

Impresa Tradizionale: Struttura, obiettivi e sfide.

Startup: Come si differenzia da un'impresa tradizionale in termini di rischi, opportunità e obiettivi.

Caratteristiche delle Startup: Innovazione, scalabilità, incertezza e rapidità di crescita.

Esempi di Successo: Breve panoramica di alcune startup di successo a livello globale e nazionale.

### **PARTE III: LO STARTUP: DALL'IDEA, AL MODELLO, AL TEAM, AL PIANO, ALL'IMPRESA**

Definizioni di startup tra teoria e pratica

Differenza tra business idea e business model

Il business model canvas

Validare un business model: dal problema, alla soluzione, al MVP

Approcci per startupper: Customer development, Design thinking, Agile development, Growth hacking

Il team imprenditoriale: definizione e dinamiche

La sfida del networking per le startup

Dalla pianificazione snella al business plan per lo sviluppo

Finalità, struttura di un business plan per l'avvio

### **PARTE IV: IMPRESE INNOVATIVE, TRASFERIMENTO TECNOLOGICO, SPIN-OFF, ORGANIZZAZIONI DI SUPPORTO**

Startup e pmi innovative secondo la normativa italiana

L'innovazione nelle università: dal trasferimento tecnologico alla terza missione

Proteggere e valorizzare le invenzioni

Che cos'è uno spin-off: modelli, criticità, esempi

L'ecosistema imprenditoriale come fonte di capitale per le startup

I servizi di supporto reale (formazione, accompagnamento, consulenza, accelerazione, incubazione) e finanziario (agevolazioni e incentivi pubblici)

### **SVILUPPO PARALLELO ALLA PARTE TEORICA DI UN PROJECT WORK**

Creazione di una Startup: I ragazzi saranno divisi in gruppi e dovranno sviluppare un'idea di startup, validare il concetto, creare un business model canvas e presentare il loro progetto alla classe.

Feedback e Valutazione: Ogni gruppo riceverà feedback dal docente e dagli altri studenti, e sarà valutato sulla base della fattibilità, innovazione e presentazione del loro progetto.

## EVENTUALI PROPEDEUTICITA' CONSIGLIATE

### MODALITA' DI SVOLGIMENTO DELL'ESAME

(Fermo restando che gli esami si svolgono tutti in presenza presso la sede di accreditamento del Corso di Laurea)

L'esame è orale.

Durante lo svolgimento del corso sono previste attività integrative scritte (ad esempio project work, business game, etc.) che, se superate positivamente, danno diritto ad acquisire "mini-punti bonus", che comparteciperanno alla formazione del voto finale, in sede di esame. Il voto finale scaturisce, pertanto, dalla somma dei "mini-punti bonus" acquisiti durante il corso e del voto inerente alla discussione in sede di esame finale. Sarà valutata specificamente e contribuirà alla formazione del voto finale la capacità dello studente di applicare i concetti appresi a casi concreti di imprese e mercati reali.

### CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'INSEGNAMENTO

- Con riferimento alle conoscenze e capacità di comprensione l'esame finale valuterà l'acquisizione da parte dello studente una solida comprensione dei concetti chiave legati alle startup, all'imprenditorialità e al business model e ad eventuali altri argomenti elencati nel programma dettagliato dell'insegnamento.
- Con riferimento all'applicazione delle conoscenze e capacità acquisite l'esame finale valuterà la capacità dello studente di collegare i diversi temi trattati e la capacità di analizzare e contestualizzare le teorie insegnate, applicandole alla pratica della nascita di una startup
- Con riferimento alle abilità comunicative, l'esame finale valuterà, oltre ai contenuti delle risposte, anche la capacità di valutare con appropriatezza i termini del linguaggio specifico e di esporre efficacemente gli argomenti studiati.
- Con riferimento al project work, verranno valutati nel complesso i seguenti aspetti: Qualità dell'Idea di Startup, livello di Innovazione e capacità di risolvere un problema reale, qualità della Validazione, completezza del Business Model Canvas, capacità di presentare e comunicare l'idea attraverso un documento chiaro ed un'esposizione d'impatto, capacità di delineare un Piano di Implementazione, una strategia di marketing iniziale semplice e scalabile ed una analisi finanziaria di base, capacità di lavorare in team facendo sì che ogni membro contribuisca in modo significativo alla predisposizione dell'idea, capacità di ulteriore iniziativa, come la creazione di un prototipo, un sito web o altri materiali di supporto.

### CRITERI DI ATTRIBUZIONE DEL VOTO FINALE

La prova di esame valuta la preparazione complessiva dello studente, la capacità di integrazione delle conoscenze delle diverse parti del programma, la consequenzialità del ragionamento, la capacità analitica e l'autonomia di giudizio.

Inoltre, vengono valutate la proprietà di linguaggio e la chiarezza espositiva, in aderenza con i descrittori di Dublino (1. Conoscenza e capacità di comprensione; 2. Capacità di applicare la conoscenza e comprensione; 3. Autonomia di giudizio; 4. Abilità di

comunicazione; 5. Capacità di apprendimento).

## MATERIALE DIDATTICO

### *LIBRI DI TESTO E LETTURE*

*Startupper. Guida alla creazione di imprese innovative, Egea, Milano. (2013)*  
*BLANK S., DORF B.*

*Perché studiarlo, leggerlo, approfondirlo: Steve Blank è considerato il "padre" della metodologia Lean Startup. Questo manuale fornisce una guida dettagliata passo-passo su come avviare una startup, dalla validazione dell'idea alla crescita. Il capitolo sulla clientela è semplicemente il miglior pezzo mai scritto sul tema.*

*Da zero a uno. I segreti delle startup, ovvero come si costruisce il futuro (2015)*  
*di PETER THIEL, BLAKE MASTERS*

*Perché leggerlo: Thiel, co-fondatore di PayPal e investitore di primo piano, discute di come creare aziende che creano nuovi mercati o settori. Il libro offre una prospettiva unica sull'innovazione e sull'importanza di andare controcorrente.*

### CONSIGLI DEL DOCENTE

Si consiglia di approfondire lo studio leggendo riviste, documenti web, portali web, case histories, etc. inerenti in modo da essere in grado, in sede di esame finale, di integrare i concetti teorici appresi con esempi pratici provenienti dal mondo delle imprese e dei mercati.