

INCONTRO 1 - LO SCENARIO DEL MONDO DEL LAVORO E IL BUSINESS MODEL CANVAS

Durante il laboratorio, nella mattinata, sarà analizzata la situazione economica attuale e le difficoltà presenti, ma anche le opportunità di quei settori di che riescono a contrastare la crisi mentre la sessione pomeridiana sarà dedicata alla scoperta del Business Model Canvas.

Le profonde trasformazioni socio-economiche in atto a livello mondiale stanno determinando cambiamenti altrettanto profondi nel modello di sviluppo (nazionale e locale) sinora conosciuto. Stiamo vivendo una fase di transizione tra il “non più” e il “non ancora”, utilizzando un modello ormai inadeguato a soddisfare vecchi e nuovi bisogni che, al tempo stesso, non ha ancora trovato nuove modalità per dare risposte.

Gli indicatori socio-economici fotografano la grande difficoltà che stiamo vivendo. Tuttavia, guardando ai numeri con maggior attenzione, emergono settori e, soprattutto, comportamenti, che sono riusciti a contrastare la crisi, luci all'interno del tunnel che possono essere da guida verso l'uscita.

Conoscere le difficoltà che stiamo attraversando, ma anche conoscere chi e come le sta superando. Sono questi i due temi principali attorno alla quale si svilupperà il primo incontro della mattinata.

Nel pomeriggio si parlerà invece del “business model” per scoprire cos'è un modello di business e che utilità ha. Si utilizzerà lo strumento del Business Model Canvas, un modello realizzato attraverso la collaborazione di una community di 470 esperti in più di 45 paesi, per capire come strutturare un'idea d'impresa. Questo modello ha rivoluzionato il modo di rappresentare un business model, il funzionamento di un'azienda e soprattutto ha cambiato il modo in cui si lavora sulla costruzione di un'idea d'impresa. Attraverso ipotesi e test, ma soprattutto attraverso il lavoro di gruppo si procederà alla costruzione di modelli di business di successo.

INCONTRO 1 – SCENARI DEL MONDO DEL LAVORO E BUSINESS MODEL CANVAS

Data e sede	Orario	Argomenti dell'incontro	Relatore
RIMINI 26 OTTOBRE Incubatore <i>Innovation Square</i> Palazzo Buonadrata Corso d'Augusto 62	10:00 -12:00	Gli scenari della crisi <i>// Non Più – I numeri della crisi</i> nell'analisi dei dati del Centro Studi Unioncamere ER • Lo scenario e l'andamento dell'economia internazionale, nazionale e regionale • La nati-mortalità delle imprese • L'occupazione e le principali tendenze del mercato del lavoro • Gli indici dello scenario demografico e sociale • Il ciclo di vita di un territorio <i>// Non Ancora - da dove ripartire</i> • Le convinzioni • Dalle convinzioni alle azioni • Le imprese resilienti • Creazione di un valore condiviso • Dipende anche da noi	Guido Caselli Direttore Centro Studi Unioncamere ER
	12:00 -13:00	Il Business Model Canvas: costruire un'idea d'impresa	Gaspare Caliri – Kilowatt Soc. Coop
Data orario		Argomenti dell'incontro	Relatore
RIMINI 26 OTTOBRE Incubatore <i>Innovation Square</i> Palazzo Buonadrata Corso d'Augusto 62	14:00 -17.30	Il business model canvas • La struttura del business model • Lavoro guidato e tutorato in gruppo per strutturare un modello di business Durante il seminario è prevista la testimonianze di imprenditori/trici	Gaspare Caliri – Kilowatt Soc. Coop

INCONTRO 2 – SVILUPPARE L'IDEA D'IMPRESA: IL VALUE PROPOSITION CANVAS

La seconda giornata è interamente dedicata al Value Proposition Canvas (VPC). Il VPC è uno strumento di approfondimento del proprio modello di business. Si concentra sulla proposizione di valore, ossia sull'insieme di benefici offerti ai clienti e sull'analisi di dettaglio delle caratteristiche del segmento di clientela identificato, in modo da descrivere il processo con maggiori dettagli ed analizzare le interazioni esistenti. Lo strumento ci aiuterà a rispondere in maniera accurata ad alcuni quesiti fondamentali: quale valore viene trasferito al cliente? Quale problema del cliente si contribuirà a risolvere realizzando la nostra idea? Quali necessità vengono soddisfatte? Quali prodotti/servizi vengono offerti a ciascun segmento di clientela?

Anche in questo seminario, alla parte teorica verrà affiancata una sessione in cui i partecipanti testeranno lo strumento in gruppi di lavoro.

INCONTRO 2 – SVILUPPARE L'IDEA D'IMPRESA: IL VALUE PROPOSITION CANVAS

Data e sede	Orario	Argomenti	Relatore
RIMINI 29 ottobre Aula ERGO Studentato di via Roma 47 (di fronte alla stazione)	9:30-13:00	Il Value Proposition Canvas - La struttura del VPC e il suo funzionamento - Come si usa nella pratica il VPC?	Nicoletta Tranquillo – Kilowatt Soc.coop
Data e orario	Sede	Argomenti	Relatore
RIMINI 29 ottobre Aula ERGO Studentato di via Roma 47 (di fronte alla stazione)	14:00 – 17:30	Il value proposition Canvas Come testare nella pratica le proprie ipotesi/idee di business e ri-orientare il VPC Durante l'incontro è prevista la testimonianze di imprenditori/trici	Nicoletta Tranquillo – Kilowatt Soc.coop

INCONTRO 3 – COMUNICARE LA PROPRIA IDEA D'IMPRESA, COME E A CHI? Il Personal Branding Canvas è una mappa dell'ecosistema e dei servizi in ambito nazionale e regionale per il supporto alla creazione d'impresa.

Avere un'idea di impresa e strutturarla in un business model è solamente il primo passo del cammino da compiere. Per sottoporre il progetto ad una verifica "sul campo" si dovrà imparare a presentarlo a chi potrebbe favorirne la realizzazione: ma come? Con quali tecniche? E a chi? L'ultimo incontro aiuterà a rispondere a queste domande.

Intorno al fenomeno della nuova imprenditoria giovanile e, in particolare delle start up, si è sviluppato un ricco e variegato ecosistema che ne supporta la nascita e lo sviluppo.

Investitori istituzionali e privati, incubatori, parchi scientifico-tecnologici, programmi e finanziamenti pubblici per la creazione d'impresa, start up competition, piattaforme di crowdfunding, hackaton, spazi di coworking possono fornire altrettante opportunità di finanziamento, di accesso a servizi di consulenza o per la condivisione di strumentazioni e competenze, che fungono da importante volano per lo sviluppo di idee innovative.

Gli interventi di apertura e chiusura di questo terzo incontro offriranno ai partecipanti un quadro degli attori dell'ecosistema che si articola intorno alla creazione di nuova imprenditorialità, con una particolare attenzione alle opportunità di finanziamento e alle informazioni chiave per capire a chi, quando e come rivolgersi per raccogliere risorse e informazioni utili per lo sviluppo del proprio progetto.

La parte centrale della giornata sarà dedicata agli strumenti utili per comunicare il proprio valore. Quali strumenti sono più efficaci e per quali tipi di pubblico? Verrà utilizzato il Personal Branding Canvas per capire come comunicare la propria idea d'impresa, come coinvolgere il proprio target, quali strumenti online e offline utilizzare per farlo e come misurare le attività e l'investimento.

Anche in questo seminario, alla parte teorica verrà affiancata una fase di lavoro pratico dove i partecipanti testeranno lo strumento in gruppi di lavoro.

INCONTRO 3 – COMUNICARE LA PROPRIA IDEA D'IMPRESA, COME E A CHI? Il Personal Branding Canvas è una mappa dell'ecosistema e dei servizi in ambito nazionale e regionale per il supporto alla creazione d'impresa.

Data e sede	Sede	Argomenti	Relatori
RIMINI 5 Novembre Aula Alberti 2 Sede centrale del Campus Piazzetta Teatini 13	10:00 – 11:00	Il portale Emilia-Romagna Startup: uno strumento informativo e di orientamento per le start up innovative	Ledi Halilaj - ASTER
	11:00 – 13:00	Presentare la propria idea d'impresa: Il Personal Branding Canvas	Letizia Melchiorre – SocialLab - Kilowatt Soc. Coop
Data e orario	Sede	Argomenti	Relatori
RIMINI 5 Novembre Aula Alberti 2 Sede centrale del Campus Piazzetta Teatini 13	14:00 – 16:00	Presentare la propria idea d'impresa: Come si fa un pitch? Durante l'incontro sono previste testimonianze di imprenditori/trici	Letizia Melchiorre – SocialLab - Kilowatt Soc. Coop
	16:00 – 17:30	L'esperienza dell'acceleratore d'impresa Nuvolab. Piccola guida per startupper	Francesco Inguscio - Nuvolab