**PROGRAMMA DEL CORSO**

**Destinatari**

Il percorso Dr. Startupper è dedicato a studenti di laurea magistrale, dottorandi, neo-dottori di ricerca e giovani inseriti in percorsi di alta e qualificata formazione (Master, Corsi di Alta Formazione) dell’Università Cattolica di qualsiasi ambito disciplinare. Il percorso è un servizio che l’Università Cattolica offre ai propri studenti. La partecipazione è gratuita.

**Obiettivi didattici**

* **esplorare modalità inedite di creazione di professionalità** attraverso la proficua contaminazione tra diverse discipline e tra i mondi imprenditoriale e accademico;
* **avvicinare i partecipanti ai temi dell’imprenditorialità** e alla cultura dell’innovazione;
* **favorire l’incontro tra i partecipanti e startupper di successo** a cui ispirarsi;
* potenziare le **competenze essenziali per lo sviluppo di idee imprenditoriali innovative**;
* inserire i partecipanti in un **network di persone, imprese e istituzioni** prezioso per il proprio futuro professionale;
* assistere i partecipanti nello sviluppo di un loro progetto imprenditoriale, finalizzandolo alla redazione di un **business plan e di una presentazione (pitch)** da usare con potenziali investitori o partner.

**SYLLABUS**

**VENERDÌ 20 MARZO 2020 (9:30-13:00, 14.00-17:30)**

**Giornata 1 - Dalla business idea al business model**

**Docente**: prof. Fabio Antoldi, prof. Andrea Mezzadri **Argomenti**

* Introduzione al corso
* La business opportunity
* Il Business Model Canvas
* Testimonianza: Dress You Can

**VENERDÌ 3 APRILE 2020 (9:30-13:00, 14.00-17:30)**

**Giornata 2 - Dal business model al business plan**

**Docente:** prof. Fabio Antoldi **Argomenti**

* Approfondimenti sulla value proposition
* La figura dell’imprenditore, Il GET Test
* Il Business Plan
* Testimonianza: Wami

**VENERDÌ 17 APRILE 2020 (9:30-13:00, 14.00-17:30) O GIOVEDI 16**

**Giornata 3 - Analisi di mercato e marketing plan**

**Docenti**: ALMED **Argomenti**

* Analisi di mercato e marketing mix
* Il marketing digitale
* Il Customer Relationship Management
* Testimonianza: strategie di marketing di successo

**GIOVEDì 23 APRILE 2020 (9:30-13:00, 14.00-17:30)**

**Giornata 4 - Ambiente, sistema competitivo e ecosistema startup**

**Docenti**: prof. Andrea Mezzadri, CCIAA **Argomenti**

* La difesa del vantaggio competitivo: proprietà intellettuale
* Le politiche pubbliche a sostegno delle startup
* La concorrenza
* Testimonianza: Como Next

**GIOVEDì 7 MAGGIO 2019 (9:30-13:00, 14.00-17:30)**

**Giornata 5 - Il profilo economico-finanziario del progetto imprenditoriale**

**Docenti**: prof. Andrea Mezzadri

**Argomenti**

* Il Conto Economico Previsionale: costi e ricavi
* Il Break Even Point
* Il cash flow (cenni)
* Determinare il fabbisogno finanziario
* Testimonianza: Sellalab

**GIOVEDÌ 14 MAGGIO 2020 (9:30-13:00, 14.00-17:30)**

**Giornata 6 - Il finanziamento delle startup**

**Docenti**: prof. Fabio Antoldi, prof.ssa Ivana Pais

**Argomenti**

* Il processo di fund raising: fasi e attori
* Business Angels e Venture Capitalist
* Il crowdfunding
* Testimonianza: come gestire una campagna di crowdfunding

**VENERDÌ 22 MAGGIO 2020 (9:30-13:00, 14.00-17:30)**

**Giornata 7 - La presentazione dell’idea e le relazioni con gli investitori**

**Docenti**: prof. Andrea Mezzadri

**Argomenti**

* Tecniche di presentation pitch
* Le Business Plan competition: StartCup e GSVC
* Chiusura del corso

Durante le settimane di corso saranno offerti ai partecipanti dei momenti di coaching individuale, in cui i docenti si metteranno a disposizione per discutere i progetti imprenditoriali.

Al termine del corso, a metà giugno (ipotesi di data: giovedì 11 giugno, da confermare), ci sarà una prima presentazione (facoltativa) dei progetti innanzi a una commissione interna, per simulare la presentazione agli investitori. Una parte dei progetti, selezionati, avranno poi accesso a un momento pubblico di presentazione, organizzato presso la Camera di Commercio di Milano alla fine del mese di giugno (ipotesi di data tra il 22 e il 26 giugno).