

STARTUP DI IMPRESA E MODELLI DI BUSINESS

Anno accademico 2023/2024 - Docente: [PAOLO LORETO](#)

Risultati di apprendimento attesi

Il corso si propone di fornire conoscenze e sviluppare competenze in tema di progettazione di attività d'impresa e applicazione di strumenti di innovazione tecnologica e organizzativo-gestionale per lo start-up d'impresa, con i seguenti **obiettivi formativi**:

1. Conoscenza e capacità di comprensione (knowledge and understanding): al termine del corso lo studente conoscerà e comprenderà le principali categorie concettuali economico-manageriali, le logiche di base e gli strumenti relativi alle iniziative imprenditoriali.
2. Capacità di applicare conoscenza e comprensione (applying knowledge and under standing): lo studente acquisirà la conoscenza e la capacità di comprensione applicativa inerente la creazione di una nuova impresa e lo startup d'impresa; lo sviluppo di un business plan, la definizione della business idea, la formalizzazione del modello di business, l'elaborazione del piano di marketing, la ricerca e la raccolta delle risorse finanziarie, la definizione della struttura organizzativa.
3. Autonomia di giudizio (making judgements): lo studente acquisirà autonomia di giudizio e capacità di collegamento tra gli argomenti teorici e i relativi piani applicativi, con particolare riferimento al processo imprenditoriale e alle variabili critiche che riguardano il tema dell'imprenditorialità, quali il profilo dell'imprenditore, le opportunità imprenditoriali, l'organizzazione dell'azione imprenditoriale e il ruolo del contesto ambientale.
4. Abilità comunicative (communication skills): lo studente acquisirà abilità comunicative e appropriatezza nell'impiego del linguaggio tecnico relativo alla redazione di un business plan e al processo di avvio di una iniziativa imprenditoriale startup.
5. Capacità di apprendimento (learning skills): lo studente acquisirà una elevata capacità di apprendimento, in termini teorici e applicativi, in grado di renderlo autonomo nella gestione dell'aggiornamento delle tematiche trattate e nell'inserimento nel mondo del lavoro.

Modalità di svolgimento dell'insegnamento

Metodi didattici: lezioni frontali, testimonianze in aula, case studies, discussioni in aula, project work. Le lezioni saranno supportate dall'intervento in aula di manager, imprenditori, associazioni dedicate al mondo delle startup, startupper, incubatori e acceleratori d'impresa.

Qualora l'insegnamento venisse impartito in modalità mista o a distanza potranno essere introdotte le necessarie variazioni rispetto a quanto dichiarato in precedenza, al fine di rispettare il programma previsto e riportato nel syllabus.

Prerequisiti richiesti

Nessuno

Frequenza lezioni

Frequenza bi-settimanale alle lezioni in aula tenute dal docente; partecipazione ad eventuali attività integrative e/o ausiliarie della didattica.

Lezioni frontali, lavori di gruppo, analisi di case studies, analisi di banche dati, testimonianze in aula di imprenditori, manager e rappresentanti istituzionali.

Data la natura degli obiettivi, il "format" del Corso privilegia la discussione e un'attiva partecipazione degli studenti in aula.



Contenuti del corso

Negli ultimi periodo l’interesse verso le startup è andato crescendo, grazie alle opportunità offerte dall’evoluzione della tecnologia digitale e molti soggetti hanno cominciato a pensare concretamente alla creazione di una nuova impresa quale percorso di vita individuale e professionale.

Sebbene l’imprenditorialità rappresenti un tema centrale nella letteratura economica-aziendale, l’attenzione incalzante sulle startup rischia non solo di diventare un fenomeno trendy e poco sostanzioso dal punto di vista della sostenibilità della nuova azienda, ma anche un falso mito per tanti giovani, che lo interpretano come occasione economica e di visibilità sociale.

La nascita di ogni startup è un processo complesso, incerto, fragile, ma come tutti i fenomeni creativi, estremamente potente. Ogni nuovo progetto imprenditoriale ha bisogno di passione, creatività e grande energia e richiede competenza e professionalità per evitare le trappole che conducono alla death valley.

Il percorso di chi crea una startup può essere sinteticamente racchiuso in una singola espressione: "Straight Up!", che significa "*Vai avanti per la tua strada, in modo veloce, tenace e diretto*". Questo è il filo conduttore del corso che intende fornire al futuro imprenditore sia un aiuto concreto sulla strumentazione di bordo che lo orienterà lungo il percorso imprenditoriale, sia il supporto al processo di learning esperienziale in una prospettiva di sostenibilità e performance della startup.

Il corso è articolato in **tre blocchi principali**: la prima parte del corso è dedicato all’imprenditore, attraverso l’analisi delle caratteristiche psicologiche, della personalità, delle motivazioni e delle ambizioni che contraddistinguono l’attore principale del complicato meccanismo della genesi imprenditoriale.

La seconda parte è rivolta al concetto di startup, alle sue svariate declinazioni e al confronto con le PMI innovative; in questa parte verranno trattate le modalità di costituzione di una startup, con l’ausilio di interventi in aula e testimonianze dirette di esperti del settore, il ciclo di vita della startup e il fenomeno della death valley, che oggi rappresenta una delle principali minacce al successo della nuova impresa, compromettendone la stessa esistenza e le possibilità di sopravvivenza.

La parte preponderante del corso, la terza, è dedicata alla predisposizione del Business Plan, attraverso l’analisi delle sue componenti e dei piani operativi che lo compongono e con esercitazioni in aula sugli strumenti e sulle tecniche operative che conducono alla redazione del Business Plan perfetto.

Testi di riferimento

Testo di riferimento: SCHILLACI C.E., ROMANO M., “Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese”, Milano, McGraw-Hill Education, 2017

Materiale didattico integrativo fornito dal docente durante il corso disponibile su STUDIUM.

Testo consigliato per approfondimenti sul Business Plan: BORELLO, K. A., “Excellent business plan”, 7ª edizione, Hoepli, Milano, 2022

Autore	Titolo	Editore	Anno	ISBN
SCHILLACI C.E., ROMANO M.	Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese	McGraw-Hill Education	2017	978-88-386-7542-3

Programmazione del corso

Argomenti		Riferimenti testi
1	Introduzione al Business Plan	SCHILLACI C.E., ROMANO M., “Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese”
2	L'imprenditore	SCHILLACI C.E., ROMANO M., “Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese”
3	Il percorso imprenditoriale	SCHILLACI C.E., ROMANO M., “Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese”
4	I tratti della personalità	SCHILLACI C.E., ROMANO M., “Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese”
5	La motivazione	SCHILLACI C.E., ROMANO M., “Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese”



Argomenti		Riferimenti testi
6	Le startup e le PMI innovative	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
7	Il percorso di costituzione di una startup	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
8	Il ciclo di vita della startup	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
9	Death Valley - Fallire non è un dramma	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
10	Straight up: percorso dall'idea all'impresa	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
11	Il Business Plan: assumptions di base e ipotesi di partenza	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
12	Business Planning: struttura e processi di business	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
13	Executive Summary ed Elevator Pitch	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
14	La business idea	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
15	Analisi strategica e modello di business	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
16	Analisi del mercato e della domanda	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
17	Il posizionamento strategico	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
18	Il piano di Marketing e delle Vendite	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
19	Piano Operativo e del Personale	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
20	Il Piano di Produzione	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
21	Il Piano degli investimenti	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
22	Il Piano Economico Finanziario	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
23	Il finanziamento dell'innovazione e delle startup	SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese"
24	Casi studio e testimonianze in aula	

Verifica dell'apprendimento

Modalità di verifica dell'apprendimento

Gli studenti sono valutati mediante una prova di esame da svolgersi negli appelli previsti dal diario ufficiale degli esami per la disciplina.

La prova di esame sarà articolata in una **forma mista scritto/orale**, con fase iniziale di domande scritte (4-6 domande a risposta multipla o aperte) e una successiva integrazione orale (1-2 domande) su tutti gli argomenti riportati nel libro di testo (SCHILLACI C.E., ROMANO M., "Straight up. Percorsi strategici per nuove imprese")



distribuiti dal docente e disponibili sulla piattaforma Studium.

Alla valutazione finale, espressa in trentesimi, si giunge mediante l'applicazione dei seguenti criteri: conoscenza degli argomenti trattati, appropriatezza del linguaggio tecnico, pertinenza delle risposte rispetto ai quesiti formulati, capacità di raccordo fra il tema discusso ed altri temi inerenti al programma, capacità logica di argomentazione, capacità di contestualizzare il tema con esempi pratici tratti dalla realtà, capacità di ragionamento critico e capacità espressiva complessiva dello studente.

La prenotazione con almeno 3 giorni di anticipo sulle date d'esame previste è considerata sempre condizione necessaria per il suo sostenimento.

La verifica dell'apprendimento potrà essere effettuata anche per via telematica, qualora le condizioni lo dovessero richiedere.

A garanzia di pari opportunità e nel rispetto delle leggi vigenti, gli studenti interessati possono chiedere un colloquio al fine di programmare eventuali misure compensative e/o dispensative, in base agli obiettivi didattici ed alle specifiche esigenze. In tal caso, si consiglia rivolgersi al docente referente CInAP (Centro per l'integrazione Attiva e Partecipata - Servizi per le Disabilità e/o i DSA) del Dipartimento di afferenza del Corso di Laurea.

STUDENTI FREQUENTANTI

Agli studenti che frequentano l'insegnamento (frequenza minima del 70% delle lezioni) è data la possibilità di svolgere un lavoro di gruppo (project work) relativo alla predisposizione di un **Business Plan** e di sostenere una prova di fine corso (si veda sotto, alla voce "lavoro di gruppo e prova di fine corso").

LAVORO DI GRUPPO e PROVA DI FINE CORSO

Agli studenti che frequentano l'insegnamento (frequenza minima del 70% delle lezioni) è data la possibilità di svolgere un lavoro di gruppo (**project work**) avente per oggetto la predisposizione di un Business Plan completo di una startup, secondo le indicazioni e le tempistiche fornite in aula dal docente.

La prima parte del lavoro di gruppo prevede la predisposizione di un **Pitch**, consistente in una presentazione in PowerPoint dell'idea progettuale della startup e dei suoi contenuti principali, articolata in un numero massimo di 10 slides.

La seconda parte del lavoro di gruppo consiste nella predisposizione di un vero e proprio **Business Plan completo**, da articolarsi nelle varie sezioni in base alle indicazioni e alle tempistiche definite in aula dal docente, con successiva presentazione e discussione del lavoro in aula.

A seguito del completamento con successo del lavoro di gruppo, gli studenti frequentanti possono sostenere a fine corso una prova unica di verifica dell'apprendimento, in forma scritta su fogli appositamente predisposti dal docente, della durata di 25-30 minuti, consistente in 6-8 domande a risposta multipla, vero/falso o aperta, sui contenuti del programma trattato in aula dal docente.

La prova di verifica di fine corso potrà essere effettuata anche per via telematica, qualora le condizioni lo dovessero richiedere.

Esempi di domande e/o esercizi frequenti

Definizione di start-up innovativa e requisiti

Descrivere il processo di costruzione del piano economico-finanziario

Illustrare il concetto del modello di business

La death valley delle startup

Descrivere i contenuti e le funzioni del Business Plan

Illustrare il piano di marketing e delle vendite

Il ciclo di vita della startup

Analizzare il processo per la elaborazione del piano operativo

Il modello Big Five

Descrivere le fonti di finanziamento per la creazione di "Startup innovative"

Il Business Model Canvas

Predisporre un Conto Economico previsionale

Il posizionamento strategico della startup

Gli indici KPI



Dipartimento di
Matematica e Informatica

DOVE SIAMO

Città Universitaria
Viale Andrea Doria, 6
» **dove siamo**

CONTATTI

Telefono 095 7383025
Fax 095/330094
dmi@unict.it

SEGUICI SU

Città Universitaria
Viale Andrea Doria, 6
» **dove siamo**

Telefono 095 7383025
Fax 095/330094
dmi@unict.it

Mappa del sito

