

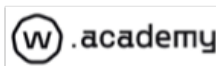


Opportunità per la transizione digitale delle PMI

Contenuti e articolazione del progetto

L'imprenditorialità giovanile è un elemento essenziale per porre rimedio al problema della disoccupazione giovanile in tutti i sistemi economici. Data l'alta percentuale di giovani privi di occupazione in Europa, la questione ha assunto una rilevanza tale da diventare uno dei principali obiettivi europei.

L'imprenditoria non è una strada percorribile per qualsiasi giovane, ma solo per quella minoranza che dispone delle capacità, dei valori e dello spirito di iniziativa oltre che delle risorse necessarie per avviare un'attività imprenditoriale. Il discorso si fa ancora più complesso se si considera una variabile fondamentale, ovvero la scarsa formazione imprenditoriale dei giovani. Infatti, in molti Paesi Europei, il sistema educativo non sviluppa iniziative e percorsi volti ad elevare i livelli di istruzione della popolazione al fine di incrementare il tasso di natalità imprenditoriale, soprattutto



nei settori a più alto livello di conoscenza. Inoltre, il modello orientato alla trasmissione della conoscenza piuttosto che allo sviluppo di competenze trasversali ha ridotto l'efficacia delle iniziative promosse da scuole e da università per la formazione imprenditoriale.

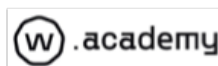
Attività specifiche di orientamento all'imprenditorialità possono rappresentare delle importanti opportunità per risvegliare lo spirito imprenditoriale di giovani menti intraprendenti e con idee innovative.

Il progetto **DIGITALENTS** si propone di valorizzare il segmento della popolazione più giovane attraverso azioni informative, formative e di orientamento all'imprenditorialità e al mindset imprenditoriale.

Il progetto pilota si rivolge ad un target di giovani (18-34 anni) aspiranti imprenditori in uscita da percorsi di formazione medio-alti. L'intervento è basato sullo stato dell'ecosistema Marchigiano, negli ultimi anni investito da due crisi, quella causata dal terremoto prima e dalla pandemia COVID dopo, che ne hanno testato la resilienza. In questo contesto, è oltremodo importante supportare la fascia di popolazione più giovane e disoccupata che si pone come potenziale motore di rinnovamento e innovazione dell'ecosistema imprenditoriale.

La regione Marche ha da sempre giovato di un sistema imprenditoriale dinamico, con una popolazione ad alta propensione imprenditoriale. Seppur questa propensione e la conseguente natalità d'impresa abbiano visto un progressivo calo nell'ultimo decennio, è indiscutibile che il settore d'impresa (in particolare le PMI) sia un fondamentale stimolo alla crescita economica regionale.¹ In quest'ottica, il partenariato del progetto si prefigge di **inserire i giovani aspiranti imprenditori in un percorso di formazione formale e informale che dia loro i principali strumenti di accesso all'ecosistema imprenditoriale della regione**. Questo potrà avvenire tramite l'ingresso del giovane in un'azienda già avviata o tramite la delineazione di una nuova impresa. In entrambi i casi si ritiene che lo **sviluppo di un mindset imprenditoriale** sia di vitale importanza per la crescita personale e professionale dei futuri lavoratori, argomento sostenuto da più pubblicazioni scientifiche. Nel decidere le attività che si andranno a

¹ Fondazione Aristide Merloni, UNIVPM (2021). *L'imprenditorialità nelle Marche. Vivacità del territorio e politiche di sostegno*.
<https://www.fondazionemerloni.it/attivita/rapporto-imprenditorialita/imprenditorialita-nelle-marche/>



svolgere il partenariato farà riferimento all'European Entrepreneurship Competence Framework (EntreComp)² che ha l'obiettivo di sostenere e ispirare l'imprenditorialità dei cittadini. L'Unione Europea ha infatti individuato l'imprenditorialità fra le "competenze chiave" (ossia quelle competenze necessarie a tutti i cittadini per la realizzazione e lo sviluppo personali, la cittadinanza attiva, l'inclusione sociale e l'occupazione) che i Paesi Membri sono chiamati a considerare in ogni fase dei percorsi di istruzione e di formazione. Il quadro di riferimento EntreComp identifica le conoscenze, le abilità e le attitudini che tutti dovrebbero possedere per sfruttare opportunità e idee, trasformandole in azioni concrete di valore per la comunità. Nel contesto dell'EntreComp, l'imprenditorialità, intesa come attitudine e insieme di competenze, è considerata importante in qualsiasi contesto, dalla formazione scolastica all'innovazione sul luogo di lavoro.

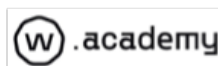
L'azione di sistema sarà strutturata nelle seguenti attività integrate, descritte analiticamente nelle pagine seguenti:

- ORIENTAMENTO INFORMATIVO
- ORIENTAMENTO FORMATIVO
- CONSULENZA ORIENTATIVA
- TUTORAGGIO, ORIENTAMENTO NEI PROCESSI DI ACCOMPAGNAMENTO

Obiettivo di questo progetto pilota è assicurare ai giovani in uscita dal percorso previsto tutte le competenze necessarie a trasformare la propria idea imprenditoriale in una start-up o, allo stesso modo, ad inserirsi nel mondo del lavoro in modo più consapevole.

I ragazzi saranno pronti a gestire i processi di cambiamento (*change management*) che le imprese stanno affrontando e andranno ad affrontare. In particolare, il progetto pilota avrà come focus la transizione digitale delle PMI, aspetto di cruciale importanza per il nostro sistema imprenditoriale regionale.

² Per ulteriori informazioni riguardanti l'EntreComp si faccia riferimento al sito della Commissione Europea:
<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>



Alla luce di questa consapevolezza, il partenariato si avvale delle competenze dell'incubatore BP Cube, specializzato nei processi di innovazione e digitalizzazione, nel ruolo di Project Manager.

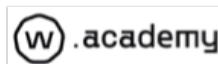
Orientamento informativo

Le attività di orientamento informativo avranno come primo obiettivo quello di rendere noto il progetto e sensibilizzare questa fascia di popolazione, raggiungendo un numero quanto più ampio di persone.

Il secondo obiettivo d'informazione riguarda i principali stakeholders regionali, nazionali e internazionali che possano trarre vantaggio dal progetto, oltre che contribuire alla sua riuscita. Tra i principali attori dell'ecosistema che il progetto si prefigge di coinvolgere includiamo: rappresentanti di PMI e start up, innovation hub e business angels. Questa prima fase informativa del progetto si propone di favorire un confronto informato tra queste realtà.

In particolare, il percorso previsto per i giovani aspiranti imprenditori partirà da azioni di informazione circa l'ecosistema Marchigiano, le esigenze delle aziende esistenti e le opportunità del mercato per nuove attività imprenditoriali. Queste prime azioni di informazione si declinano in diversi eventi e strumenti:

- ❖ Eventi pubblici di sensibilizzazione;
- ❖ Seminari informativi e incontri con professionisti del settore;
- ❖ Valutazioni di gruppo;
- ❖ Sito web;



Eventi pubblici di sensibilizzazione

Gli eventi di sensibilizzazione si prefiggono l'obiettivo di dare quanta più visibilità possibile al progetto pilota, specialmente in fase di avvio dello stesso. Questo servirà a creare sinergie regionali e nazionali con l'ecosistema esistente e a raggiungere il nostro target. Gli eventi saranno adeguatamente pubblicizzati sia attraverso il sito web di progetto che attraverso gli strumenti media tradizionali e non tradizionali (social media). In questa fase iniziale i partner del progetto collaboreranno, inoltre, con i centri per l'impiego della regione al fine di individuare i giovani disoccupati al di fuori dei percorsi di studio e proporre loro le attività del progetto.

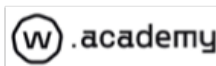
Un **primo evento d'apertura** sarà organizzato per il **lancio del progetto**.

L'evento avrà una durata di un giorno e coinvolgerà i target del progetto (giovani aspiranti imprenditori) e i principali stakeholder regionali e nazionali sopra citati. L'apertura del progetto sarà un importante momento di informazione e sensibilizzazione, oltre che un'opportunità di networking.

Le attività proposte per i due giorni saranno:

- Conferenza di apertura che delinea gli obiettivi del progetto e le principali azioni che si intendono svolgere. Rappresentanti di ogni partner presiederanno alla conferenza;
- Tavolo informativo circa le attività del progetto rivolto al nostro target di riferimento (raccolta di dati e adesioni);
- **Interventi tematici di speaker di Aziende (nazionali ed internazionali) protagoniste della Digital transition.**
- Testimonianza da parte di startupper innovativi con interviste e spazio per sessioni di Q&A con il pubblico (in particolare, storie di successo delle attività di open innovation dell'Università di Urbino e start up incubate da BP Cube).

L'evento d'apertura avrà quindi come obiettivo quello di presentare l'offerta formativa del progetto pilota e raccogliere adesioni. Questo sarà possibile sia tramite l'adesione on line, sia in presenza. I giovani da inserire nel percorso di formazione saranno selezionati sulla base dei curriculum, garantendo un equilibrio fra differenti competenze e background.



Un **secondo evento** di rilevanza regionale sarà tenuto a Pesaro per la **chiusura del progetto**.

Durante l'evento, il partenariato presenterà i risultati del progetto con la pubblicazione di un report finale. Durante la conferenza di chiusura vi sarà inoltre un momento di premiazione per il "pitch contest", con i migliori 5 progetti selezionati. Maggiori informazioni riguardo le modalità di selezione dei migliori candidati sono presentati nel paragrafo "Tutoraggio, orientamento nei processi di accompagnamento" di questo documento.

A conclusione dell'evento, sarà organizzato un *focus group* per delineare le possibili modalità di disseminazione e valorizzazione dei risultati e delle buone pratiche emerse dal progetto pilota. Questo focus group sarà composto dai principali stakeholder locali e nazionali che comprendono: PMI che desiderano innovare o intraprendere un progetto di digitalizzazione, start up innovative, rappresentanti delle istituzioni locali e delle associazioni di settore (ad esempio, le camere di commercio), business angels, rappresentanti di venture capital e spazi di co-working.

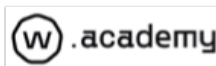
Il gruppo di stakeholder coinvolti (stakeholder forum) permetterà di garantire che i risultati del progetto siano un punto di partenza per future collaborazioni regionali, nazionali ed europee.

Seminari informativi e incontri con professionisti del settore

Il progetto prevede inoltre l'organizzazione di seminari informativi di una giornata, che includano anche testimonianze da parte di professionisti del settore. Questi saranno tenuti in diverse province della regione, così da raggiungere un maggior numero di comunità di giovani e del tessuto imprenditoriale locale.

Le città individuate per questi eventi sono: Fermo, Macerata, San Benedetto del Tronto, Urbino, Ascoli e Fano. Contenuti dei seminari saranno:

- Assessment digitale e stato della digitalizzazione delle imprese marchigiane;
- Sfide future del sistema imprenditoriale (sostenibilità ambientale, automazione...) e principali focus delle politiche regionali, nazionali ed Europee;
- Testimonianze imprenditoriali (workshop), con rappresentanti di PMI e start-up innovative locali;



I seminari e i workshop hanno tre obiettivi principali:

- i. aumentare le adesioni al progetto da parte di giovani provenienti da diverse provincie;
- ii. favorire momenti di networking per i giovani disoccupati per avvicinarli all'ecosistema imprenditoriale della regione;
- iii. introdurre gli aderenti al progetto alle principali tematiche di rilevanza per imprese potenziali, oltre che per l'attuale sistema economico regionale.

Quest'ultimo obiettivo avrà come finalità quella di stimolare una riflessione nei giovani coinvolti sullo stato della realtà economica locale e su come le loro capacità possano inserirsi nell'ecosistema.

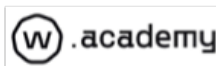
Valutazioni di gruppo

Al termine degli eventi di sensibilizzazione e informazione i giovani parte del target di riferimento saranno invitati a partecipare a sessioni di valutazione al fine di selezionare i 100 partecipanti che prenderanno parte al progetto. Gli incontri, organizzati in gruppo, saranno dieci e comprenderanno un minimo di 120 giovani aspiranti imprenditori. I giovani sono selezionati sulla base del loro CV e di un breve questionario, i formatori valuteranno il bilancio delle competenze, la motivazione e l'attitudine dei candidati così che le attività del progetto saranno offerte ai più meritevoli.

Sito web

L'ultimo importante strumento di informazione a disposizione del partenariato sarà una piattaforma online (sito web) che avrà due funzioni principali:

- i. strumento di marketing e visibilità delle attività del progetto e del partenariato;



- ii. piattaforma di e-learning per i giovani coinvolti nel progetto.

Nel sito web saranno pubblicizzati gli eventi del progetto, sia per raccogliere adesioni, sia per dare visibilità ai risultati degli stessi (tramite blog post/newsletter, foto, testimonianze dei partecipanti).

Il partenariato farà inoltre uso dei principali strumenti di social media, per incrementare la partecipazione e la visibilità del progetto. Tra questi è previsto un gruppo LinkedIn creato ad hoc per il progetto, oltre che gli account Twitter e Facebook dei partners del progetto.

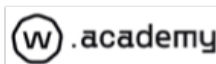
Orientamento formativo

La fase di orientamento formativo del progetto si compone di diverse azioni, con l'obiettivo comune di fornire ai giovani aspiranti imprenditori le competenze chiave per l'avvicinamento all'imprenditorialità. Come già evidenziato in precedenza, si ritiene che l'imprenditorialità, insieme ad altre competenze trasversali, contribuisca a migliorare le prospettive occupazionali dei giovani, attraverso la formazione di veri e propri attori dell'innovazione, in grado di agire in tutti i settori della società, con ricadute positive per il territorio. L'avvicinamento all'imprenditorialità consente agli studenti di maturare un approccio più pratico alle conoscenze acquisite, esercitando quel "saper fare" che aiuta a trasformare le conoscenze in competenze: "Diventare imprenditori" è un passo in questa direzione.

L'orientamento formativo si divide in due distinti tipi di formazione, una accademica e di acquisizione di conoscenze ed una più pratica ed esperienziale. Entrambe saranno supportate da una piattaforma online di e-learning.

Formazione formale. Acquisizione di conoscenze

Per ciò che riguarda il primo aspetto, il partenariato farà affidamento a due attività: un Contamination Lab (CLab) organizzato dall'Università di Urbino e corsi di formazione su competenze imprenditoriali organizzati da w.academy.



I corsi di formazione organizzati da w.academy avranno un numero massimo di discenti pari a 15, perciò si prevedono più edizioni degli stessi corsi, per permettere la frequenza a tutto il target di riferimento.

I corsi organizzati dal CLab, vista la natura più pratica della formazione, maggiormente incentrata sul team-building, attività di brainstorming e su testimonianze dirette, prevederanno invece un massimo di 40 partecipanti ad ogni giornata, per garantirne la massima efficacia.

I giovani futuri imprenditori potranno decidere a quali corsi e a quali giornate di formazione prendere parte.

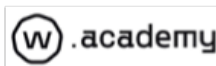
Contamination Lab

I Contamination Lab (CLab) sono luoghi di contaminazione tra studenti universitari (e non solo) di discipline diverse che espongono i partecipanti ad un contesto stimolante e multidisciplinare, al fine di incoraggiare approcci imprenditoriali.

Promuovono la cultura dell'imprenditorialità, della sostenibilità, dell'innovazione e del fare, così come l'interdisciplinarietà e i nuovi modelli di apprendimento, con l'obiettivo di ridurre il divario tra il mondo accademico e l'innovazione. Sono luoghi fisici e virtuali dove le opportunità si incontrano con la creatività, la vocazione e il talento degli studenti.

L'iniziativa nasce per far incontrare il talento degli studenti universitari, l'esperienza e la competenza degli imprenditori del territorio e il sapere del mondo accademico, dando vita, attraverso l'integrazione di conoscenze diverse, ad un nuovo approccio didattico innovativo ed informale. L'obiettivo è quello di stimolare lo spirito d'innovazione e di intraprendenza, la capacità di adattamento e di lavorare in gruppo, competenze trasversali indispensabili per supportare le strategie di sviluppo del territorio.

I partecipanti durante il percorso sperimentano, riflettono, pensano, agiscono e arrivano a generare vere e proprie idee di impresa: start up innovative potenzialmente in grado di attrarre finanziamenti privati.



All'interno del CLab, i giovani aspiranti imprenditori saranno accompagnati in un percorso formativo che comprende le principali competenze imprenditoriali così come delineato dall'EntreComp.³ Tra queste: individuazione delle opportunità del mercato, sviluppo della creatività e della visione del futuro; autoconsapevolezza delle proprie capacità, conoscenze economico-finanziarie, pianificazione e gestione delle priorità, gestione dei rischi e team building.

Tutte queste competenze saranno sviluppate nel percorso del CLab attraverso diverse attività che comprenderanno sia interventi del personale docente dell'università che di professionisti esterni. Le attività del CLab avranno cadenza bisettimanale e si protrarranno per quattro mesi, per un totale di 8 giornate di laboratori. Al termine di questo percorso, i giovani aspiranti imprenditori dovranno aver acquisito alcune competenze di base, fino al livello intermedio "costruire l'indipendenza" dell'EntreComp. Queste competenze si possono genericamente dividere in:

- **Soft Skills & Communication Strategies:** strumenti per la gestione della propria immagine nella relazione con sé stessi, con il proprio ruolo professionale e con gli altri in una dimensione di collaborazione e coordinamento (comunicazione, gestione dei conflitti, del tempo, motivazione);
- **Creative Thinking, Design & Problem-solving:** tecniche e strumenti per sviluppare e affinare le capacità creative e immaginative, sia personali che collettive; finalizzate alla risoluzione di problemi, anche complessi, nell'ottica della partecipazione attiva a processi di transizione e innovazione;
- **Innovazione:** analisi dei fabbisogni di innovazione dei settori individuati dalla Smart Specialization Strategy (S3) e conoscere gli strumenti di finanziamento disponibili.
- **Start up e Imprenditorialità:** far conoscere ai giovani le principali categorie concettuali economico-manageriali, le logiche di base e gli strumenti relativi alle iniziative imprenditoriali;

³ L'EntreComp delinea 15 competenze utili agli imprenditori, suddivise in tre categorie: idee e opportunità, risorse e azioni.



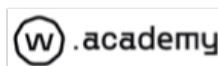
All'interno del percorso del CLab i giovani avranno inoltre l'opportunità di partecipare a visite aziendali e incontri/workshop con professionisti del settore.

Corsi di formazione

I giovani saranno inoltre invitati a partecipare a corsi di formazione della w.academy come momenti di approfondimento delle tematiche affrontate durante il CLab. Il programma si articola in 4 aree formative con corsi di una durata di 8 o 16 ore in base complessità dell'argomento proposto.

Gli argomenti affrontati saranno:

1. Soft Skills & Communication Strategies:
 - 1.1. Comunicazione efficace
 - 1.2. Self-branding, marketing e marketing aziendale
2. Creative Thinking, Design & Problem-solving:
 - 2.1. Analisi di contesto e di opportunità imprenditoriali
 - 2.2. Valutare gli impatti della mia attività
3. Innovazione:
 - 3.1. Analisi del fabbisogno di innovazione/gap digitale delle aziende
4. Start up e Imprenditorialità:
 - 4.1. Definizione del budget
 - 4.2. Acquisizione di finanziamenti e utilizzo delle linee di credito
 - 4.3. Comprensione dei sistemi fiscali



I risultati dei corsi di formazione porteranno i giovani aspiranti imprenditori ad un più alto grado di indipendenza, fino al livello avanzato “prendersi responsabilità” del quadro europeo dell’EntreComp.

Outdoors

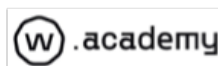
Il partenariato ritiene inoltre importante favorire la collaborazione tra i giovani coinvolti, saranno quindi organizzati eventi di team-building. Questi eventi favoriranno sia lo scambio di idee e la formazione di gruppi di lavoro con competenze complementari. Si prevede che queste occasioni di conoscenza reciproca saranno alla base della formazione di gruppi che daranno vita ad idee imprenditoriali (*business plan and pitch*) a conclusione del progetto. Per favorire attività di team-building e sviluppo di soft-skills imprenditoriali il partenariato farà affidamento a società esterne per l’organizzazione di outdoors (soft-air, parchi avventura, percorsi mindfulness). Quattro di queste esperienze, una al mese, saranno proposte ad un massimo di 20 giovani ciascuna così da permettere a tutti i partecipanti al progetto di prenderne parte.

Piattaforma e-learning

La piattaforma di e-learning (sezione specifica implementata nel sito web) farà da supporto alle attività di orientamento formativo. In questa sezione del sito sarà raccolto il materiale derivante sia dall’attività del CLab che dai corsi di formazione, così che questo sia facilmente fruibile da ogni partecipante.

Inoltre, la piattaforma offrirà corsi on-line per sviluppare le competenze trasversali dei giovani coinvolti ed accompagnarli nelle attività di networking. Questi includeranno ad esempio:

- Gestione del personal branding e valorizzazione delle proprie capacità;
- Costruire il proprio network;



- Soft skills del neo imprenditore;

Consulenza orientativa

La consulenza orientativa pone il focus sulle business idea generate durante la precedente fase di Orientamento formativo.

Gli orientatori accompagneranno i giovani in un percorso di valutazione delle loro business idea sotto diversi aspetti:

- Risorse del personale necessarie per portare avanti i progetti in termini di know-how e competenze;
- Analisi del mercato nazionale ed internazionale e del grado di attrattività dei servizi/prodotti proposti;
- Analisi delle problematiche gestionali, in particolare logistica e distribuzione;
- Politiche di gestione dei potenziali clienti;

In definitiva, gli orientatori andranno a sviscerare le idee progettuali ed analizzeranno ogni fase del ciclo di vita del servizio/prodotto.

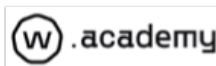
Le sessioni di Orientamento (gli assessment di gruppo o le sessioni one-to-one) avranno come scopo l'identificazione delle criticità di ogni progetto e costituiranno la base per la definizione di modelli atti alla valutazione delle idee di business, che rappresentano gli outcome di questa fase.

Per ogni idea progettuale, verranno prodotti una Analisi SWOT ed un Business Model Canvas.

In una prima fase gli aspiranti imprenditori verranno suddivisi in gruppi per un'attività di brainstorming guidata da consulenti esperti in gestione aziendale allo scopo di definire i punti di forza, debolezza, le opportunità e le minacce di ogni idea progettuale (Analisi SWOT).

Questa analisi fornirà ai partecipanti spunti di riflessione importanti per cercare di migliorare il servizio/prodotto che intendono portare alla luce.

In un secondo momento, gli orientatori supporteranno gli aspiranti imprenditori nella redazione di un Business Model Canvas, che funge da scheletro per il passo successivo, la realizzazione del Business Plan.



Tutoraggio, orientamento nei processi di accompagnamento

Business Plan

Sulla base dei risultati delle precedenti fasi di orientamento, verranno attivati piani di tutoring e mentorship per trasformare le migliori Business Idea in veri e propri Business plan.

Arrivati a questo stadio, si prevede di avere un bacino di circa 80 giovani con idee progettuali che spazino in diversi settori economici, alcune delle quali (si prevede almeno 20) sufficientemente innovative e strutturate da poter essere appetibili per il mercato.

In questa fase di pianificazione e controllo sono individuate le azioni da intraprendere per la realizzazione degli obiettivi fissati dai giovani futuri imprenditori.

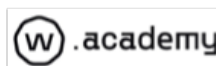
Scopo ultimo del business plan è quindi stabilire l'effettiva fattibilità delle diverse idee imprenditoriali e i termini precisi con cui attuarlo.

Borse di studio per visitare co-working europei

Creare una rete di contatti in cui avviene uno scambio di idee, consigli e informazioni è un ottimo modo per ampliare i propri orizzonti, imparare dagli errori e dai successi di chi ci ha preceduti e trovare nuove fonti di ispirazione.

In questa fase avanzata in cui i partecipanti hanno ben chiara la struttura della loro idea imprenditoriale il contatto con giovani realtà imprenditoriali attive in settori economici analoghi può fornire interessanti spunti per migliorare i loro progetti. Queste esperienze saranno, inoltre, una vetrina per farsi conoscere come potenziali professionisti agli occhi di aziende già insediate.

A questo proposito, il Progetto Pilota prevede borse di studio per gli aspiranti imprenditori, volte a finanziare l'esperienza presso un co-working europeo per cinque giorni. Queste borse (1.200 €/persona) saranno destinate ad un membro di ogni gruppo (minimo 20) responsabile di una idea di business e copriranno i costi di viaggio e di alloggio.



Questa attività rappresenta un'importante opportunità per migliorare le condizioni di occupabilità dei giovani disoccupati.

Pitch Contest

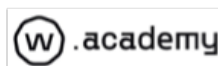
I partecipanti hanno l'opportunità di dare visibilità e far conoscere il proprio progetto all'interno di un Pitch Contest, presentandolo ad una platea composta da importanti player del settore digitale, da investitori ed esperti nel campo dell'imprenditoria e dell'innovazione, i quali potranno decidere di supportare la realizzazione e la crescita dell'idea di business.

Ogni team (o persona singola) ha 3 minuti di tempo per presentare gli elementi chiave della propria idea, utilizzando le informazioni estrapolate durante le fasi precedenti.

I progetti candidati al Pitch Contest vengono selezionati sulla base dei seguenti criteri:

- Competenze del team, conoscenza del settore, realizzabilità del progetto;
- Grado di innovazione e difendibilità della stessa;
- Contesto competitivo e posizionamento;
- Rispondenza con i bisogni del mercato e della clientela e dimensione della stessa;
- Potenzialità di business dell'idea.

Il contest vedrà affrontarsi tutti i gruppi di giovani arrivati a predisporre un Business Plan vero e proprio (minimo 20); la giuria selezionerà i migliori 5 pitch che verranno incoronati vincitori e che potranno usufruire dei premi messi in palio. I vincitori verranno accompagnati dai consulenti dell'incubatore BP Cube in un processo di incubazione ed accelerazione, qualora volessero proseguire nel loro percorso imprenditoriale e costituire una vera e propria start up.



Chat su piattaforma social

Il progetto Pilota prevede l'organizzazione di chat rooms tramite piattaforma social da definirsi. L'obiettivo è quello di creare delle sessioni di discussione su settori economici specifici, facendo partecipare i esperti e rappresentanti di realtà imprenditoriali locali che rappresentano le eccellenze regionali. La scelta degli argomenti e degli invitati sarà valutata contestualmente sulla base della natura delle idee imprenditoriali innovative che nasceranno; si prevede di unire insieme gruppi di idee che condividono meccaniche o settori economici.

Queste iniziative permetteranno ai giovani di aggiornarsi riguardo alle tendenze del settore, scoprire nuove idee ed approfondire determinati temi, mentre per le imprese si tratterà di momenti di confronto utili per scoprire nuovi talenti.

Networking

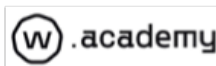
Il progetto prevede diverse iniziative e strumenti per favorire il networking.

I giovani aspiranti imprenditori avranno modo di creare e sviluppare relazioni con il tessuto imprenditoriale marchigiano e nazionale.

Grazie alle attività svolte in precedenza, infatti, i giovani saranno adeguatamente informati e formati negli strumenti più utili a valorizzare le proprie capacità e ad interagire con un network di professionisti.

Uno dei principali obiettivi del networking è di aumentare le relazioni professionali; costruire connessioni è molto importante nell'affermazione dell'identità professionale, sia che si miri ad avviare la propria impresa sia che invece si vogliano offrire le proprie competenze ad attività già avviate. In ogni caso, le persone che si incontrano possono diventare un network di relazioni prezioso e di valore per il futuro.

Inoltre, il networking agevola la trasmissione di conoscenze; durante gli eventi i partecipanti avranno modo di scambiarsi idee e conversare su proposte ed esperienze che possano portare ad incrementare la conoscenza e la competenza dei concetti presentati.



In quest'ottica, il progetto si propone di sviluppare sinergie con gli attori dell'ecosistema regionale, nazionale ed europeo. Per queste attività si attinge al network di contatti dei partner, che comprende PMI, start up, spazi di co-working e business angels, situati in Italia ed Europa.

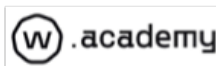
Le attività di networking verranno svolte lungo tutto la durata del progetto; si prevedono sia eventi fisici che virtuali, in modo da massimizzare l'efficacia delle iniziative, permettendo la partecipazione anche a coloro che per vari motivi hanno difficoltà di spostamento.

Le principali iniziative di networking previste all'interno del Progetto Pilota sono le seguenti:

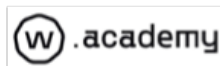
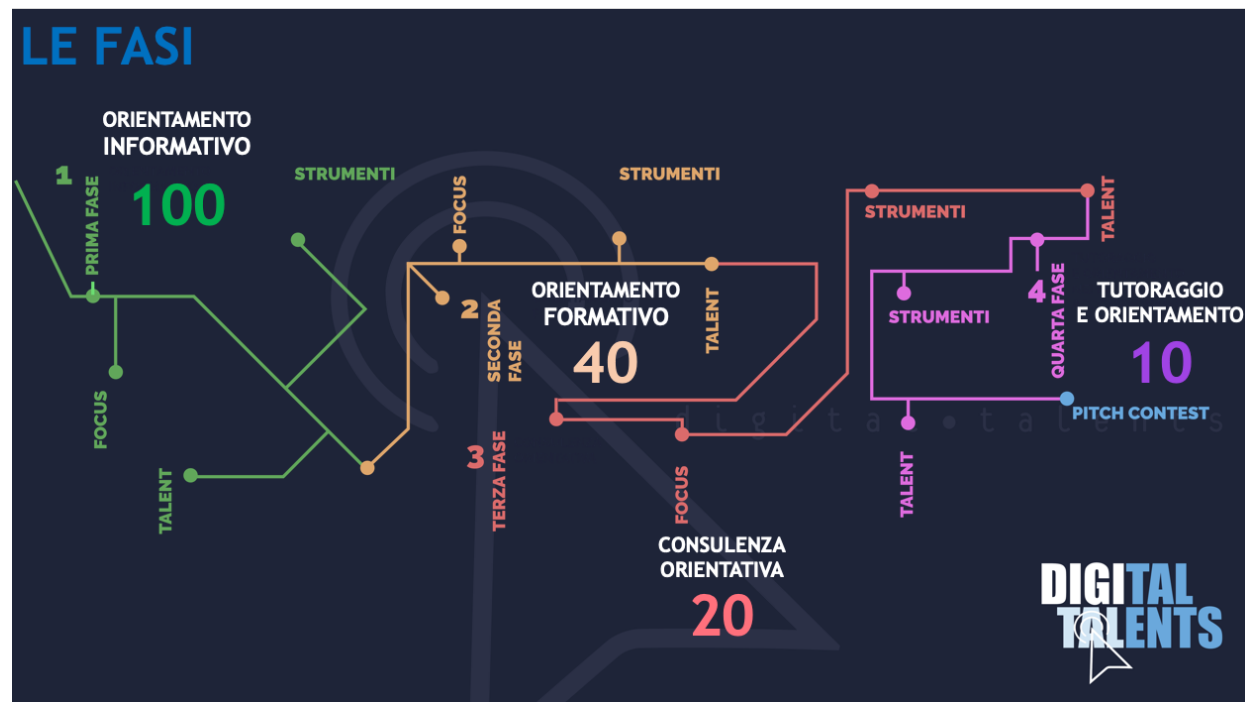
- Creazione di un gruppo LinkedIn che faciliti attività di networking, incontri e scambio di esperienze;
- Organizzazione di chat rooms tramite applicazione social;
- Eventi di networking informali (aperitivi di networking ospitati negli spazi dell'incubatore BP Cube dove i giovani avranno modo di incontrare il network di professionisti creato su LinkedIn);
- Occasioni di networking a termine di conferenze e workshop organizzati nelle fasi di formazione e orientamento;
- Borse di studio in co-working europei.

Il programma dei vari eventi verrà adeguatamente pubblicizzato sulle principali piattaforme social e web previste all'interno del Progetto Pilota (Gruppo di LinkedIn, Gruppi di Facebook, sito web) così da raggiungere il target in termini di numero di partecipanti.

Nelle prime fasi del progetto, si prevede l'organizzazione di eventi di networking ad ampio respiro volti a richiamare il maggior numero possibile di partecipanti (principalmente seminari del CLab); si prevede che, nelle fasi successive, il numero di giovani partecipanti diminuisca (sia per dispersione fisiologica che per selezione); a tal proposito verranno organizzati eventi di networking più specifici e mirati per i fabbisogni emersi nella prima fase.



Roadmap provvisoria del Progetto



Equipe di Coordinamento/Management del Progetto: Direzione, Progettazione, Coordinamento organizzativo ed amministrativo, Comunicazione (management della piattaforma ICT)

La direzione e realizzazione del progetto saranno affidate a diversi gruppi d'azione. Come previsto dal bando, il partenariato ha identificato un'**Equipe di Coordinamento** (Comitato Tecnico Scientifico) del progetto, che avrà la responsabilità di formalizzare le linee guida delle attività proposte.

L'equipe di esperti, assieme al **Manager di Progetto**, tradurranno gli obiettivi e le attività descritte in questo documento in azioni concrete, individuando gli obiettivi da raggiungere e la modalità di verifica degli stessi.

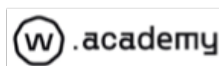
Il Manager di Progetto avrà il compito di gestire le azioni dei coordinatori e dello staff, al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi del progetto. Il manager dovrà inoltre comunicare i risultati ottenuti alla Regione Marche, in quanto ente promotore, raccogliendo i necessari feedback ed intraprendendo eventuali azioni correttive.

Il Manager di Progetto produrrà report semestrali da sottoporre alla Regione per tenere traccia delle attività svolte, risultati ottenuti e delle spese effettuate.

Ciascun partner sarà poi responsabile della realizzazione di una fase del percorso di formazione e orientamento progettati per i giovani aspiranti imprenditori (come illustrato nel grafico). Per ciascuna tipologia d'azione (orientamento informativo, consulenza formativa, consulenza orientativa e tutoraggio) sarà designato un **Coordinatore** che avrà la responsabilità di monitorare le attività e coadiuvare gli interventi con il Manager di Progetto. I coordinatori avranno inoltre la funzione di identificare in maniera tempestiva possibili rischi e difficoltà nell'implementazione del progetto così che questi possano essere mitigati dalla direzione dello stesso.

Il partenariato designerà, inoltre, la figura del **Community Manager**, che avrà la responsabilità di gestire la community di stakeholder esterni ed il network facente parte del progetto. Il Community Manager sarà coadiuvato da un Team, designato a gestire la comunicazione del progetto. Il Team assicurerà la riuscita delle campagne di sensibilizzazione e informazione sia in forma di eventi, sia online. In particolare, avrà la responsabilità della gestione della comunicazione tramite social media (gruppo facebook, gruppo LinkedIn, twitter account), tramite online newsletters e tramite mezzi di comunicazione tradizionali.

La costituzione di uno **Stakeholder forum**, formato dai principali stakeholder locali, nazionali ed internazionali (Aziende, PMI, start up, business angel, rappresentanti delle istituzioni locali, rappresentanti degli enti di formazione...), garantirà la continuità del progetto al termine del finanziamento. Lo Stakeholder Forum sarà infatti centrale per le attività di disseminazione e valorizzazione dei risultati di progetto (dissemination and exploitation plan).



Elenco Provvisorio Stakeholder

Sono stati identificate realtà con cui la capofila collabora o con cui in ogni caso ha rapporti consolidati, coerenti con i contenuti e le finalità del progetto, elencate di seguito.

- **Microsoft**

Fondata nel 1975, Microsoft abilita le organizzazioni pubbliche e private in tutto il mondo a realizzare i loro progetti di transizione digitale con nuovi scenari di innovazione, come Cloud Computing e Intelligenza Artificiale; è quotata al Nasdaq.

- **Digital Magics**

Fondata nel 2003, Digital Magics dal 2008 opera come incubatore di startup innovative, che propongono contenuti e servizi ad alto valore tecnologico; è quotata all'AIM.

- **Neosperience**

Fondata nel 2006, Neosperience ha dato vita ad una piattaforma software innovativa dedicata alla Digital Customer Experience; è quotata all'AIM.

- **Impresoft Group**

Fondata nel 2019 dall'unione di 7 aziende IT, offre soluzioni e tecnologie a imprese medie e grandi, e indirizza a 360 gradi le principali aree dell'economia digitale.

- **Med Group**

Fondato nel 1982 a Macerata, è uno dei principali player nel mercato IT Italiano, con attività che spaziano dall'importazione/distribuzione, al retail, allo sviluppo software, al supporto per il social/web marketing, allo sviluppo di soluzioni per il mercato B2B ed Edu, alla formazione, fino all'assistenza post-vendita qualificata e all'informatizzazione ospedaliera.

- **Benelli Armi**

Fondata nel 1967 ad Urbino, è specializzata nella produzione di fucili semiautomatici per uso venatorio, sportivo e per la difesa ed esporta in 78 Stati del mondo

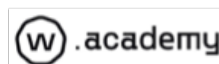
- **Julia Service**

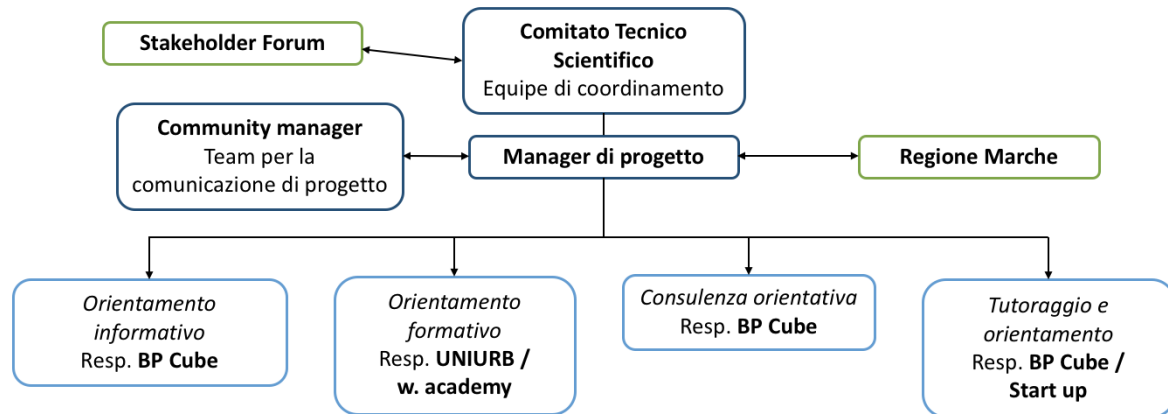
Fondata ad Ascoli Piceno, è un ente di formazione specializzato nella consulenza per le aziende e per i giovani in cerca di opportunità lavorative, accreditata presso la Regione Marche dal 2013.

- **FIDER**

Nasce nel 2020 dall'unione di due confidi con sede in Emilia-Romagna - Confidi.Net e Cofiter - con esperienza ultraventennale; è una Società Cooperativa di Garanzia Fidi, vigilata da Banca d'Italia, che.

Completano il quadro degli Stakeholder alcune realtà istituzionali di rilievo e coerenti con i contenuti ed i fini del progetto; nello specifico: ICE (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane), CDO Marche, Confindustria Giovani e Confapi.





EQUIPE DI COORDINAMENTO/COMITATO TECNICO SCIENTIFICO

Incubatore - BP Cube: ing. Enrico Battistelli
 Università - Università degli Studi di Urbino Carlo Bo: prof.ssa Maria Francesca Cesaroni
 Agenzia Formativa - W. academy: dott. Giulio Guidi
 Start up - Manifattura: PhD, ing. Francesco Balducci

MANAGEMENT DI PROGETTO:

DIREZIONE

Dott. Paolo Riccardo Tafini

PROGETTAZIONE

Dott. Paolo Riccardo Tafini, ing. Enrico Battistelli, dott.ssa Manuela Ceppetelli

COMUNICAZIONE (MANAGEMENT DELLA PIATTAFORMA ICT)

Dott. Paolo Riccardo Tafini, dott.ssa Manuela Ceppetelli

COMMUNITY MANAGER

Ing. Enrico Battistelli, dott.ssa Manuela Ceppetelli

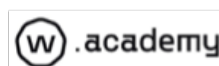
Presentazione del partenariato

Come richiesto dal bando, il partenariato del progetto sarà composto da quattro tipologie di soggetti:

- **INCUBATORE CERTIFICATO: BP Cube s.r.l. - Pesaro**
<https://www.bpcube.com>

BP Cube, società di consulenza per startup e Incubatore Certificato al MiSE, con sede operativa a Pesaro (PU), nasce nel 2013 dal comune desiderio dei fondatori di creare un luogo di incontro delle idee più brillanti e talentuose del centro Italia.

L'obiettivo dell'incubatore è fornire a start up e ad aziende la consulenza e le giuste competenze per lo sviluppo di idee imprenditoriali, nella convinzione che la crescita di un territorio debba passare attraverso la diffusione di valori come l'imprenditorialità, la creatività e la condivisione di esperienze e competenze.



L'innovazione è il motore per un futuro migliore e più sostenibile, per questo i professionisti di BP Cube sono specializzati nel trasformare intuizioni e idee interessanti prima in progetti e poi in aziende innovative, pronte ad affrontare le sfide del mercato.

Tra le iniziative portate avanti da BP Cube, in collaborazione con l'Università di Urbino, per allenare e formare una mentalità imprenditoriale nei giovani studenti universitari, si annovera BP Lab, una competizione finalizzata a selezionare e premiare i team con idee maggiormente innovative e brillanti, mettendo in palio periodi di incubazione presso l'incubatore stesso.

- **UNIVERSITÀ: Università degli Studi di Urbino Carlo Bo**
<https://www.uniurb.it/terzamissione>

L'Università degli Studi di Urbino Carlo Bo conta 15.000 iscritti e sei dipartimenti che propongono corsi a tutti i livelli di formazione.

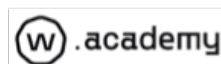
L'Università è impegnata nella valorizzazione dei risultati della ricerca e nella promozione dell'imprenditorialità, attraverso le attività del terzo settore; in quest'ambito, UNIURB mantiene una stretta collaborazione con il tessuto imprenditoriale locale, fornendo alle imprese sostegno alla ricerca, progettazione europea e servizi di ricerca brevettuale. Inoltre, l'università supporta attività di open innovation, tramite l'accompagnamento dei suoi studenti e personale docente alla costituzione di start-up e spin-off innovativi derivanti dai risultati della ricerca. A tal fine, l'Università degli Studi di Urbino ha sottoscritto, nel 2015, un accordo collaborazione con l'incubatore BP Cube. Con questo accordo, l'Università e l'Incubatore si propongono di avviare una serie di iniziative comuni per la condivisione di competenze nei seguenti ambiti:

- promuovere la nascita e sostenere lo sviluppo di iniziative imprenditoriali per la valorizzazione delle conoscenze e delle competenze frutto delle attività didattiche e di ricerca scientifica svolte in ambito accademico, promosse da ricercatori, laureati e studenti;
- organizzare iniziative divulgative ed eventi finalizzati alla diffusione della cultura imprenditoriale, anche in collaborazione con altre istituzioni italiane o straniere;
- elaborare, progettare e organizzare iniziative formative finalizzate alla formazione imprenditoriale.

- **AGENZIA FORMATIVA: w.academy s.r.l. - Pesaro**
<https://w.academy/>

w.academy è una business school che nasce dall'integrazione della formazione online e off-line per creare un'offerta blended che risponda alle necessità attuali.

La scuola prevede formazione a diversi livelli: executive master, master accademici, full-master, ma anche knowledge box online per chi vuole approfondire un particolare argomento. Inoltre, w.academy propone servizi per le aziende, come la pianificazione di masterclass, corsi di approfondimento e webinar, fino alla strutturazione di una vera e propria academy interna per poter coltivare i propri talenti con percorsi di crescita one-to-one.



- **START UP INNOVATIVA: MANIFAKTURA s.r.l. - Pesaro**
<https://www.manifaktura2020.com>

MANIFAKTURA srl è una start-up innovativa, con l'ambizione di supportare l'azienda in percorsi di Open Innovation. Il team unisce professionalità complementari sviluppate in una decennale esperienza nazionale ed internazionale nel settore della manifattura, in particolare in progetti di ricerca e formazione (scrittura, finanziamenti, coordinamento), gestione della qualità, sviluppo prodotti innovativi e management. Vanta un'ampia rete di relazioni e collaborazioni con Cluster, Università, Centri tecnologici, Competence Center, Laboratori Testing, Associazioni e importanti aziende del settore.

Nota:

L'esperienza e la professionalità dei partner coinvolti nel progetto pilota è la migliore garanzia per il successo dell'iniziativa.

Il partenariato è composto da enti e persone che hanno già collaborato nel più recente passato. Questa familiarità garantisce che il progetto pilota potrà essere implementato già da subito, riducendo al minimo la fase di organizzazione del partenariato.

Quanto a potenziali rischi nell'attuazione del progetto, potrebbe verificarsi l'eventualità che una recrudescenza della pandemia possa costringere il partenariato a svolgere parte o tutte le attività previste online. Si evidenzia tuttavia che i partner sono adeguatamente preparati a questa evenienza: la creazione di una piattaforma e-learning e l'utilizzo di social media (parti integranti del progetto) garantiscono la continuità sia delle attività di formazione che di networking anche nel caso in cui queste debbano essere svolte online.

