



A March...ing Startup School

**In partenza la prima Startup School 2012 della Fondazione Mind the Bridge:
avvio il 5 marzo a San Francisco**

San Francisco (California) 16 GEN - Due settimane: questa è la finestra aperta dalla fondazione californiana Mind the Bridge per aderire alla sua **prima Startup School del 2012** che, dopo il grande successo ottenuto durante le edizioni estive e autunnali, si terrà a **San Francisco dal 5 al 23 marzo** presso il GYM (la "palestra" imprenditoriale della fondazione) con sede a One Market Plaza. Quella in partenza è la prima di diverse sessioni della Startup School che verranno attivate durante tutto il 2012.

Il programma di formazione "sul campo" comprende, da una parte, un fondamentale **corpus di lezioni teoriche di apprendimento** tenute da personaggi di spicco della Silicon Valley sui temi fondamentali che una startup deve conoscere per far scalare la propria attività; dall'altra, la Scuola organizza **workshop pratici di apprendimento** tramite lavoro di gruppo, visite guidate alle aziende tecnologiche, incubatori e Università della Silicon Valley.

Volere fortemente dare vita a un progetto di startup tecnologica è il requisito fondamentale per sperare di accedere a uno dei **12 posti disponibili**, insieme ad una buona conoscenza della lingua inglese. Avere già una idea di business definita non è invece obbligatorio ma, certamente, può aiutare.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Per candidarsi al corso è sufficiente inviare **entro il 31 gennaio 2012** una e-mail all'indirizzo startupschool@mindthebridge.org allegando il proprio curriculum vitae e l'eventuale progetto imprenditoriale (una cartella di presentazione che illustri a grandi linee l'idea e i bisogni a cui va incontro). Una volta completata la richiesta, i candidati riceveranno l'invito sostenere un breve test online per l'accertamento della lingua inglese. La valutazione dei candidati avverrà in base a tutti i documenti presentati.

COSTO

Il costo di iscrizione è di 1.800 dollari (circa 1.400 euro). Per gli under 30 sono previste alcune borse di studio con sconti fino al 40%, applicati in base al merito. L'iscrizione non è rimborsabile e non comprende viaggio, trasporti e alloggio.

ALLOGGIO

Partendo dal presupposto che la condivisione dell'esperienza con i propri coetanei sia una componente fondamentale della Scuola, la Fondazione Mind the Bridge offre la disponibilità di prenotare stanze in affitto in appartamenti condivisi a partire da 1.800 dollari (circa 1.400 euro) al mese per persona. Al fine di ottimizzare la disponibilità dell'alloggio è possibile concordare l'arrivo e la partenza in concomitanza con l'inizio e la fine del mese.

SEDE E DURATA

Il Corso, della durata di 3 settimane (dal 5 al 23 marzo), si svolgerà nei locali della Fondazione Mind the Bridge a One Market Plaza, Steuart Tower 5th Floor, San Francisco.

Per maggiori informazioni sul Programma della Scuola visitare

http://gymnasium.mindthebridge.org/index.php?option=com_content&view=article&id=123&Itemid=29 oppure inviare una mail all'indirizzo startupschool@mindthebridge.org.

Serena Orizi per Mind The Bridge Foundation

Mirandola Comunicazione

Ufficio (+39) 0524574708 - Skype soloori - Mobile (+39)3495451630 - (+39) 3204205558

serena@mirandolacomunicazione.it - serenaorizi@yahoo.it



Curriculum della Startup School

La formazione imprenditoriale è uno dei principali aspetti di apprendimento del programma della Startup School. È prevista un'ampia base di moduli di formazione che analizzano, in modo organico e con taglio pragmatico, tutti gli aspetti che occorre conoscere per fare partire una startup, con attenzione particolare all'ecosistema imprenditoriale degli Stati Uniti, in particolare nella Silicon Valley.

A seguire i 13 moduli interdisciplinari. Si concentrano tutti su aspetti molto pratici del business in Silicon Valley.

Modulo 1

Introduzione alla Silicon Valley

- Comprendere la cultura imprenditoriale locale e i business model
- Ottenere il meglio delle reti di investitori e di business

Modulo 2

I driver di successo della Silicon Valley

- Quali sono i driver di successo della Silicon Valley (in particolar modo i "soft skill")
- Panoramica su principali tecnologie/mercati, presentati al VLab (MIT / Stanford Venture Lab), a cui guardare

Modulo 3

Sviluppo del business

- Come definire il business model?
- Come sviluppare un network di partner?

Modulo 4

Scrivere la Value Proposition

- Questo esercizio di scrittura integra tutti i processi di pensiero coinvolti nell'articolazione di un'opportunità di business che risulti interessante - incluso il posizionamento del prodotto/servizio - e che racconti la storia aziendale.
- Rigorosa sessione pratica di lavoro su come scrivere la value proposition, scrivere un pitch di 2-3 frasi e una pagina intera di executive summary

Modulo 5

Skill per una presentazione efficace

- Capire la psicologia del pubblico
- Raccontare una storia avvincente
- Strutturare un pitch chiaro e convincente
- Presentare con sicurezza

Modulo 6

Brand and Marketing Management

- Principi di marketing:
 - Bisogni, desideri e domanda
 - I mercati target, posizionamento e segmentazione
 - Dal marketing strategico al marketing operativo

Serena Orizi per Mind The Bridge Foundation

Mirandola Comunicazione

Ufficio (+39) 0524574708 - Skype soloori - Mobile (+39)3495451630 - (+39) 3204205558

serena@mirandolacomunicazione.it - serenaorizi@yahoo.it



Modulo 7

Marketing e ricerca internazionale

- Come identificare la base clienti? Il mercato? I segmenti?
- Definire la value proposition, le interviste con i clienti e le dimensioni del mercato

Modulo 8

Operazioni societarie e aspetti giuridici in Silicon Valley

Se si è interessati a portare la propria azienda in Silicon Valley è fondamentale affrontare una panoramica dei principali aspetti aziendali e giuridici: modelli di struttura aziendale, modelli di trasferimento tecnologico, importanza della exit in Silicon Valley.

Fattori da considerare:

- L'ecosistema della Bay Area
- L'importanza della struttura (esempi)
- Teambuilding, impiegati e professionisti
- Locazioni e contratti

Modulo 9

Diritti della proprietà intellettuale. Come proteggere la tua attività

- Che cosa c'è da sapere sulla proprietà intellettuale (IP) per lanciare una startup di successo?
- Quali sono i termini più importanti da considerare nei contratti? Quali sono i problemi legati alla proprietà intellettuale? Come ci si comporta al riguardo?
- Come comportarsi in materia di brevetti, segreti commerciali, marchi e copyright?

Modulo 10

Finanza: report e previsioni

- Preparare la parte economico/patrimoniale e finanziaria del business plan
- Presentare i dati finanziari ai Venture Capitalist (principali indicatori)
- Elaborare il report dei dati finanziari per gli investitori e il Board (modelli di reporting e financial distribution)

Modulo 11

Innovazione e Risorse Umane

- Lezioni sull'innovazione dalla Silicon Valley
- Il ciclo di vita dell'innovazione
- Costruire team di successo: dal recruiting alla motivazione di team dalle alte performance

Modulo 12

La Exit: quali sono gli aspetti fondamentali da considerare?

- Lezioni apprese da imprenditori di successo: vantaggi e svantaggi
- Rapporto con Venture Capital e Business Plan

Modulo 13

Visa issues

- Una panoramica sulle opzioni, i tempi e i processi per ottenere il visto (VISA)
- H, E, L, O or J? Quale delle diverse opzioni devo considerare? Come fare per richiederne uno in particolare?

Serena Orizi per Mind The Bridge Foundation

Mirandola Comunicazione

Ufficio (+39) 0524574708 - Skype soloori - Mobile (+39)3495451630 - (+39) 3204205558

serena@mirandolacomunicazione.it - serenaorizi@yahoo.it



Mind The Bridge

La Fondazione Mind the Bridge è un'iniziativa non-profit ideata da **Marco Marinucci**. In una delle tante giornate lavorative da manager di Google, Marco trasse ispirazione da un progetto di mentoring e business plan competition che stava seguendo in Africa. Colpito dal forte impatto di una tale iniziativa, decise di replicare il modello in Italia con la speranza di ottenere un risultato altrettanto dirompente.

La Fondazione è gestita da un Board con Marco come Direttore Esecutivo. L'incarico di Chairman e di direttore delle operazioni in Italia è rivestito da **Alberto Onetti**, professore universitario con un'approfondita conoscenza dell'ecosistema Silicon Valley. Il Board guida la direzione dell'iniziativa e definisce i suoi obiettivi organizzativi.

Lo scopo finale della Fondazione è quello di promuovere un ecosistema imprenditoriale italiano sostenibile e di spronare idee sempre più innovative al fine di consentire agli imprenditori italiani di entrare in diretto contatto con il più esperto ecosistema imprenditoriale del mondo, la Silicon Valley, sia come sviluppo di mercato che di ricerca capitali.

Ogni anno Mind the Bridge organizza l'annuale concorso di business plan con l'intento di selezionare le migliori e più innovative idee di business fra tutti i partecipanti di talento. Alle start-up selezionate Mind the Bridge offre la possibilità di partecipare a un Boot Camp formativo e a diverse sessioni di Coaching, in preparazione per il MtB Venture Camp di Milano. Mind the Bridge ospita anche gli eventi "MtB Gran Finale", un roadshow negli Stati Uniti che presenta il programma dei finalisti. Attraverso la Business Plan Competition e il programma di affiliazione per gli incubatori italiani e gli sponsor, le start-up selezionate saranno ammesse alla "Mind the Bridge Gym", un programma di formazione e mentoring che ha come base la Silicon Valley a One Market Plaza, Steuart Tower 5th Floor, San Francisco.

Con tali programmi, lo sviluppo di attività di policy-making e la valorizzazione di role-model di successo, la Fondazione si prefigge come scopo ultimo quello di essere rilevante per un cambiamento generazionale all'approccio all'imprenditorialità, potendo incidere sul fattore di produzione di tecnologia italiana.

Serena Orizi per Mind The Bridge Foundation

Mirandola Comunicazione

Ufficio (+39) 0524574708 - Skype soloori - Mobile (+39)3495451630 - (+39) 3204205558

serena@mirandolacomunicazione.it - serenaorizi@yahoo.it