



CURRICULUM 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 della Silicon Valley. Il programma comprende **40 ore strutturate in workshop, attività di mentoring e sessioni di presentazione**. Inoltre, i partecipanti verranno coinvolti in eventi **di networking, visite guidate presso importanti realtà della Silicon Valley tra cui Università, aziende e incubatori**. Gli studenti potranno approfittare del tempo non strutturato per lavorare in team sul business plan del progetto che verrà loro assegnato all'inizio del programma, coordinato e diretto da **Charles Versaggi**, con oltre 30 anni di esperienza in Silicon Valley nel campo della consulenza ed education.

LAVORO IN TEAM

A partire dal primo giorno, la Faculty organizzerà la classe in **quattro team di lavoro**, a ciascuno dei quali verrà assegnato un progetto di business da sviluppare. I progetti assegnati ai vari team saranno selezionati tra le proposte presentate dai candidati in fase d'iscrizione. Durante le tre settimane ogni team lavorerà sul **business plan** del progetto assegnato con l'aiuto e il supporto delle attività di **education e mentorship**.

OBIETTIVI E RISULTATI

Alla fine del programma gli studenti saranno in grado di realizzare un **executive summary e uno slide show** che permetta di comunicare in modo efficace la propria business idea a differenti soggetti, tra i quali potenziali consumer, business partner, investitori.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Per candidarsi al corso occorre inviare una e-mail all'indirizzo startupschool@mindthebridge.org allegando il proprio curriculum vitae, una lettera motivazionale 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 colloquio motivazionale e 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. Le fee non comprendono viaggio, trasporti e alloggio, che sono a carico dei partecipanti.

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 limitata di prenotare stanze in affitto in camere condivise a partire da 1.800 dollari (circa 1.400 euro) al mese per persona.

SEDE E DURATA

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

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



MODULI DI INSEGNAMENTO

Introduzione alla Silicon Valley

- Comprendere la cultura imprenditoriale della Silicon Valley
- Ottenere il meglio dal network di investitori e di business
- Dinamiche e aspetti legati al Venture Capital

I driver di successo della Silicon Valley

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

Sviluppo del business model

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

Scrivere la Value Proposition

- Questo esercizio di formalizzazione dell’idea integra tutti i processi di pensiero coinvolti nell’articolazione di un’opportunità di business

Skill per una presentazione efficace

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

User Experience: come potenziare il proprio prodotto/servizio migliorando l’esperienza utente

- Principi di User Centered Design
- Interaction Design and User Experience Design
- Come individuare il proprio utente modello
- Come parlare il linguaggio degli utenti e aiutarli a soddisfare i propri bisogni in modo veloce ed efficace

Brand and Marketing Management

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

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

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



Diritti della proprietà intellettuale. Come proteggere la tua attività

- 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?

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)

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

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?

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