



in collaborazione con **Digital Magics**

Progetto di eccellenza per incontri fra Aziende e Start up

Federmanager Academy propone un percorso di eccellenza per una serie di incontri fra aziende strutturate e le migliori start up selezionabili in Italia, in base alle esigenze di business che le aziende aderenti al progetto manifesteranno. La selezione sarà compiuta da uno dei migliori player di start up d'Europa, Digital Magics, che fra poco presenteremo.

Il percorso, in caso di approvazione da parte di **Fondirigenti**, sarà completamente gratuito per le prime 24 aziende che in tutta Italia aderiranno, senza alcun impegno economico. In particolare chi aderisce potrà fruire gratuitamente di:

- 5 workshop di eccellenza con personalità rilevanti del mondo economico che dialoga con le start up (sede: Roma e Milano);
- 3 workshop operativi per provare a lavorare sulle business ideas che emergeranno come interessanti per le Aziende aderenti.

Tempi di adesione: inviare il modulo inderogabilmente **entro il 22 giugno** a info@federmanageracademy.it). Priorità per le aziende aderenti a Fondirigenti.

Tempi di realizzazione: fine settembre – fine novembre 2017.

Descrizione del soggetto esperto individuato, delle metodologie e degli strumenti scelti per la realizzazione delle attività.

A. Analisi di contesto su imprese start-up/business ideas

Digital Magics è un incubatore di progetti digitali che fornisce servizi di consulenza e accelerazione a startup e imprese, per facilitare lo sviluppo di nuovi business tecnologici.

Fondato da Enrico Gasperini, Alberto Fioravanti – tra i primi imprenditori della rete in Italia – Gabriele Ronchini e Bibop G. Gresta, è costituito da professionisti con una grande esperienza nel mercato digitale.

A luglio 2013 Digital Magics si quota all'AIM Italia – Mercato Alternativo del Capitale dedicato alle PMI italiane ad alto potenziale di crescita, organizzato e gestito da Borsa Italiana (simbolo: DM).

Digital Magics è un business incubator: costruisce e sviluppa business digitali, affiancandosi ai fondatori delle startup e fornendo servizi di accelerazione. Supporta quindi le startup per creare progetti di successo, dall'ideazione fino all'IPO.

Offre alle imprese italiane supporto strategico e servizi per la trasformazione digitale e l'Open Innovation. Complementari ai servizi sono le attività di investimento, che hanno prodotto negli anni un portafoglio di oltre 70 partecipazioni in startup, scale up e spin off digitali con alti tassi di crescita.

Digital Magics ha sviluppato una piattaforma che raccoglie quotidianamente i dati delle startup dal registro delle imprese, li completa con informazioni utili alla valutazione (visite mensili, news finanziarie, social scoring, profilo founders, ecc.) e li confronta nel tempo per seguirne l'evoluzione e evidenziare quelle più interessanti.

A questo si affianca il lavoro del team, distribuito sul territorio nelle diverse sedi Talent Garden (altra realtà in cui è coinvolto), per lo scouting locale.

In questo modo sono vagliate mensilmente oltre 200 startup, e le idee di quasi un terzo di esse sono approfondite con incontri individuali fra gli startupper e gli esperti di settore.

Digital Magics è forte di 6 sedi nel territorio Italiano Bari, Napoli, Palermo, Roma, Padova, Milano. La presenza sul territorio è rafforzata dalla partnership strategica con Talent Garden, che in Italia può contare su 15 Campus di Co-Working per startupper, che ospitano più di 1.500 talenti e oltre 400 aziende.

B. workshop in-formativi sui temi dell'innovazione rivolti a 5 gruppi di manager selezionati della durata di mezza giornata;

Per la costruzione di eventi e workshop dedicati alla trasformazione digitale,

Digital Magics può contare sull'esperienza realizzata con oltre 10 programmi di innovazione aperta l'anno e tramite il GIOIN, un esclusivo network dedicato all'innovazione. GIOIN collega imprenditori, professionisti, manager di aziende italiane che vogliono imparare a navigare nell'oceano blu.

GIOIN è un network privilegiato che coinvolge i propri membri in un percorso di informazione e formazione "disruptive", volto a fornire strumenti, supporti e suggestioni, necessari per affrontare la sfida della quarta rivoluzione industriale e per avvicinare il mondo dell'impresa italiana all'ecosistema delle startup innovative.

GIOIN è anche un'opportunità per potersi confrontare tra "peers", per condividere idee ed esperienze professionali simili oppure completamente diverse, per fare networking, per creare innovazione di valore.

Partendo da questo know how, Digital Magics realizzerà 5 workshop interattivi, coinvolgenti ed immersivi. I workshop, previsti a Roma e Milano, avranno ciascuno la durata di 4 ore e saranno animati dagli esperti advisor e mentor di Digital Magics, insieme a Keynote speaker provenienti dall'Imprenditoria e dalla comunicazione digitale.

I workshop seguiranno un tema principale: *Dall'idea al mercato, partendo dal mercato.*

Questi gli argomenti trattati:

1. scenari (con relatori esterni e forte interazione con la platea)
 - a. tecnologico,
 - b. ambientale,
 - c. sociodemografico,
 - d. economico-politico.

2. Come nasce un'idea: cross fertilization, serendipity e interdisciplinarietà
 - IDEA DI TIPO A - UN PRODOTTO O UN SERVIZIO CHE RISOLVE UN PROBLEMA
 - IDEA DI TIPO B – UNA VISIONE
 - IDEA DI TIPO C - UN'OPPORTUNITA'
 - PARTIRE DALL'ESPERIENZA DEL CLIENTE E ARRIVARE ALLA TECNOLOGIA, NON IL CONTRARIO.

3. Come si valida un'idea: prototyping; analisi della domanda; previsioni delle vendite.

- Il numero zero(mvp): L'obiettivo è avviare il feedback loop con i clienti, conoscere le loro reazioni (se be ne sono) e capire cosa bisogna cambiare.

4. Come si costruisce una startup: prototipo, modello di business.
Come si presenta un'idea: il pitching (con sessioni di prova)

- I mattoni fondamentali: LA RAGIONE, IL PIANO, LA SQUADRA,
- Il piano – le dritte che contano,
- KISS: Keep it Simple (stupid)!,
- Il piano – la struttura
- PROPOSIZIONE DI VALORE
- IL PROBLEMA
- LA SOLUZIONE
- PERCHE' ORA?
- VALORE DEL MERCATO
- LA COMPETIZIONE

5. Data analysis (big data, algoritmi, metriche...)
Come far crescere un business: growth hacking.

- - social + small social & messaging?
- la crescita dei messenger,
- dal social network al social anything,
- 1st: brand strategy 2nd: communication strategy 3rd: social media strategy,
- Quali social, quali focus: organic VS paid.

Allo scopo di chiarire meglio il taglio degli incontri, di seguito alcune referenze di progetti recenti:

- Fare marketing rimanendo brave persone: come si evolvono le regole di ingaggio tra consumatori e brand (Giuseppe Morici, President Region Europe Barilla Group);
- Tutto quello che possiamo imparare dal marketing dell'entertainment (Alessandro Militi, Vice President, Marketing & Sales Fox International);
- Come le banche catturano (e allevano) i loro clienti on line (Luigi Maccallini, BNL-Bnp);
- Come far crescere un'idea di business senza rimetterci: growth hacking e altre piccole magie (Nicola Mattina, UniRoma3);
- La sostenibilità è dietro la porta (Chiara Tonelli, Roma Tre leader del team vincitore Solar Decathlon, responsabile programma energetico Regione Lazio);
- Algoritmi e big data: un piccolo manuale di sopravvivenza (Alessandro

- Panconesi, Università La Sapienza);
- Artigiani digitali e altri possibili target di mercato (Andrea Granelli, Kanso);
 - L'importante è la salute, ovvero il mercato della digital health (Roberto Ascione, Healthware);
 - Le sfide della global transportation (Alessandra Bucci, Bibop Gresta – Hyperloop).

C. Realizzazione di 5 filmati/prodotti multimediali sui contenuti dei workshop di cui al punto precedente, ottimizzati per la fruizione on-line (in modalità tipo MOOC)

Saranno realizzati 5 prodotti multimediali che riprendano i contenuti dei workshop. Tali prodotti potranno essere utilizzati tanto dai manager coinvolti nel progetto che non abbiano avuto modo di prendere parte alla sessione live, quanto da chi voglia tornare su alcuni concetti per approfondirli.

Quanto alla produzione ed erogazione di formazione on line e in MOOC, Digital Magics ha lanciato DIGITAL MAGICS STARTUP UNIVERSITY, Il primo incubatore Italiano per la formazione di aspiranti imprenditori e startupper. Questi corsi on line e in presenza consentiranno di acquisire tutte le competenze necessarie a far decollare un'idea di business digitale, dal concept fino alla vendita di prodotti e servizi.

Gli argomenti trattati nei corsi comprendono:

- Idea generation,
- Elevator pitch,
- Business Canvas,
- Project presentation,
- Business Plan,
- Digital Marketing,
- Sales Funnel,
- Seed funding,
- Public speaking,
- Ricerca finanziamenti,
- Certificazione delle startup,
- Ruolo dell'incubatore.

D. 3 sessioni di lavoro da almeno 3 ore per ognuno dei 5 gruppi che svilupperanno business ideas da valutare

Questa è una fase di accompagnamento, in cui le sessioni di lavoro, condotte da esperti advisor e mentor di Digital Magics per i team misti di startup e manager, copriranno le seguenti tematiche operative:

1) IDEA

- a. Ecosistema delle startup,
- b. Scelte tecnologiche,
- c. Brainstorming.

2) VALIDAZIONE

- a. Customer Discovery,
- b. Analisi della concorrenza,
- c. Innovazione nel Business Model,
- d. Design Thinking,
- e. Lead Generation.

3) SVILUPPO

- a. Brand Identity,
- b. Minimum Viable Product,
- c. Growth Hacking,
- d. Analytics e traction,
- e. Business Plan & Fund raising,
- f. Agile Methodology,
- g. Sales Management.

4) PITCH

- a. Definition,
- b. Workshop,
- c. Mentorship,
- d. Simulation.