



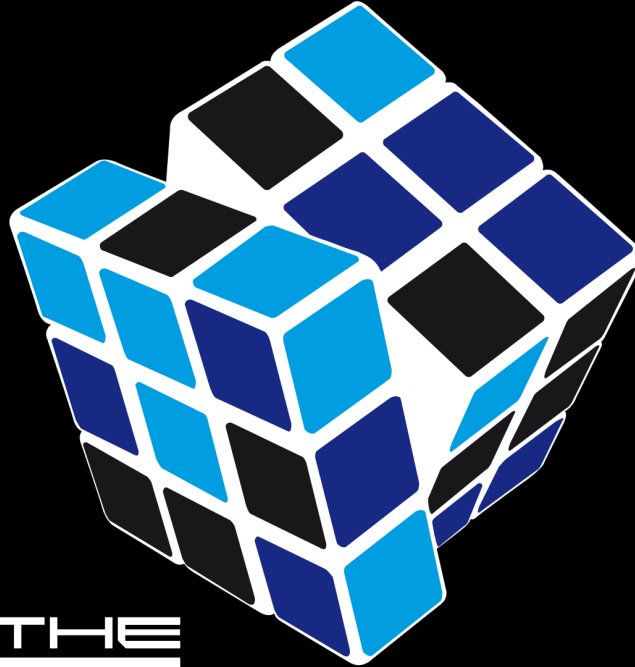
Unione europea
Fondo sociale europeo



Regione Puglia
Aree Politiche
per lo sviluppo
il lavoro e l'innovazione

a.r.t.i.

Agenzia regionale
per la tecnologia
e l'innovazione



THE
QUBE



Start-up

Just Do It

**Laboratori
dal Basso**

The Qube

The Qube è un'associazione formata da start-upper e referenti di alcune spin-off dell'Università del Salento.

All'origine di The Qube vi è la volontà dei soci fondatori di sostenere i processi di valorizzazione della ricerca scientifica e tecnologica, come strumento di crescita e competitività per la Puglia, il Sud-Italia e il sistema Paese, facendo riferimento in particolare alle nuove imprese innovative.

The Qube persegue finalità di aggregazione sociale tra persone, aziende, enti e organizzazioni che condividono la ricerca scientifica, lo sviluppo di soluzioni innovative e l'accelerazione dello sviluppo di imprese, attraverso un'interessante serie di sostegni e servizi.

Il laboratorio

The Qube ha rilevato la necessità di avviare un percorso di formazione raccogliendo aspetti trasversali ma fondamentali per chi volesse avviare una start-up.

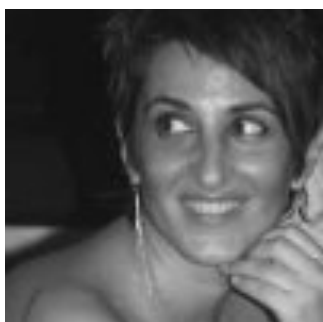
Il Laboratorio ***Start-up Just Do It*** ha l'obiettivo di supportare chiunque si imbatta in progetti di impresa, aiutandoli nella definizione di una strategia, un business plan, un pitch da presentare a investitori, partner e clienti.

Il laboratorio si rivolge a ragazzi, studenti, ricercatori e professori delle Università pugliesi che hanno ***voglia di fare impresa*** ma soprattutto ***creare una comunità interattiva*** in grado di condividere problemi ed errori, raccogliere contributi e feedback e imparare discutendo con altri innovatori, scambiandosi opinioni e critiche costruttive.

Tra i partecipanti sono invitati tutti i giovani che hanno partecipato al **Bando Principi Attivi 2012** e hanno voglia di confrontarsi con altre realtà.

I relatori

Francesca Erbi



Dopo la laurea in Psicologia, ha seguito diversi master in "Advanced Coaching". Da oltre 10 anni svolge consulenza e formazione manageriale su temi quali *team building*, *time management*, *leadership* e *public speaking*. Ha lavorato come consulente per Gi Group, svolgendo attività di formazione e coaching all'interno di *Excellence Programs*.

Gabriele Conversano

Laureato in Ingegneria Meccanica presso l'Università del Salento. E' iscritto all'Ordine degli Ingegneri dal 2009 e all'Ordine dei Consulenti in Brevetti dal 2012. Dal 2010 svolge attività di consulenza in proprietà industriale, curando il deposito di oltre cinquanta domande di brevetto.



Michele Mario Nascimbene



Specializzato in operazioni di fusione e acquisizione italiane e transnazionali, *joint venture* e riorganizzazioni societarie. Ha assistito alcuni fra i principali fondi di *private equity* e multinazionali. Iscritto all'Ordine degli Avvocati di Milano e *solicitor* presso la Corte Suprema di Inghilterra e Galles, ha lavorato presso la sede di Londra dello studio legale *Sullivan & Cromwell* e presso la sede milanese dello studio *Cleary Gottlieb Steen & Hamilton*.

I relatori

Andrea Zanoni

Specializzato in diritto societario, con riferimento a operazioni straordinarie nazionali e transnazionali. È uno dei maggiori esperti di *venture capital* in Italia. Ha conseguito un LL.M. presso la *University of California, Berkeley School of Law* e un dottorato in *Corporate Governance* presso l'Università degli Studi di Genova. Membro dello *European Corporate Governance Institute*, ha lavorato presso lo studio *Cleary Gottlieb Steen & Hamilton*.



Marcello de Vincenti



Dopo la laurea in Ingegneria dei materiali, ha frequentato un master in Gestione di Impresa presso la *Business School* di Bologna. Seguono numerose esperienze come *International Strategy Manager*, lavorando per imprese, gruppi bancari ed enti pubblici. Dal settembre 2012 riveste il ruolo di *Strategy Manager* presso *Links Management and Technology Spa*.

Ahmed Moaffak

Imprenditore seriale con oltre venti anni di esperienza in marketing e sviluppo del business in Europa, Nord America e Asia. Ha creato numerose strategie di marketing per favorire la rapida crescita delle imprese ad alta tecnologia. Attualmente sta lavorando con imprenditori appassionati e ricercatori, aiutandoli a tradurre idee innovative in importanti start-up.



I relatori

Antonio Caforio



Laureato in Ingegneria Informatica presso l'Università del Salento. Dal 2002 collabora con il Centro Cultura Innovativa d'Impresa su tematiche di *Knowledge Management* e *Business Process Management*. Dal 2006 lavora per la realizzazione di piattaforme tecnologiche a supporto della gestione dei processi di business. E' *Project Management Professional* dal 2012 ed è certificato *BPM Professional* dall'associazione *BPTrends*.

Giovanni D'Oria

Master in Business Management. Lavora per Banca "Monte dei Paschi", nel *Core Team Talent & Performance Management*. Docente a contratto di metodi e strumenti per la valutazione finanziaria presso l'Università del Salento. Ha lavorato nella sezione "Sviluppo e Formazione" presso Banca MPS e alla "Formazione e Comunicazione Interna" presso Banca 121.



Giovanni De Caro



Laureato in Economia presso l'Università degli Studi di Napoli "Federico II". Attualmente è *Investment Manager* presso Atlante Ventures. Precedentemente si è occupato di consulenza aziendale e finanziaria per il Banco di Napoli, dal 2002 in San Paolo IMI Investimenti, in qualità di *Investment Manager* per il Fondo Mezzogiorno.

I relatori

Augusto Coppola



Imprenditore e *manager* con focus sull'*execution*.

Ha fatto parte di due startup internazionali, per le quali ha trovato partner e investitori e chiuso contratti in Europa, America e Asia. E' uno degli ideatori di *InnovAction Lab*, co-chair di BAlA Italia, autore di *CheFuturo!*, *advisor* e *board member* di diverse startup innovative, consulente di diversi fondi di investimento.

Cosimo Palmisano

Esperto di *Data Mining* e *Customer Relationship Management*. Ha svolto ricerca negli Stati Uniti (*Stern Business School di New York*) e al Politecnico di Bari, dove ha conseguito la Laurea in Ingegneria Elettronica e il PhD in *Industrial Management* sul tema dei sistemi di raccomandazione on-line. Dal 2010 *SocialCRM Professional*. Dal 2011 CEO e *founder* della start-up ECCE, la cui mission è aiutare le aziende a monetizzare le informazioni presenti sui *Social Network*.



Il programma

Giovedì 12 Settembre (15.00-19.00)

Venerdì 13 Settembre (09.30-13.30)

TITOLO: Gestione delle Risorse Umane

REFERENTE: Dott.ssa Francesca Erbi (*Unilever*)

ARGOMENTI: Comprendere come motivare e gestire il team, regole e strategie di comunicazione. Imparare a gestire il tempo e il team controllando i livelli di stress.

MODALITÀ: Lezioni frontali, workshop in sottogruppi, laboratorio e *coaching*.

Giovedì 19 Settembre (15.00-19.00)

Venerdì 20 Settembre (09.30-13.30)

TITOLO: Proprietà Intellettuale

REFERENTE: Ing. Gabriele Conversano (*Laforgia Bruni & Partners*)

ARGOMENTI: Conoscere le diverse forme legali per tutelare il proprio know-how legati ai brevetti e ai marchi. Conoscere le banche dati per ricerche di anteriorità, costi e tempi.

MODALITÀ: Lezione Frontale + Prova pratica (Ricerca di anteriorità su *DataBase UIBM-WIPO*).

Il programma

Giovedì 26 Settembre (15.00-19.00)

Venerdì 27 Settembre (09.30-13.30)

TITOLO: Aspetti legali e contrattuali

REFERENTI: Avv. Michele Nascimbene & Avv. Andrea Zanoni
(*Nascimbene & Partners*)

ARGOMENTI: Conoscere le forme legali più convenienti per strutturare la propria startup.

Comprendere e analizzare i vari tipi di contratto più comune. Analizzare e comprendere le clausole di un *term-sheet*.

MODALITÀ: Lezione frontale + Prova pratica (Valutazione e analisi di modelli di contratto, clausole e vincoli).

Lunedì 7 Ottobre (15.00-19.00)

Martedì 8 Ottobre (09.00-13.00)

TITOLO: Analisi di Mercato

REFERENTE: Ing. Marcello de Vincenti (*Links Management and Technology Spa*)

ARGOMENTI: Analizzare il mercato di riferimento, effettuare la segmentazione dei clienti e la stima del mercato obiettivo. Effettuare l'analisi del settore di riferimento in cui la startup opera (concorrenza, fornitori, barriere all'ingresso e opportunità). Imparare ad analizzare gli elementi del vantaggio competitivo. Implementare la SWOT Analysis.

MODALITÀ: Lezioni frontali, lavori di gruppo.

Il programma

Venerdì 11 Ottobre (15.00-19.00)
Sabato 12 Ottobre (09.00-13.00)

TITOLO: Business Modelling

REFERENTE: Dott. Ahmed Moaffak (Start-up Sauna)

ARGOMENTI: Comprendere i bisogni e le caratteristiche dei clienti di riferimento per definire l'offerta. Analizzare e punti di forza e debolezza della propria *value proposition*. Comprendere come costruire un business model.

MODALITÀ: Lezioni frontali, lavori di gruppo.

Venerdì 18 Ottobre (15.00-19.00)
Sabato 19 Ottobre (09.00-13.00)

TITOLO: Business Process Management

REFERENTE: Ing. Antonio Caforio (Naica)

ARGOMENTI: Come strutturare i processi e le *operation* all'interno di una start-up. Tool operativi per lo sviluppo e la gestione delle attività.

MODALITÀ: Lezioni frontali, lavori di gruppo.

Il programma

Venerdì 25 Ottobre (15.00-19.00)

Sabato 26 Ottobre (09.00-13.00)

TITOLO: Analisi e pianificazione finanziaria

REFERENTE: Dott. Giovanni D'Oria (*Monte dei Paschi*)

ARGOMENTI: Analisi economico-finanziaria dell'impresa e strutturazione di analisi rischio rendimento, Conto Economico e Flussi di cassa della startup. Definire il fabbisogno finanziario, imparare ad effettuare le proiezioni finanziarie della startup. Metodologie di valutazione Start-up.

MODALITÀ: Lezione Frontale + Business Case in aula.

Venerdì 8 Novembre (09.00 -19.00)

Sabato 9 Novembre (09.00-13.00)

TITOLO: Business Plan

REFERENTE: Dott. Giovanni De Caro (*Atlante Venture*)

ARGOMENTI: Come strutturare un *business plan* valido, quali sono gli errori più comuni e le best-practices. Come strutturare il piano degli investimenti, quali fonti di finanziamento.

MODALITÀ: Lezione Frontale + Business Case in aula.

Il programma

Venerdì 15 Novembre (10.00 - 19.00)

TITOLO: Investor Package

REFERENTE: Ing. Augusto Coppola (*InnovAction LAB*)

ARGOMENTI: Come presentare un'idea innovativa ad un investitore, pitch, elevator pitch, executive summary.

MODALITÀ: Lezione Frontale + Valutazione Pitch.

Sabato 16 Novembre (10.00-13.00)

TITOLO: Fundraising

REFERENTE: Ing. Cosimo Palmisano (*Ecce Customer*)

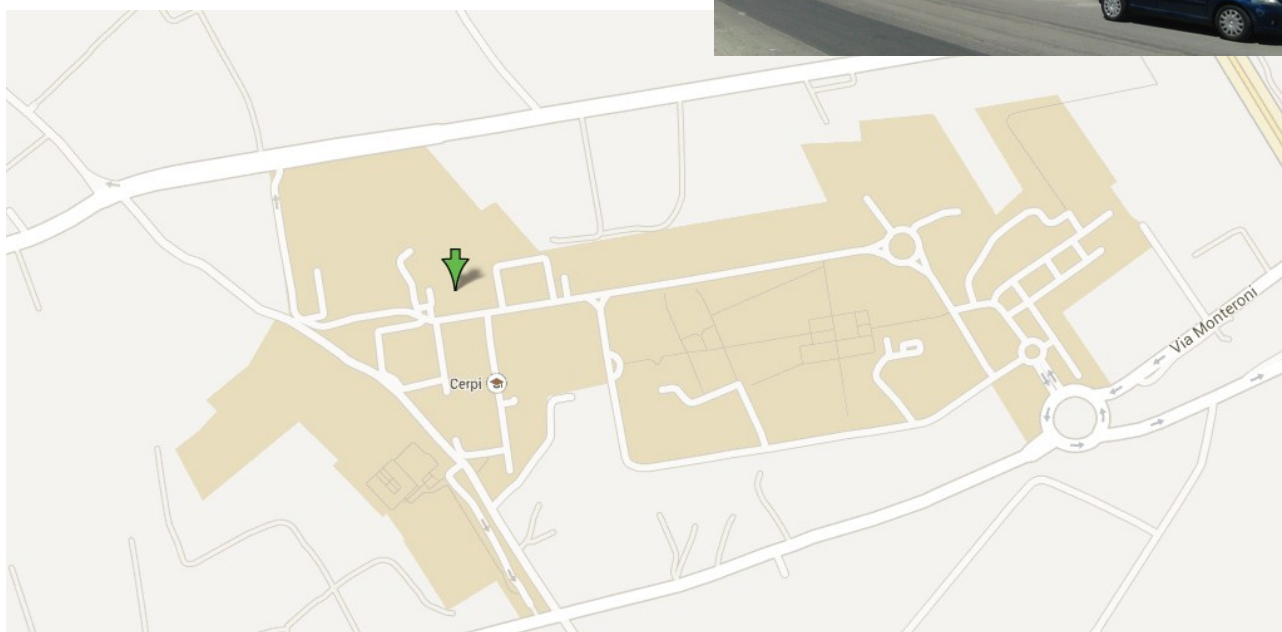
ARGOMENTI: Come strutturare e gestire l'attività di fundraising.

MODALITÀ: Testimonianza + sessione Q&A.

La location

Dove siamo

I seminari si terranno presso
Aula Fermi – Edificio IBIL Università
del Salento, Campus Ecotekne
Via per Monteroni, 73100 Lecce
(Italy)



Come raggiungerci



Venendo da Brindisi sulla SS613, prendere l'uscita tangenziale OVEST - Gallipoli. Dopo il sottopassaggio, prendere l'uscita per Monteroni (Università del Salento).

Seguire le indicazioni per l'Università e all'interno del Campus seguire le indicazioni per la Facoltà di Ingegneria. L'edificio IBIL (in foto) si trova di fronte la Facoltà di Ingegneria.



Arrivati alla Stazione di Lecce, proseguite a piedi lungo viale Oronzo Quarta per 80 m, prendere la prima strada a sinistra (Viale Don Bosco) e proseguite per 400 m, fino a raggiungere la benzina Total ERG. Attraversate la strada e attendere la linea SGM 27 o 27 Express con direzione Ecotekne.

Entrati nel campus, scendere alla Facoltà di Ingegneria di fronte troverete l'edificio IBIL. (in foto)

Partners

Partners



**UNIVERSITÀ
DEL SALENTO**



Media Partners



Partner Istituzionali





THE
QUBE

The Qube

Edificio IBL, Via per Monteroni, LECCE

www.theqube.it

C.F. 90217680736