

Questo documento ti sarà utile per compilare al meglio l'applicazione form per la Call for StratUp 2023. Prima di compilare l'applicazione form ti invitiamo a scaricare anche il fac-simile dell'applicazione e di leggere il bando completo. Ricorda che dovrai **candidare il tuo progetto imprenditoriale entro il 27 Gennaio 2023 ore 14.00**.

➤ PROCEDURA PER L'INVIO DELLA CANDIDATURA ATTRAVERSO L'APPLICATIVO

- 1) Collegati al sito <https://ricercatm.unibo.it/startupday/index.aspx> ed effettua il **login** con le tue credenziali Unibo. Scegli la lingua selezionando IT oppure EN in alto a destra;
- 2) Clicca su **“Presenta domanda”** e poi su **“Presenta domanda IDEA EMERGENTE”** oppure **“Presenta domanda STARTUP GIÀ COSTITUITA”**;
- 3) Nella schermata **“1. Informazioni principali”**, che si aprirà automaticamente, compila tutte le sezioni inserendo i dati richiesti;
- 4) Nella **(Sezione 3)** clicca su **“Aggiungi componente”** e inserisci le informazioni richieste con riferimento a ogni membro del team (Project leader e Members). Clicca su **“Salva”** e continua la compilazione;
- 5) Quando avrai compilato tutti i campi, clicca su **“Salva”** in fondo alla pagina. Se avrai inserito tutte le info richieste, comparirà il messaggio **“Salvataggio eseguito con successo”**;
- 6) Selezionando la schermata **“2. Anteprima di stampa”** (nella parte alta della pagina), vedrai l'anteprima della tua domanda. Se vuoi effettuare modifiche, torna alla schermata **“1. Informazioni principali”**. Se i dati inseriti sono corretti e vuoi procedere all'invio della candidatura, passa alla schermata **3. Invio candidatura**;
- 7) All'interno della schermata **“3. Invio candidatura”**, clicca su **“Esegui controllo formale”**. Se i dati inseriti sono corretti, comparirà il messaggio **“Controllo formale eseguito con successo”**. Clicca su **“Chiudi”**;
- 8) Flagga la voce **“Acconsento”** per acconsentire al trattamento dei dati personali e clicca su **“Invia candidatura”**;
- 9) Nella pagina che comparirà troverai il tuo **numero univoco di invio** e il riepilogo della tua candidatura. Riceverai inoltre una mail di conferma e riepilogo.

La tua candidatura sarà modificabile fino alla scadenza del bando. Potrai modificarla effettuando l'accesso, cliccando su **“Riapri”** e poi su **“Modifica”**. Quando inoltrerai la candidatura aggiornata seguendo il procedimento già descritto, riceverai un nuovo numero univoco di invio che sarà il tuo numero di riferimento per consultare la graduatoria.

➤ GUIDA ALLA COMPILAZIONE DELLE SEZIONI DELLA CANDIDATURA

CALL FOR STARTUP 2023 - Categoria “Idee Emergenti”

Presentazione dell'idea

In questa sezione ti è richiesto un **focus sul progetto che desideri candidare**.

Utilizza un linguaggio chiaro e semplice, fai in modo che il tuo progetto sia comprensibile a tutti, anche a persone che non appartengono al settore di riferimento della tua startup. Quando comunichi impegnati a trovare le parole adatte per comunicare a più persone possibili ciò che vuoi realizzare. Utilizza un linguaggio chiaro e periodi brevi, puoi inserire elenchi puntati.

Link al video

Carica su **Youtube** il video che inserirai sull'applicazione form, scegliendo se renderlo **pubblico** o, se preferisci, accessibile solo a chi possiede il link (opzione "**Video non in elenco**"). Questo passaggio è molto importante, perché permetterà alla Commissione di valutazione di visualizzarlo in fase di selezione e, successivamente, ai Players di conoscere il tuo progetto.

Per la realizzazione del video non è richiesta alcuna attrezzatura particolare né competenza tecnica di montaggio, puoi utilizzare un semplice smartphone.

Sei libero di realizzare il video come preferisci, ma ricorda di **non superare il limite di 1 minuto**. Sembra poco ma non lo è, si possono dire tantissime cose in un minuto.

Perché proprio 1 minuto? Perché è generalmente il tempo che nel mondo startup si ha a disposizione per il cosiddetto Elevator Pitch*

Come dire tutto ciò che è davvero **utile ed essenziale** in un solo minuto di tempo? La difficoltà sta sempre nella capacità di sintetizzare il discorso tralasciando gli aspetti superflui. Per questo ti consigliamo di preparare prima un documento con il testo/script del tuo video. Tieni presente che - generalmente - per 1 minuto di video devi considerare in media 900-950 caratteri.

Online potrai trovare molti contenuti utili, ti ricordiamo di tenere presente che c'è un pitch per ogni occasione e che - in questo caso - a te è richiesto di **presentare sia il progetto che il team**.

**Letteralmente, presentazione da ascensore. È il discorso di presentazione dai 30 ai 60 secondi che uno startupper deve essere in grado di esporre per attirare l'attenzione di un investitore nel caso lo incontri in ascensore. Il termine ha avuto una notevole diffusione e viene usato in senso più ampio per indicare la descrizione più sintetica possibile del progetto imprenditoriale, che lo startupper usa in ogni contesto in cui deve presentarsi in breve tempo*

Team imprenditoriale

Per una startup nascente, il team è la risorsa più importante. Utilizza questa sezione per raccontare di te e dei componenti del team, indicando soltanto le persone che realmente stanno lavorando al progetto. Per ogni persona (Proponente compreso) inserisci i dati anagrafici e una breve presentazione di max 300 caratteri spazi inclusi. Ti consigliamo di indicare nella breve presentazione **il valore aggiunto che la persona apporta all'interno del team**.

CALL FOR STARTUP 2023 - Categoria "StartUp Già Costituite"

Presentazione della Startup

In questa sezione ti è richiesto un **focus sul progetto che desideri candidare; utilizza un linguaggio chiaro e semplice**, fai in modo che il tuo progetto sia comprensibile a tutti, anche a persone che non appartengono al settore di riferimento della tua startup.

Quando comunichi, impegnati a trovare le parole adatte per comunicare a più persone possibili ciò che vuoi realizzare. Utilizza un linguaggio chiaro e periodi brevi, puoi inserire elenchi puntati.

Descrivi la tua startup evidenziandone l'aspetto innovativo

La descrizione deve essere di **max 1000 caratteri (spazi inclusi)**. Il limite è tassativo.

Sembrano pochi? In realtà sono molti di più rispetto ad altri contesti in cui dovrai raccontare il tuo progetto: startup competition, presentazione a investitori ecc. Meglio abituarsi subito.

Com'è possibile dire tutto in soli 1000 caratteri? In un unico modo: **mostrando solo il cuore del progetto**, ciò che lo rende davvero unico e che può suscitare ulteriore curiosità e interesse per un approfondimento successivo. **Lo scopo di questa breve presentazione non è elencare i dettagli, ma far comprendere la logica portante del progetto.**

Quale ritieni sia l'aspetto più rischioso della tua Startup?

Individua i punti di debolezza/minacce che rischiano di far fallire il tuo progetto imprenditoriale

Quali sono gli obiettivi a breve termine (prossimi 3-5 mesi) della tua Startup?

Spiega come immagini il tuo progetto nei prossimi 5 mesi, che attività hai pianificato, qual è la roadmap strategica e operativa.

Come vedi la tua Startup nei prossimi 10 anni?

Spiega qual è l'obiettivo a medio-lungo termine del progetto e la visione che caratterizza lo sviluppo del prodotto/servizio.

Team Imprenditoriale

Per una startup nascente, il team è la risorsa più importante. Utilizza questa sezione per raccontare di te e dei componenti del team, indicando solamente le persone che realmente stanno lavorando al progetto. Per ogni persona (Proponente compreso) inserisci i dati anagrafici e una breve presentazione di max 300 caratteri spazi inclusi. Ti consigliamo di indicare nella breve presentazione **il valore aggiunto che la persona apporta all'interno del team.**

Link al video

Carica su **Youtube** il video che inserirai sull'applicazione form, scegliendo se renderlo **pubblico** o, se preferisci, accessibile solo a chi possiede il link (opzione "**Video non in elenco**"). Questo passaggio è molto importante, perché permetterà alla Commissione di valutazione di visualizzarlo in fase di selezione.

Per la realizzazione del video non è richiesta alcuna attrezzatura particolare né competenza tecnica di montaggio, puoi utilizzare un semplice smartphone.

Sei libero di realizzare il video come preferisci, ma ricorda di **non superare il limite di 1 minuto**. Sembra poco ma non lo è, si possono dire tantissime cose in un minuto.

Perché proprio 1 minuto? Perché è generalmente il tempo che nel mondo startup si ha a disposizione per il cosiddetto Elevator Pitch.

Come dire tutto ciò che è **davvero utile ed essenziale** in un solo minuto di tempo? La difficoltà sta sempre nella capacità di sintetizzare il discorso tralasciando gli aspetti superflui. Per questo ti consigliamo di preparare prima un **documento con il testo/script del tuo video**. Tieni presente che - generalmente - per 1 minuto di video devi considerare **in media 900-950 caratteri**.

Online potrai trovare molti contenuti utili, ti ricordiamo di tenere presente che c'è un pitch per ogni occasione e che - in questo caso - a te è richiesto di **presentare sia il progetto che il team**.

**Letteralmente, presentazione da ascensore. È il discorso di presentazione dai 30 ai 60 secondi che uno startupper deve essere in grado di esporre per attirare l'attenzione di un investitore nel caso lo incontri in ascensore. Il termine ha avuto una notevole diffusione e viene usato in senso più ampio per indicare la descrizione più sintetica possibile del progetto imprenditoriale, che lo startupper usa in ogni contesto in cui deve presentarsi in breve tempo*

Lean Canvas

1. Problema: definire il problema/bisogno alla base del progetto imprenditoriale, analizzandolo in maniera puntuale e dando indicazioni, se disponibili, degli strumenti utilizzati per la raccolta delle informazioni e l'analisi dei dati fatta;

2. Soluzione: descrivere in che maniera la startup risponde al problema/bisogno individuato con i suoi prodotti/servizi;

3. Customer Segments: Descrivere i gruppi di persone/enti/imprese a cui la start up di rivolge. I segmenti di clientela individuati sono essenziali per la definizione della/e proposta/e di valore a cui si riferiscono

4. Unique Value Proposition: Descrivere qual è la vostra proposta di valore, cioè perché la vostra proposta (progetto) è unica e merita di essere acquistata.

5. Unfair Advantage: qual è il vostro vantaggio competitivo esclusivo? Cosa vi distingue dai competitors e vi rende unici/migliori?

6. Channels: Quali sono i canali di comunicazione attraverso i quali pensate di promuovere o proporre la vostra start up ai clienti individuati? (comunicazione e distribuzione)

7. Key Metrics: Quali sono le attività principali che realizzerai con la tua start up per offrire la tua proposta di valore? Di quali risorse hai bisogno per realizzarle? (es. fisiche, intellettuali quali brevetti/licenze, umane, finanziarie)

8. Cost Structure: Quali sono i costi principali che dovrai affrontare per lo sviluppo della tua start up e che dovrete tenere in considerazione nel vostro business model? Indicare i costi Generati dalle risorse chiave, attività chiave, e partnership chiave.

9. Revenue Streams: quali sono le vostre fonti di guadagno? (Qual è il valore che i nostri clienti sono disposti a pagare? Per cosa ciascun segmento paga? Come ciascun segmento di cliente preferirebbe pagare (pubblicità, sottoscrizione mensile, per ogni prodotto/servizio, etc.)?)

10. Se vuoi aggiungere qualcosa che pensi sia utile comunicarci al fine della selezione, sei libero di farlo nello spazio che segue. (max 1000 caratteri)

Risorse Utili

1) Ti consigliamo la visione della lezione **“How to make a pitch”** tenuta da Alessandro Cillario, co-founder di Cubbit e ideatore di StartUp Day Unibo. La lezione è relativa all’edizione passata di StartUp Day, ma **i contenuti generali rimangono validi e molto utili a fini formativi**. Trovi la lezione a questo link:

<https://www.youtube.com/watch?v=TDDX403u4IM>