

012Academy Executive Business Experience

XI Edizione | 2024



Un progetto di



NOLABUSINESSPARK
● ○ ● ● ●
INNOVATIONHUB

Partnership



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Imprese che insegnano a fare impresa

012Academy Executive Business Experience

è il percorso di alta formazione per chi vuole creare un'impresa innovativa o uno spinoff aziendale, oppure desidera sfruttare le nuove tecnologie per far crescere la propria azienda e consolidare la presenza sui mercati.





REPUBBLICA
DIGITALE



Dai modelli di business alla costruzione del team; dalla definizione del business plan all'analisi dei mercati e dei competitor; dalla prototipazione alla raccolta dei feedback, fino al pricing e alla comunicazione, con uno sguardo importante alla misurazione dei risultati, alla parte legale e all'accesso alle forme di finanziamento disponibili.

Attraverso il supporto costante dell'Ecosistema 012, chi partecipa acquisisce o aggiorna le proprie competenze per avviare la propria impresa innovativa o per rimettersi in gioco in un nuovo percorso lavorativo.

La crescita personale e professionale consente di strutturare il progetto, sviluppare la qualità del prodotto/servizio e ridurre significativamente i rischi prima del lancio sul mercato.

L'accesso al network di 012 consente inoltre di accelerare l'idea imprenditoriale con la possibilità di muoversi su modelli di Open e Peer Innovation.

Il progetto più interessante riceve anche un premio del valore di 10 mila euro.

L'Academy nasce nel 2014. È riconosciuta tra i progetti di Repubblica Digitale, iniziativa strategica nazionale promossa dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri, e inclusa tra le pratiche del New European Bauhaus. Nel 2023 è stata selezionata come buona pratica nazionale dal Rapporto ASviS "I Territori e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile".

Ecosistema 012

L'Ecosistema 012 nasce su iniziativa di 012factory Spa Società Benefit, incubatore certificato (Mimit) e B Corp che accompagna le imprese nel percorso di nascita, crescita e consolidamento della posizione sui mercati.

Dal 2019 fa parte del Sistema Invitalia Startup ed è partner di Intesa Sanpaolo, Banca Sella, UniCredit e altre 120 realtà.

Comprende la sede di Caserta e i local hub Calabria (con Fondazione Mask), Campobasso (con Studio Pacitti), Milano (con DGRS), Napoli (con

Studio Abiosi e Studio Ruggi d'Aragona), Padula (con Monaci Digitali e Fondazione Saccone), Rimini (con Vorrei Impresa Sociale), Salerno (con Fondazione Saccone), Torino (con Xori Group) e Nola. Quest'ultimo si trova all'interno del Nola Business Park Innovation Hub, il living lab creato da 012 con CIS e Interporto Campano.

È inoltre il primo polo di innovazione ad aver modellizzato un approccio che ha definito Peer Innovation®. In quest'ottica ha costituito la prima società consortile italiana di imprese innovative chiamata 012Tech: permette una maggiore capacità di offerta nei mercati B2C, B2B e B2G.



Nola Business Park Innovation Hub

Nola Business Park Innovation Hub è il living lab nato dalla collaborazione tra CIS e Interporto Campano con 012factory per raccogliere le sfide del mercato globale, della digitalizzazione e della rivoluzione industriale 4.0.

I suoi obiettivi sono

- Favorire la crescita del livello di prontezza digitale e l'adozione di innovazioni di processo e di prodotto nelle imprese del CIS e dell'Interporto di Nola.
- Promuovere la nascita e il "go-to-market" di spinoff aziendali, PMI e Startup innovative nell'ambito del Retail 4.0.
- Lavorare a nascita e sviluppo di un Living Lab permanente all'interno del CIS e dell'Interporto Campano che coinvolga utenti e stakeholder per ricerca, sviluppo e innovazione.

Un progetto di



NOLABUSINESSPARK



INNOVATIONHUB

Key Partner



Xori Group

Network



PERANI & PARTNERS



Investor



Partner & Corporate



University & Research



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SALERNO



Università di Foggia



Consiglio Nazionale delle Ricerche

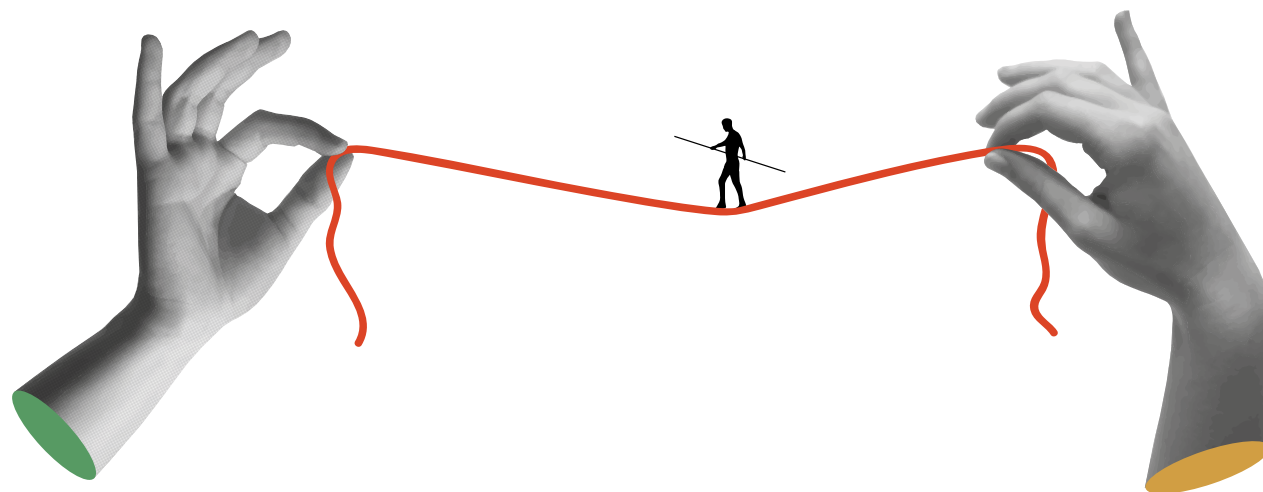


Istituto di Ricerca su Innovazione e Servizi per lo Sviluppo

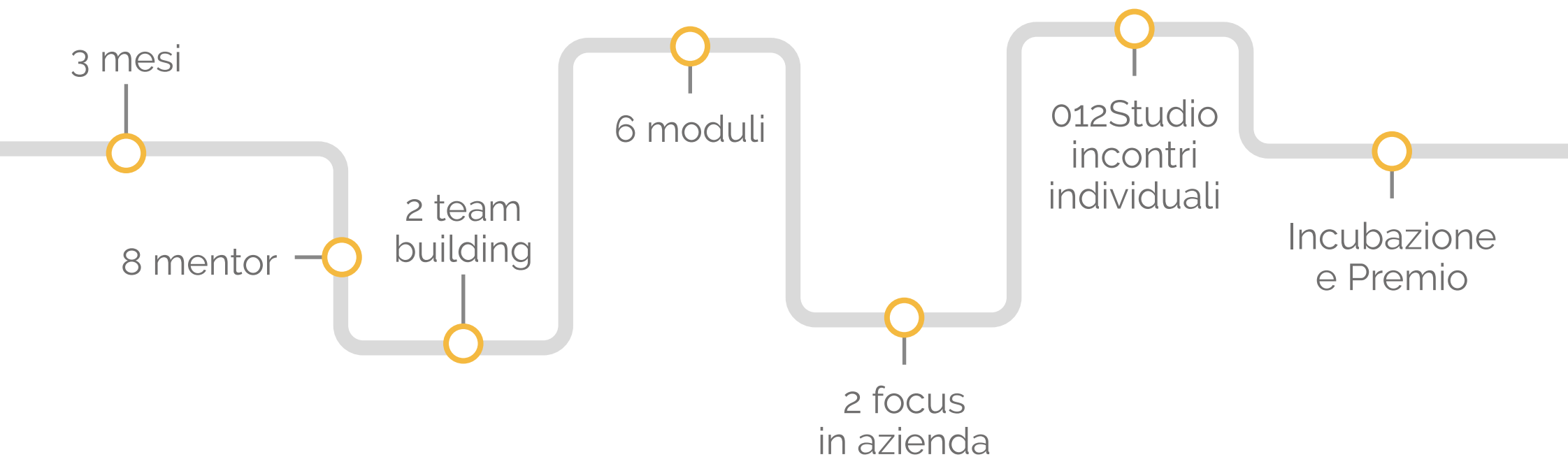
Special Project



Un percorso del valore di 25mila euro



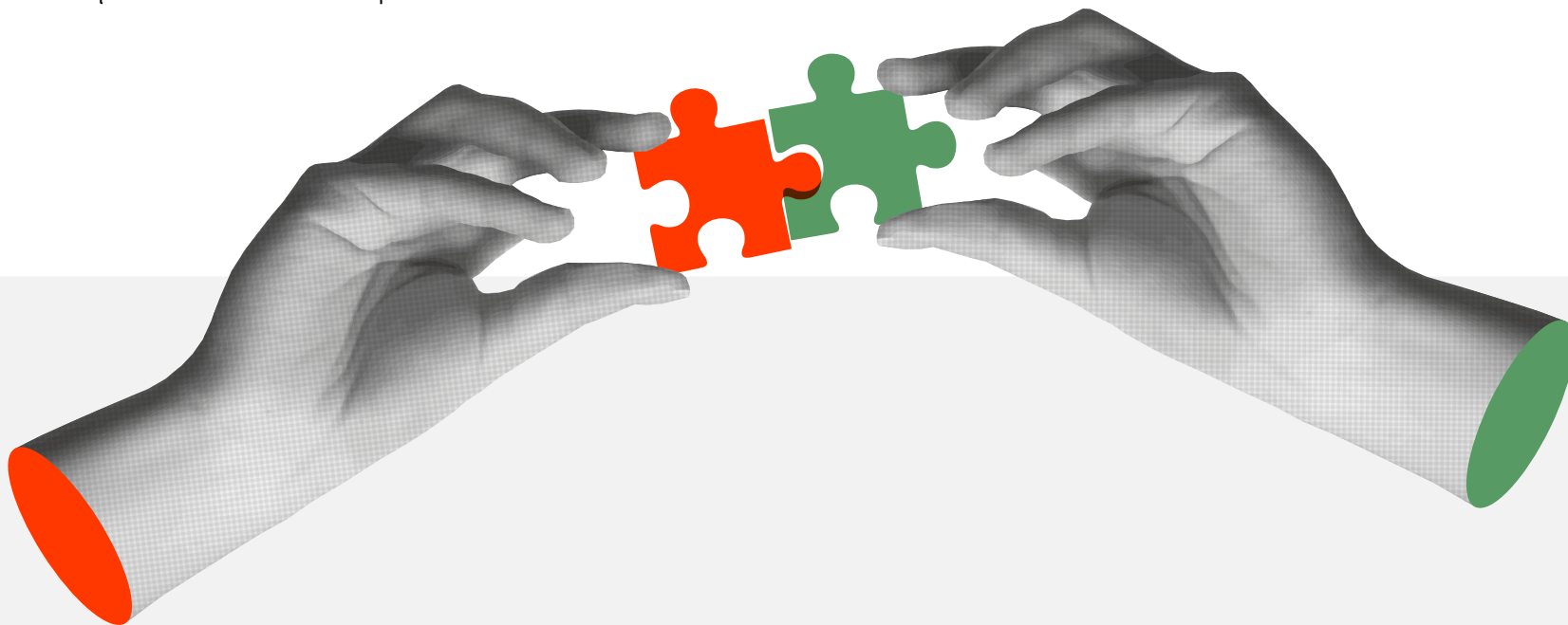
Il NBP Innovation Hub attraverso 012factory lo mette a disposizione gratuitamente di chi si mostra fortemente motivato all'avvio o allo sviluppo di un'idea capace di far crescere l'ecosistema dell'innovazione.



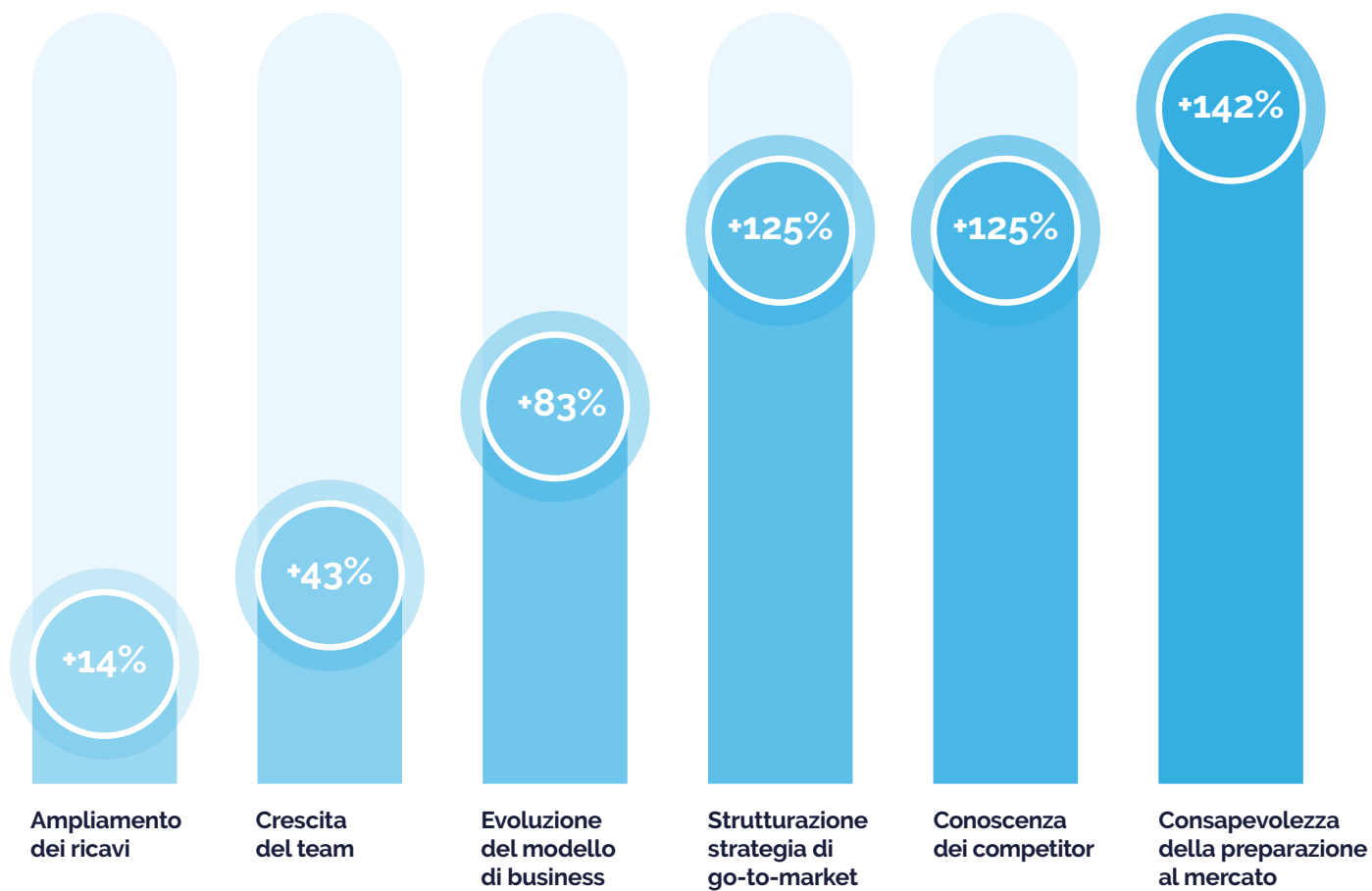
Peer

All'interno del percorso assume una grande importanza il tema della valorizzazione delle risorse umane. Attraverso la metodologia della **Peer Education**, c'è un coinvolgimento diretto per consentire ai partecipanti di sperimentare una specifica forma di apprendimento: esperienze di co-creazione e co-innovazione per collaborare in maniera più strutturata. Oltre alle lezioni e agli incontri tecnici, è quindi necessario promuovere lo sviluppo interiore della persona, con l'acquisizione e il miglioramento di competenze essenziali nella vita quotidiana e ancora di più nel mondo del lavoro.

Utilizziamo l'approccio della **Peer Innovation®**, metodologia registrata da 012factory attraverso esperienze tra "pari" che consentono di collaborare in maniera più strutturata, di essere più competitivi e di unirsi per accelerare innovazioni di processo e di prodotto.



Dopo i primi moduli



Alla fine del percorso



New born in Academy



Airizon digitalizza i processi di progettazione e sviluppo per aerei convenzionali, non convenzionali e green. Riduce tempi e costi di ricerca e sviluppo sfruttando algoritmi di intelligenza artificiale.



MinervaS è una startup innovativa, spinoff dell'Università degli Studi di Salerno, che sviluppa prodotti per la mobilità sostenibile per ridurre il consumo di combustibile ed emissioni di CO2 in qualunque veicolo stradale.



Nerosolis è startup innovativa e videogame software house che lavora per rivitalizzare e valorizzare il settore. Il team è nato nel 2020 con il primo progetto "20's" creato in occasione della Global Game Jam.



Out Quarters lavora per portare in Italia nomadi digitali e remote worker. Fornisce inoltre servizi B2B per lavoratori stranieri, prenotazioni di alloggi e spazi di co-working.



Wapoo è impegnata nello sviluppo software ad hoc per il noleggio a lungo termine di veicoli. Ha deciso di puntare su una piattaforma web B2B che semplifica il processo di comparazione, lavorazione e gestione delle pratiche.

Il programma

Team building	Business Classroom	On Board	Individual Mentoring	Rules
<p>2 appuntamenti per favorire la coesione del gruppo, facilitare la comunicazione e stimolare la creatività.</p> <p>Uno prima dell'inizio dei moduli, l'altro prima degli incontri in azienda.</p>	<p>6 incontri in presenza per 6 moduli dedicati.</p> <p>Ottobre-Novembre 2024: ogni venerdì dalle 9:30 alle 13:30 e dalle 14:30 alle 16:30</p>	<p>2 incontri specifici in 2 aziende per imparare dall'esperienza diretta.</p> <p>Novembre 2024: per 2 venerdì, dalle 9:30 alle 13:30 e dalle 14:30 alle 16:30</p>	<p>Durante tutto il percorso è possibile chiedere appuntamenti one-to-one di confronto e supporto.</p> <p>Ottobre-Dicembre 2024: da concordare</p>	<p>È necessario garantire la propria presenza ad almeno il 75% degli incontri (se si tratta di un team, almeno di una persona) pena l'esclusione dal percorso.</p>

Impara come...

Orientarti nel mondo dell'imprenditoria innovativa

Creare e gestire un **team** per lo sviluppo del progetto

Individuare i trend, definire i **prezzi** e trovare i **canali di vendita**

Tradurre in realtà i criteri **Esg**, gli SDG's dell'Agenda 2030 ONU

Integrare i **valori etici** per sostenere la crescita aziendale

Costruire il **piano budget** migliore e l'analisi di **mercato**

Stabilire e misurare i **KPI**, e verificare se sei sulla strada giusta

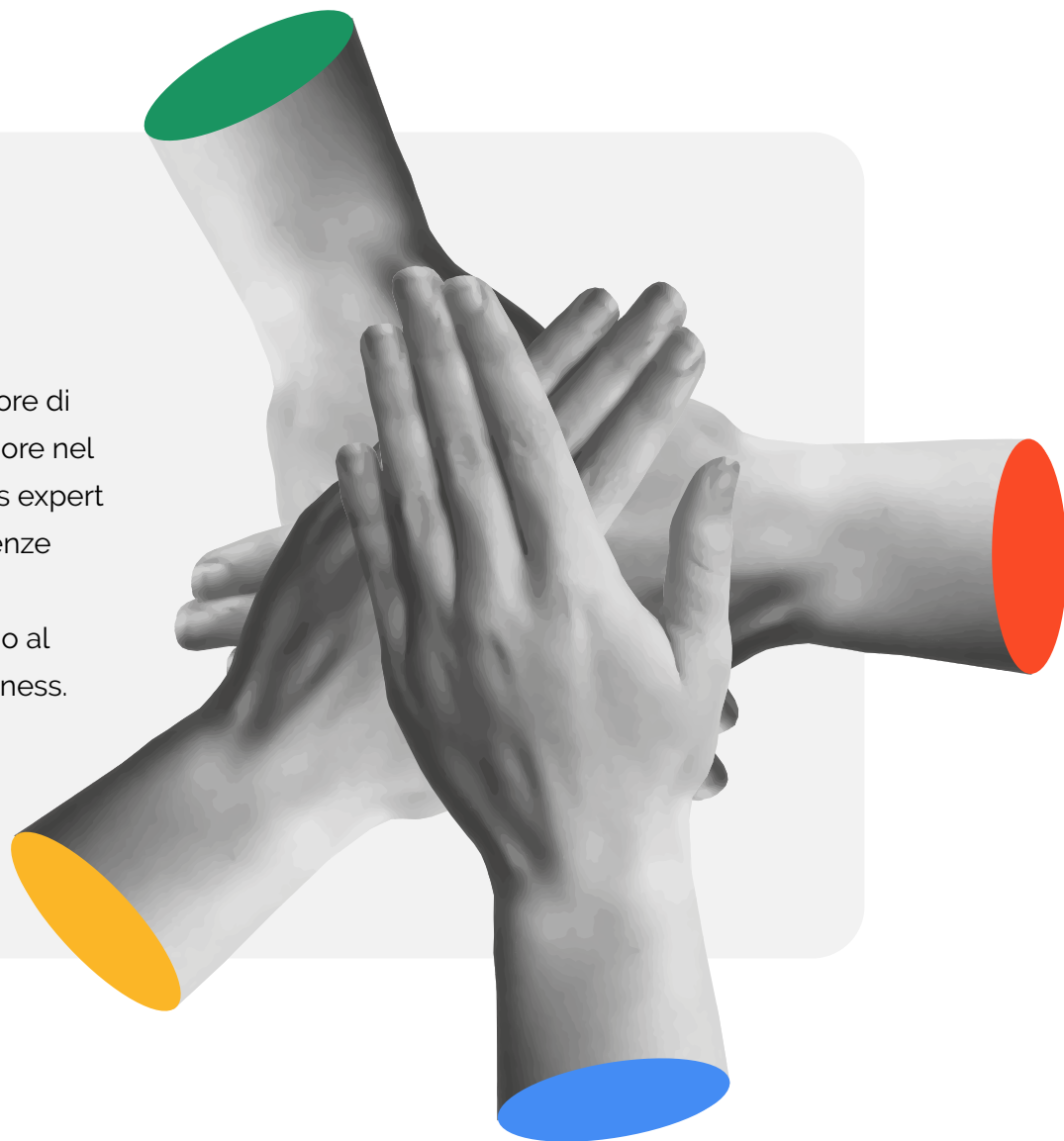
Scegliere la **struttura societaria** più adatta alle tue esigenze

Accedere ai **finanziamenti** utili alla crescita della tua impresa

Fase 1

6 moduli
per fare
impresa

Ogni modulo prevede 4 ore di mattina con i mentor e 2 ore nel pomeriggio con top class expert per acquisire le competenze necessarie allo sviluppo dell'idea imprenditoriale o al consolidamento del business.



Modulo 1

Strategia di Gestione delle Risorse Umane

Il primo modulo di 012Academy Executive Business Experience sull'autoimprenditorialità è focalizzato sulla gestione delle risorse umane all'interno di diverse tipologie di modelli imprenditoriali.

I partecipanti impareranno a conoscere e a confrontare i modelli organizzativi italiano e anglosassone per comprendere come influenzano la gestione del personale. E su questa scia saranno esplorati case study di aziende di successo e di fallimenti, come Panini, Ferrero, Microsoft e Apple.

Il modulo tratterà anche dell'importanza dell'innovazione, della leadership e della comunicazione, e di come sviluppare un ambiente di lavoro positivo e produttivo.

Approfondiremo quindi le tecniche di selezione e gestione del personale, l'importanza della formazione e dello sviluppo professionale, e la gestione del fallimento come opportunità di crescita.



Modulo 2

Navigare tra Competizione ed Esigenze del Cliente

Impareremo a definire gli elementi che compongono la concorrenza e a comprenderne l'importanza per il business esplorando i rapporti tra competizione e cooperazione.

Utilizzeremo il modello delle cinque forze competitive di Porter per identificare competitor, fornitori e prodotti sostitutivi. E ci muoveremo sull'analisi Swot, su quella del Gap e della catena di valore per sviluppare strategie basate sulla comprensione approfondita dei contesti.

Allo stesso tempo guarderemo al comportamento dei clienti, segmenteremo il mercato, studieremo le tendenze e presteremo particolare attenzione alle esigenze dei clienti aziendali e dei consumatori finali. Quindi ci serviremo di tecniche di ricerche di mercato, mappatura del customer journey e strategie per la personalizzazione di prodotti e servizi. Inoltre chi fa impresa ha bisogno di difendere la propria posizione sul mercato o di creare nuovi spazi. Ed è per questo che ci soffermeremo sulle strategie oceano rosso e oceano blu per valutarne le differenze, capire quale adottare in base alle necessità e come poterle utilizzare entrambe.



Modulo 3

Pricing, Canali e Controllo di gestione

Determinare i prezzi, scegliere i canali di vendita e gestire budget e metriche aziendali: sono questi gli elementi al centro del terzo modulo. Ma per definire il prezzo bisogna guardare ai costi, al valore percepito e alle dinamiche del mercato. E questo ci porta ad approfondire punti di forza e limiti di metodi come cost plus, markup e value-based, con un'analisi delle variabili che influenzano ciascun approccio.

È inoltre necessario avere una panoramica completa dei canali di vendita e una piena consapevolezza del loro utilizzo, ragionando su distribuzione tramite grossisti e dettaglianti, canali fisici e web, vendita diretta o indiretta, normativa sull'e-commerce e gestione della rete.

Quindi, nell'ultima parte del modulo, ci sposteremo sugli strumenti necessari per il controllo di gestione, la previsione dei costi e dei ricavi, e l'analisi delle performance aziendali. Impareremo concetti chiave come il conto economico, l'EBITDA, il ROI e il punto di pareggio, mentre le metriche commerciali, social e finanziarie più rilevanti ci aiuteranno a monitorare e migliorare le performance aziendali.



Modulo 4

Canali di Comunicazione Integrata

Aver pianificato e realizzato dei prodotti/servizi utili serve a poco se nessuno li conosce. E qui entrano in gioco le strategie di marketing e comunicazione.

Catturare l'attenzione dei potenziali clienti, e generare un valore percepito del prodotto/servizio superiore a quello dei concorrenti, sono alcuni degli obiettivi da centrare per far crescere il proprio business.

Parole come in e out-bound, funnel e co-marketing saranno accompagnate da esempi concreti che approfondiranno pure come utilizzare al meglio social network e storytelling; come interagire con gli organi d'informazione; come influenzare la percezione del marchio e le decisioni di acquisto.

Ogni elemento è strettamente legato all'altro per una visione d'insieme che parte dalla segmentazione della clientela e passa per creazione delle community, spin selling, campagne pubblicitarie e strategie di gestione di crisi.



Modulo 5

Forme Giuridiche e Proprietà Intellettuale

È arrivato il momento di concentrarsi su tematiche legali e proprietà intellettuale, cruciali per la gestione della propria attività.

Esamineremo le principali forme giuridiche guidando le persone partecipanti nella scelta più adeguata per ogni attività e nell'individuazione dei requisiti per la costituzione di una realtà innovativa, dalla definizione dell'oggetto sociale alla gestione della Cap Table, passando per i vantaggi fiscali e finanziari delle PMI innovative.

Analizzeremo i processi di fusione, scissione e cessione, e l'accesso al credito bancario. Ma questo modulo darà anche la possibilità di affrontare la tutela della proprietà intellettuale, inclusa la registrazione e la difesa di brevetti, marchi e diritti d'autore. Non mancheranno inoltre la disamina degli aspetti societari (funzionamento dell'assemblea dei soci, del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale) e delle procedure per la costituzione di Società Benefit e SIAVS.



Modulo 6

Dal Cash Flow al Pitch

Ogni progetto ha bisogno di risorse per nascere, crescere e consolidarsi. Partiremo quindi con un'analisi dettagliata del cash flow e continueremo esplorando le strategie per gestirlo e ottimizzarlo. Subito dopo passeremo alle fonti di finanziamento disponibili: bancario (inclusi prestiti e garanzie), pubblico agevolato, crowdfunding e venture capital.

Esamineremo inoltre il ruolo chiave dei business angel, sia come finanziatori che come mentor, e quello delle collaborazioni con aziende consolidate per avere accesso a nuove tecnologie, idee innovative e validazione del mercato.

A concludere il modulo saranno l'IPO, la valutazione delle startup/PMI innovative e la preparazione di un pitch efficace.

Si tratta del biglietto da visita aziendale che viene usato per presentarsi agli investitori, partecipare ai bandi e alle competition, chiedere finanziamenti e stringere partnership. Chi lo legge, o lo ascolta, si aspetta di trovare una certa sequenza di informazioni. Così l'obiettivo di un pitch di successo è quello di catturare l'attenzione e stimolare la curiosità.



8 novembre 2024

h. 9:30 > 13:30

h. 14:30 > 16:30

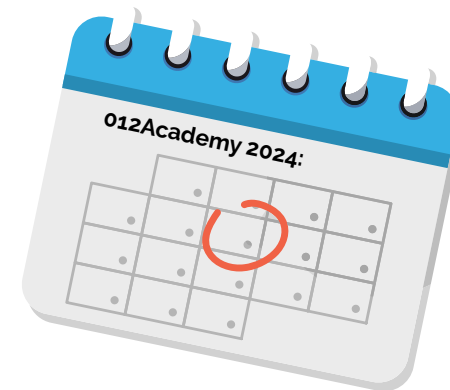
Fase 2

2 focus
in azienda

2 incontri in 2 aziende diverse
per imparare dall'esperienza
di chi utilizza quotidianamente
questi strumenti.



012Academy 2024: Calendario



Team Building

→ 28-29 Settembre 2024
Caserta

Modulo 1

Strategia di Gestione
delle Risorse Umane

→ 4 Ottobre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Modulo 2

Navigare tra Competizione
ed Esigenze del Cliente

→ 11 Ottobre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Modulo 3

Pricing, Canali
e Controllo di gestione

→ 18 Ottobre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Modulo 4

Canali di Comunicazione
Integrata

→ 25 Ottobre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Modulo 5

Forme Giuridiche
e Proprietà Intellettuale

→ 31 Ottobre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Modulo 6

Dal Cash Flow al Pitch

→ 8 Novembre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Team Building

→ 16 Novembre 2024

Caserta

Focus aziendale

→ 22 Novembre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Focus aziendale

→ 29 Novembre 2024

h. 9:30 > 13:30
h. 14:30 > 16:30

Pausa

→ 6 Dicembre 2024

Evento finale

→ Aprile 2025

Mentor



Sebastian Caputo
CEO & Co-Founder



Michele Lapicciarella
Trainer/Facilitator
in Learning Processes



Salvatore Novaco
Project Manager
& Education Expert



Alessandro Pennacchio
Business Development
Specialist



Graziella Portia
Sustainability Officer



Emanuele Tirelli
Communication & Media
Relations Manager



Enrico Vellante
European Cooperation
Manager & Co-Founder

Modalità di iscrizione

La partecipazione all'XI edizione di **012Academy Executive Business Experience** è gratuita.

Basta compilare il Form su www.012factory.it/academy
per essere ricontattati per un colloquio conoscitivo.

La call è aperta

Gli incontri per i moduli si terranno all'interno
del **Centro Congressi di Interporto Campano di Nola** (NA)



012
factory



Local Hub

Calabria Campobasso Milano Napoli

Nola Padula Rimini Salerno Torino

012factory Spa Società Benefit

viale Carlo III di Borbone, 8
81100 - Caserta
www.012factory.it



Certificazione



Corporation