

# Impresa Formativa Simulata di nuova concezione

Il percorso di "Educazione all'imprenditorialità – A scuola creo la mia startup" dove gli studenti creano le loro startup simulate tra i banchi di scuola e si sfidano a colpi di pitch (presentazione all'investitore).



## Come funziona...

**Gli studenti propongono idee di impresa**



**le migliori idee diventano team/startup  
(ogni studente farà parte di un team/startup)**



**I team/startup si sfidano tra loro per la vittoria finale  
durante il percorso formativo**



**In aula (da sommare alle ore su piattaforma)**

Monte ore minimo consigliato in 16 incontri dove il tutor interno guida gli studenti nel percorso, con il supporto della piattaforma, del manuale operativo e implementando la metodologia della classe capovolta.

115h



34,5 Euro  
a studente  
- Iva esclusa -

60h



16,5 Euro  
a studente  
- Iva esclusa -

30h

# Teoria

## Lezioni multimediali

The screenshot shows the SchoolUP platform interface. The top navigation bar includes 'Home', 'Guida', 'Gestione Classi', 'Quarta M', and 'Report'. The user is logged in as 'tutor.1'. The main content area is titled 'Giovani startupper' and includes a PDF viewer showing a slide with the text 'GIOVANI STARTUPPER'. The left sidebar lists the course modules:

- Modulo 1 - L'imprenditore**
  - Lezione 1 - Chi è l'imprenditore?
  - Lezione 2 - Storie di imprenditori
  - Lezione 3 - Il problema come opportunità
  - Quiz
- Modulo 2 - Creatività e pensiero laterale**
  - Lezione 1 - Il computer più potente del mondo
  - Lezione 2 - Piacere di conoscerti... cervello!
  - Lezione 3 - Creatività e pensiero laterale

Below the video player, there is a caption: 'Le storie dei giovani startupper che con le loro idee provano a cambiare il mondo!'.

**Modulo 1) L'imprenditore**

**Modulo 2) Creatività e pensiero laterale**

**Modulo 3) La startup**

**Modulo 4) L'investitore**

**Modulo 5) Brand identity**

**Modulo 6) Il pitch**

**Modulo 7) Mercato, target e concorrenza**

**Modulo 8) Public speaking**

**Modulo 9) Modello di business**

**Modulo 10) Metodologia lean**

**Modulo 11) Go to market e marketing digitale**

**Modulo 12) Business plan e stima dei costi**

**Modulo 13) Ecosistema startup e crowdfunding**

**Modulo 14) Team e professioni**

**Quiz finale per ogni modulo**

# Impresa Formativa Simulata di nuova concezione

Il percorso di "Educazione all'imprenditorialità – A scuola creo la mia startup" dove gli studenti creano le loro startup simulate tra i banchi di scuola e si sfidano a colpi di pitch (presentazione all'investitore).



## Pratica

Lavori / Compiti di realtà



Per il percorso  
IFS 115



Per il percorso  
IFS 60

**Gli studenti realizzano uno o più lavori per ogni modulo**

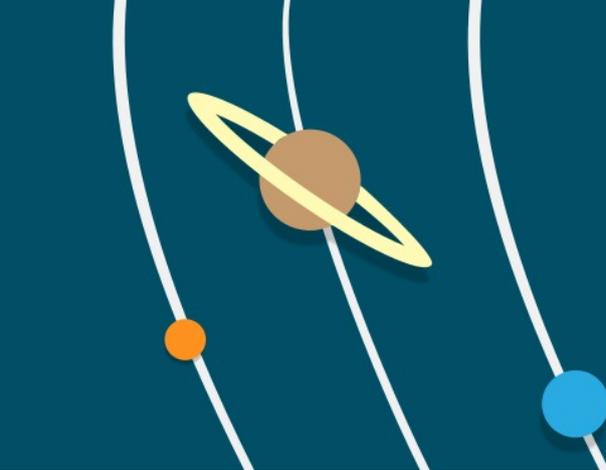
**Relazione individuale finale sul percorso**

**Il tutor interno valuta i lavori**

## Esempi di lavori

**Esempio di lavoro:** utilizzando gli innovativi tool messi a disposizione dalla piattaforma lo studente crea un "identikit" del cliente ideale della sua startup

The screenshot displays a digital interface for creating a customer persona. On the left, under 'Elenco Personas', there are two cards: one for Celeste Di Michele (18 anni, Studentessa) and one for Luca Valentini (28 anni, Disoccupato). On the right, under 'Dettaglio Personas', the profile for Celeste Di Michele is expanded. It includes a photo, her name, age, and role. A 'Motto' section reads: 'Vorrei esplorare il mondo e diventare una piccola poliglotta'. The 'Chi è?' section describes her as a student with high language skills and a love for learning. The 'Di cosa ha bisogno?' section states she needs time to improve her language skills. The 'Cosa fa adesso per risolvere il suo bisogno?' section mentions she uses Duolingo and Memrise. At the bottom, there are sections for 'Cosa usa?' (Laptop, Smartphone, Tablet) and 'Utilizzo della tecnologia: (in una scala da 1 a 3)' (Internet: 3/3, Programmi PC: 2/3).





**115<sup>h</sup>**



MANUALE OPERATIVO "PASSO PASSO"



SUPPORTO ON LINE

**34,5 Euro**



a studente - Iva esclusa -



**60<sup>h</sup>**



MANUALE OPERATIVO "PASSO PASSO"



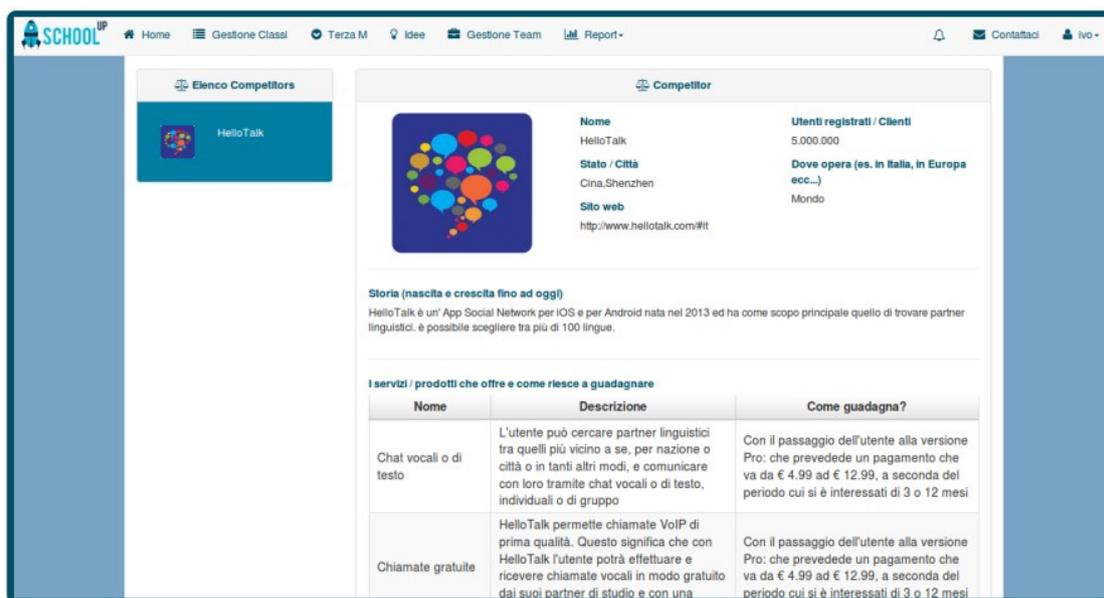
SUPPORTO ON LINE

**16,5 Euro**



a studente - Iva esclusa -

**Esempio di lavoro:** utilizzando gli innovativi tool messi a disposizione dalla piattaforma lo studente crea un profilo dettagliato dei concorrenti presenti sul mercato



**Elenco Competitors**

**Competitor**

**Nome:** HelloTalk

**Utenti registrati / Clienti:** 5.000.000

**Stato / Città:** Cina, Shenzhen

**Dove opera (es. in Italia, in Europa ecc...):** Mondo

**Sito web:** <http://www.hellotalk.com/it>

**Storia (nascita e crescita fino ad oggi)**

HelloTalk è un' App Social Network per iOS e per Android nata nel 2013 ed ha come scopo principale quello di trovare partner linguistici. È possibile scegliere tra più di 100 lingue.

**I servizi / prodotti che offre e come riesce a guadagnare**

Nome	Descrizione	Come guadagna?
Chat vocali o di testo	L'utente può cercare partner linguistici tra quelli più vicino a se, per nazione o città o in tanti altri modi, e comunicare con loro tramite chat vocali o di testo, individuali o di gruppo	Con il passaggio dell'utente alla versione Pro: che prevede un pagamento che va da € 4.99 ad € 12.99, a seconda del periodo cui si è interessati di 3 o 12 mesi
Chiamate gratuite	HelloTalk permette chiamate VoIP di prima qualità. Questo significa che con HelloTalk l'utente potrà effettuare e ricevere chiamate vocali in modo gratuito dai suoi partner di studio e con una	Con il passaggio dell'utente alla versione Pro: che prevede un pagamento che va da € 4.99 ad € 12.99, a seconda del periodo cui si è interessati di 3 o 12 mesi

**Esempio di lavoro:** lo studente crea il logo della startup



**Esempio di lavoro:** il team crea la pagina Facebook della startup



**Break the line**  
@BreakTheLine16

Home  
Post  
Foto

BreakTheLine è una piattaforma web che ti permette di conoscere persone provenienti da tutto il...

Ti piace Pagina seguita Condividi

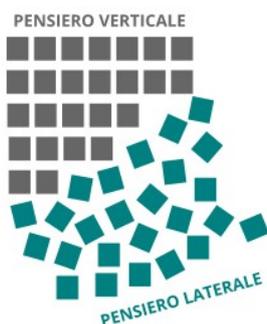
Invia messaggio

# Impresa Formativa Simulata di nuova concezione

## Dettaglio moduli

### 1 L'imprenditore

Nella parte teorica viene spiegato chi è l'**imprenditore** e quali sono le sue **caratteristiche principali**, inoltre, vengono raccontate **storie imprenditoriali di successo** (*Michele Ferrero, Ferruccio Lamborghini, Sorelle Fontana e la storia bonus di Joanne K. Rowling*). Analizzeremo come **trasformare un problema in un'opportunità** e quali sono gli step per creare un'azienda partendo proprio da un problema (*e da un'idea*). La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove ogni studente cerca almeno cinque problemi reali non risolti, o che potrebbero essere risolti meglio, e **propone delle idee di impresa**, votando quelle dei compagni di classe. Il **Lavoro B\*** prevede una ricerca e relazione su due imprenditori di successo.



### 2 Creatività e pensiero laterale

Nella parte teorica troviamo una panoramica sul "computer" più potente del mondo: il nostro **cervello**. Compareremo quale sia il rapporto del cervello con il **sonno**, lo **stress** e il **movimento**. Vengono introdotti e argomentati i concetti di **creatività e pensiero laterale**, illustrando alcune tecniche di pensiero laterale e diversi esempi che stimolano la creatività. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove ogni studente si misurerà con tre esercizi "rompicapo" risolvibili grazie proprio all'utilizzo della creatività e del pensiero laterale.

### 3 La startup

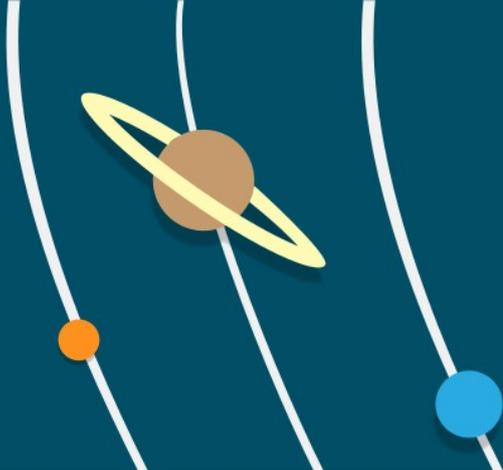
Nella parte teorica si approfondisce il concetto di **startup** e di **startupper**, con le loro principali caratteristiche e il decalogo dello startupper. Si passa poi alle interessanti storie di **Google** e di **EBay**. Nell'ultima lezione vengono raccontate bellissime **storie di giovani startupper e startup nate tra i banchi di scuola**. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove ogni studente realizzerà una ricerca e relazione su due startupper famosi (*Jeff Bezos, Elon Musk*) e il **Lavoro B\*** che interesserà due startup famose (*WhatsApp e PizzaBo*).



### 4 L'investitore

Nella parte teorica si analizza il **ciclo di vita di una startup**, dalla sua creazione al successo o al fallimento. Viene poi introdotta una figura chiave per il futuro di una startup: l'**investitore**. Dopo aver capito chi è l'investitore e in cosa consiste il *Venture Capital*, si passa all'**elevator pitch**, dove lo startupper si ritrova in **ascensore** con l'investitore e in pochissimo tempo deve convincerlo della bontà dell'iniziativa imprenditoriale. Prima di passare alla parte pratica verranno **creati i team/startup**. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove gli studenti, in team, risponderanno alle domande chiave dell'elevator pitch per poi metterlo in scena!





115h

MANUALE OPERATIVO "PASSO PASSO"



34,5 Euro  
a studente  
- Iva esclusa -

60h

MANUALE OPERATIVO "PASSO PASSO"



16,5 Euro  
a studente  
- Iva esclusa -

## 5 Brand identity

Nella parte teorica si entra nell'affascinante mondo dell'identità aziendale. Un'interessante panoramica sul **brand**, **marchio**, **logo** e **pay off** con un approfondimento sull'evoluzione di alcuni famosi marchi. Successivamente si analizzano quali sono le fasi e le operazioni alla base della **costruzione dell'identità aziendale**, introducendo il concetto di **storytelling**. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove gli studenti faranno uno studio e delle ricerche su marchi famosi, mentre nel **Lavoro B** si creerà il logo della startup!



## 6 Il pitch

Nella parte teorica si parla di **pitch**, vale a dire la presentazione che lo startupper prepara per convincere l'investitore a investire nella startup. Verranno introdotte tutte le parti fondamentali del pitch e con una **guida step by step** mostreremo come realizzarlo in modo efficace e con **ben cinque strategie** per renderlo perfetto. Faremo vedere due esempi di startup: **Cervellotik** e **Break the Line**. La parte pratica prevede il **Lavoro A** dove gli studenti, lavorando in team, andranno a realizzare una prima versione parziale del pitch.

## 7 Mercato, concorrenza e target

Nella parte teorica si introducono concetti fondamentali come **mercato**, **target**, **Personas** e **concorrenza**! La parte pratica prevede tre lavori: il **Lavoro A**, dove ogni studente individualmente sperimenterà la creazione di un **identikit del cliente potenziale** utilizzando la metodologia della Personas; il **Lavoro B**, dove ogni studente **indagherà sulla concorrenza** e infine il **Lavoro C** dove gli studenti, lavorando in team, andranno a realizzare un'**analisi di mercato** semplificata.



## 8 Public speaking

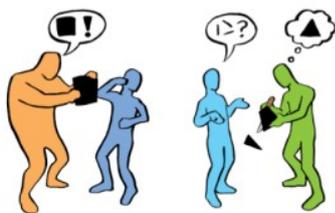
Nella parte teorica gli studenti potranno comprendere l'importanza di una **comunicazione efficace**. Verranno approfonditi tutti gli aspetti indispensabili per realizzare una presentazione perfetta e come metterla in scena in modo impeccabile. Parleremo anche della paura del pubblico con alcuni consigli per superarla e quali vantaggi si ottengono dal saper parlare in pubblico. La parte pratica prevede un lavoro basato sulla **peer education**: nel **Lavoro A**, ogni studente creerà una mini-lezione su un argomento a piacere che esporrà ai propri compagni di classe.

# Impresa Formativa Simulata di nuova concezione

## Dettaglio moduli

### 9 Modello di business

Nella parte teorica gli studenti potranno comprendere a pieno l'importanza di trovare un modello di business sostenibile per la loro startup. Dopo aver compreso il concetto di modello di business, viene introdotto uno strumento per la creazione di tali modelli: il **Business Model Canvas**, una tela a disposizione della startup per trovare il miglior business model e **ragionare su tutti gli aspetti fondamentali dell'iniziativa imprenditoriale**. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove gli studenti in team andranno a realizzare il **Canvas** in modalità interattiva e il **Lavoro B**, dove ogni studente individualmente andrà a identificare il modello di business di aziende conosciute.



### 10 Metodologia lean

Nella parte teorica gli studenti potranno conoscere alcuni aspetti della **metodologia lean**, in particolar modo alcuni concetti base della **lean startup**, metodologia che aiuta le startup a **evitare gli sprechi** di ogni genere. Dopo aver introdotto il concetto di **minimo prodotto fattibile (MPF)**, gli studenti approfondiscono il **ciclo CMA (Creazione – Misurazione – Apprendimento)** utile per validare prima possibile la loro idea di prodotto/servizio. La seconda parte teorica è dedicata al **fallimento** che deve rappresentare un'opportunità di crescita e non una condanna. Dopo aver appreso tutte le conoscenze teoriche, la parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove gli studenti in team andranno a integrare nuovi contenuti nel pitch della propria startup.

### 11 Go to market e marketing digitale

Nella parte teorica gli studenti comprendono l'importanza di una **strategia di marketing** e le potenzialità del **marketing digitale**. Si pone poi l'accento sul **social network** Facebook. La parte pratica prevede due lavori: il **Lavoro A**, dove ogni team realizzerà la **pagina Facebook della propria startup**; il **Lavoro B\***, dove il team si cimenterà nella realizzazione di un **piccolo piano editoriale**.



115h

MANUALE  
OPERATIVO  
"PASSO PASSO"

SUPPORTO  
ON LINE

34,5 Euro  
a studente  
- Iva esclusa -

60h

MANUALE  
OPERATIVO  
"PASSO PASSO"

SUPPORTO  
ON LINE

16,5 Euro  
a studente  
- Iva esclusa -

## 12 Business plan e stima dei costi

Nella parte teorica gli studenti scopriranno uno dei documenti più importanti per convincere un investitore: il **Business Plan!** Una volta approfondite le parti fondamentali del documento, gli studenti potranno padroneggiare al meglio i concetti teorici grazie a una **Guida pratica** e a un esempio di una vera startup. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove ogni team realizzerà la **stima dei costi** della propria startup e il **Lavoro B\***, dove il team realizzerà la prima versione base del BP della startup, così da avere tutto quello che serve per fare una richiesta coerente all'investitore.



## 13 Ecosistema startup e crowdfunding

Nella parte teorica gli studenti scopriranno le opportunità che offre l'**ecosistema startup** sul territorio italiano/internazionale e conosceranno lo strumento potenzialmente alla loro portata, ovvero il **crowdfunding**, prima strada percorribile utile a raccogliere fondi per un progetto in fase embrionale. La parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove ogni team progetterà una **campagna di crowdfunding** per la propria startup e il **Lavoro B\***, dove i team andranno alla **ricerca di veri progetti di crowdfunding**.

## 14 Team e professioni

Nella parte teorica gli studenti comprenderanno ancora meglio l'importanza del **team** e conosceranno le **figure professionali** che solitamente lavorano all'interno di una startup. Nell'ultima lezione chiuderemo questo **bellissimo percorso**, facendo il punto su tutta l'avventura che ha visto come protagonisti i nostri studenti. Dopo aver appreso tutte le conoscenze teoriche, la parte pratica prevede il **Lavoro A**, dove ogni team completerà e consegnerà il **pitch completo** della propria startup. In chiusura, ogni studente realizzerà una relazione finale individuale sul percorso svolto di creazione d'impresa.



La piattaforma fornisce anche un **format** per l'**esposizione finale** dei team in classe con la **proclamazione delle startup vincitrici** e la **premiazione con attestato**.