



COMUNE DI NAPOLI

Assessorato alle politiche di sviluppo

presenta



Centro Servizi Incubatore d'Impresa
www.incubatorenapoliest.it

#CSIRELOAD 2012-2014

Powered by

SOGES **dConsulting**
by **dpixel**

Opportunità

- L'incubatore deve divenire il primo riferimento sul territorio per realizzare le idee innovative
- Chi cerca idee deve assumere l'Incubatore come proprio riferimento.

Apertura

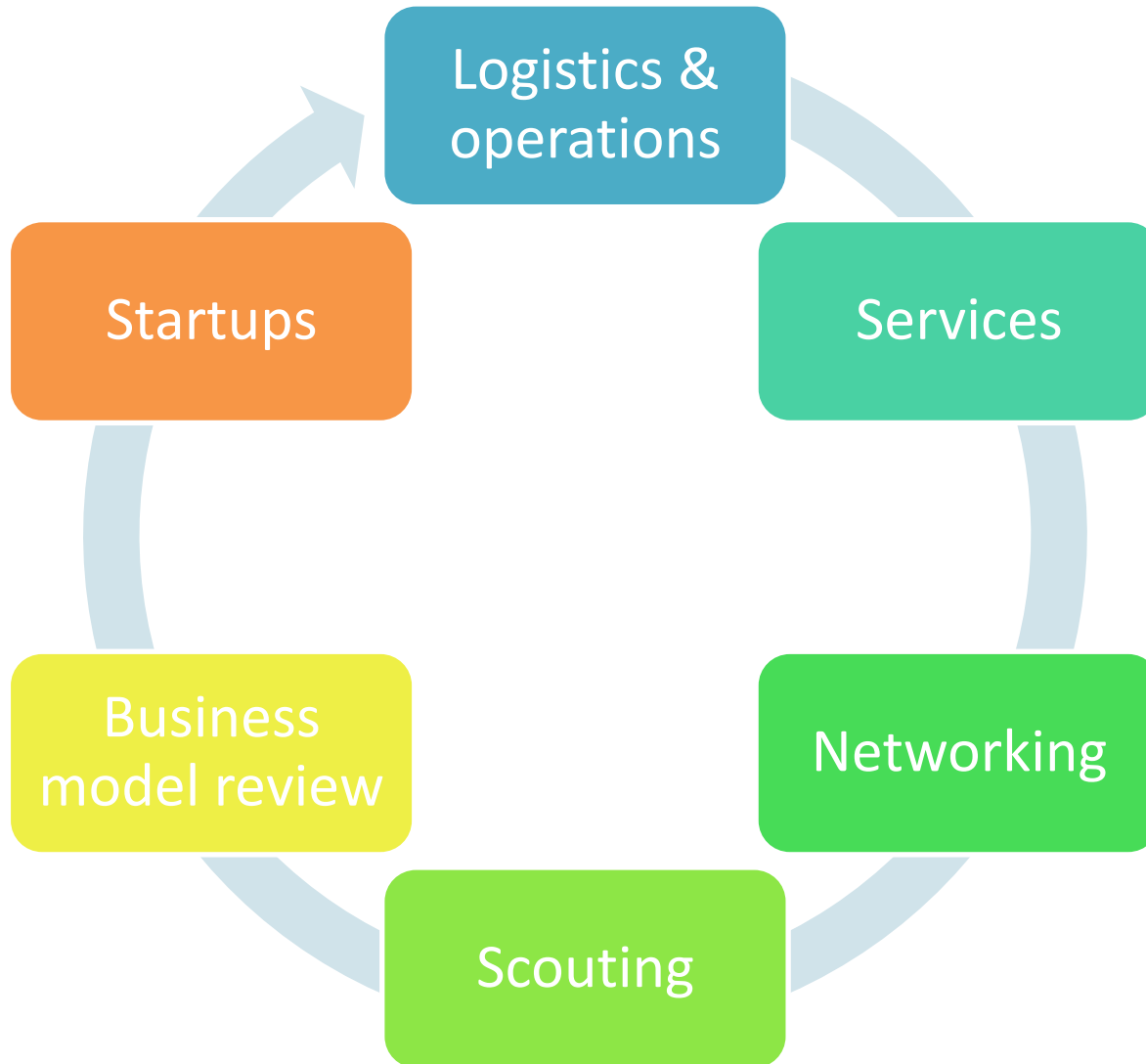
- L'Incubatore deve divenire una "piazza" di scambio e confronto, tra esperti e talenti ma anche tra gli stessi talenti.
- Il CSI deve popolarsi di idee nuove, anche alimentando un processo di scouting periodico.

Accelerazione

- Il CSI deve stimolare la velocità.
- L'impresa deve nascere, essere modificata o abbandonata, nel più breve tempo possibile.

Selettività

- Il CSI deve essere una struttura "meritocratica".
- Il CSI deve garantire chiarezza degli obiettivi e monitoraggio continuo dei risultati



Moduli base

- 20 spazi ad uso ufficio e 3 moduli per attrezzati per il coworking
- Ogni modulo ha arredo base, almeno un pc con stampante, cablatura e climatizzazione indipendente
- La dimensione dei moduli varia da un minimo di 22 mq ad un massimo di 50 mq

Aree comuni

- N sale riunioni
- 2 sale per convegni e formazione (da 30 e 80 px)
- Ampi spazi per esposizioni
- Connessione w-fi gratuita, previo accreditamento
- Laboratorio informatico (2 WS, adobe suite, 3D Studio Max, plotter, 6TB di memoria, ecc.)

Operation

- Guardiania H24, con impianto di videosorveglianza
- Accoglienza, centralino e portineria, segreteria tecnica dal lunedì al venerdì dalle 09:00 alle 18:00

Phasing in

Mentorship
e consulenze

Web & Social

Stage

Phasing out

Fase 1

• **Supporto consolidamento graduatoria:**

- Presentazione servizi
- Raccolta adesioni/rinunce
- Scorrimento graduatoria

Fase 2

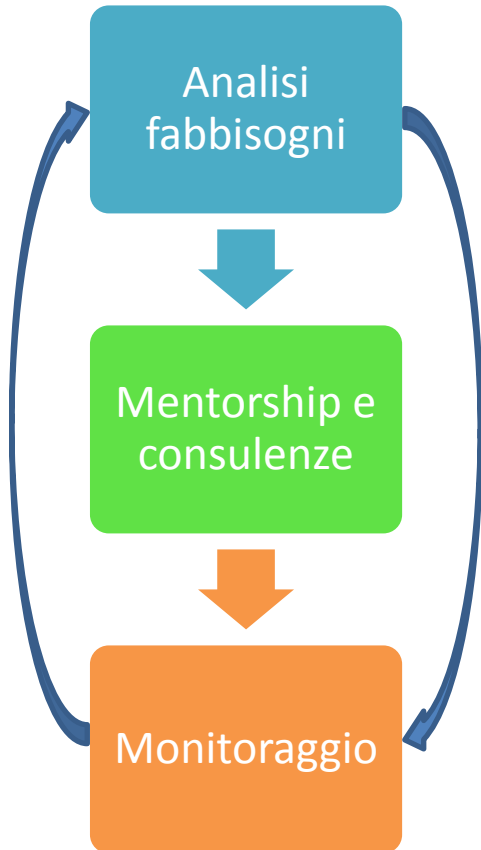
• **Supporto adempimenti insediamento:**

- Pareri su problematiche specifiche inerenti all'avvio dell'impresa (servizio FAQ e, a richiesta, incontri *one to one* con i team)

Fase 3

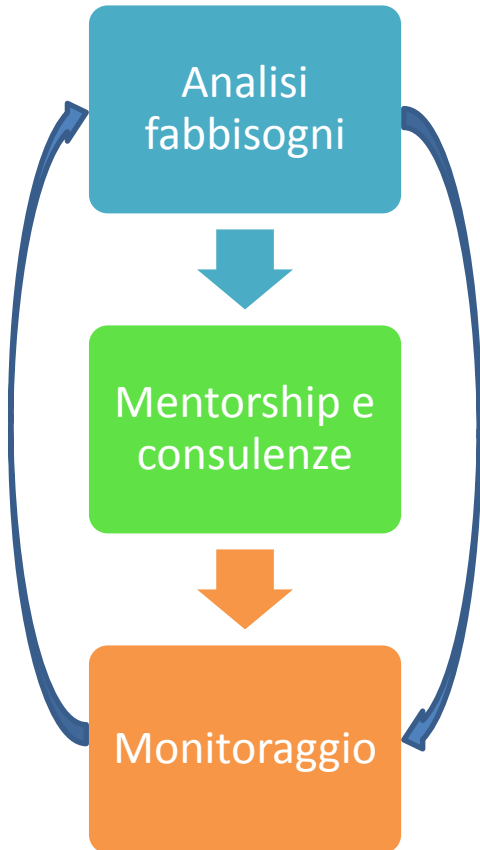
• **Supporto insediamento:**

- Accompagnamento al perfezionamento delle convenzioni
- Orientamento per logistica (insediamento moduli, descrizione impiantistica, ecc.)
- Illustrazione regolamento del CSI e adempimenti per la sicurezza



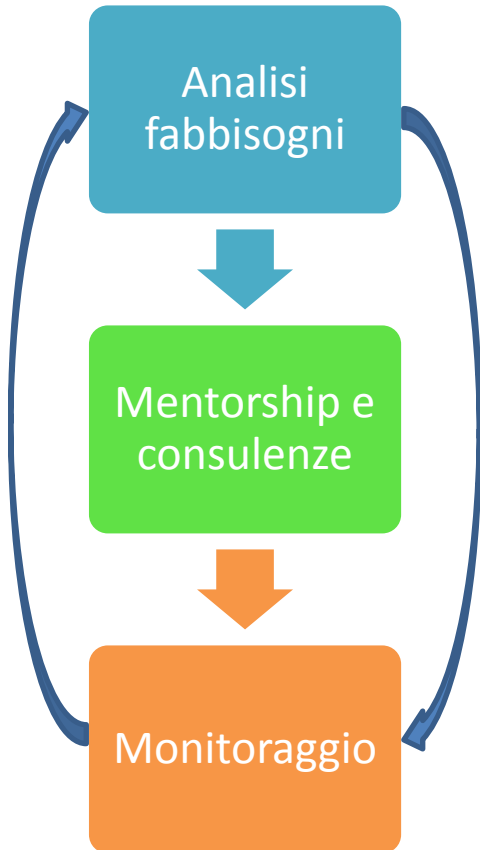
Analisi fabbisogni – incontri *one to one*

- Pianificazione strategica;
- Analisi del bisogno di mercato per raffinare la value proposition;
- Perfezionamento della strategia di prodotto;
- Pianificazione della roadmap di sviluppo e lancio prodotto;
- Redazione di strategie di generazione e sostenimento del vantaggio competitivo;
- Impostazione e piano di implementazione della strategia di go-to-market;
- Supporto alla strategia di hiring/retention di talenti imprenditoriali nel team;
- Pianificazione economico-finanziaria tramite il supporto alla redazione di un business plan accurato che consenta di stimare ricavi, costi operativi, investimenti, costi per il personale, capitale circolante, aumenti di capitale;
- Supporto alla redazione di Budget economico-finanziario annuale;
- Pianificazione delle attività di fundraising.



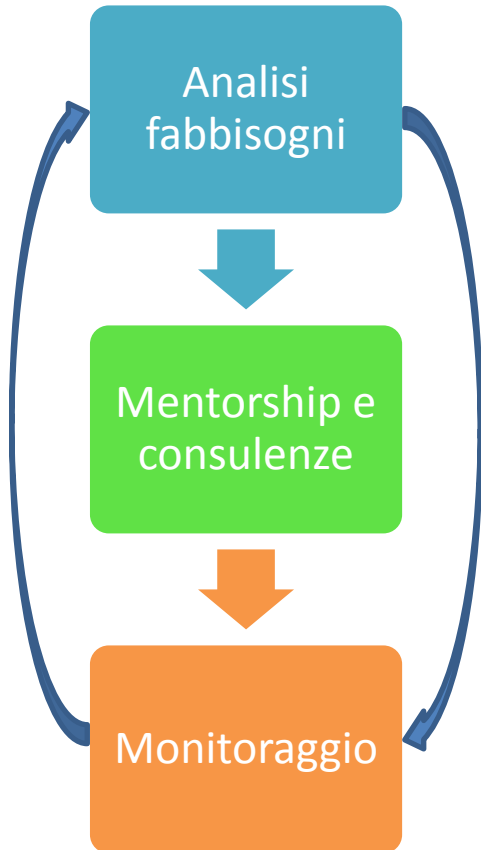
Mentorship - incontri *one to one* e seminari

- Business model canvas
- Product market fit
- Modelli metrici
- Economics/financials
- Marketing
- Sales pipeline
- Technology trends
- Fundraising



Altre consulenze - incontri *one to one* o seminari

- Assistenza brevetti: supporto predisposizione pratica.
- Accesso a finanziamenti pubblici: supporto predisposizione pratica.
- Diritto societario per l'exit e per il rapporto con gli investitori privati: assistenza per modello di amministrazione e controllo, ingresso e recesso soci, vendita quote, ecc.
- Internazionalizzazione: assistenza per analisi di mercato, revisione del modello di business e del prodotto, ricerca partner e joint venture, promozione, ecc.
- Contrattualistica: assistenza per definizione contratti con fornitori e clienti.
- Best practice: testimonianze di imprenditori di successo su tematiche di IT.



Monitoraggio - incontri *one to one* e a distanza

- Revisione dello stato dell'arte
- Identificazione, interpretazione e correzione di eventuali errori
- Definizione, condivisione e monitoraggio di milestone di prodotto con **revisione trimestrale**
- Monitoraggio del capitale umano e della crescita delle capacità imprenditoriali del team
- Monitoraggio finanziario relativo alla cassa
- Monitoraggio del Budget economico-patrimoniale
- Identificazione di linee guida

6 Team (2 px)

una settimana



Programma generale:

- Visita incubatori ed Università (es. Google Plex, YouTube, Plug&Play, Stanford / Berkley)
- Un evento del momento (es. Techcrunch disrupt)
- Una serata barbecue (o similare) con la community degli innovatori italiani

Aggiornamento e animazione sito incubatore e social

- Area riservata
- Blog
- Newsletter
- Vetrina startup
- Open apply
- Animazione account SN del CSI

Società profittevoli



Ricerca, negoziazione e conclusione di accordi commerciali



Verifica early exit, in accordo con la compagine

Società non profittevoli, in crescita



Ricerca di finanziamenti privati



Verifica early exit, in accordo con la compagine

Vc-day

Partnership

FabLab
demo

VC-day (Venture Capitalists meet startup)

- Demo day, durante i quali le startup avranno l'occasione di presentare il proprio pitch alla comunità degli investitori professionisti
- Ogni 4-6 mesi

Ricerca partnership per il CSI

- Partner per sostegno istituzionale del CSI (es. Autorità locali, Autorità estere, ecc.)
- Partner per lo scouting o il trasferimento tecnologico (es. Università, Enti di ricerca, Associazioni di categoria, ecc.)
- Partner per servizi aggiuntivi alle imprese insediate (es. Enti di sviluppo locale, Incubatori, Associazioni di categoria, Ordini professionali, ecc.)
- Partner per la diffusione della cultura imprenditoriale
- Partner e/o sponsor per la gestione del CSI

FabLab demo: diffondere la cultura dei Maker

- Eventi da realizzarsi in collaborazione con il circuito FabLab
- Diffondere la cultura dei Makers nel tessuto locale degli innovatori
- Cadenza trimestrale

Open day

- Individuare e selezionare i talenti e le migliori idee imprenditoriali che possano tradursi in Startup
- Per le migliori idee verrà proposto l'inserimento nel CSI in modalità co-working
- Ogni sei mesi

Studio finalizzato a definire un modello di gestione, e le fasi per la relativa attuazione, idoneo a garantire l'auto-sostenibilità dell'incubatore.

La scommessa di
Vulcanica-Mente è stata
anche individuare startup
che potranno ridare
credibilità all'incubatore

Staff AT Coordinamento

Staff AT Logistic &
operations

Staff Comune
(direzione)

Staff AT Mentorship

Staff AT Networking



AT – Giampiero Bruno

- Coordinamento
- Mentor



AT – Antonello Bartiromo

- Mentor
- Network building



AT – Gianluca Dettori

- Mentor
- Network building



AT – Frank Gonella

- Mentor
- Network building



AT – Antonio Concolino

- Mentor
- Network building



AT – Loris Lanzellotti

- Mentor



AT – Niccolò Sanarico

- Mentor

Soges Spa – mandataria



Fondata nel **1974**, SOGES si presenta oggi come uno dei principali operatori italiani della consulenza strategica ed organizzativa e della formazione. Una **realtà multinazionale** che collabora con aziende Pubbliche e Private, con la Pubblica Amministrazione e con Organismi internazionali



dConsulting Srl - mandante

dConsulting Srl è una società di consulenza nel campo dell'innovazione, controllata da **dPixel Srl**, specializzata nel **venture capital tecnologico**, Advisor della **Digital Investments S.C.A**



Mail

- Segreteria : info@incubatorenapoliest.it
- Direzione : direzione@incubatorenapoliest.it
lavoro.sviluppo@comune.napoli.it



Twitter

- @IncubatoreNaEst
- #CSIReload - #VulcanicaMente



Linkedin

- http://www.linkedin.com/groups/CSI-Centro-Servizi-Incubatore-Napoli-3664466?gid=3664466&trk=hb_side_g



Facebook

- <https://www.facebook.com/innapoliest>