

---

# FACT SHEET DEL CORSO ISD!

Preparata da Edoardo Cavalieri d'Oro  
MIT, Gennaio 2011

# IMPRENDITORI



# SI

# DIVENTA



IMPRENDITORI SI DIVENTA





---

# INDICE

<b>Il Concept di ISD!</b>	Pagina 4
<b>Presentazione del corso ISD!</b>	Pagina 6
<b>Modello didattico</b>	Pagina 9
<b>Syllabus del corso ISD!</b>	Pagina 11
• Ideare	Pagina 12
• Sviluppare	Pagina 13
• Definire	Pagina 14
• Lezioni Speciali!	Pagina 15
<b>Campagna Promozionale</b>	Pagina 16
<b>Candidati e studenti selezionati</b>	Pagina 20
<b>Calendario del Corso</b>	Pagina 21
<b>Il network di ISD!</b>	Pagina 22
<b>Responsabili della Didattica</b>	Pagina 23
<b>Sponsor e Società partner nel progetto</b>	Pagina 24

---

# IL CONCEPT DI ISD!

Il corso imprenditori si diventa! insegna a ideare un business e descriverlo attraverso il documento costitutivo di un business o business plan.

Il corso è composto di 12 lezioni suddivise su tre sezioni fondamentali. La sequenza temporale delle tre sezioni, ideare, sviluppare e definire è concepita seguendo il processo di sviluppo di una idea a business. Lo schema è assimilato alle fasi dello sviluppo di un prodotto che viene progressivamente definito partendo da un brainstorming iniziale atto a soddisfare il bisogno, e quindi il valore aggiunto, di un nuovo prodotto/servizio.

In aggiunta 4 lezioni speciali centrate a sviluppare le soft skill necessarie ad esercitare la professione di imprenditore sono fornite durante le giornate di workshop offerte alla fine di ogni sezione.

Il corso è alla sua prima edizione, dura 70 ore, è offerto da febbraio a fine maggio 2011 ed è insegnato presso le sedi delle 4 università partner.

Il corso è offerto a 100 studenti o neolaureati tra i 18 e 30 anni residenti nelle 4 regioni pilota selezionate dallo sponsor primario, ovvero la presidenza del consiglio dei ministri attraverso il ministro della gioventù. I partecipanti si sono candidati nell'ultimo trimestre del 2010 durante una campagna promozionale che si è conclusa a dicembre 2010. I 100 candidati sono stati selezionati da una commissione scientifica composta dai docenti incaricati dalle 4 università partner, da una commissione esaminatrice composta dai membri della associazione MITaly e dalla società no-profit Consules.

Consules rappresenta l'ente che ha vinto il bando ministeriale e MITaly il partner strategico che ha disegnato la didattica del corso. La struttura del corso, delle lezioni speciali, e i contenuti, inclusi i casi aziendali illustrati sono stati ideati e scritti da MITaly. La struttura dei workshop strutturata di concerto con Consules che coordina logistica e dettagli realizzativi dell'intera iniziativa.

I formatori della prima sezione del corso sono stati selezionati da MITaly e Consules sotto indicazione dei docenti delle 4 università partner. La seconda parte del corso è insegnata da membri di MITaly alternati da professionisti di settore. La sezione conclusiva del corso viene insegnata da professionisti provenienti dall'area bancaria.

Le lezioni sono caratterizzate da alta interattività, e prevedono un'alta partecipazione e il continuo coinvolgimento dei frequentanti. Ogni lezione è centrata sullo studio di un caso pratico fornito dai soci/o fondatori di una start-up italiana, per un totale di 12 casi.

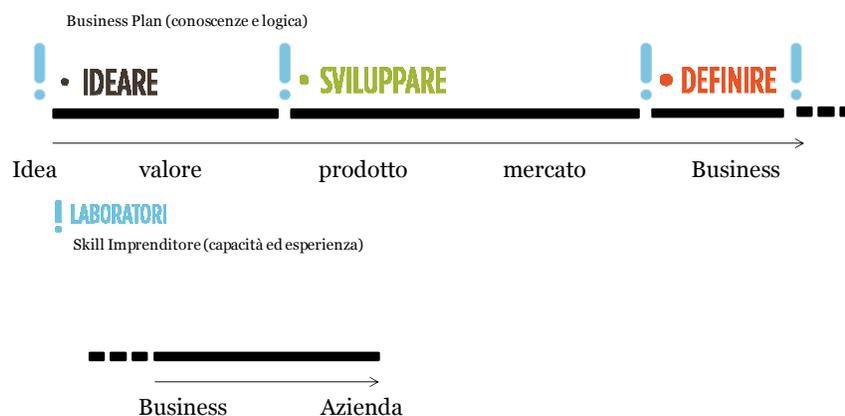
I formatori della prima parte del corso sono affiancati da un collaboratore didattico per ogni sede che si occupa del coordinamento dei team che si formeranno durante il corso e della logistica dell'aula. Ciascuna lezione si apre con la discussione di un caso di start-up e viene poi seguito da un dibattito in aula a cui il CEO partecipa remotamente o fisicamente. I frequentanti da casa utilizzano una piattaforma multimediale ospitata sul sito web del corso che permette loro di discutere con i compagni d'aula, di preparare documenti condivisi con il proprio team, e di ottenere suggerimenti da un mentor assegnato ad ogni team.

I mentor sono presi dal gruppo di MITaly e da alcune aziende, e da alcune delle 12 startup che hanno partecipato alla creazione dei casi.

I contenuti affrontati in classe sono una sintesi contenutistica e di modelli didattici utilizzati dalle scuole di business di Harvard e MIT. Il modello didattico che ne risulta, e al vaglio del centro di imprenditoria del MIT, è assolutamente innovativo e di elevata praticità d'uso e di apprendimento da parte dei frequentanti.

Il corso è alla sua prima edizione e sfruttando la formula suggerita dal suo sponsor primario è offerto gratuitamente ai 100 giovani selezionati. Il corso è dunque un esperimento e come tale prevede una serie di questionari online che alla fine di ogni lezione è richiesto di compilare da parte dei candidati al fine di monitorare la loro performance, il livello di gradimento e la funzionalità dei team formatisi. Future edizioni del corso prevedono il perfezionamento del modello didattico e la aggiunta di sponsor e mentor provenienti dagli USA. Alla sua prima edizione il corso è offerto in lingua italiana, ma nelle successive edizioni si prevede di trasformarlo in lingua inglese.

In aggiunta al corso il sito web di ISD! permetterà di vedere le interviste eseguite agli imprenditori intervistati prima e durante il corso e inoltre, tramite lo strumento Crea Impresa, di capire quali siano i passi fondamentali necessari ad aprire impresa sul territorio.



Il corso ISD! insegna a prendere *possesso delle proprie idee* e a trasformarle in potenziali Business, e ad acquisire i *soft skill* necessari a intraprendere la professione. Lo strumento Crea Impresa permette di valutare quale sia la *struttura di impresa* più idonea da formare per intraprendere il business creato durante il corso!

I formatori della prima sezione sono anche project manager del corso e seguono l'intero percorso dei team e dei business plan prodotti durante il corso, offrendo spunti e correzioni dei compiti che ogni team consegna a conclusione di ogni lezione. Ogni project manager del corso è responsabile dell'insegnamento del corso su due delle quattro sedi.

Le idee di Business migliori vengono selezionate da una giuria composta da tutti i partner del progetto, dagli sponsor e da una serie di soggetti privati scelti ad hoc in base alla tipologia di idee partecipanti alla gara finale. Le migliori idee verranno premiate durante la cerimonia di chiusura il giorno 18 giugno 2011.

**IMPRENDITORI SI DIVENTA**

---

# PRESENTAZIONE DEL CORSO ISD!

## Missione

L'obiettivo del progetto ISD! è quello di promuovere lo spirito imprenditoriale tra i giovani. Nello specifico, quello del corso ISD! è di fornire loro gli strumenti, le conoscenze, e le competenze necessarie a trasformare una idea imprenditoriale in business.

Il corso ISD! è un corso rivolto a giovani di età compresa tra i 18 e 30 anni, studenti e neolaureati in una delle seguenti regioni italiane: Abruzzo, Molise, Lazio, e Puglia. Il corso si tiene presso le facoltà dei 4 atenei partner del progetto.

Il destinatario/a ideale, ha talento, entusiasmo, determinato ed ambisce a trasformare una idea in un sistema organizzativo in grado di creare valore economico e/o incidere positivamente sullo sviluppo di un determinato territorio.

## Caratteristiche del Corso

Il corso ISD! è strutturato in modo tale da non richiedere la pregressa conoscenza di nozioni di business da parte dei partecipanti.

Le modalità con cui il corso viene tenuto rispecchiano quelle di corsi analoghi che si tengono presso le scuole di imprenditoria del MIT ed di Harvard. Caratteristiche distintive del corso sono:

- La didattica del corso che coniuga aspetti teorici agli aspetti pratici;
- La elevata partecipazione e coinvolgimento in aula richiesti da parte dei frequentanti;
- Il legame con il territorio esplorato attraverso testimonianze con particolare attenzione alle caratteristiche specifiche del tessuto imprenditoriale italiano (piccole medie imprese, conduzione familiare, etc.);
- L'esposizione ad imprenditori locali e sviluppatori di business all'interno di aziende offerta tramite le testimonianze dei workshop e in itinere durante la scrittura del business plan;
- Gli esempi e i casi analizzati durante il corso che si riferiscono prevalentemente al contesto imprenditoriale italiano; alcuni casi di rilievo sono tratti dal contesto americano.

## Struttura del Corso

Il corso ISD! è ideato come il percorso che un neo-imprenditore deve percorrere per trasformare una idea innovativa in un prodotto competitivo. Le lezioni sono dunque collegate tra loro e strutturate in modo da guidare lo studente all'acquisizione della teoria e degli aspetti pratici fondamentali necessari a creare un'azienda capace di produrre valore.

---

Seguendo lo schema di processo che va dalla genesi di un'idea sino ad arrivare alla formazione di un business e di un'impresa, il corso è diviso in tre macro moduli che ripercorrono le sezioni più importanti del documento denominato piano di Business:

- Ideare un'idea imprenditoriale, e costituire un team per poterla trasformare in business;
- Sviluppare l'idea identificata finalizzandola in un prodotto o servizio pronto ad operare in un mercato di riferimento, o in un nuovo mercato.
- Definire le regole legali, di mercato.

Il corso è integrato con quattro lezioni speciali, che prevedono la partecipazione e la cooperazione di tutti gli studenti del corso che si riuniranno a rotazione in una delle 4 università partner durante i workshop. I workshop offrono un momento di network tra tutti i partecipanti oltre che un approfondimento del modulo appena concluso.

### **Didattica**

I contenuti didattici del corso sono stati creati ispirandosi nella struttura e nei contenuti da corsi d'imprenditoria insegnati presso gli atenei di MIT e Harvard.

La didattica inoltre è integrata con il contributo di esperienza fornito da giovani imprenditori che operano il loro business in Italia e in Nord America.

Gli insegnanti sono selezionati dalle quattro università partner e sono giovani studenti di dottorato, ricercatori di management ed economia. Le lezioni includono anche la partecipazione degli imprenditori che hanno contribuito alla creazione della didattica.

La classe è dunque il frutto della collaborazione tra diversi atenei, e annovera casi di studio reali forniti da un network di imprenditori italiani.

Per la prima edizione, il corso viene proposto in lingua italiana.

### **Workshop: ospiti dal mondo dell'imprenditoria e industria**

Il corso Imprenditori Si Diventa! (ISD!) vuole essere altamente innovativo e vicino alla realtà imprenditoriale locale e internazionale. Per questo motivo fondamentale è il contributo degli imprenditori durante i workshop. Il workshop ha tre ruoli:

1. Riassumere i contenuti di una delle tre macroaree in cui è diviso il corso
2. Portare in aula la esperienza di imprenditori affermati
3. Unire tutti gli studenti del corso e comunicare i risultati del corso dentro e fuori dal corso

I workshop sono di durata giornaliera e a rotazione su una delle 4 sedi in cui si tiene il corso. Sarà disponibile un sistema dedicato di trasporto (autobus).

---

## **Business Plan**

Il risultato principale del corso ISD! è un piano di business (in inglese Business Plan) per una nuova società. Ogni studente dovrà proporre un'idea di business che verrà poi valutata da tutti gli altri studenti del corso. Gli ideatori delle proposte più apprezzate avranno la possibilità di reclutare, tramite una presentazione alla classe della propria idea, altri studenti al fine di creare un team che lavorerà alla scrittura del piano di Business.

Le lezioni del corso ripercorrono le varie sezioni del Business Plan come l'analisi del mercato, la competizione, le vendite, il marketing e il design del prodotto solo per citarne alcune e guideranno passo passo i team nella scrittura del piano di business che andrà consegnato entro la fine del corso. Ogni team è associato un mentore di esperienza che rappresenta un punto di riferimento durante tutta la durata del corso.

## **Cerimonie di Apertura e chiusura del corso**

Durante la cerimonia di apertura viene consegnato agli studenti selezionati il materiale necessario per il corso e spiegato come funziona la piattaforma online all'interno del sito. All'inizio della giornata, i 100 iscritti si cimentano nella lezione speciale di creatività, in forma di una esperienza che riassume corso ISD! e incentrata su turismo, moda, educazione, e Made in Italy.

Al termine del corso ogni team svolgerà una simulazione di presentazione della propria "venture" di fronte alla classe. Le tre migliori idee presentano loro piano di business alla giuria di ISD! durante la cerimonia di chiusura. Il team che avrà avuto la migliore idea, realizzato il migliore piano di business e la migliore presentazione avrà la possibilità di accedere a colloqui individuali per verificarne la sua effettiva implementazione attraverso il network di partner del progetto.

## **Presenza e Partecipazione**

Il coinvolgimento e la elevata partecipazione in aula sono attributi fondamentali per acquisire le conoscenze trasmesse e indispensabili per diventare imprenditori. Da bando si richiede di partecipare al 75% delle lezioni. Tuttavia si consiglia vivamente di essere presenti a tutte le lezioni e di consegnare per tempo i singoli compiti in modo da ricevere le correzioni e i suggerimenti del materiale docente.

## **Piattaforma online**

Ai 100 partecipanti selezionati viene messa a disposizione una piattaforma all'interno del sito del corso che permetterà di accedere al materiale didattico, di caricare i compiti prodotti, di interagire con gli insegnanti e i membri del proprio gruppo e il resto della classe.

# MODELLO DIDATTICO

## Lezioni Corso (12)

Composte di:

- Teoria
- Discussione casi reali
- Elevata interattività
- Brainstorming
- Game interattivi



## Lezioni speciali (4)

tenute da esperti di:

- Comunicazione
- Networking
- Sostenibilità
- Creatività

## Business Plan:

- Scrittura di un Business Plan che gli studenti scrivono lezione per lezione
- Una gara per premiare i business plan migliori
- Un certificato di partecipazione ed essere parte del network ISD!

## Network di start-up (12):

- Creano Casi reali
- Partecipano all'aula
- Compongono Giuria
- Rilasciano intervista a ISD!

Il corso ISD! è un percorso di apprendimento completamente innovativo e che espone gli studenti ad una pluralità di stimoli diversi atti a trasferire le conoscenze e la mentalità di un imprenditore vincente.

L'esperienza internazionale di Consules e del partner strategico MITaly ha permesso alla migliori realtà ed modelli formativi di confluire in un progetto di apprendimento nuovo, stimolante e dalle enormi potenzialità.

L'imprenditore è un personaggio dalle mille sfumature, che ha esperienze diverse e che esce dagli schemi comuni. Imparare la teoria dell'imprenditoria non è abbastanza per avere successo, le cause che determinano il successo e il fallimento di un'azienda ricoprono una casistica così vasta e complessa che sarebbe impossibile da descrivere con delle semplici lezioni teoriche, e i problemi che ci si ritrova ad affrontare spesso sono unici e senza un'unica soluzione possibile.

Per questo motivo abbiamo deciso di plasmare un corso che coniuga classiche lezioni teoriche con elementi di apprendimento innovativi quali la discussione di casi reali, l'alta interattività, l'uso di tecniche di brainstorming, i giochi interattivi, lezioni speciali tenute da esperti internazionali sulle tematiche della creatività, comunicazione, sostenibilità e networking oltre che, soprattutto, l'esposizione degli studenti a giovani imprenditori italiani per garantire un trasferimento di esperienza imprenditoriale agli studenti.

Gli studenti vengono inoltre divisi in team e, fin da subito, adoperano sul campo le conoscenze acquisite simulando la creazione di una nuova impresa tramite la scrittura di un business plan che viene compilato passo passo dopo ogni lezione. Ad ogni team viene inoltre assegnato un mentore di esperienza che funge da riferimento e consigliere.

Questo documento illustra sinteticamente le varie componenti didattiche utilizzate ed il loro uso all'interno dell'aula e spiega le conoscenze e le capacità che si vogliono fornire agli studenti. Il documento si conclude con una appendice che spiega i fondamenti teorici del metodo ideato.

**IMPRENDITORI SI DIVENTA**



---

La didattica del corso ISD! è composta di 12 lezioni fondamentali finalizzate alla creazione del business plan da parte di ogni gruppo di lavoro (o team). La formula elaborata per la didattica è nuova sia per contenuti che nel formato.

Le caratteristiche della didattica sono:

- Gli obiettivi: vengono evidenziati a inizio lezione e inseriti all'interno del contesto, ovvero dell'organigramma generale che porta una idea a diventare business.
- Contenuti teorici: costituiscono la impalcatura teorica della lezione generalmente costruita sulla esperienza apportata in classe dagli istruttori e dalla esperienza documentata dei giovani imprenditori parte del network ISD!
- Aspetti pratici: preparati in forma di esempi numerici o supportati tramite contenuti multimediali, come per esempio analizzare il sito di una azienda dal web, etc.
- Referenze: documentano le varie risorse utilizzate nel compilare la lezione. Servono a promuovere approfondimenti individuali dopo la classe e a dare credito a tutti coloro i quali hanno contribuito a creare, a migliorare, e trasmettere i contenuti della lezione.
- I tool: o elementi usati per favorire il processo meta cognitivo, ovvero per favorire la comunicazione degli argomenti trattati tramite il coinvolgimento personale la co-partecipazione agli argomenti trattati, che nel dettaglio sono:

Il Caso che introduce l'elemento della discussione in classe che a sua volta permette di:

- creare opzioni ovvero delle soluzioni al problema in oggetto
- permettere agli studenti di conoscersi e testare le qualità individuali
- creare comunicazione bilaterale insegnante - studenti
- avere un brain storming collettivo e moderato dal docente
- costruire su idee e input dati dagli altri
- arrivare in aula con una idea concreta di quello che viene discusso nella parte teorica che diventa una risposta a quello che non è già venuto fuori nella discussione

Esempi reali che supportano la parte teorica dell'aula, nello specifico si utilizzano:

- porzioni di business plan reali
- esperienze e aneddoti portati e contestati dal docente
- esempi illustri di aziende e start-up italiane e americane

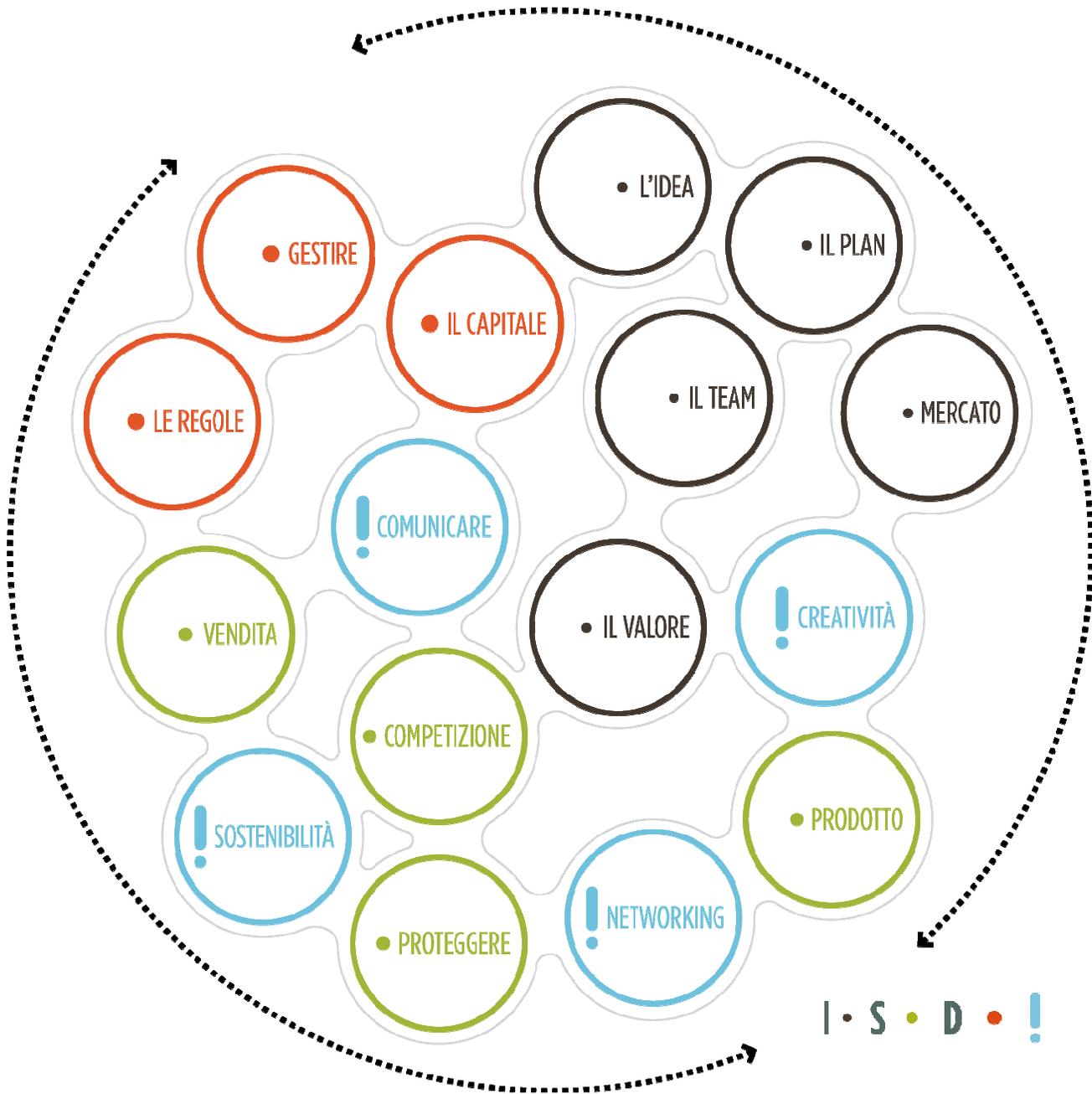
I giochi interattivi e partecipativi che permettono di ripercorrere situazioni reali, come:

- improvvisare di un pitch a un investitore
- vendere il proprio prodotto o servizio a un potenziale cliente
- fare un brainstorming con il proprio team prima di una riunione importante

Gli elementi multimediali forniscono elementi tangibili e di ispirazione, come:

- Video di interviste a giovani imprenditori italiani negli Stati Uniti, e in Italia
- Casi clamorosi nel bene e nel male di management, gestione d'azienda, etc.

# SYLLABUS DEL CORSO ISD!



IMPRENDITORI SI DIVENTA



# • IDEARE

Tematica	Argomenti	Compiti	Contenuti
 <p>• L'IDEA</p>	Identikit di un'idea di successo	Presentare 3 idee e commentarne altre 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il profilo dell'imprenditore</li> <li>• Generazione di idee</li> <li>• Validità di un'idea di business</li> </ul>
 <p>• IL VALORE</p>	Il goal: la creazione del valore	Selezionare 1 idea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visione, missione</li> <li>• Il valore</li> <li>• Elevator Pitch</li> <li>• Modello di business</li> <li>• Comunicazione</li> </ul>
 <p>• IL PLAN</p>	Il Business Plan	Preparare una slide che descriva il valore proposition della propria idea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cos'è? A cosa serve?</li> <li>• Descrizione di tutte le sue componenti</li> <li>• Tipici errori da evitare</li> </ul>
 <p>• IL TEAM</p>	L'importanza del team	Creare un team e descrivere i membri del team	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importanza del team</li> <li>• Come trovare le persone giuste</li> <li>• Gestione delle risorse umane</li> </ul>
 <p>• MERCATO</p>	Il campo di battaglia: il mercato	Segmentare il mercato; Executive Summary dopo Workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Client target</li> <li>• Segmentazione</li> <li>• Ricerca del mercato</li> <li>• Selezione segmento</li> <li>• Dimensione mercato</li> </ul>

# • SVILUPPARE

Tematica, data	Argomenti	Compiti	Contenuti
	La competizione: barriere e risorse	Analisi della posizione competitiva, barriere e risorse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisi SWOT</li> <li>• Barriere all'ingresso</li> <li>• Concorrenza</li> <li>• Alleanze</li> <li>• Strategia</li> </ul>
	Disegno e sviluppo del prodotto	Disegno e piano di sviluppo del prodotto/servizio offerto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Categorie di utilizzatori</li> <li>• Design del prodotto</li> <li>• Prototipi, demo. . .</li> <li>• Processi di sviluppo</li> </ul>
	Vendite e marketing	Piano di vendite e marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere i clienti</li> <li>• Obiettivi e strategie di marketing</li> <li>• Costi di acquisizione dei clienti</li> <li>• Vendite e venditori</li> </ul>
	Proteggere l'idea: la proprietà intellettuale	Piano di protezione della proprietà intellettuale; Struttura Business Plan e workshop	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cosa è la proprietà intellettuale</li> <li>• Brevetti</li> <li>• Segreto industriale</li> <li>• Copyright</li> </ul>

# • DEFINIRE

Tematica	Argomenti	Partecipazione	Compiti	Contenuti
	Gestione economica dell'azienda		Creare la tabella dei costi/profitti del business	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concetti base</li> <li>• Ricavi, costi, profitto</li> <li>• Stato patrimoniale, conto economico, flussi di cassa</li> <li>• Break-even</li> <li>• Proiezioni di ricavi e costi</li> </ul>
	Finanziare il proprio piano		Strategie di finanziamento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando? Come?</li> <li>• Sorgenti di finanziamento</li> <li>• Bootstrapping</li> <li>• Venture Capital, Angels</li> <li>• Controllo dell'impresa</li> </ul>
	Le regole del gioco: aspetti legali		La struttura della azienda; Business Plan dopo Workshop III	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipologie di società</li> <li>• Avvocati</li> <li>• Assicurazioni</li> <li>• Contratti</li> <li>• I primi 30 giorni...</li> </ul>

# ! LABORATORI

L'imprenditore al di là dell'abilità tecnica necessaria a creare il proprio business, deve comunque sviluppare delle competenze, delle conoscenze e dei comportamenti che sono necessari per capire al meglio il proprio business, e per potersi inserire nel contesto globale di oggi.

L'imprenditore è immerso nel mondo, ne capisce le regole, e' capace di comunicare effettivamente nel mondo globale così come nella sua comunità.

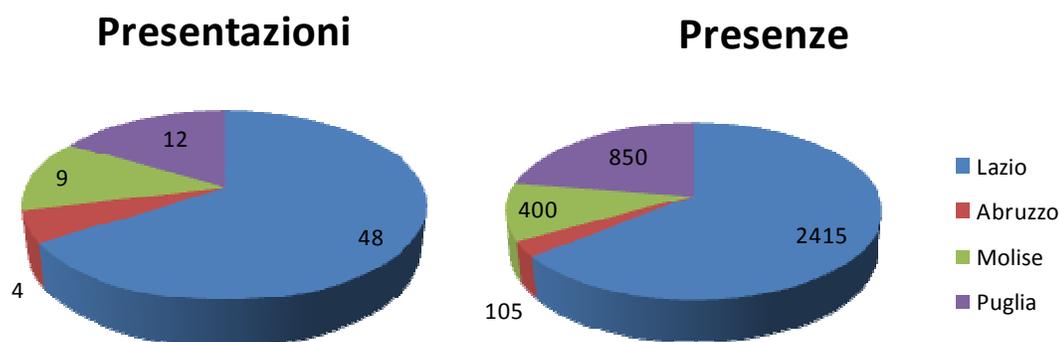
Le lezioni speciali insegnano questi importanti nozioni che vengono sperimentate in aula con simulazioni dal vivo.

Le lezioni speciali si tengono in concomitanza col giorno di workshop, e sono filmate e registrate dalla LUISS TV o da altri operatori.

Tematica	Argomenti	Calendario
	Lezioni di creatività	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cos'è la creatività?</li> <li>• L'innovazione</li> <li>• Creare un learning environment</li> <li>• Design thinking</li> </ul>
	Network society	Workshop I <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lereti di piccolo mondo</li> <li>• L'importanza del network</li> <li>• Il trasferimento delle informazioni</li> <li>• Comunicare conoscenza</li> </ul>
	I tre pilastri della sostenibilità	Workshop II <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sostenibilità ambientale</li> <li>• Sostenibilità economica</li> <li>• Sostenibilità sociale</li> </ul>
	Segreti di comunicazione	Workshop III <ul style="list-style-type: none"> <li>• Brand identity</li> <li>• Creazione valore</li> <li>• Customer experience</li> <li>• Canali media e targettizzazione</li> </ul>

# CAMPAGNA PROMOZIONALE

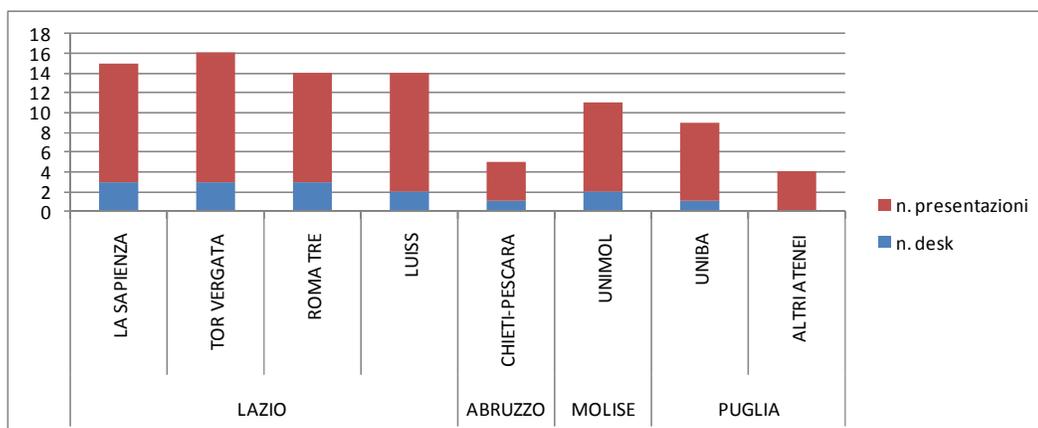
La promozione del progetto ISD! è stata effettuata tramite diversi canali di informazione: creazione di info point all'interno delle università presenti nelle regioni coinvolte nella iniziativa, presentazioni in aula tenutesi a fine lezione di classi su argomenti correlati all'imprenditoria, tramite il sito web [imprenditorisidiventa.org](http://imprenditorisidiventa.org) e con social network come Facebook e Twitter appositamente dedicati. Il totale delle presentazioni fatte in aula nell'intervallo ottobre – dicembre 2010 è pari a 73, frequentate da un totale di 3770 studenti. La maggior parte delle presentazioni sono state eseguite presso gli atenei romani e in Puglia. Le facoltà in cui si sono tenute le presentazioni sono economia, ingegneria, architettura, giurisprudenza, scienze manageriali, e scienze politiche.



La distribuzione di materiale promozionale attraverso desk allestiti all'interno degli atenei delle 4 regioni coinvolte ha previsto la distribuzione di 40,000 brochure e di altrettanti volantini distribuiti a mano presso gli info point, e l'affissione di circa 3,000 manifesti.

Il numero di desk per le regioni e università per cui sono state spese le maggiori risorse è riportata nel grafico seguente che mostra anche le presentazioni effettuate negli atenei.

La divulgazione del progetto è stata dunque capillare e vasta all'interno dei maggiori poli universitari presenti sul territorio cui la iniziativa si rivolge, e dall'uso di sistemi di divulgazione multimediale come il web. I risultati di tale campagna promozionale sono stati riscontrati proporzionalmente nel numero di candidati successivamente iscritti al corso.

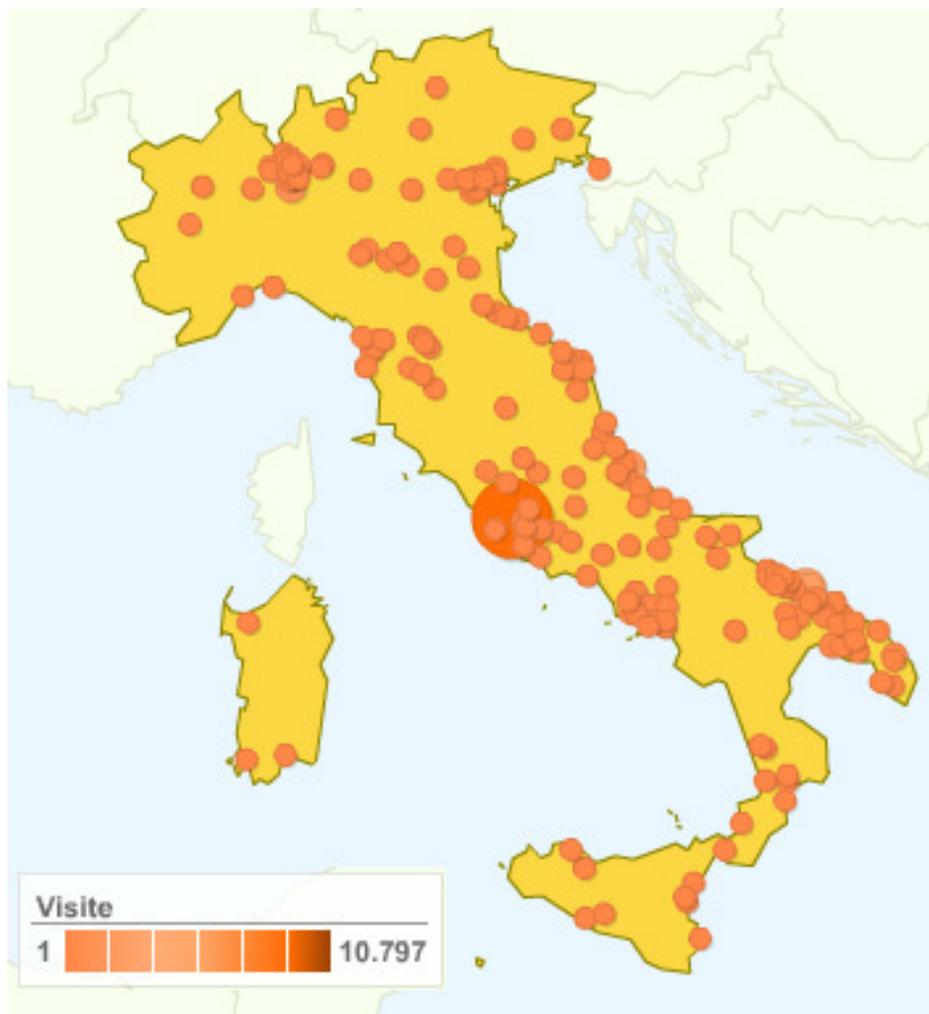


**IMPRENDITORI SI DIVENTA**



# CAMPAGNA PROMOZIONALE

Il corso ISDI, tramite il sito [imprenditorisidiventa.org](http://imprenditorisidiventa.org) è stato oggetto di una intensa campagna promozionale multimediale durata dal 16 ottobre al 19 dicembre 2010. Il sito è rimasto attivo anche dopo tale periodo e continua a contare un alto numero di accessi. Il sito durante la campagna promozionale ha avuto 27.638 visite, con 104.133 visualizzazioni di pagine web. Gli utenti, collegatisi da 331 città italiane, si sono soffermati sul sito mediamente 4 minuti e hanno visionato una media di 4 pagine per visita. Il rateo di accesso al sito è stato di circa 200 utenti giornalieri con un picco di oltre 1000 utenti il 20 gennaio 2011.



Il numero di domande presentate alla fine del periodo di promozione è stato pari a 725, distribuite sulle 4 regioni come segue: 276 Lazio, 301 Puglia, 97 Abruzzo, e 51 Molise. Si noti che tale numero assume un valore ancora più significativo se si considera che ogni applicante ha dovuto spedire una domanda di ammissione di, in media, 7 pagine. Seppure tali domande provengano dalle 4 regioni partner è evidente, come riportato dalla mappa e dalla tabella sotto riportata, che l'interesse al corso sia a livello nazionale. I punti di maggiore interesse al di là dei capoluoghi delle 4 regioni previste dal bando, sono state Milano, Napoli e Padova.

**IMPRENDITORI SI DIVENTA**



# CAMPAGNA PROMOZIONALE



Altri capoluoghi rilevanti come numero di accessi assoluti, e con in media 100 accessi, sono state Latina, Firenze, Bologna, L'Aquila, Foggia, Torino, Cosenza, Catania e Perugia. Infine, guardando la sorgente degli accessi, ovvero il percorso seguito dagli utenti per arrivare al sito, i dati forniti dal sito sono: circa il 28 % degli utenti erano a conoscenza del sito inserendone l'indirizzo direttamente nel browser; circa il 46% degli utenti ha cercato il corso tramite motori di ricerca inserendo per il 75 % dei casi delle parole correlate al titolo del corso, e nei restanti casi inserendo delle parole chiave collegate agli enti o alle persone fisiche da cui viene proposto. Infine, per il restante 26% gli utenti sono approdati al sito tramite altri siti, la pagina Facebook istituita per il sito cappeggia la statistica, e seguono i siti di tutte le università nelle 4 regioni partner che hanno inserito sulla loro pagina un banner collegato con il portale di ISD!

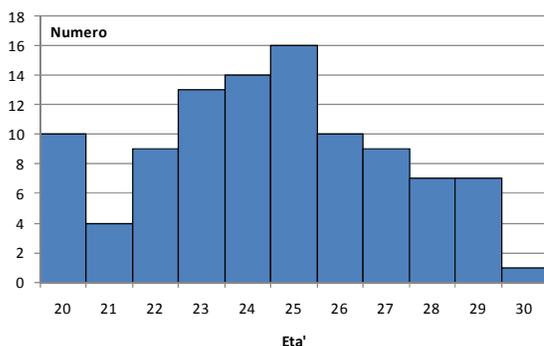
Livello dettagli: Città		Visite ↓	Rendimento Città individuale: Visite
1.	Rome	10.797	39,83%
2.	Bari	3.013	11,12%
3.	Carbonara Di Bari	2.850	10,51%
4.	Pescara	2.246	8,29%
5.	Milan	1.550	5,72%
6.	Lecce	689	2,54%
7.	Chieti	514	1,90%
8.	Taranto	436	1,61%
9.	Naples	380	1,40%
10.	Padova	264	0,97%

Sorgente		Nessuna	Visite ↓
1.	facebook.com		1.725
2.	uniba.it		1.439
3.	luiss.it		1.167
4.	ing.univaq.it		544
5.	economiataranto.uniba.it		339
6.	poliba.it		331
7.	consules.org		321
8.	unisalento.it		222
9.	unich.it		102
10.	leganerd.com		81

IMPRENDITORI SI DIVENTA



# CANDIDATI SELEZIONATI



## PARTECIPAZIONE FEMMINILE AL CORSO

	tot	donne	% donne
<b>Lazio</b>	28	4	14%
<b>Puglia</b>	28	11	39%
<b>Abruzzo</b>	23	9	39%
<b>Molise</b>	21	11	52%

## AREE DI INTERESSE CANDIDATI E SELEZIONATI

Aree di interesse	Cand	Selez
Commercio	20%	19%
Servizi	8%	13%
Energia	9%	9%
Sviluppo del territorio	8%	9%
Alimentare	7%	9%
Servizi Finanziari	9%	7%
Turismo e Viaggio	7%	7%
Hi Tech	5%	6%
Beni Culturali	2%	4%
Educazione	2%	4%
Manifatturiero	4%	4%
Salute	2%	3%
Telecomunicazioni	1%	2%
Amministrazione Pubblica	4%	1%
Automotive	2%	1%
Gaming, Media e intrattenimento	2%	1%
Altro	8%	1%

## IDEE DI BUSINESS DEI SELEZIONATI

	Nessuna	Parziale	Completa
Lazio	11%	14%	75%
Puglia	82%	14%	4%
Abruzzo	61%	18%	4%
Molise	68%	7%	0%

Il numero di candidati ammessi è di 100 e distribuiti secondo le regioni garantendo un numero minimo di 20 studenti per regione. I restanti 20 sono stati selezionati sulla base di una graduatoria generale stilata su tutte le 4 regioni. Dall'applicazione di questi criteri le due regioni con il numero maggiore di candidati, ovvero Lazio e Puglia hanno totalizzato un numero di 28 studenti, contro i 23 dell'Abruzzo e i 21 del Molise.

La percentuale di donne partecipanti al corso è mediamente del 35%, ma considerevoli variazioni inter-regionali portano la presenza femminile al 14% in Lazio rispetto al valore massimo osservato in Molise dove la popolazione femminile è pari al 52%. L'età media dei 100 selezionati è di 25 anni e quindi centrata rispetto all'intervallo di età stabilito per i partecipanti (i.e. 18-30 anni).

Le aree di interesse espresse dai 100 selezionati hanno mantenuto all'incirca la proporzione indicata dai 725 candidati; per esempio circa il 20% dei candidati aveva indicato come preferenza quella di una idea di business nel settore del commercio; tale percentuale si ritrova anche tra i candidati selezionati. La variazione più sensibile da questo punto di vista si riscontra nel settore dei servizi che risulta favorito dal processo di selezione.

In termini di grado di istruzione solo 2 dei 3 candidati possedenti un dottorato di ricerca sono stati selezionati.

I candidati che hanno espresso una idea di business articolata nella loro candidatura sono il 23% e per la maggior parte nel Lazio.

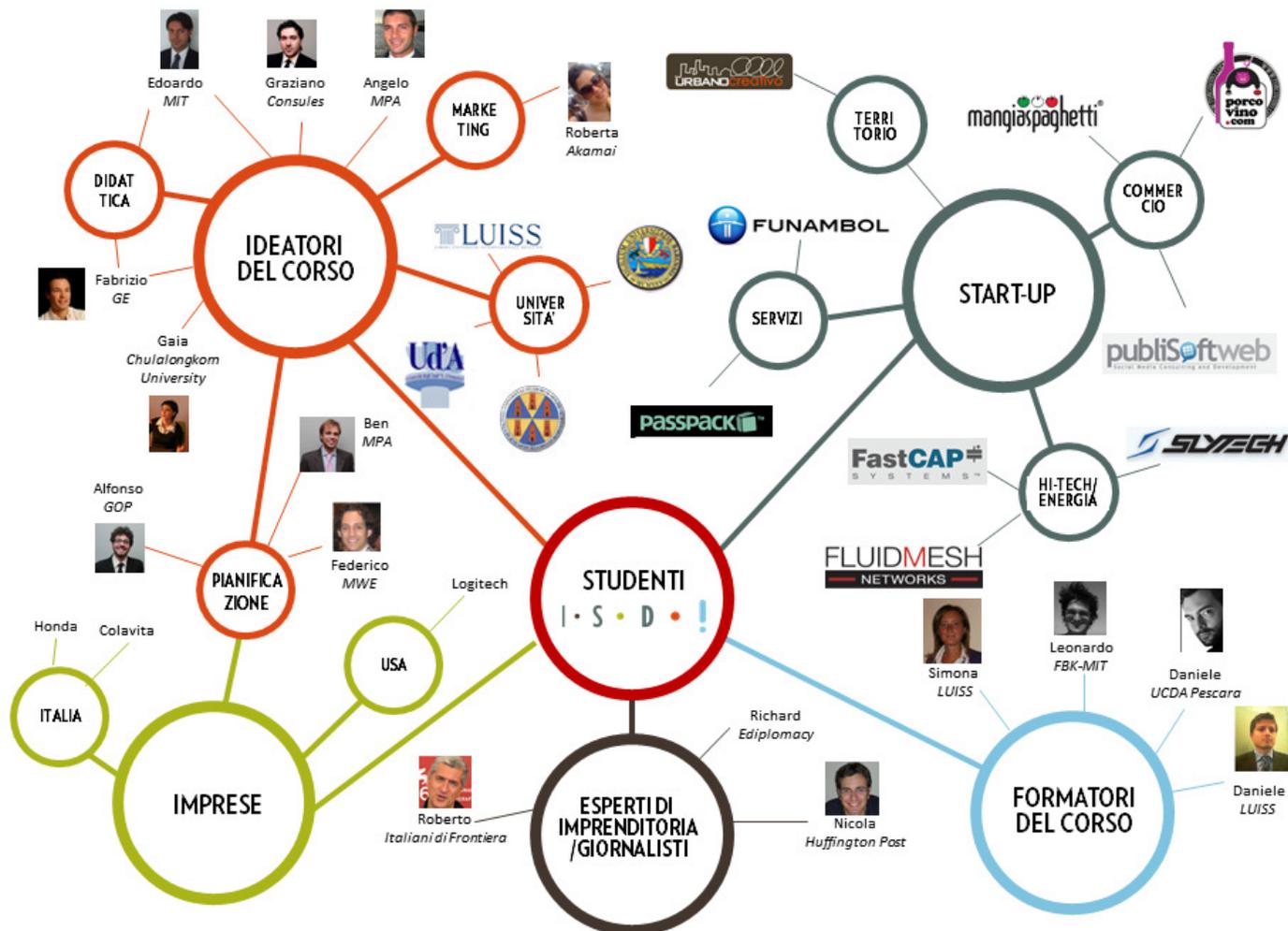
**IMPRENDITORI SI DIVENTA**



# CALENDARIO DEL CORSO

<b>APERTURA</b>	<i>Roma</i>	11 Febbraio				
		<b>CREARE!</b> mattina	<b>GUEST PANEL</b>	<b>PRESENTAZIONE</b> pomeriggio		
<b>IDEARE</b>	<i>Molise Abruzzo</i>	18 febbraio	25 febbraio	4 marzo	11 marzo	18 marzo
	<i>Lazio Puglia</i>	<b>L'IDEA</b>	<b>IL VALORE</b>	<b>IL PLAN</b>	<b>IL TEAM</b>	<b>MERCATO</b>
		19 febbraio	26 febbraio	5 marzo	12 marzo	19 marzo
<b>WORKSHOP I</b>	<i>Campobasso</i>	26 marzo				
	9:00 - 18:30	<b>COMUNICARE!</b> mattina	<b>GUEST PANEL</b>	<b>IDEARE</b> pomeriggio		
<b>SVILUPPARE</b>	<i>Molise Abruzzo</i>	1 aprile	8 aprile	15 aprile	29 aprile	
	<i>Lazio Puglia</i>	<b>COMPETIZIONE</b>	<b>PRODOTTO</b>	<b>VENDITA</b>	<b>PROTEGGERE</b>	
		2 aprile	9 aprile	16 aprile	30 aprile	
<b>WORKSHOP II</b>	<i>Bari</i>	7 maggio				
	9:00 - 18:30	<b>SOSTENIBILITA!</b> mattina	<b>GUEST PANEL</b>	<b>SVILUPPARE</b> pomeriggio		
<b>DEFINIRE</b>	<i>Molise Abruzzo</i>	13 maggio	20 maggio	27 maggio		
	<i>Lazio Puglia</i>	<b>IL CAPITALE</b>	<b>GESTIRE</b>	<b>LE REGOLE</b>		
		14 maggio	21 maggio	28 maggio		
<b>WORKSHOP III</b>	<i>Pescara</i>	4 giugno				
	9:00 - 18:30	<b>NETWORK!</b> mattina	<b>GUEST PANEL</b>	<b>DEFINIRE</b> pomeriggio		
<b>CHIUSURA</b>	<i>Roma</i>	18 giugno				
		<b>GAREGGIARE!</b>	<b>PREMIARE!</b>			pomeriggio

# IL NETWORK DI ISD



## Il network del corso ISD!

La forza del corso ISD! sta nelle scelte fatte per idearlo e attuarlo, primo da tutti il suo team giovane e ricco di background diversi. Il team ISD! è composto da

Ideatori: team di professionisti con esperienza internazionale e multi-disciplinare

Insegnanti: giovani dottorandi in management ed economia e giovani manager italiani

Ospiti: Giovani imprenditori italiani

Cultori di materia: esperti riconosciuti internazionalmente in specifiche tematiche di interesse

Organizzatori: esperti di educazione e di erogazione di didattica

Start-up: CEO di start up nate dalla mente di un italiano situato in Italia e anche all'estero

Sponsor: privato e pubblico

Imprese: situate nelle varie regioni di interesse a sponsor della iniziativa e che provvedono mentoring agli studenti

Studenti: 100 studenti che si avviano allo studio della professione di imprenditore

**IMPRENDITORI SI DIVENTA**



---

# RESPONSABILI DELLA DIDATTICA

**DANIELE TADDEI**

Docente incaricato e project manager area 1  
LUISS



**DANIELE ANGIOLELLI**

Docente incaricato e project manager area 2  
Università "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara



**LEONARDO BENUZZI**

Coordinatore responsabile lezioni speciali !  
MIT media Lab USA



**FABRIZIO GUERRIERI**

Responsabile didattica corso  
GE Research USA



**EDOARDO CAVALIERI D'ORO**

Direttore Generale didattica  
MIT Sloan USA



## Informazioni

Scrivi a: [info@imprenditorisidiventa.org](mailto:info@imprenditorisidiventa.org)  
oppure chiama Consules al numero +39 06-4549-1270  
Orari di ufficio da lunedì al venerdì 9.30 a.m. – 5.30 p.m.  
Informazioni aggiornate disponibili anche sul sito:  
[www.imprenditorisidiventa.org](http://www.imprenditorisidiventa.org)

Didattica: [edoardo@imprenditorisidiventa.org](mailto:edoardo@imprenditorisidiventa.org)  
[fabrizio@imprenditorisidiventa.org](mailto:fabrizio@imprenditorisidiventa.org)  
Marketing: [roberta@imprenditorisidiventa.org](mailto:roberta@imprenditorisidiventa.org)  
Comunicazione: [gaia@imprenditorisidiventa.org](mailto:gaia@imprenditorisidiventa.org)



© Copyright riservati a MITaly, Associazione Italiana del Massachusetts Institute of Technology. Gennaio 2011

