# Acceleratore transfrontaliero di startups +

PRODOTTO T 1.2.1

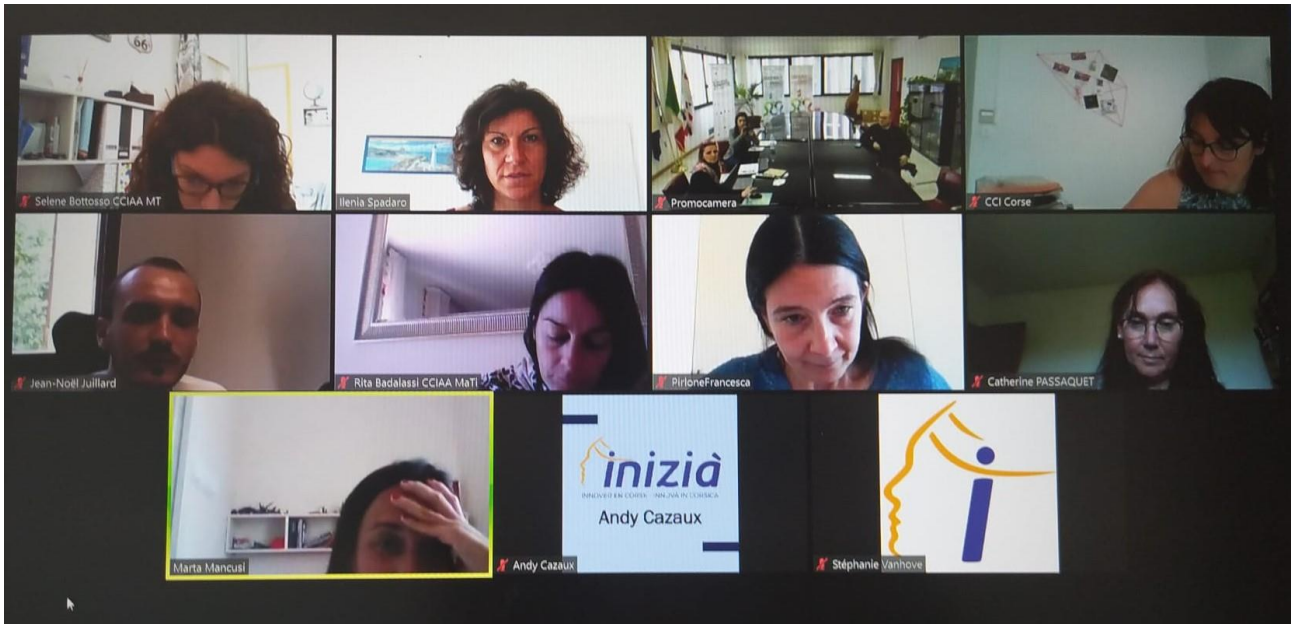
Metodo Transfrontaliero Congiunto

# *Accélérateur transfrontalier de startups +*

LIVRABLE T1.2.1

Méthodologie Transfrontalière Conjointe

Partner responsabile: UNIGE-DICCA
Responsabile scientifico: Prof. Ing. Francesca Pirlone, équipe di ricerca: Prof. Ing. Ilenia Spadaro.
Partner coinvolti: CCI2A, CCI VAR, CCIAA Maremma e Tirreno, PROMOCAMERA Sassari, INIZIÀ




**INDICE**

1. INTRODUZIONE

2. IL METODO TRANSFRONTALIERO CONGIUNTO

2.1 GRUPPO DI LAVORO “PERCORSI”

2.2 GRUPPO DI LAVORO “SELEZIONE”

2.3 GRUPPO DI LAVORO “PIATTAFORMA”

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

# 1. INTRODUZIONE

Il progetto *MARITTIMOTECH+ (Accélérateur transfrontalier de startups +),* finanziato a valere sul Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020 – ASSE 1, di durata biennale (con termine a febbraio 2023), è finalizzato alla creazione di un Acceleratore Transfrontaliero che promuova lo sviluppo di nuove imprese ma, soprattutto, che faciliti lo sfruttamento economico di nuove idee imprenditoriali legate alla crescita blu e verde. MARITTIMOTECH+ vuole sostenere nuovi progetti e dare "un'accelerazione" alle filiere verdi e blu, riconoscendo nell'area di cooperazione transfrontaliera IT-FR un ideale terreno fertile per l'innovazione imprenditoriale.
Il progetto MARITTIMOTECH+ intende far partecipare 50 Micro e piccole medie imprese (MPMI) con progetti innovativi ad un percorso di accelerazione, il quale includerà: un'analisi a 360° dell'idea imprenditoriale; un evento di networking transfrontaliero; 5 sessioni di formazione di gruppo; 5 workshops; un servizio di supporto individuale.

Il prodotto T1.2.1 "*Méthodologie Transfrontalière Conjointe*/Metodologia Congiunta Transfrontaliera" rientra all'interno della Componente T1 "*Capitalisation et organisation du dispositif*/Capitalizzazione e organizzazione dell'acceleratore" – coordinata dall'Università di Genova-DICCA – e nella attività T1.2 "*Élaboration du dispositif transfrontalier conjoint*/ Sviluppo dell'acceleratore transfrontaliero congiunto".

L'attività T1.2 e la metodologia presentata nel prodotto T1.2.1 assumerà la forma di un documento che dettaglia l'intero processo che sarà svolto nel T2 "*Mise en œuvre du dispositif d'acquisition de services aux entreprises*/Messa in opera dell'acceleratore transfrontaliero congiunto".
La metodologia sviluppata sarà transfrontaliera e approvata congiuntamente dal partenariato. Si baserà sulla conoscenza di tutti i partners su questo argomento, sfruttando i successi delle esperienze testate nei progetti del 1°, 2° e 3° bando. Questo documento consentirà anche la sostenibilità e la trasferibilità del progetto.

Fig.1 Estratto dal formulario di candidatura del progetto MARITTIMOTECH+

| Attività | Prodotto | Scadenza |
|---|---|---|
| T1.1<br>*Capitalisation et adaptation des outils existants*<br>Capitalizzazione e adattamento degli strumenti esistenti | T1.1.1.<br>*Plateforme d'accompagnement MARITTIMOTECH +*<br>Piattaforma d'accompagnamento MARITTIMOTECH + | Settembre 2021 |
| T1.2 *Élaboration du dispositif transfrontalier conjoint*<br>Sviluppo dell'acceleratore transfrontaliero congiunto | T1.2.1<br>*Méthodologie Transfrontalière Conjointe*<br>Metodo Transfrontaliero Congiunto | Settembre 2021 |

## 2. IL METODO TRANSFRONTALIERO CONGIUNTO

L'obiettivo generale del progetto è quello di strutturare un Acceleratore basato sull'attuazione di un Piano Congiunto Transfrontaliero tale da offrire alle giovani imprese operanti nei settori prioritari l'accesso alle risorse attraverso strumenti individualizzati e dematerializzati. Pertanto, il progetto assume la forma di capitalizzazione di esperienze precedenti e attuali, costituendosi, però, come una proposta completamente originale e innovativa nel suo concetto, frutto dell'integrazione tra l'accessibilità, la mobilità e la competenza degli strumenti territoriali.

Nell'ambito del primo Comitato di pilotaggio (in data 20-05-2021), l'Università di Genova-DICCA ha presentato e condiviso con il partenariato una possibile metodologia di lavoro:

- capitalizzando l'esperienza positiva del progetto MARITTIMOTECH, si è proposto di lavorare nuovamente per gruppi di lavoro; ognuno di questi ha il compito di focalizzarsi su specifici aspetti e, successivamente, integrare i propri prodotti con quelli degli altri, giungendo alla concettualizzazione del nuovo Acceleratore MARITTIMOTECH+. È stato quindi chiesto a tutti i partners di individuare almeno una persona di riferimento per ciascun gruppo di lavoro a cui è chiesto di partecipare ad ogni incontro previsto.

  I gruppi di lavoro sono: "GOVERNANCE" (Fig. 2), incaricato della definizione della struttura e delle procedure dell'acceleratore, della suddivisione delle responsabilità, della sua animazione e della durabilità; - "PIATTAFORMA" (Fig. 3), finalizzato all'elaborazione dei compiti a supporto della dimensione informatica del percorso di accelerazione e del suo sviluppo; - "SELEZIONE" (Fig. 4), il cui obiettivo collima con il definire le modalità di selezione dei candidati e quindi della stesura dell'AVVISO PUBBLICO PER ACCEDERE ALL'ACCELERATORE MARITTIMOTECH+; - "PERCORSI" (Fig. 5), incentrato sulla strutturazione degli strumenti di accompagnamento e del percorso di formazione individuale e collettivo.

Fig.2 Composizione del gruppo di lavoro "GOVERNANCE"

| GL GOVERNANCE/ GT GOUVERNANCE | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **PARTNER/ PARTENAIRE** | **Nome e cognome/ prénome et nom** | **Ruolo/ rôle** | **E-mail** | **Tel.** | **E-mail utilizzata per "teams" utilisée pour le plateforme "teams"** |
| **P01 CCI2A** | Véronique Sciaretti | Chargée des projets européens | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr | 06.10.25.30.29 | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr |
| **P02 CCI VAR** | Catherine PASSAQUET | Cheffe de projet Conseiller Espace Entreprendre Pôle Vie des Entreprises Direction du Front Office | catherine.passaquet@var.cci.fr | 04 94 22 89 04 | catherine.passaquet@var.cci.fr |
| **P03 CCIAA Maremma e Tirreno** | Marta Mancusi | Membro effettivo | marta.mancusi@lg.camcom.it | 0586/231285 | marta.mancusi@lg.camcom.it |
| | Rita Badalassi | Membro supplente | rita.badalassi@lg.camcom.it | 0586/231227 | rita.badalassi@lg.camcom.it |
| | Selene Bottosso | Membro (sempre presente) | selene.bottosso@lg.camcom.it | 0586/231259 | selene.bottosso@lg.camcom.it |
| **P04 Promocamera Sassari** | Luigi Chessa<br>Antonella Loriga | Direttore di Progetto<br>Assistente di Progetto | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it | +390792638815<br>+390792638824 | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it |
| **P05 UNIGE DICCA** | Francesca Pirlone<br>Ilenia Spadaro | Responsabile Progetto<br>Assistente di Progetto | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it | +390103352820<br>+390103352820 | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it |
| **P06 INIZIA** | Stéphanie Vanhove | Chargée d'affaires | stephanie.vanhove@inizia.corsica | +33649786482 | stephanie.vanhove@inizia.corsica |
| | Andy Cazaux | Chargé de mission | andy.cazaux@inizia.corsica | +33787943220 | andy.cazaux@inizia.corsica |

Fig.3 Composizione del gruppo di lavoro "PIATTAFORMA"

| GL PIATTAFORMA/ GT PLATFORME | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **PARTNER/ PARTENAIRE** | **Nome e cognome/ prénome et nom** | **Ruolo/ rôle** | **E-mail** | **Tel.** | **E-mail utilizzata per "teams" utilisée pour le plateforme "teams"** |
| **P01 CCI2A** | Véronique Sciaretti | Chargée des projets européens | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr | 06.10.25.30.29 | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr |
| **P02 CCI VAR** | Catherine PASSAQUET | Cheffe de projet Conseiller Espace Entreprendre Pôle Vie des Entreprises Direction du Front Office | catherine.passaquet@var.cci.fr | 04 94 22 89 04 | catherine.passaquet@var.cci.fr |
| **P03 CCIAA Maremma e Tirreno** | Marta Mancusi | Membro effettivo | marta.mancusi@lg.camcom.it | 0586/231285 | marta.mancusi@lg.camcom.it |
| | Rita Badalassi | Membro supplente | rita.badalassi@lg.camcom.it | 0586/231227 | rita.badalassi@lg.camcom.it |
| | Selene Bottosso | Membro (sempre presente) | selene.bottosso@lg.camcom.it | 0586/231259 | selene.bottosso@lg.camcom.it |
| **P04 Promocamera Sassari** | Luigi Chessa<br>Antonella Loriga | Direttore di Progetto<br>Assistente di Progetto | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it | +390792638815<br>+390792638824 | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it |
| **P05 UNIGE DICCA** | Francesca Pirlone<br>Ilenia Spadaro | Responsabile Progetto<br>Assistente di Progetto | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it | +390103352820<br>+390103352820 | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it |
| **P06 INIZIA** | Stéphanie Vanhove | Chargée d'affaires | stephanie.vanhove@inizia.corsica | +33649786482 | stephanie.vanhove@inizia.corsica |
| | Andy Cazaux | Chargé de mission | andy.cazaux@inizia.corsica | +33787943220 | andy.cazaux@inizia.corsica |

Fig.4 Composizione del gruppo di lavoro "SELEZIONE"

| GL SELEZIONE/ GT SÉLECTION | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **PARTNER/ PARTENAIRE** | **Nome e cognome/ prénome et nom** | **Ruolo/ rôle** | **E-mail** | **Tel.** | **E-mail utilizzata per "teams" utilisée pour le plateforme "teams"** |
| **P01 CCI2A** | Véronique Sciaretti | Chargée des projets européens | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr | 06.10.25.30.29 | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr |
| **P02 CCI VAR** | Catherine PASSAQUET | Cheffe de projet Conseiller Espace Entreprendre Pôle Vie des Entreprises Direction du Front Office | catherine.passaquet@var.cci.fr | 04 94 22 89 04 | catherine.passaquet@var.cci.fr |
| **P03 CCIAA Maremma e Tirreno** | Marta Mancusi | Membro effettivo | marta.mancusi@lg.camcom.it | 0586/231285 | marta.mancusi@lg.camcom.it |
| | Rita Badalassi | Membro supplente | rita.badalassi@lg.camcom.it | 0586/231227 | rita.badalassi@lg.camcom.it |
| | Selene Bottosso | Membro (sempre presente) | selene.bottosso@lg.camcom.it | 0586/231259 | selene.bottosso@lg.camcom.it |
| **P04 Promocamera Sassari** | Luigi Chessa<br>Antonella Loriga | Direttore di Progetto<br>Assistente di Progetto | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it | +390792638815<br>+390792638824 | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it |
| **P05 UNIGE DICCA** | Francesca Pirlone<br>Ilenia Spadaro | Responsabile Progetto<br>Assistente di Progetto | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it | +390103352820<br>+390103352820 | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it |
| **P06 INIZIA** | Stéphanie Vanhove | Chargée d'affaires | stephanie.vanhove@inizia.corsica | +33649786482 | stephanie.vanhove@inizia.corsica |
| | Andy Cazaux | Chargé de mission | andy.cazaux@inizia.corsica | +33787943220 | andy.cazaux@inizia.corsica |

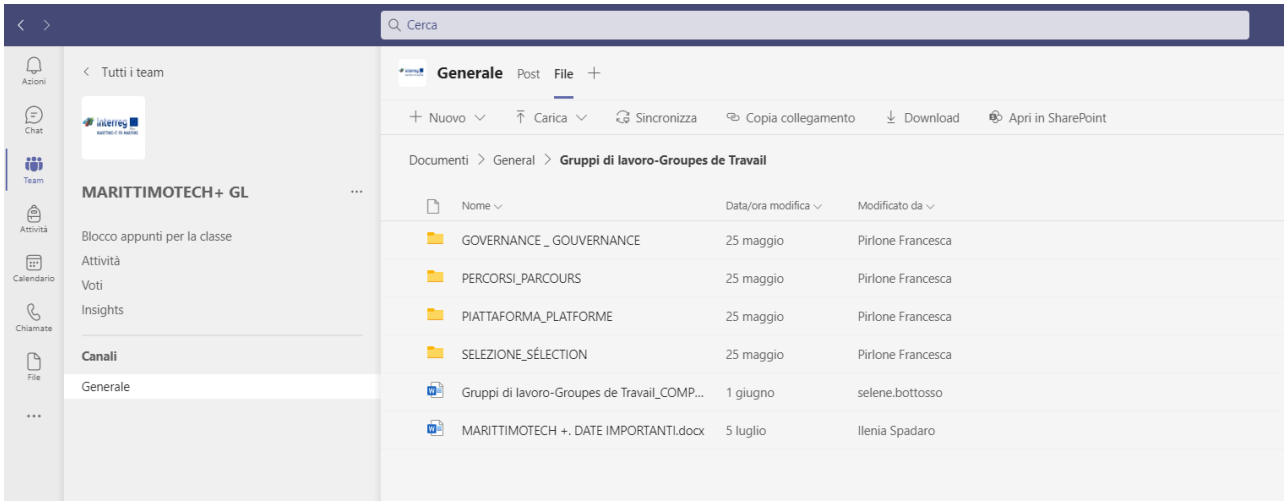
Fig.5 Composizione del gruppo di lavoro "PERCORSI"

| GL PERCORSI/ GT PARCOURS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **PARTNER/ PARTENAIRE** | **Nome e cognome/ prénome et nom** | **Ruolo/ rôle** | **E-mail** | **Tel.** | **E-mail utilizzata per "teams" utilisée pour le plateforme "teams"** |
| **P01 CCI2A** | Véronique Sciaretti | Chargée des projets européens | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr | 06.10.25.30.29 | Veronique.sciaretti@sudcorse.cci.fr |
| **P02 CCI VAR** | Catherine PASSAQUET | Cheffe de projet Conseiller Espace Entreprendre Pôle Vie des Entreprises Direction du Front Office | catherine.passaquet@var.cci.fr | 04 94 22 89 04 | catherine.passaquet@var.cci.fr |
| **P03 CCIAA Maremma e Tirreno** | Marta Mancusi | Membro effettivo | marta.mancusi@lg.camcom.it | 0586/231285 | marta.mancusi@lg.camcom.it |
| | Rita Badalassi | Membro supplente | rita.badalassi@lg.camcom.it | 0586/231227 | rita.badalassi@lg.camcom.it |
| | Selene Bottosso | Membro (sempre presente) | selene.bottosso@lg.camcom.it | 0586/231259 | selene.bottosso@lg.camcom.it |
| **P04 Promocamera Sassari** | Luigi Chessa<br>Antonella Loriga | Direttore di Progetto<br>Assistente di Progetto | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it | +390792638815<br>+390792638824 | luigi.chessa@ss.camcom.it<br>a.loriga@promocamera.it |
| **P05 UNIGE DICCA** | Francesca Pirlone<br>Ilenia Spadaro | Responsabile Progetto<br>Assistente di Progetto | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it | +390103352820<br>+390103352820 | francesca.pirlone@unige.it<br>Ilenia.spadaro@unige.it |
| **P06 INIZIA** | Stéphanie Vanhove | Chargée d'affaires | stephanie.vanhove@inizia.corsica | +33649786482 | stephanie.vanhove@inizia.corsica |
| | Andy Cazaux | Chargé de mission | andy.cazaux@inizia.corsica | +33787943220 | andy.cazaux@inizia.corsica |

- capitalizzando, invece, l'esperienza positiva del progetto MARITTIMOMOB, si è subitamente ragionato sulla possibilità di utilizzare la piattaforma Microsoft Teams per l'organizzazione e condivisione del materiale di progetto tra i partners, nonché per la realizzazione dell'Acceleratore MARITTIMOTECH+ quale luogo di insegnamento e confronto tra partenariato, esperti e imprese beneficiare del percorso di accelerazione.

Come primo passo per la definizione del Piano Congiunto Transfrontaliero è stata svolta un'attività di capitalizzazione, che ha consentito a tutti i partners di recuperare le ricerche sviluppate nei precedenti progetti a cui hanno partecipato, potenzialmente riutilizzabili nell'ambito di MARITTIMOTECH+ (studi di bisogni, studi di settori, elenchi di aziende, elenchi di esperti, modelli/metodologie/valutazione dei processi di supporto al business, ecc.). Tale materiale è stato raccolto su uno specifico gruppo "MARITTIMOTECH+ GL (GRUPPI DI LAVORO)" creato sulla piattaforma Teams (Fig. 6).

Fig.6 Il gruppo "MARITTIMOTECH+ GL (GRUPPI DI LAVORO)" sulla piattaforma Microsoft Teams




Successivamente, sotto il coordinamento del partner UNIGE – DICCA, si è lavorato nei singoli gruppi di lavoro per portare alla definizione del nuovo percorso di Accelerazione MARITTIMOTECH+.
Si riporta di seguito il calendario relativo gli incontri pianificati dei vari gruppi di lavoro (Fig. 7).

Fig.7 Calendario riunioni di partenariato e riferimento ai gruppi di lavoro

| GIORNO | INZIO | FINE | ORDINE DEL GIORNO |
|---|---|---|---|
| 20/05/2021 | 09:30 | 12:00 | I COMITATO DI PILOTAGGIO: lancio dei gruppi di lavoro |
| 01/06/2021 | 12:00 | 13:30 | Piattaforma |
| 17/06/2021 | 09:30 | 13:00 | Selezione e percorso |
| 05/07/2021 | 10:00 | 13:30 | Piattaforma e selezione |
| 12/07/2021 | 14:00 | 16:30 | Selezione e percorso |
| 27/07/2021 | 09:30 | 10:30 | II COMITATO DI PILOTAGGIO: monitoraggio dell'avanzamento dei gruppi di lavoro |
| 27/07/2021 | 10:30 | 12:00 | Selezione |
| 07/09/2021 | 09:30 | 11:30 | Selezione e percorso |

Come si può evincere dalla Fig. 7, il partenariato ha condiviso l'idea di non pianificare riunioni specifiche per il gruppo di lavoro "GOVERNANCE", bensì lasciare che questo agisca in occasione dell'apertura e della chiusura di ogni incontro tra i partners, garantendo, così, una massimizzazione dell'operatività nei termini di: rispetto di quanto riportato nell'ordine del giorno; gestione delle modalità di lavoro; programmazione dei meeting successivi. Inoltre, il gruppo di lavoro "GOVERNANCE" si muove anche a livello trasversale rispetto a tutte le fasi di collaborazione, assicurando un monitoraggio costante e partecipato delle strutture di lavoro e della suddivisione delle responsabilità.

Generalmente ogni riunione è strutturata nel seguente modo: il partner UNIGE – DICCA stila e propone un ordine del giorno a cui la riunione deve aderire; in ragione di ciò, in occasione degli incontri pianificati, elabora dei materiali (es. prodotti di sintesi tra gli elementi cardine dei vari progetti da capitalizzare) da sottoporre al partenariato, il quale li analizza e processa ulteriormente in modo partecipato. Al termine di ogni riunione, quindi, il partner UNIGE – DICCA redige il verbale e i documenti prodotti dalla collaborazione tra i partners; questi documenti vengono poi caricati sulla piattaforma Microsoft Teams, cosicché i partners possano cogliere l'occasione di apportare ulteriori modifiche e suggerimenti, aggiornando i materiali in vista dell'incontro successivo.
L'approccio implementato permette una rielaborazione costante e condivisa dei materiali prodotti da remoto (in modalità sincrona – durante le riunioni pianificate – che asincrona – separatamente).
Di seguito si riportano i lavori e risultati ottenuti.

## 2.1 GRUPPO DI LAVORO "PERCORSI"

La prima attività di pertinenza del gruppo di lavoro "PERCORSI" è stata quella di effettuare la sintesi dei percorsi formativi offerti dai progetti che sono stati identificati per il processo di capitalizzazione; in questo frangente, il partner UNIGE – DICCA ha sviluppato dei documenti (Box 1 e Box 2) che si sono proposti come una panoramica dei percorsi di formazione realizzati nei progetti MARITTIMOTECH, MARITTIMOMOB, SUCCESS e FR.I.net 4.0; tali materiali sono stati visionati dal partenariato tutto e, da qui, si è andata a innescare la discussione che ha portato a individuare le tematiche che caratterizzano oggi il nuovo Acceleratore Transfrontaliero MARITTIMOTECH+.

Box 1. Confronto tra i percorsi di formazione collettivi realizzati nei progetti: MARITTIMOTECH, MARITTIMOMOB E SUCCESS

### 1. MARITTIMOTECH

**Sessioni collettive**: le sessioni collettive prevedono masterclass e atelier, ossia una serie di lezioni metodologiche e workshop; le tematiche affrontate sono le seguenti: normative di riferimento, business model e business plan, ambiente e concorrenza, strategie di marketing e commerciali, innovazione nelle filiere blu e verdi, minimun viable product, storytelling, fundraising, controllo di gestione e restituzione del business plan.

*58 ore tot. complessive da svolgersi in 9 lezioni.*

**Percorsi individuali:** i beneficiari potranno usufruire anche di percorsi individuali che potranno avere una durata massima *di 28 ore per le startup e di 8 ore per i singoli.*

Durante il percorso di accelerazione sono previsti dei momenti di **knowledge sharing transfrontaliero** per incrementare la condivisione di conoscenze fra i partecipanti, attraverso incontri informali di messa a fattor comune delle singole esperienze.

**Masterclass- tematiche e contenuti**:

1 Come creare una startup innovativa;

2 Business model e business plan;

3 Ambiente e concorrenza nei settori prioritari blu e verdi nella zona di cooperazione IT-FR marittimo;

4. Strategie di marketing e commerciali;

5 Innovazione nelle filiere blu e verdi - come essere all'avanguardia nel settore di proprio riferimento mvp - *minimum viable product*;

7 Storytelling e preparazione dei pitch;

8 Fundraising, crowdfunding e crowdsourcing.

9 Controllo di gestione e restituzione del business plan.

## 2. SUCCESS

Ogni candidato selezionato beneficerà di:

- sessioni di **tutoraggio collettivo locale** (massimo 60 ore);
- **sessioni transfrontaliere** (massimo 4);
- **coaching one to one** (minimo 25 ore).

Prima nelle sessioni di **tutoraggio collettivo** e successivamente nelle sessioni di **coaching one to one**, i beneficiari approfondiscono una o più delle seguenti tematiche:

- Elaborazione ed ottimizzazione del Business --Model/Business Plan attraverso diversi metodi (BM Canvas, storytelling, intelligenza collettiva, ...);
- Approfondimento dello Studio di mercato;
- Analisi di marketing nelle filiere di interesse grazie al networking transfrontaliero;
- Valutazione di progetti mediante metodi innovativi;
- Assistenza alla creazione del piano di comunicazione;
- Gestione del programma di ricerca e sviluppo, (R&S);
- Amministrativa e fiscale;
- Legale e Contratti;
- Proprietà intellettuale;
- Networking con istituti di ricerca;
- Networking con potenziali clienti e fornitori;
- Selezione del personale;
- Accesso al credito e ai finanziamenti pubblici;
- Gestione del progetto;
- Sviluppo delle ITC e del software;
- Accesso a piattaforme di innovazione;
- Partecipazione ad un viaggio-studio in Europa;
- Riduzione dei rischi connessi ad una emergenza sanitaria (es. regolamentazione sulla pulizia e sanificazione dei locali; gestione degli aspetti logistici e del personale, sulla relazione con la clientela; certificazioni sanitarie e di qualità; etc) ed economiche per la realizzazione e la definizione dei budget pluriennali.

Sessioni di **tutoraggio collettivo** (frequenza obbligatoria in almeno una a seconda dell'idea progettuale):

LE OPPORTUNITÀ DELLA FILIERA DELLE BIOTECNOLOGIE BLU E VERDI: (sessione transfrontaliera in modalità web) analisi approfondita degli aspetti di sviluppo del mercato, elementi d'innovazione, criticità e prospettive dei sistemi di approvvigionamento;

PROMUOVERE LA PROPRIA IDEA: nozioni di marketing e di comunicazione strategica ed innovativa per

accompagnare il lancio, la promozione e lo sviluppo sul mercato;

LE OPPORTUNITÀ DELLA FILIERA ENERGIE RINNOVABILI (sessione transfrontaliera in modalità web): analisi approfondita degli aspetti di sviluppo del mercato, elementi di innovazione, opportunità e rischi di settore;

ORGANIZZARE E GESTIRE LA PROPRIA IDEA: elementi di gestione di risorse materiali e immateriali, dopo l'avvio della impresa, gestione e monitoraggio delle tendenze: attività, risultati intermedi, fattori di input, dinamiche economiche e finanziarie;

LE OPPORTUNITÀ DELLA FILIERA NAUTICA E CANTIERISTICA NAVALE (sessione transfrontaliera in modalità web) analisi approfondita degli aspetti di sviluppo del mercato, elementi di innovazione, limiti e prospettive della filiera.

TRASFORMARE LA PROPRIA IDEA IN UN PROGETTO: modellizzazione e pianificazione aziendale; ricerca di finanziamenti;

SOSTENERE IL PROPRIO PROGETTO: opportunità per supportarlo finanziariamente, dagli investitori privati alle risorse pubbliche, esplorando sistemi innovativi come il crowdfunding e il crowdsourcing;

GESTIONE DEI RISCHI CONNESSI ALLA SICUREZZA SANITARIA: regolamentazione sulla pulizia e sanificazione dei locali; gestione degli aspetti logistici e del personale, sulla relazione con la clientela; certificazioni sanitarie e di qualità.

**Pitching day**: premio per la creazione di impresa fino ad un massimo di € 6.000,00 ai progetti di ciascun territorio (CONTRIBUTO)

## 3. MARITTIMOMOB

Il Corso prevede la realizzazione di:

- una **Winter school** dal 11 al 18 gennaio 2021 presso l'Università di Genova, così organizzata:
- 3 lezioni della durata ciascuna di 4 ore;
- 3 masterclass ognuno da 12 ore (8h di lezioni frontali + 4h di workshop);
- 1 webinar della durata di 2 ore a febbraio 2021;
- 1 stage della durata di un mese (100 h) in una delle tre regioni Liguria, Sardegna e Corsica nei mesi tra marzo e maggio 2021;
- 2 visite aziendali da parte di imprese nei settori coinvolti a marzo 2021.

| Principali aree di attività svolte | Competenze associate |
|---|---|
| 1. Leadership e lavoro di gruppo | Buone capacità di comunicazione e di relazione con il pubblico; Capacità di lavorare in gruppo; Autonomia lavorativa e serietà (approfondimento delle soft skill). |
| 2. Problem solving | Flessibilità; Problem solving; Dinamicità; Creatività e innovazione (approfondimento delle soft skill). |
| 3. Organizzazione del lavoro | Capacità organizzative e rispetto dei tempi; Adattabilità; Gestione delle responsabilità (approfondimento delle soft skill). |
| 4. Competenze tecniche nella nautica e nel turismo sostenibile | Approfondimento delle hard skill. |
| 5. Competenze tecniche nell'ambito della sicurezza sanitaria | |

| Modulo | SSD | H. docenza frontali | Workshop | H. tot. per modulo |
|---|---|---|---|---|
| Presentazione della nautica e del turismo nel contesto della Liguria | ICAR 20 | 4 | | 4 |
| Presentazione della nautica e del turismo nel contesto della Sardegna | ICAR 20 | 4 | | 4 |
| Presentazione della nautica e del turismo nel contesto della Corsica | ICAR 20 | 4 | | 4 |
| MASTERCLASS 1. Leadership e lavoro di gruppo | | | | |
| Buone capacità di comunicazione e di relazione con il pubblico; Capacità di lavorare in gruppo; Autonomia lavorativa e serietà. | ICAR 20 | 8 | | 8 |
| Progetto / applicazione | ICAR 20 | | 4 | 4 |
| MASTERCLASS 2. Problem solving | | | | |
| Flessibilità; Problem solving; Dinamicità; Creatività e innovazione. | | 8 | | 8 |
| Progetto / applicazione | | | 4 | 4 |
| MASTERCLASS 3. Organizzazione del lavoro | | | | |
| Capacità organizzative e rispetto dei tempi; Adattabilità; Gestione delle responsabilità | | 8 | | 8 |
| Progetto / applicazione | | | 4 | 4 |
| STAGE | | | | |
| Approfondimento delle hard skill nei temi della nautica e del turismo sostenibile | | 100 | | 100 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| VISITE AZIENDALI | | | | |
| 2 VISITE AZIENDALI | | 4 | | 8 |
| WEBINAR | | | | |
| 1 webinar sulla sicurezza sanitaria | - | - | - | 2 |
| Totale | | | 12 | 158 |

Box 2. Confronto tra i percorsi di formazione collettivi realizzati nei progetti: SUCCESS e FR.I.net4.0

**ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE** (40 ore pari a 5 giorni per ogni impresa: ogni territorio deve erogare 400 ore totali per le 10 imprese)

Ogni territorio deve garantire le spese dell'ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE:
40 EURO/ORA*5 GIORNATE=2.000 euro per ciascuna impresa *10 imprese a regione= 20.000 EURO per accompagnare 10 imprese

---

TEMATICHE POSSIBILI DI ACCOMPAGNAMENTO (si possono prevedere incontri collettivi rispetto a tematiche che interessano solo alcune imprese)

- Storytelling e preparazione del pitch;
- Proprietà intellettuale.

---

**FR.I.net4.0**

- Servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti;
- Servizi di trasferimento tecnologico;
- Servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione del prodotto;
- Servizi di supporto all'innovazione dell'offerta;
- Servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e all'innovazione di prodotto;
- Servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale;
- Servizi di gestione della proprietà intellettuale;
- Servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale;
- Servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria;
- Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti;
- Supporto specialistico all'internazionalizzazione;
- Piano strategico di marketing;
- Studio e progettazione di campagne promozionali;
- Progettazione e adeguamento degli strumenti promozionali;
- Organizzazione e realizzazione di educational tour;

- Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati;
- Servizi promozionali per l'internazionalizzazione;
- Servizio di ricerca finanziamenti pubblici;
- Gestione della catena di fornitura;
- Supporto all'introduzione di innovazione nella gestione delle relazioni con i clienti;
- Supporto alla certificazione avanzata;
- Servizi di supporto al cambiamento organizzativo;
- Servizi di supporto all'innovazione organizzativa mediante gestione temporanea di impresa.

---

SUCCESS

- Organizzazione e gestione della propria idea - trasformazione in progetto - sostegno al progetto;
- Amministrativa e fiscale;
- Legale e contrattuale;
- Selezione del personale;
- Accesso a piattaforme di innovazione;
- Sviluppo delle ITC e del software;
- Gestione del programma di ricerca e sviluppo;
- Proprietà intellettuale;
- Elaborazione ed ottimizzazione del business-model plan;
- Approfondimento dello studio di mercato;
- Le opportunità delle filiere del turismo, delle biotech blu e verdi, della nautica e cantieristica navale; delle energie rinnovabili;
- Analisi di marketing nelle filiere di interesse grazie al networking transfrontaliero;
- Promuovere la propria idea (marketing e comunicazione strategica e innovativa - lancio, promozione e sviluppo di mercato) - assistenza alla creazione del piano di comunicazione - comunicazione e relazione con il pubblico;
- Accesso al credito e ai finanziamenti pubblici;
- Networking con istituti di ricerca;
- Networking con potenziali clienti e fornitori;
- Valutazione di progetti mediante metodi innovativi;
- Gestione/riduzione dei rischi connessi alla sicurezza sanitaria.

A seguire, il partner UNIGE – DICCA ha redatto un file Excel (Fig. 8) riassuntivo degli aspetti discussi nelle diverse riunioni del gruppo di lavoro "PERCORSI", chiedendo ai partners coinvolti, poi, di lavorare da remoto per individuare e definire i contenuti a cui si atterrano le lezioni e i workshops del percorso di Accelerazione.

Fig. 8. Estratto di griglia per la definizione dei contenuti da trattare nel percorso di Accelerazione collettivo

## GRIGLIA PER LA DEFINIZIONE DEI CONTENUTI DELLE 5 LEZIONI DA ORGANIZZARE

**OGNI PARTNER DEVE RIPORTARE NELLA TABELLA GLI ARGOMENTI DELLE LEZIONI CHE REPUTA IMPORTANTI PER MARITTIMOTECH+.** *PS OGNI TERRITORIO (N. 5) DOVRA' NEL SEGUITO INDIVIDUARE UN DOCENTE. SPETTA QUINDI A 5 PARTNER LA SELEZIONE E IL PAGAMENTO DEL DOCENTE ED EVENTUALI SPESE DI VITTO E ALLOGGIO E DI TRADUZIONE.*

**MARITTIMOTECH +**

| | CCIA2A | CCI VAR | CCIAA MAREMMA E TIRRENO | PROMOCAMERA SASSARI | UNIGE DICCA | INIZIA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| LEZIONE 1 | | | | | | |
| LEZIONE 2 | | | | | | |
| LEZIONE 3 | | | | | | |
| LEZIONE 4 | | | | | | |
| LEZIONE 5 | | | | | | |

## MODELLI DA CUI POSSIAMO PRENDERE SPUNTO

| MARITTIMOTECH | SUCCESS | MARITTIMOMOB | FRINET |
|---|---|---|---|
| come creare una startup innovativa | organizzazione e gestione della propria idea - trasformazione in progetto - sostegno al progetto | | servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti |
| | amministrativa e fiscale | | |
| | legale e contrattuale | | |
| | selezione del personale | | |
| | accesso a piattaforme di innovazione | | servizi di trasferimento tecnologico |
| | sviluppo delle ITC e del software | | |
| | gestione del programma di ricerca e sviluppo | | servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione del prodotto |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | servizi di supporto all'innovazione dell'offerta |
| | | | servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e all'innovazione di prodotto |
| | proprietà intellettuale | | servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale |
| | | | servizi di gestione della proprietà intellettuale |
| | | | servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale |
| business model e business plan | elaborazione ed ottimizzazione del business-model plan | | |
| controllo di gestione e restituzione del business plan | | | servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria |
| ambiente e concorrenza nei settori prioritari blu e verdi nella zona di cooperazione IT-FR marittimo | approfondimento dello studio di mercato | | |
| innovazione nelle filiere blu e verdi - come essere all'avanguardia nel settore di proprio riferimento mvp | le opportunità della filiera delle biotech blu e verdi | | |
| | le opportunità della filiera della nautica e cantieristica navale | hard skills nautica | |
| | le opportunità della filiera delle energie rinnovabili | | |
| | | hard skills turismo sostenibile | |
| strategie di marketing e commerciali | analisi di marketing nelle filiere di interesse grazie al networking transfrontaliero | | supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti |
| | | | supporto specialistico all'internazionalizzazione |
| | promuovere la propria idea (marketing e comunicazione strategica e innovativa - lancio, promozione e sviluppo di mercato) - assistenza alla creazione del piano di comunicazione - comunicazione e relazione | | piano strategico di marketing |
| | | | studio e progettazione di campagne promozionali |
| | | | progettazione e adeguamento degli strumenti promozionali |
| | | | organizzazione e realizzazione di educational tour |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | con il pubblico | | supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati |
| | | | servizi promozionali per l'internazionalizzazione |
| storytelling e preparazione dei pitch | | | |
| fundraising, crowdfunding e crowdsourcing | accesso al credito e ai finanziamenti pubblici | | servizio di ricerca finanziamenti pubblici |
| | networking con istituti di ricerca | | |
| | networking con potenziali clienti e fornitori | | gestione della catena di fornitura |
| | | | supporto all'introduzione di innovazione nella gestione delle relazioni con i clienti |
| | valutazione di progetti mediante metodi innovativi | | |
| | gestione/riduzione dei rischi connessi alla sicurezza sanitaria | hard skills emergenza sanitaria | |
| salone internazionale | partecipazione a un viaggio-studio in Europa | | |
| | | soft skills: leadership, team working, autonomia lavorativa | |
| | | soft skills: problem solving (flessibilità, dinamicità, creatività e innovazione, ecc.) | |
| | | soft skills: organizzazione del lavoro (capacità organizzative, gestione delle responsabilità) | |
| | | | supporto alla certificazione avanzata |
| | | | servizi di supporto al cambiamento organizzativo |
| | | | servizi di supporto all'innovazione organizzativa mediante gestione temporanea di impresa ™ |

Dalla capitalizzazione dei precedenti progetti, quindi, si è strutturata una nuova offerta formativa che considera

come principali tappe: 1) un'analisi a 360° delle idee imprenditoriali dei beneficiari del percorso di Accelerazione; 2) un evento di networking transfrontaliero; 3) 5 lezioni/corsi collettivi e 5 workshops che coinvolgono specialisti nell'offerta di servizi alle aziende già in rete nell'ambito di MARITTIMOTECH; 4) un servizio di accompagnamento individuale; 5) una competizione finale transfrontaliera organizzata durante l'ultimo mese di accelerazione a cui tutti i partecipanti saranno invitati a presentare un pitch e il proprio business plan.
Di seguito (Box 3) si riporta il percorso di accelerazione MARITTIMOTECH+.

Box 3. Il percorso di Accelerazione MARITTIMOTECH+

## ART. 2 PERCORSO DI ACCELERAZIONE

Il percorso di accelerazione è articolato come segue:

a) **Sessioni collettive (masterclass + workshop):** che si realizzeranno a distanza, online, grazie allo strumento Microsoft TEAMS.
b) **Accompagnamento individuale:** a seguito del percorso collettivo, i beneficiari, con l'aiuto di un Team di esperti, analizzano i bisogni e le potenzialità proprie dell'idea imprenditoriale proposta, così da definire e usufruire di un accompagnamento individuale specifico per le proprie caratteristiche che si realizzerà a distanza (online, grazie allo strumento Microsoft TEAMS) oppure in presenza a seconda delle esigenze e delle modalità comunicate.
c) **Evento di Networking transfrontaliero:** in occasione dell'evento di chiusura del progetto MARITTIMOTECH+ è previsto l'evento finale di networking come ulteriore occasione per i beneficiari di poter presentare la loro impresa a possibili finanziatori.
d) **Evento di importanza internazionale:** il percorso di accelerazione prevede inoltre, per due imprese per ogni regione, la partecipazione ad un salone/evento di importanza internazionale di particolare interesse per la promozione e valorizzazione della propria impresa.

L'offerta dei servizi è transfrontaliera e prevede nello specifico delle **sessioni collettive**, 5 masterclasses (lezioni metodologiche) e relativi workshops (laboratori) riferite alle tematiche sotto riportate1.

| PERCORSO COLLETTIVO - 5 MASTERCLASSES + 5 WORKSHOPS | |
|---|---|
| MASTERCLASS 3_ STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALI<br><br>La presente sessione ambisce a costruire, semplificare, facilitare e accelerare la commercializzazione di progetti imprenditoriali attraverso la strutturazione e l'organizzazione delle loro strategie commerciali. Gli obiettivi specifici della prima settimana, quindi, si attestano a: formalizzare/validare/arricchire i fondamenti della | 3 ORE DI MASTERCLASS<br><br>+ 3 ORE WORKSHOP<br><br>PRIMA SETTIMANA |

[1] I contenuti delle lezioni sono generali per potersi meglio adattare ai bisogni dei candidati selezionati.

| | |
|---|---|
| loro strategia di vendita e di marketing fornendo le principali chiavi metodologiche; favorire l'autonomia grazie a strumenti personalizzati e direttamente operativi; imparare dalle migliori pratiche condividendo le esperienze con i relatori<br>Obiettivi della formazione: Organizzare e ottimizzare la vostra politica di vendita e di marketing; Creare valore nell'atto di vendere; Ottimizzare il vostro potenziale di vendita; Controlla il tuo sviluppo e guadagna visibilità. | |
| MASTERCLASS 2_ DIGITALIZZAZIONE<br><br>Nell'ambito delle attività a supporto del potenziamento digitale e tecnologico delle aziende, sarà realizzato un focus sulle tecnologie abilitanti del Piano Impresa 4.0, occasione per tutte le imprese che vogliono cogliere le opportunità legate alla quarta rivoluzione industriale.<br>Nello specifico verrà approfondita la conoscenza e comprensione delle tecnologie abilitanti dell'impresa 4.0 quali a titolo esemplificativo: Integrazione verticale e orizzontale, Industrial Internet e IoT, Cloud, Cybersicurezza e business continuity, Big data e analytics. | 3 ORE DI MASTERCLASS<br><br>+ 3 ORE WORKSHOP<br><br>SECONDA SETTIMANA |
| MASTERCLASS 3_ CONTROLLO DI GESTIONE E RESTITUZIONE DEL BUSINESS PLAN<br><br>Nell'ambito delle attività necessarie alla buona conduzione aziendale, fondamentale importanza rivestono quelle relative alla pianificazione e al controllo dei costi di gestione, che consentono di monitorare lo stato di salute dell'azienda e la sua redditività in termini di risultati economici conseguiti.<br>La corretta impostazione di un sistema che raccoglie tutte le informazioni e i dati è necessario per analizzare l'impiego e l'efficienza delle risorse a disposizione, misurare le performance aziendali e orientare le scelte future.<br>Per supportare le imprese nella gestione di questi strumenti, verranno affrontate le tematiche della pianificazione, della gestione e del controllo di impresa per rispondere alla richiesta di strumenti e conoscenze operative per condurre al meglio le operazioni di controllo finanziario e gestionale all'interno dell'azienda. | 3 ORE DI MASTERCLASS<br><br>+ 3 ORE WORKSHOP<br><br>TERZA SETTIMANA |
| MASTERCLASS 4_ FUNDRAISING, CROWDFUNDING, CROWDSOURCING E ULTERIORI POSSIBILI CANALI DI FINANZIAMENTO<br><br>Obiettivi della presente sessione saranno quelli di lavorare sulla strutturazione dei finanziamenti dell'azienda dalla fase di semina a quella di raccolta fondi (pubblici, privati, BA, contributo di capitale) definendo la strategia da adottare in ogni fase di sviluppo. | 3 ORE DI MASTERCLASS<br><br>+ 3 ORE WORKSHOP<br><br>QUARTA SETTIMANA |
| MASTERCLASS 5_ SOFT SKILLS, SOSTENIBILITÀ E FILIERE PRIORITARIE (TURISMO, NAUTICA, BIOTECNOLOGIE ED ENERGIE RINNOVABILI) | 3 ORE DI MASTERCLASS<br><br>+ 3 ORE |

| | |
|---|---|
| Nell'ambito delle filiere prioritarie blu e verdi vengono approfondite le competenze soft skill in coerenza ai principi della sostenibilità., quali:<br>-Leadership e lavoro di gruppo (buone capacità di comunicazione e di relazione con il pubblico; Capacità di lavorare in gruppo; Autonomia lavorativa e serietà);<br>-Problem solving (Flessibilità; Problem solving; Dinamicità; Creatività e innovazione);<br>-Organizzazione e management dei servizi (Capacità organizzative e rispetto dei tempi; Adattabilità; Gestione delle responsabilità). | WORKSHOP<br><br>QUINTA SETTIMANA |

Il percorso collettivo avrà inizio presumibilmente il 1° marzo 2022 e terminerà il 31 marzo 2022. Le lezioni si terranno nelle giornate di martedì e i workshop il mercoledì e/o giovedì a seconda delle filiere di appartenenza della propria impresa.

Successivamente ogni impresa potrà beneficiare di un accompagnamento individuale minimo di 20 ore; sulla base dell'analisi dei bisogni e del budget a disposizione di ciascuna regione. Nello specifico l'accompagnamento si focalizzerà sulle aree aziendali di sviluppo, a titolo esemplificativo:

-Strategia ed organizzazione aziendale

-Elaborazione ed ottimizzazione del business - model plan

-Innovazione e trasferimento tecnologico

-Posizionamento sui mercati locali ed esteri

-Piano strategico di marketing

-Progettazione ed adeguamento degli strumenti promozionali

-Accesso al credito e ai finanziamenti pubblici

-Proprietà intellettuale

In occasione dell'evento di chiusura del progetto MARITTIMOTECH+ è previsto l'evento finale di networking transfrontaliero come ulteriore occasione per i beneficiari di poter presentare la loro impresa a possibili finanziatori.

Infine, possono beneficiare del percorso di accelerazione transfrontaliero i titolari delle imprese selezionate e/o i loro incaricati. Prima dell'avvio delle sessioni collettive e di accompagnamento individuale, le imprese beneficiarie dovranno comunicare ai partner di progetto la lista dei soggetti coinvolti nelle singole attività.

## ART. 5 PROCEDURA DI VALUTAZIONE

## B) PROCEDURA DI VALUTAZIONE PER LA PARTECIPAZIONE ALL'EVENTO DI IMPORTANZA INTERNAZIONALE

A conclusione delle sessioni collettive (masterclass + workshop), al fine di selezionare due imprese per ogni regione per la partecipazione all'evento di importanza internazionale, è previsto un colloquio delle stesse con i Comitati Locali nell'ambito del quale verrà valutata la progressione dell'apprendimento dei partecipanti. La prova verterà sulla presentazione e discussione dei lavori svolti durante i workshop e, in particolare, verrà richiesto ai candidati in che modo le informazioni e le conoscenze acquisite hanno contribuito a migliorare e/o sviluppare la loro impresa.

La valutazione sarà effettuata secondo i seguenti criteri:

| CRITERI DI SELEZIONE DELLE IMPRESE PER L'EVENTO INTERNAZIONALE | | |
|---|---|---|
| CRITERI DI VALUTAZIONE | PUNTEGGIO | PUNTEGGIO PER CATEGORIA |
| Sostenibilità dell'idea d'impresa (tecnica, economica, sociale, ecc.) | 1 – 30 | MAX 30 |
| Capacità di presentazione del proprio progetto - Qualità e motivazione dei partecipanti | 1 – 10 | MAX 10 |
| Chiarezza del business model | 1 – 10 | MAX 10 |
| | PUNTEGGIO CONSEGUIBILE | MAX 50 |

Sulla base dei punti ottenuti in occasione di questa valutazione, i Comitati Locali stilano una graduatoria per territorio. I primi due classificati per ogni regione prenderanno parte all'evento internazionale identificato dai partner di progetto.

## 2.2 GRUPPO DI LAVORO "SELEZIONE"

Il principale output prodotto dal gruppo di lavoro "SELEZIONE", come anticipato, è stato redigere l'**AVVISO PUBBLICO PER ACCEDERE ALL'ACCELERATORE MARITTIMOTECH+**. Come per il gruppo di lavoro "PERCORSO", anche in questo caso si è partiti dalla capitalizzazione di esperienze precedenti e, quindi, dall'analisi dei Bandi già realizzati nei passati progetti per poi realizzare l'avviso pubblico di MARITTIMOTECH+ con le proprie specificità e innovazioni.

Per essere maggiormente operativi, il partner UNIGE – DICCA ha predisposto un file Excel (Fig. 9) sul quale è stato possibile lavorare sia in remoto (ciascun partner separatamente) che direttamente tutti insieme durante gli incontri avuti.

Fig. 9 Estratto di griglia per la definizione degli indicatori da trattare nel percorso di Accelerazione collettivo

| EntreComp | | MARITTIMOTECH | SUCCESS |
|---|---|---|---|
| AREA | DESCRIZIONE | INDICATORI | |
| Idee e opportunità | Competenze sviluppate nella fase di ideazione e progettazione di un'idea imprenditoriale | | |
| Saper individuare le opportunità | Usare l'immaginazione e le capacità per identificare le opportunità di creazione di valore | Scalabilità | Completezza e chiarezza dell'idea candidata |
| Riconoscere il potenziale di un'idea | Individuare le strade migliori per valorizzare la sua idea | | Coerenza con i settori prioritari del progetto |
| Creatività | Promuovere idee creative ma concrete | Fattibilità | |
| Visione | Dare voce alla sua visione del futuro | Innovazione (tecnologica, sociale e ambientale) | Livello di innovatività |
| Adottare il pensiero etico | Valutare le conseguenze e l'impatto di idee, opportunità e azioni sotto tutti gli aspetti | | |
| Risorse | Capacità necessarie per entrare in azione | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Mobilizzare risorse | Saper trovare le risorse materiali e non materiali per portare avanti la sua idea, e saper gestire al meglio le risorse limitate | Potenziale di sviluppo (capitale e HR) / capacità ad approfondire | |
| Alfabetizzazione finanziaria ed economica | Sviluppare le sue conoscenze, il suo know-how economico-finanziario | | |
| | | "Cv" dell'impresa | Cv - esperienze, formazione e conoscenza lingue |
| | | Complementarità dei membri del team effettivo | Capacità di presentare e valorizzare la propria idea |
| | | Presenza di team con qualifiche, titoli o attività certificate | |
| | | Minimun viable product | |
| | | Potenziale del mercato | Consistenza e grado di attrattività del mercato |
| Motivazione e perseveranza | Rimaner concentrato, focalizzato e non arrendersi | Motivazione del team | |
| Mobilitare gli altri | Ispirare, entusiasmare e far salire altri a bordo | Chiarezza della presentazione / capacità a discutere | |
| Consapevolezza ed efficacia | Credere in se stesso e andare avanti, avere fiducia nella sua capacità di influenzare il corso degli eventi | | |
| | | Transfrontalierità | Transnazionalità dell'idea |
| **Attività (azione)** | | - | - |
| Prendere l'iniziativa | Mettersi in gioco, accettare le sfide e non aspettare nessuno per intraprendere | - | - |
| Pianificazione e gestione | Definire le priorità, organizzare e seguire l'attività | - | MIGLIORAMENTO ED EVOLUZIONE DELL'IDEA DI IMPRESA |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Affrontare l'incertezza, la confusione e il rischio | Imparare a gestire situazioni e decidere in modo rapido con prontezza e flessibilità | - | Completezza e chiarezza del Business Model Canvas |
| Lavorare con gli altri | Rafforzare la sua capacità di lavorare con gli altri, fare squadra, costruire network | - | Potenziale del mercato |
| Imparare dall'esperienza | Learn by doing, riflettere e imparare da successi e fallimenti | - | Potenziale di sviluppo (capitale e risorse umane) |
| | | | Stato avanzamento iscrizione Registro Imprese |
| | | FASE I | |
| | | FASE II | |

## METODO DI VALUTAZIONE PROPOSTO _ MARITTIMOTECH+

| | | Base | | Intermedio | | Avanzato | | Esperto | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| I FASE: domanda di presentazione/candidatura | **Idee e Opportunità** | | | | | | | | |
| | Creatività | | | | | | | | |
| | Innovazione (tecnologica, sociale e ambientale) | | | | | | | | |
| | Impatti ambientali, economici, sociali | | | | | | | | |
| | Attrattività /potenzialità di mercato | | | | | | | | |
| | **Risorse** | | | | | | | | |
| | Capacità di evoluzione/scalabilità _ possiede business model | | | | | | | | |
| | "cv" dell'impresa_ la complementarietà dei membri di un equipe efficace; presenza nell'equipe di certificazioni o titoli di attività certificate_ conoscenza delle lingue (IT/FR/EN) | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Minimun viable product | | | | | | | | |
| | Chiarezza della presentazione | | | | | | | | |
| | Motivazione del team | | | | | | | | |
| **COLLOQUIO EVENTUALE DI APPROFONDIMENTO** | | | | | | | | | |
| II FASE: transfrontaliera' | Replicabilità '_networking transfrontalieri | | | | | | | | |

Per definire gli indicatori alla base delle due fasi di valutazione/selezione previste sono stati considerati i progetti MARITTIMOTECH e SUCCESS (Interreg IT-FR Marittimo), nonché il Modello **EntreComp _ the Entrepreneurship Competence Framework** (EU, giugno 2016), ossia quel quadro di riferimento sviluppato dalla Commissione Europea al fine di spiegare ed esprimere, mediante 3 aree chiave (suddivise in 15 competenze), il significato di "mindset imprenditoriale"; questa cornice, la quale offre un'approfondita descrizione delle conoscenze, competenze e atteggiamenti che le persone necessitano per essere imprenditoriali e creare valore finanziario, culturale e sociale (vedi link: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en), è sembrata al partenariato una risorsa preziosa da adoperare.

Sulla base di quanto deciso unanimemente dal partenariato, il bando verrà reso pubblico in occasione dell'evento di lancio del progetto MARITTIMOTECH+ (**in data 20 ottobre 2021 a Bastia, Corsica**); le domande di partecipazione dovranno essere inviate mediante la piattaforma marittimotechplus.eu entro e non oltre il **10 gennaio 2022**. Le fasi I e II di selezione dei beneficiari del percorso di Accelerazione si svolgeranno nel periodo dal 10 gennaio 2022 al 21 gennaio 2022. La commissione transfrontaliera si riunirà in data 21 gennaio 2022 sulla piattaforma Microsoft Teams e, a seguito dei lavori necessari, pubblicherà la lista dei beneficiari del percorso di Accelerazione lunedì **24 gennaio 2022**.
Il percorso formativo inizierà il **1 Marzo 2022**.

Di seguito (Box 4) si riporta il percorso di accelerazione MARITTIMOTECH+.

Box 4. Confronto tra i percorsi di formazione collettivi realizzati nei progetti: MARITTIMOTECH, MARITTIMOMOB E SUCCESS

## ART. 4 MODALITA' E TERMINI DI PARTECIPAZIONE

Le candidature possono essere presentate dal 20 Ottobre 2021 ed entro e non oltre il 10 Gennaio 2022 sulla piattaforma MARITTIMOTECH+ (di cui all'art. 3).
I candidati all'Acceleratore MARITTIMOTECH+ in possesso dei requisiti di cui all'art. 1 del presente regolamento, devono fornire i seguenti documenti:

- Domanda di partecipazione compilata e firmata dal rappresentante legale dell'impresa;
- Curriculum vitae, in formato Europass, dell'impresa;
- Copia della carta d'identità in corso di validità del rappresentante legale;
- Dichiarazione de Minimis.

I documenti di cui sopra, pena l'irricevibilità degli stessi, devono essere:

- compilati utilizzando esclusivamente i formulari disponibili sulla piattaforma;
- debitamente sottoscritti (sottoscrizione digitale o sottoscrizione autografa corredata da copia del documento di identità del firmatario);
- caricati sulla piattaforma entro i termini di scadenza del presente bando.

La domanda ricevibile è considerata ammissibile se la documentazione risulta regolare e completa e risultano verificati i requisiti del beneficiario di cui all'art. 1. Qualora la documentazione trasmessa risulti invece incompleta per poter procedere all'istruttoria della domanda ed alla valutazione del progetto, il Responsabile del procedimento provvede a darne comunicazione scritta al richiedente fissando un termine di 10 giorni (compresi i giorni festivi ed il sabato) che interrompe i termini del procedimento. La mancata risposta dell'interessato o la mancata produzione della documentazione richiesta nei termini indicati deve intendersi quale rinuncia alla richiesta di adesione al percorso di accelerazione.

Non è consentito presentare più di una domanda.

## ART. 5 PROCEDURA DI VALUTAZIONE_FASE AMMISSIONE AL PERCORSO DI ACCELERAZIONE

### A) PROCEDURA DI VALUTAZIONE PER L'AMMISSIONE AL PERCORSO DI ACCELERAZIONE

La selezione dei 50 candidati a livello transfrontaliero avviene sulla base di 2 livelli di valutazione, uno locale e uno transfrontaliero, effettuati rispettivamente dai Comitati Locali e da una Commissione Transfrontaliera.

FASE 1:

Il **Comitato Locale** è costituito da almeno un rappresentante per ciascun partner del progetto MARITTIMOTECH+ e da esperti in sviluppo, innovazione e creazione di impresa per ognuna delle regioni partner.

Il Comitato Locale è incaricato della valutazione della **prima fase** di selezione dei documenti presentati dall'impresa (domanda di partecipazione e curriculum). Di seguito si riportano i criteri di valutazione di questa prima fase.

| FASE I | | | |
|---|---|---|---|
| AMBITI DI VALUTAZIONE | CRITERI DI VALUTAZIONE | PUNTEGGIO | PUNTEGGIO PER CATEGORIA |
| IDEE E OPPORTUNITA' | Creatività | 1-8 | |
| | Innovazione (tecnologica, sociale e ambientale) | 1-8 | |
| | Impatti ambientali, economici e sociali | 1-8 | |
| | Attrattività/potenzialità di mercato | 1-8 | MAX 32 |
| RISORSE | Scalabilità e Business model | 1-8 | |
| | CV dell'impresa (complementarietà dei membri dello staff; conoscenza delle lingue IT/FR/EN; presenza di qualifiche, titoli o attività certificate) | 1-8 | |
| | Minimum viable product | 1-8 | |
| | Chiarezza della presentazione | 1-8 | |
| | Motivazione del team | 1-8 | MAX 40 |
| | | **PUNTEGGIO CONSEGUIBILE FASE I** | **MAX 72** |

| METODO DI VALUTAZIONE | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BASE | | INTERMEDIO | | AVANZATO | | ELEVATO | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |

I Comitati locali possono avvalersi della facoltà di pianificare con le imprese dei colloqui (online su teams) a scopo esplorativo e di approfondimento.

Le imprese che conseguiranno un punteggio superiore a 35 possono accedere alla seconda fase. Coloro che non raggiungono tale punteggio sono definitivamente esclusi dalla procedura.

**FASE 2:**

La Commissione Transfrontaliera di valutazione è costituita da un rappresentante per ognuno dei partner del progetto MARITTIMOTECH+ (Camera di Commercio e dell'Industria della Corsica, Camera di Commercio e dell'Industria del Var, Camera di Commercio della Maremma e del Tirreno, Promocamera di Sassari, Università degli Studi di Genova – DICCA, INIZIÀ) e può essere integrata da alcuni soggetti dotati di comprovata esperienza nel settore innovazione/startup e nei settori prioritari di riferimento selezionati dalle regioni partner.

La Commissione Transfrontaliera si occupa della valutazione della **seconda fase**. Tale Commissione prende atto dei rapporti di valutazione dei Comitati Locali per quanto riguarda la FASE I di selezione e valuta il carattere transfrontaliero dei progetti presentati.

| FASE II | | |
|---|---|---|
| CRITERI DI VALUTAZIONE | PUNTEGGIO | PUNTEGGIO PER CATEGORIA |
| TRANSFRONTALIERITA' -trasferibilità/adattabilità del progetto all'area di cooperazione | 1-8 | MAX 8 |
| | **PUNTEGGIO CONSEGUIBILE FASE II** | **MAX 8** |

Il punteggio minimo della seconda fase per accedere alla graduatoria finale è di 4 punti.

Al termine delle due fasi, le imprese che conseguiranno un punteggio superiore a 39 entrano quindi nella graduatoria redatta dalla Commissione Transfrontaliera

La graduatoria finale sarà pubblicata sulla piattaforma del progetto marittimotechplus.eu e sul sito del progetto.

I primi 10 selezionati per ciascuna regione partner possono partecipare al programma di accelerazione MARITTIMOTECH+ che avrà inizio presumibilmente il 1° marzo 2022 e si concluderà entro il 1 Aprile (data presunta ma ancora da definire), salvo eventuali necessità di dilazioni dei termini.

La graduatoria finale sarà infatti così distribuita: massimo 10 partecipanti per ogni regione partner (Corsica, Liguria, Sardegna, Toscana e Var e Alpi Marittime) per un totale di 50 imprese beneficiarie.

Qualora non si raggiungesse la proporzione auspicata i posti residui verranno ripartiti scorrendo parallelamente le graduatorie regionali.

## 2.3 GRUPPO DI LAVORO "PIATTAFORMA"

Le attività sviluppate nel gruppo di lavoro "PIATTAFORMA" vengono riportate all'interno del prodotto T1.1.1 (deliverable coordinata dal partner Chambre de Commerce et d'Industrie de la Corse – CCI2A).

Di seguito si riportano le funzionalità proprie della piattaforma marittimotechplus.eu (link):

- Selezionare i candidati;
- Sostenere i partecipanti durante il percorso formativo (masterclasses, workshops, accompagnamento individuale, ecc.);
- Mettere in rete l'animazione (creare legami attraverso incontri virtuali tra i partecipanti al percorso di accelerazioni ed esperti/docenti);
- Valutare il percorso (es. selezione per poter accedere all'evento/salone di importanza internazionale).

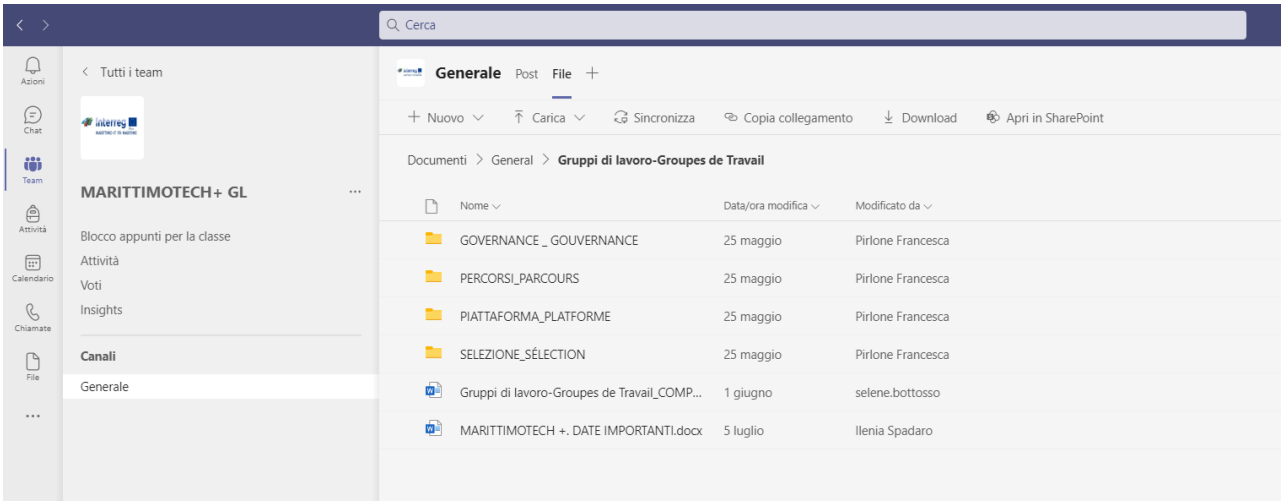
Mediante la piattaforma marittimotechplus.eu, quindi, è possibile promuovere il bando di accesso al percorso di accelerazione MARITTIMOTECH+, raccogliendo le candidature pervenute e selezionando i candidati, così come avvenuto proficuamente in seno al progetto SUCCESS. All'interno della piattaforma è previsto, però, un link di collegamento all'hub Microsoft Teams; ed è qui che il percorso di Accelerazione viene concretamente organizzato e realizzato. Microsoft Teams (come si può evincere dal "Manuale d'utilizzo della piattaforma MARITTIMOTECH+_TEAMS" – deliverable T1.1.1 – cura del partner UNIGE – DICCA) rende infatti possibile:

- Creare classi virtuali (lezioni in grande gruppo) ed eventuali sub-canali (per agevolare lo scambio in piccolo gruppo);
- Archiviare i documenti prodotti dai beneficiari e avere accesso ai servizi dematerializzati (documenti, lezioni e materiale formativo e informativo prodotto dall'acceleratore) messi a disposizione dagli esperti e/o imprenditori italiani e francesi con insegnamenti di alto livello.
- Registrare le lezioni per poterle seguire in modalità sincrona o asincrona;
- Effettuare i colloqui tra partecipanti ed esperti (supporto individuale);
- Creare momenti di rete tra i partecipanti (vd. "Manuale d'utilizzo della piattaforma MARITTIMOTECH+_TEAMS" – deliverable T1.1.1).

Nell'intento di massimizzare l'efficacia a livello di collaborazione intra-partenariale e di qualità del servizio erogato, grazie all'esperienza positiva avuta in MARITTIMOMOB, si è deciso di creare su Microsoft Teams tre diversi gruppi operativi:

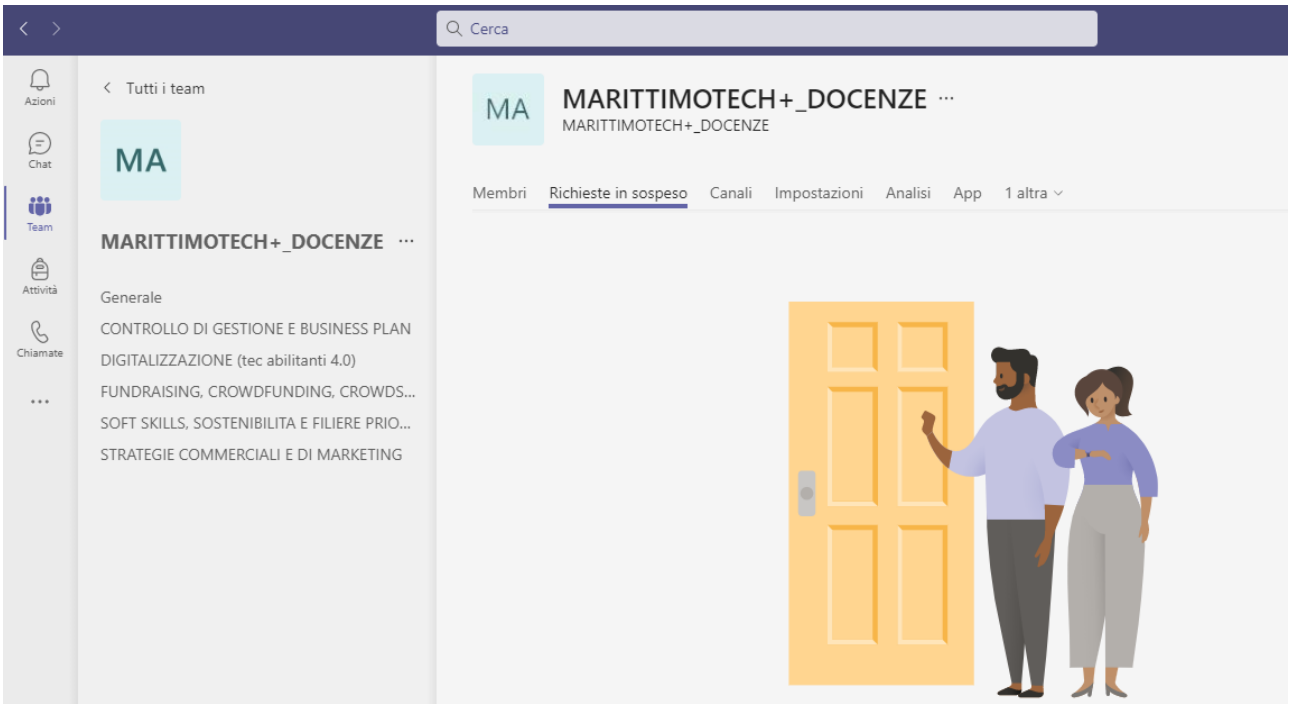
- "MARITTIMOTECH+ GL" è lo spazio all'interno del quale il partenariato si incontra in occasione dei Comitati di pilotaggio o per lavorare negli specifici gruppi di lavoro; in questo canale si conservano, scambiano e modificano i materiali atti allo sviluppo (prima) e alla buona gestione (dopo) del percorso di Accelerazione MARITTIMOTECH+ (Fig. 6);

Fig.6 Il gruppo "MARITTIMOTECH+ GL (GRUPPI DI LAVORO)" sulla piattaforma Microsoft Teams



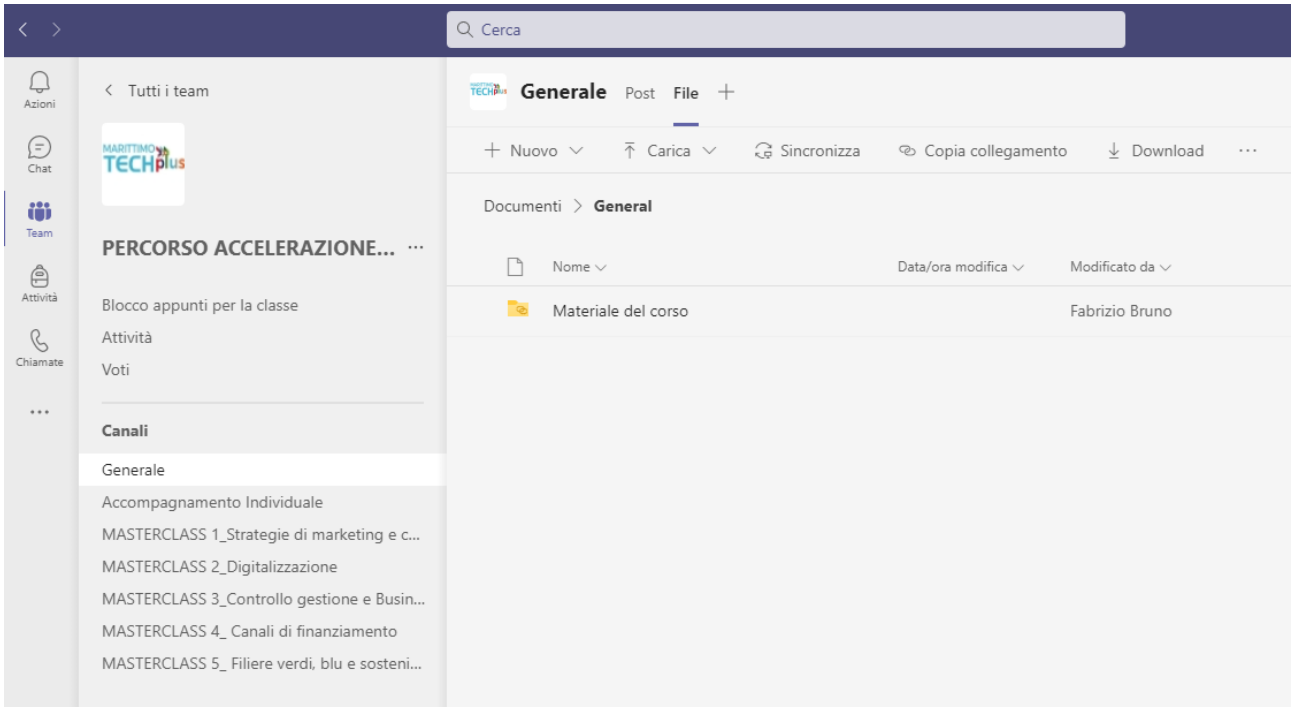

- "MARITTIMOTECH+_DOCENZA" è, invece, lo spazio adibito alle riunioni di coordinamento tra i membri partners e gli esperti coinvolti nel percorso medesimo (Fig. 10);

Fig.10 Il gruppo "MARITTIMOTECH+_DOCENZA" sulla piattaforma Microsoft Teams



- "PERCORSO DI ACCELERAZIONE MARITTIMOTECH+", infine, è il canale dove sono inseriti i partners, gli esperti e i beneficiari del percorso formativo; nell'ambito di questo gruppo, quindi, viene fattualmente erogato il percorso di Accelerazione nei termini di accompagnamento collettivo, supporto individuale, evento di networking transfrontaliero, ecc. (vd. Fig. 11). All'interno del gruppo, poi, sono predisposti diversi sub-canali atti a facilitare la collaborazione, il dialogo e lo scambio tra i membri del gruppo stesso.

Fig.11 Il gruppo "PERCORSO ACCELERAZIONE MARITTIMOTECH+" sulla piattaforma Microsoft Teams



## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI


1 – MARITTIMOTECH (2016/2018) – Acceleratore Transfrontaliero di Startups (vedi link: http://interreg-maritime.eu/web/marittimotech/checosarealizza)

2 – Progetto FRI-START (2017/2019) (vedi link: http://interreg-maritime.eu/web/fri_start)

3 – SUCCESS (2018/2021) – Services Unifiés de Coopération transfrontière pour la Création d'Entreprise Soutenue et Sécurisée (vedi link: http://interreg-maritime.eu/web/success)

4 – MARITTIMOMOB (2019/2021) – Acceleratore transfrontaliero per la mobilità dei giovani (vedi link: http://interreg-maritime.eu/web/marittimo-mob)

5 – Progetto FRI_START2 (2020/2022) (vedi link: http://www.fristart.eu/)

6 – Progetto FR.I.net 4.0 (2020/2022) (vedi link: http://interreg-maritime.eu/web/frinet-4.0)