



## **Titolo dell'Attività: Orientamento Formativo all'Imprenditorialità Estro Lab (ORIENTAMENTO FORMATIVO)**

**PROGETTO PILOTA DI ORIENTAMENTO ALL'IMPRENDITORIALITÀ INNOVAZIONE E NETWORKING: NET4U**  
POR MARCHE FSE 2014/2020 – ASSE I – P. INV. 8.1 – DDPF N. 784/IFD del 21/07/2021 –  
Finanziato dalla Regione Marche con DDPF n. 1246/IFD del 08/11/2021

---

**Soggetto attuatore: MICH – MAESTRALE INNOVATION CREATIVE HUB Srl**

**In collaborazione con: Digital Smart Srl – UniMc - StartApp**

### **• SEDE DELLE ATTIVITÀ**

MATT: Via Panfilò, 15 62100 Macerata – MC

ON-LINE Google Meet <https://meet.google.com/xkc-hdad-jdt>

### **• TIPOLOGIA DESTINATARI**

Giovani aspiranti imprenditori che, al momento della presentazione della domanda di partecipazione all'intervento:

- siano disoccupati;
- abbiano un'età compresa fra i 18 ed i 35 anni (non compiuti);
- siano residenti nella Regione Marche;
- siano in possesso di uno dei seguenti titoli di studio:
- Diploma di laurea specialistica
- Diploma di laurea
- Diploma di scuola media superiore
- Diploma di ITS
- Diploma di IFTS

### **• TERMINI E MODALITÀ DI PRESENTAZIONE DELLE ADESIONI**

I destinatari possono partecipare all'attività di orientamento formativo mediante il form di contatto dedicato presente al sito [www.progettoestro.it](http://www.progettoestro.it)

### **• STRUTTURA PROGETTUALE: DESCRIZIONE DELLE ATTIVITÀ**

Orientamento Formativo all'Imprenditorialità Estro Lab

Il corso della durata di 100 ore si terrà in presenza presso la sede del Matt in Via Panfilò n. 15 a Macerata e on-line sulla piattaforma di Google Meet al link:  
<https://meet.google.com/xkc-hdad-jdt>

L'attività formativa comprenderà i seguenti moduli:

- ABC dell'imprenditore (4 ore)
- Autorevolezza: come far emergere la propria idea (9 ore)
- BMC e analisi di mercato. Parte 1- 2 -3 (15 ore)
- Come costruire un pitch. Parte 1- 2 (10 ore)
- Come si avvia un'impresa: profili giuridici e casi studio (4 ore)
- Creative thinking (4 ore)
- Enterprise Design Thinking. Metodi e strumenti per creare un'idea (8 ore)
- Imprenditorialità e innovazione: teoria e casi pratici. (4 ore)

- La strategia di branding come base per la comunicazione advertising: teoria e casi studio (8 ore)
- Pitch Day Training 1 2 (10 ore)
- Problem solving (4 ore)
- Project management e innovazione (10 ore)
- Teamwork Management Un Team Oltre il Team (10 ore)
- Pitch Day (2 ore)

Il “concept” che porta alla conclusione del ciclo di quest’attività formativa (il PITCH DAY), come riportato a progetto, si sviluppa sui seguenti punti:

- **IL VIAGGIO DELLE IDEE**
  - o Creare un punto di osservazione attento alle innovazioni;
  - o Condividere poi quelle più interessanti;
  - o Aiutare chi punta ad innovare supportandone le esigenze tecnologiche e di sviluppo.
- **QUANTO VIAGGIA UN IDEA?**
  - o Intercettare una esigenza di persone e piccole imprese che, avendo avuto delle idee, trovano poi difficoltà a comprendere come “metterle a terra”;
  - o Analisi, Business plan, Modelli di business, Marketing ed infine Sales e Tecnologia. Qui inizia il viaggio delle idee.
- **L’IDEA**
  - o Immaginare come poter mettere a disposizione le competenze del team di lavoro ed accompagnare queste idee ad una maturazione, nell’interesse dell’ideatore ed anche di chi offre supporto nel percorso;
  - o Il primo miglio è l’ascolto e questo è il contributo che ognuno deve offrire;
  - o Il primo miglio offre un output che indica la direzione.
- **L’EVOLUZIONE**
  - o L’associazione di imprenditori mette a disposizione un gruppo ampio che consente sempre di far incontrare e di mettere a confronto chi ha visioni simili;
  - o La predisposizione a condividere i pensieri è una rampa di lancio per le idee e l’incontro con altre competenze rende la rincorsa ancora più coraggiosa;
  - o Da questi passaggi nasce il concetto PITCHER-CATCHER
- **PITCHER+CATCHER**
  - o È un vero e proprio HUB VIRTUALE per la nascita e la crescita di progetti innovativi;
  - o Il gruppo di lavoro sarà diviso idealmente in due team, i PITCHERS e i CATCHERS;
  - o IL PROGETTO È LA PALLA, il fulcro del gioco e tutti gli occhi debbono essere puntati su di essa per essere effettivamente impattanti;
  - o I PITCHERS sono i lanciatori, coloro che supportano il promotore nelle fasi di messa a terra del progetto. Sono tante le competenze necessarie e variegate da acquisire fermo restando che l’imprenditore resta l’imprenditore;
  - o Il goal è far sì che il promotore raggiunga una consapevolezza e definizione del progetto tale da essere pronto a proporre lo stesso ad altri imprenditori sia in chiave industriale, di partnership o anche di investimento;
  - o I CATCHERS avranno il compito di sfruttare le conoscenze del team di lavoro e dell’associazione per far conoscere il progetto a persone potenzialmente interessate ed aiutare il progetto a trovare ciò di cui ha bisogno.
- **GLI OBIETTIVI**
  - o Creare Network tra imprenditori e idee.
  - o Condividere informazioni per evolvere la cultura dell’innovazione e le forme di business development evolute.
  - o Stimolare le capacità innovative e le unicità delle piccole imprese locali ... per guardare global
  - o Creare un indotto dove i servizi incontrano le necessità e gli investimenti incontrano le idee
- **MODALITA' PER OTTENERE ULTERIORI INFORMAZIONI**

Per maggiori informazioni [www.progettoestro.it](http://www.progettoestro.it)