



Università
di Catania

SPIN OFF E START UP - 13 GIUGNO 2023

SPIN OFF E START UP.

***PROGETTARE E
COSTRUIRE UNA IMPRESA
UNIVERSITARIA
INNOVATIVA***

Rosario Faraci
Università di Catania

Dalla business idea al progetto imprenditoriale alla spin off che si origina dall'attività di ricerca scientifica.

Il seminario del Prof. Rosario Faraci, Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese all'Università degli Studi di Catania e Delegato del Rettore sui temi dell'imprenditorialità accademica, propone un percorso di riflessione, accompagnato dall'impiego di alcuni strumenti di analisi e valutazione, che aiuterà i dottorandi ad attraversare con maggiore consapevolezza le fasi di **venture design**, **venture building** e **venture capital** che portano alla nascita di una start up innovativa e alla sua affermazione sul mercato.





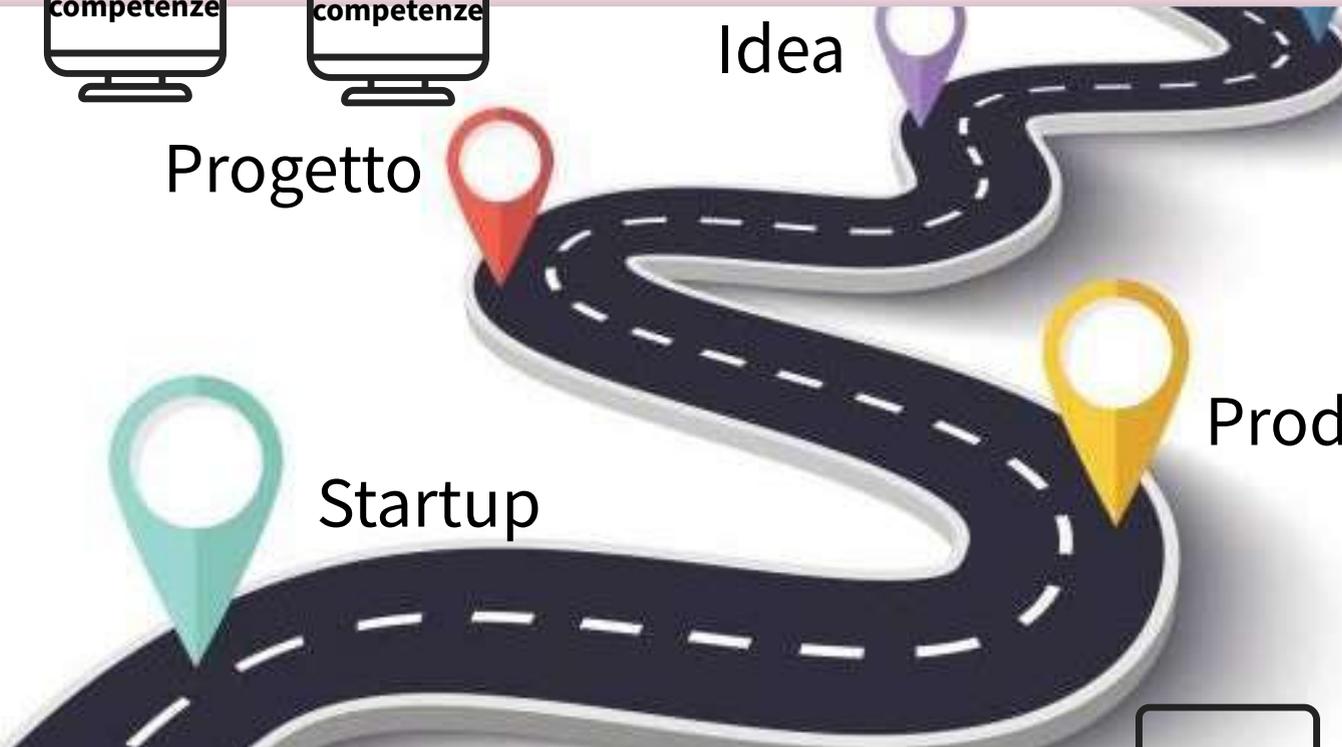
Idea

Progetto



Startup

Prodotto





Indice

IDEAZIONE

Chapter 1

**VALIDAZIONE
DEL MERCATO**

Chapter 2

**MODELLO DI
BUSINESS**

Chapter 3

**FORMAZIONE
DEL TEAM**

Chapter 4

**SVILUPPO
DEL
PRODOTTO**

Chapter 5

**TEST E
ITERAZIONE**

Chapter 6

LANCIO

Chapter 7

**CRESCITA E
SCALABILITA'**

Chapter 8

**RICERCA
DEI
FINANZIAMENTI**

Chapter 9

**MONITORAGGIO
E
OTTIMIZZAZIONE**

Chapter 10

**BUSINESS
PLAN**

Chapter 11

NETWORKING

Chapter 12



Preliminarmente va chiarito cosa vuol dire start up innovativa, nel cui ambito è ricompresa la spin off da ricerca, qual è il significato di start up in generale e cosa è una nuova impresa





Scegli il tuo percorso

COSA E' UNA START UP INNOVATIVA

Legge 221 del
19 dicembre
2012, in cui la
sezione IX è
dedicata ad una
nuova tipologia
di imprese, la
start up
innovativa



Startup innovativa.
I vantaggi.



START
UP

REQUISITI



I requisiti necessari per la
startup



IDEA

Non ho un'impresa ma ho
un'idea. Come faccio a
creare la mia
startup?



DIVENTA
STARTUP

Ho già un'impresa
e voglio verificare se ho i
requisiti per trasformarla
in startup





*La **start up innovativa** è una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, residente in Italia o comunque con sede in Italia purchè europea, che risponde a determinati requisiti e ha come **oggetto sociale** esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione, la commercializzazione di **prodotti o servizi innovativi** ad alto contenuto tecnologico*



FAVORIRE

la crescita
sostenibile, lo
sviluppo tecnologico
e l'occupazione
(giovanile)



CONTRIBUIRE

allo sviluppo di nuova
cultura imprenditoriale,
alla creazione di un
contesto maggiormente
favorevole
all'innovazione



PROMUOVERE

maggiore mobilità
sociale e attrarre in
Italia talenti, imprese
innovative e capitali
dall'estero



Perché è importante la startup innovativa?



Qui si parla di **startup innovativa**.
Quali sono i principali vantaggi?

VANTAGGI PRINCIPALI

Esenzioni

Agevolazioni

Deroghe

Strumenti speciali

In favore della startup innovativa è prevista una ampia gamma di agevolazioni, che include: alleggerimenti burocratici e fiscali per tutte le operazioni legate al registro delle imprese; gestione societaria flessibile; disciplina del lavoro tagliata su misura; piani di incentivazione in equity; equity crowdfunding; facilitazioni nell'accesso al credito bancario; incentivi fiscali all'investimento; fail-fast.

Condizione fondamentale per poter beneficiare di tali vantaggi è che le imprese vengano iscritte nell'apposita sezione speciale del Registro riservata alle startup innovative. La durata massima del regime di agevolazione è 5 anni dal momento della costituzione.



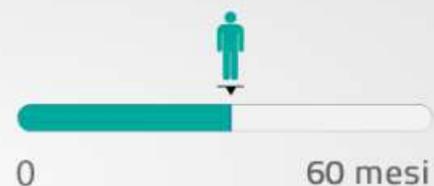
Qui si parla di **startup innovativa**.

I requisiti necessari

ATTIVITÀ DI IMPRESA

-60

MESI



È costituita da non più di 60 mesi dalla data di presentazione della domanda e svolge attività d'impresa.





**Inoltre non
distribuisce o
non ha
distribuito
utili**

Qui si parla di **startup innovativa**.

I requisiti necessari

ULTIMO BILANCIO

-5

MILIONI DI EURO



A partire dal secondo anno di attività della startup innovativa, il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, non è superiore a 5 milioni di euro.

v



Qui si parla di **startup innovativa**.

I requisiti necessari

Almeno uno di questi tre requisiti:

Requisito 1

Requisito 2

Requisito 3

RICERCA

SVILUPPO

$\geq 15\%$

Le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 15 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della startup innovativa. Dal computo per le spese in ricerca e sviluppo sono escluse le spese per l'acquisto e la locazione di beni immobili. In aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese in ricerca e sviluppo: le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo, quali sperimentazione, prototipazione e sviluppo del business plan, le spese relative ai servizi di incubazione forniti da incubatori certificati, i costi lordi di personale interno e consulenti esterni impiegati nelle attività di ricerca e sviluppo, inclusi soci ed amministratori, le spese legali per la registrazione e protezione di proprietà intellettuale, termini e licenze d'uso. Le spese risultano dall'ultimo bilancio approvato e sono descritte in nota integrativa. In assenza di bilancio nel primo anno di vita, la loro effettuazione è assunta tramite dichiarazione sottoscritta dal legale rappresentante della startup innovativa.





Qui si parla di **startup innovativa**.

I requisiti necessari

Almeno uno di questi tre requisiti:

Requisito 1

Requisito 2

Requisito 3

LAUREATI

MAGISTRALI

$\geq 2/3$

DELLA FORZA LAVORO



Impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che ha svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale ai sensi dell'articolo 3 del decreto ministeriale 22 ottobre 2004, n. 270.





Qui si parla di **startup innovativa**.
I requisiti necessari

Almeno uno di questi tre requisiti:

Requisito 1

Requisito 2

Requisito 3

BREVETTI

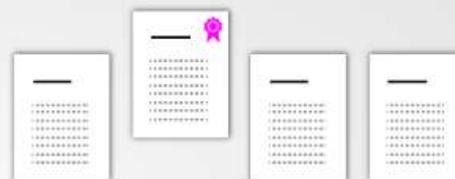
PER

INDUSTRIA

BIOTECNOLOGIE

SEMICONDUTTORI

VARIETÀ VEGETALI



È titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero sia titolare dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tali privative siano direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività d'impresa.



Qui si parla di **startup innovativa**. **Cosa devo fare per creare la mia startup innovativa?**

 Cosa fare per creare una startup innovativa

La prima cosa da fare è verificare i *requisiti* per essere startup, eventualmente avvalendoti dell'aiuto di un professionista.

Successivamente devi:

1. Costituire una *società di capitali*, anche in forma cooperativa
2. Dichiarare l'inizio attività
3. Richiedere l'iscrizione alla sezione speciale delle startup innovative del Registro delle Imprese.

Questi tre adempimenti, da effettuare esclusivamente in modalità telematica, possono essere inviati al Registro delle Imprese in momenti separati o contestualmente.

Per costituire la società è necessario l'intervento di un notaio. Il notaio che redige l'atto costitutivo è tenuto al suo deposito al Registro delle Imprese.

Gli adempimenti restanti possono essere effettuati dal *legale rappresentante* della società o da un professionista, una associazione di categoria o da altro soggetto delegato.





Una volta chiarito il significato di start up innovativa (in Italia), vediamo cosa significa start up e quale è la differenza rispetto a nuova impresa



Definizioni di startup

TRECCANI

Fase iniziale di avvio delle attività di una nuova impresa, di un'impresa appena costituita o di un'impresa che si è appena quotata in borsa. Il termine di derivazione anglosassone significa «partire, mettersi in moto».

DIPARTIMENTO POLITICHE EUROPEE PRESIDENZA DEL CONSIGLIO

Nella prima accezione economica, start-up si riferiva alla fase iniziale di una nuova impresa in Internet o nelle tecnologie dell'informazione; in seguito il termine si è affermato anche in altri ambiti ed è entrato nel dizionario finanziario italiano, diventando sinonimo di "matricola" nel linguaggio di borsa. Oggi start-up sta anche a indicare un'**impresa neonata a forte connotazione innovativa**, fondata da uno o più investitori per sviluppare un prodotto o un servizio unico e immetterlo sul mercato.

STEVE BLANK

Una startup non è la versione più piccola di una grande azienda. Una startup è una organizzazione temporanea in cerca di un **modello di business scalabile, ripetibile e profittevole**.

ERIC RIES

Una startup è un'istituzione umana concepita per offrire nuovi prodotti o servizi **in condizioni di estrema incertezza**



STARTUP >
(0,86%)

2.698

START UP INNOVATIVE
nel 2022 sul totale al
14/5/2023 (*fonte:
Registro Start Up
Innovative*)

14.007

467

PMI INNOVATIVE nel
2022 sul totale al
14/5/2023 (*fonte:
Registro Start Up
Innovative*)

2.566

312.564

LE NUOVE IMPRESE IN
GENERALE al
31.12.2022 (*fonte:
Movimprese*)





*Dunque start up è una **entrepreneurial
venture** mentre la nuova impresa è una
small business venture.*





L'Academic Entrepreneurship è un ambito nel quale rientrano tutte le forme di valorizzazione economica e commerciale dell'attività universitaria connessa alla ricerca: brevetti, proprietà intellettuale, spin off e start up





go back to **Indice**

IDEAZIONE

Chapter 1

**VALIDAZIONE
DEL MERCATO**

Chapter 2

**MODELLO DI
BUSINESS**

Chapter 3

**FORMAZIONE
DEL TEAM**

Chapter 4

**SVILUPPO
DEL
PRODOTTO**

Chapter 5

**TEST E
ITERAZIONE**

Chapter 6

LANCIO

Chapter 7

**CRESCITA E
SCALABILITA'**

Chapter 8

**RICERCA
DEI
FINANZIAMENTI**

Chapter 9

**MONITORAGGIO
E
OTTIMIZZAZIONE**

Chapter 10

**BUSINESS
PLAN**

Chapter 11

NETWORKING

Chapter 12

Chapter 1

IDEAZIONE

E' la fase della generazione di un'idea, non qualsiasi, ma di una **idea di business** (idea imprenditoriale). Può essere accompagnata dal *brainstorming*, ma una volta selezionata l'idea, bisogna valutarne pro e contro (*swot analysis*)



IDEAZIONE

Trovare un'idea unica e innovativa che risolva un **problema** o soddisfi un **bisogno** nel mercato.

Fare una **ricerca** approfondita per capire il target di riferimento e le tendenze del settore. Può non bastare però.





IDEAZIONE

Trovare un'idea unica e innovativa che risolva un **problema** o soddisfi un **bisogno** nel mercato.

Fare una **ricerca** approfondita per capire il target di riferimento e le tendenze del settore. Può non bastare però.



idea unica,
fattibile,
originale,
innovativa,
sostenibile,
scalabile...



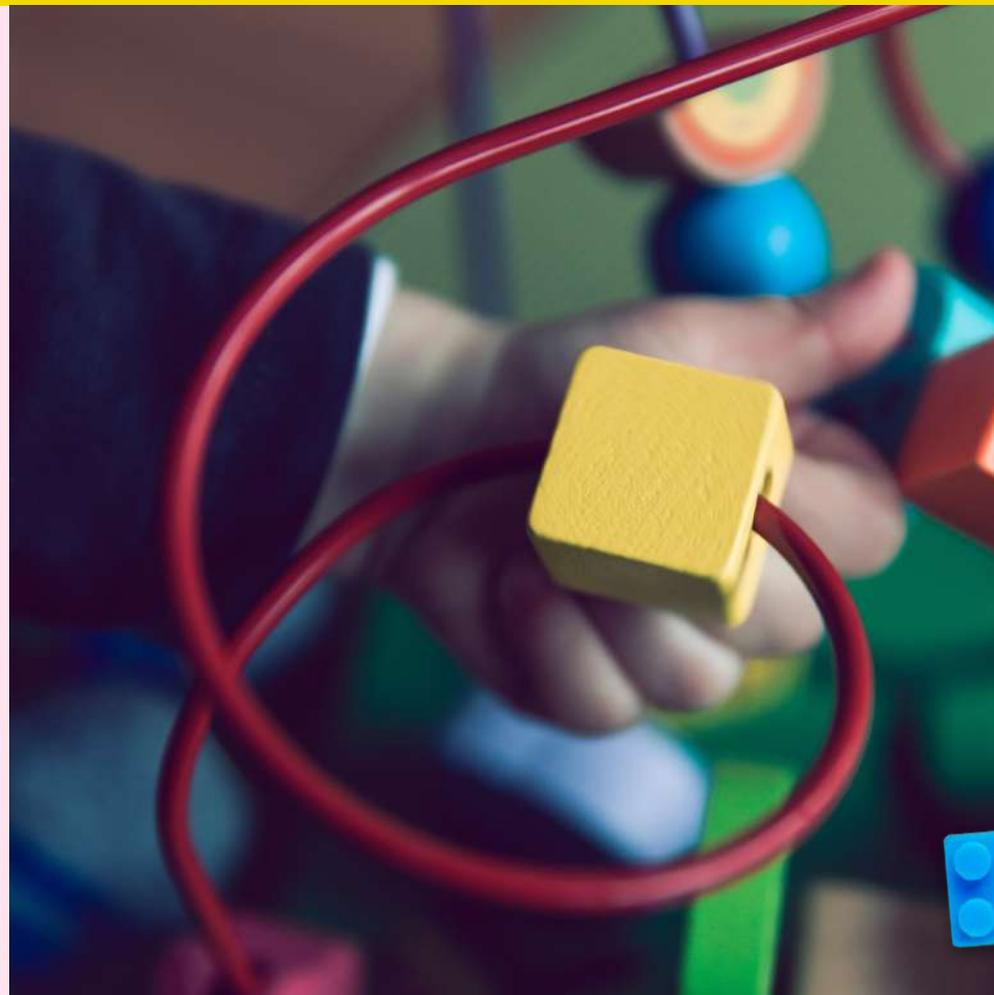
Chapter 2

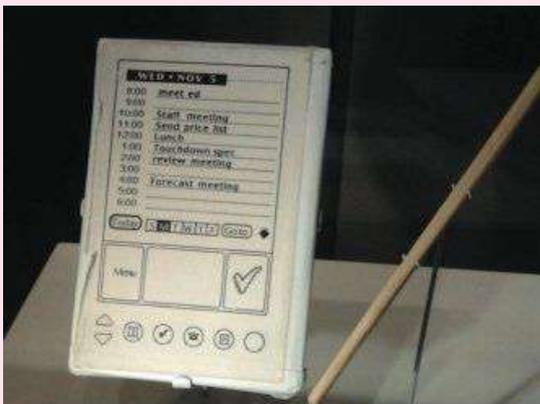
VALIDAZIONE

E' la fase della **ricerca** di una conferma, o purtroppo della scoperta di una disconferma, della idea di business originaria, guardando però meglio al mercato.

VALIDAZIONE DEL MERCATO

- L'idea ha un mercato potenziale?
- Interviste, sondaggi e preliminari analisi di mercato possono essere utili. *I dati battono le opinioni!*
- L'originaria idea può essere riadattata sulla base dei primi feedback ricevuti
- Obiettivo finale: rendere l'idea più adatta alle esigenze dei (potenziali) clienti
- Decisione finale: *go/no-go*





Pretotype it -Pretotipare-

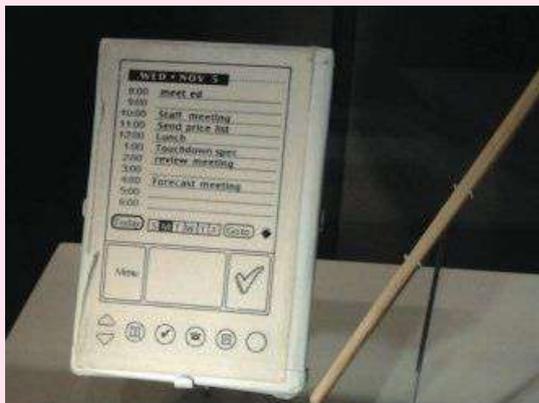
Assicurati di costruire la **cosa giusta**,
prima di costruirla per bene

Alberto Savoia

trad. italiana Leonardo Zangrando

Assicurati di
costruire la **cosa
giusta**, prima di
costruirla per
bene
(*Alberto Savoia*)





Pretotype it -Pretotipare-

Assicurati di costruire la **cosa giusta**,
prima di costruirla per bene

Alberto Savoia

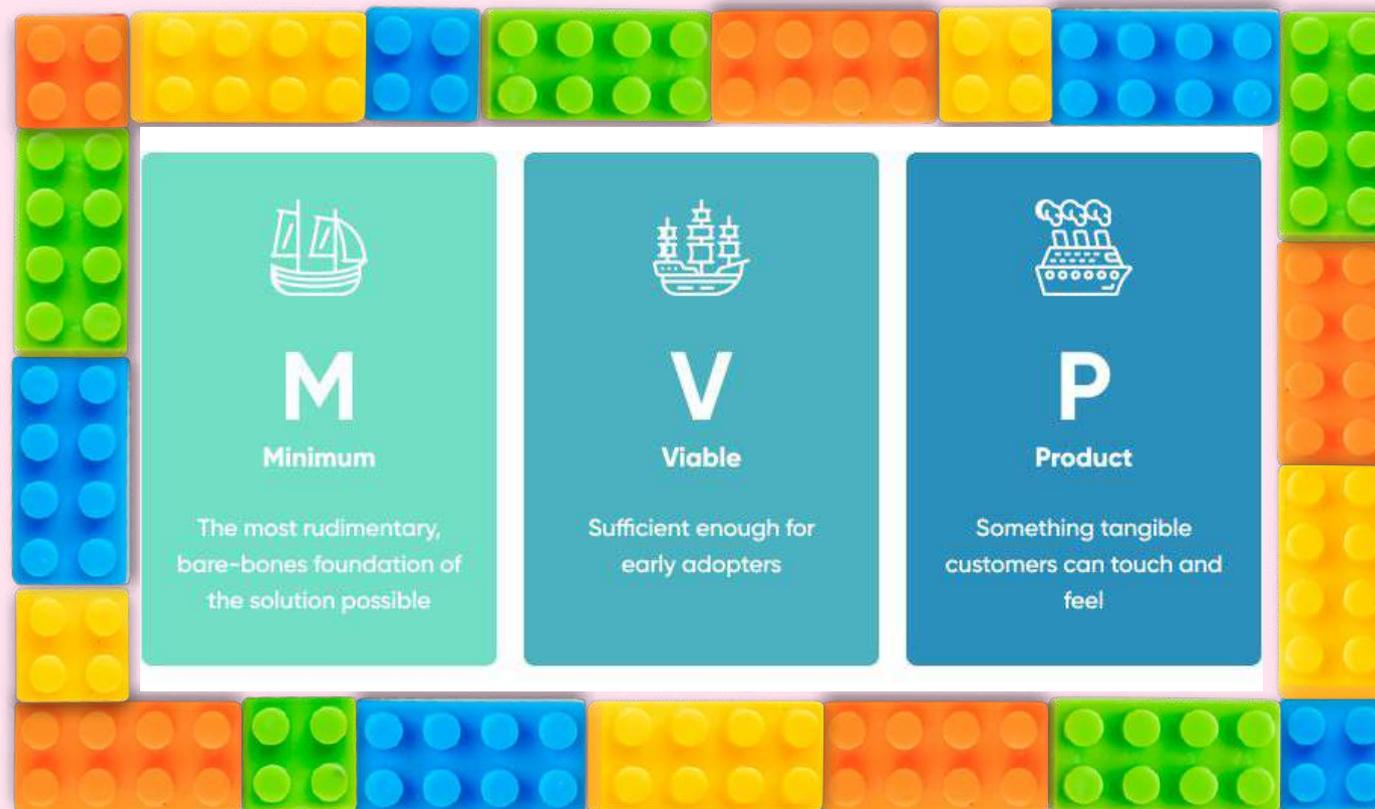
trad. italiana Leonardo Zangrando

La "**pretotipazione**" è un modo veloce ed economico per verificare un'idea creando **versioni estremamente semplificate**, non funzionali o virtuali del prodotto stesso per confermare l'ipotesi che "se lo costruiamo, i clienti lo useranno"



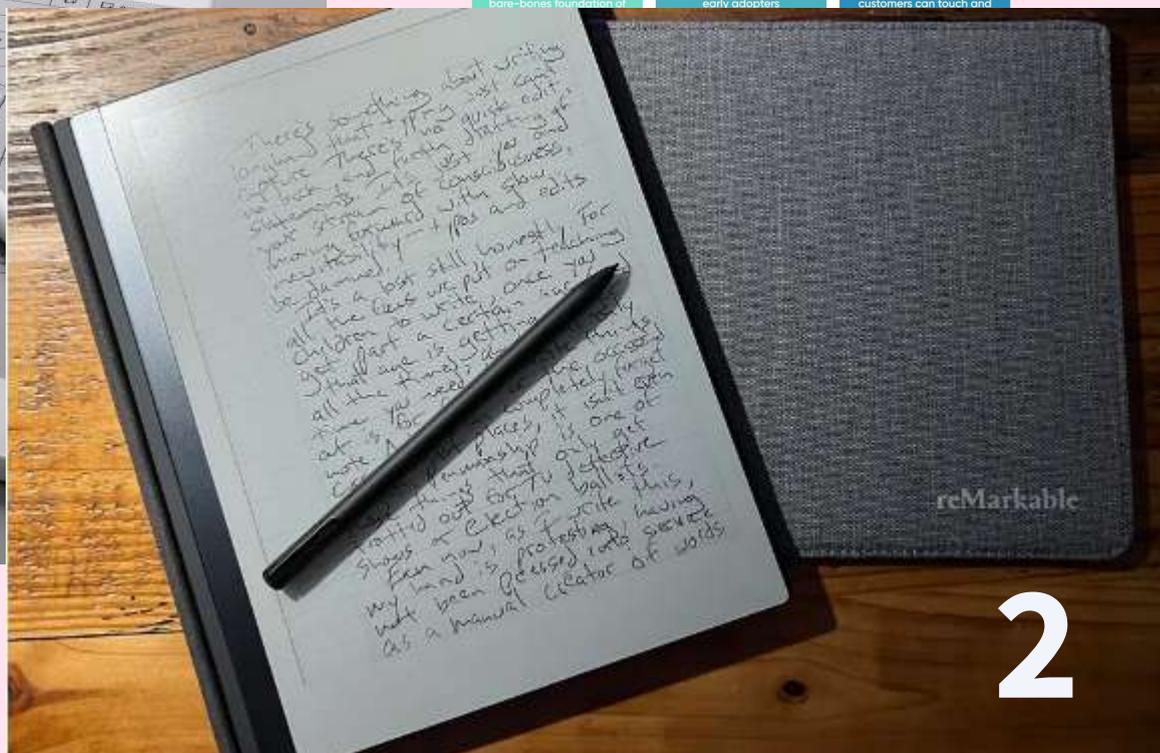
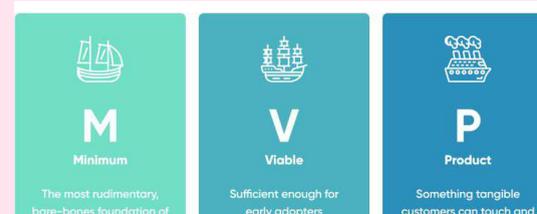
MVP

Il **Minimum Viable Product (MVP)** è la versione di un prodotto con caratteristiche appena sufficienti per essere utilizzabile dai primi clienti, i quali possono quindi fornire feedback per lo sviluppo futuro del prodotto stesso. In questa fase si può fare crowdfunding.





1



2

Chapter 3

MODELLO DI BUSINESS

E' la fase di progettazione di massima di un **modello** capace di rappresentare prospetticamente come si generano profitti ed entrate da una idea di business. Non è il business plan!



MODELLO DI BUSINESS

Definire come generare profitti ed entrate sulla base di una **proposta di valore** che sia chiaramente identificabile dal mercato

Strumenti: *Business Model Canvas* o *Lean Canvas*





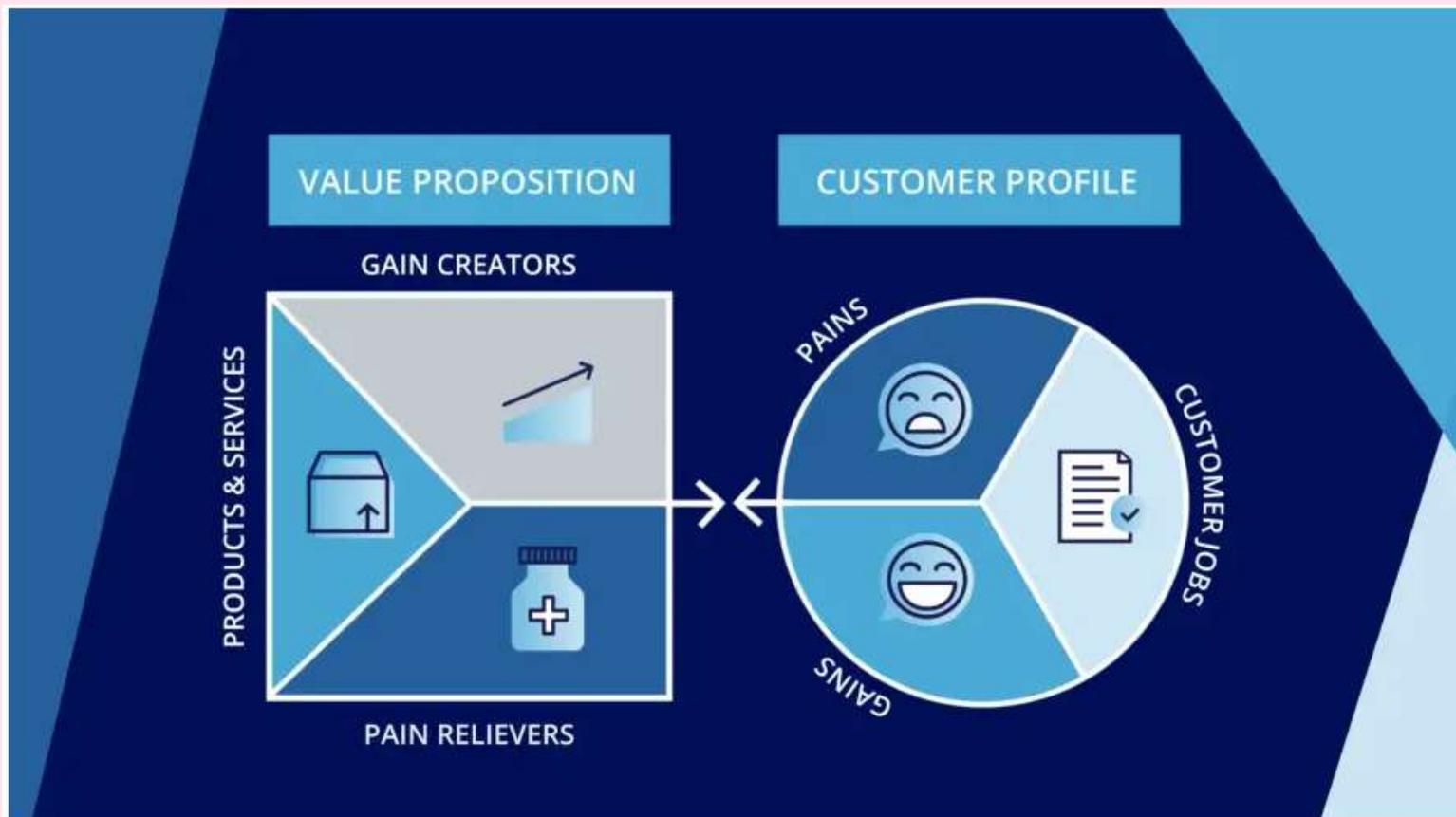
Problem Top 3 problems	Solution Top 3 features	Unique Value Proposition Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying	Unfair Advantage Can't be easily copied or bought	Customer Segments Target customers
	Key Metrics Key activities you measure		Channels Path to customers	
Cost Structure Customer Acquisition Costs Distribution Costs Hosting People, etc.		Revenue Streams Revenue Model Life Time Value Revenue Gross Margin		

PRODUCT

MARKET



Per
concentrarsi
solo sulla
**proposta di
valore**





**Modello di
Revenue è**
una parte
importante
del Business
Model

Mark up
Vendita del prodotto fisico
Leasing
Noleggio
Affitto di un bene fisico
Utilizzo di un servizio (*pay-as-you-go, pay-per-use*)
Abbonamento (*subscription*)
Brokerage
Advertising
Licensing
As-A-Service
Donazioni da utenti
....



Chapter 4

FORMAZIONE DEL TEAM

E' una fase delicata, perchè attiene alle **persone**, ai loro atteggiamenti, ai loro comportamenti, alle aspettative e ai desideri





FORMAZIONE DEL TEAM

Formare un gruppo multidisciplinare, con competenze ed esperienze diverse ma complementari

Lavorare sul "team building" (ruoli e responsabilità) e sul "conflict management"

Investire sulla **formazione** per colmare eventuali lacune



PEOPLE & ROLES



What are our names and the roles we have in the team?

COMMON GOALS



What you as a group really want to achieve? What is our key goal that is feasible, measurable and time-bounded?

VALUES



What do we stand for? What are guiding principles? What are our common values that we want to be at the core of our team?

RULES & ACTIVITIES



What are the rules we want to introduce after doing this session? How do we communicate and keep everyone up to date? How do we make decisions? How do we execute and evaluate what we do?

TEAM CANVAS



PERSONAL GOALS



What are our individual personal goals? Are there personal agendas that we want to open up?

NEEDS & EXPECTATIONS



What each one of us needs to be successful? What are our personal needs towards the team to be at our best?

What are we called as a team?

STRENGTHS & ASSETS



What are the skills we have in the team that will help us achieve our goals? What are interpersonal/soft skills that we have? What are we good at, individually and as a team?

WEAKNESSES & RISKS



What are the weaknesses we have, individually and as a team? What our teammates should know about us? What are some obstacles we see ahead us that we are likely to face?



Chapter 5

SVILUPPO DEL PRODOTTO

E' la fase in cui, quasi con capacità ingegneristica, si sviluppa il **prodotto/servizio**

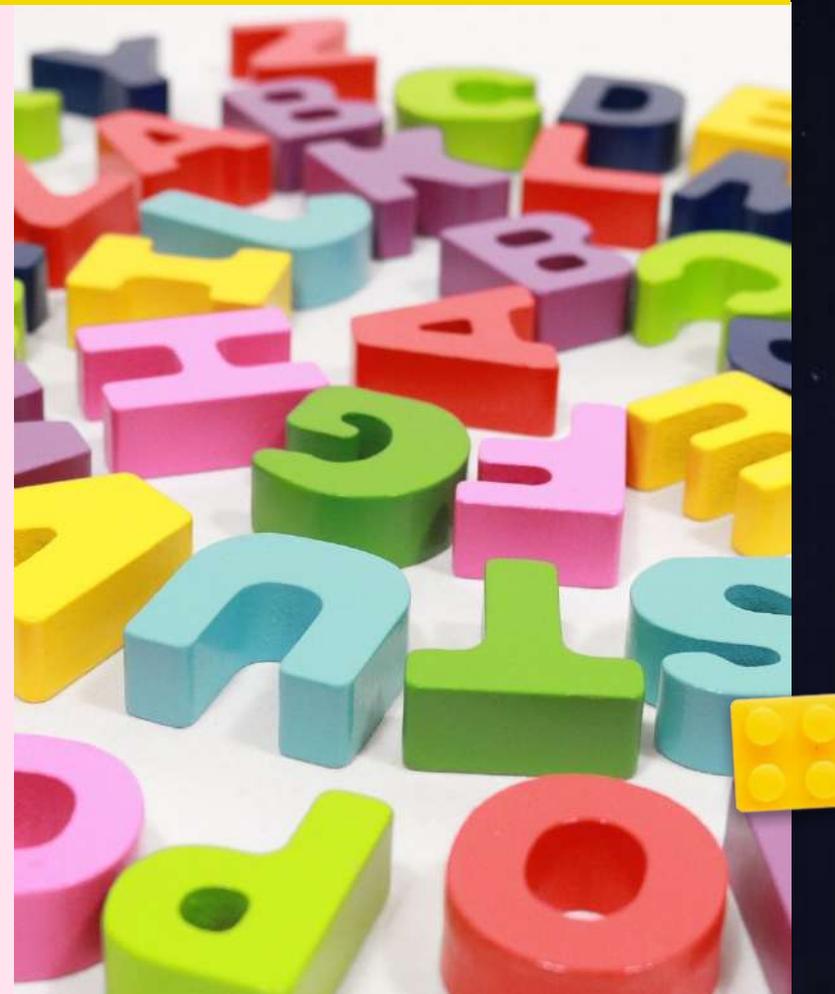




SVILUPPO DEL PRODOTTO

Progettare e sviluppare il prodotto o servizio, tenendo presenti le esigenze dei clienti e le tendenze del mercato: R&D, design, ingegnerizzazione, produzione e controllo di qualità

Coinvolgere il team e eventuali partner esterni per garantire che il prodotto soddisfi le aspettative.



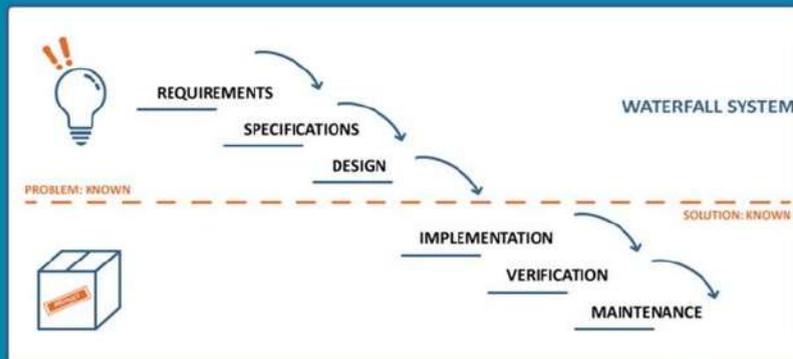



UNIVERSITÀ degli STUDI di CATANIA

Principi di Management

Tradictional product development

Unità di progresso del waterfall (Winston Royce): Avanzamento allo stage successivo



#waterfall

* Immagine presa da speech video di Eric Ries

Massimo Ciaglia

THE **STARTUP** CANVAS
Boosting your lean startup growth

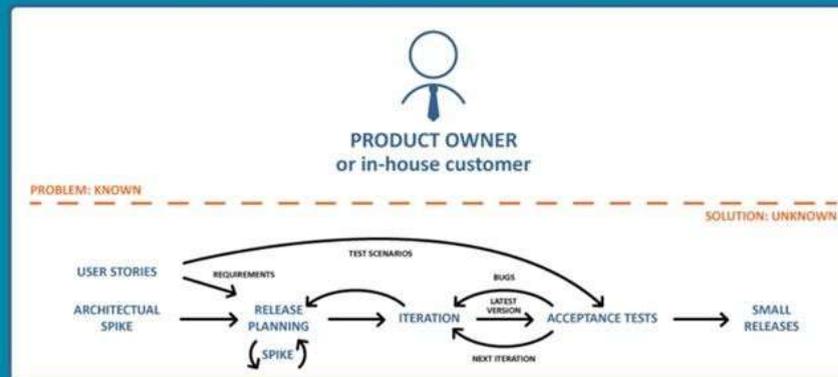


UNIVERSITÀ degli STUDI di CATANIA

Principi di Management

Agile product development

Unità di progresso: una linea di codice sviluppata (Kent Beck)



* Immagine presa da speech video di Eric Ries

#agile

Massimo Ciaglia

THE **STARTUP** CANVAS
Boosting your lean startup growth



**SVILUPPO
DEL
PRODOTTO
(ADESSO
AS-A-
SERVICE)**



Chapter 6

TEST E ITERAZIONE

Come nell'approccio scientifico, una **ipotesi progettuale** va verificata empiricamente





TEST E ITERAZIONE

Testare il prodotto o servizio con un gruppo di utenti beta e raccogliere feedback. Analizzare i risultati

Usare questi feedback per apportare miglioramenti e perfezionare il prodotto o servizio prima del lancio sul mercato. Ripetere il processo

E' la fase della **prototipazione**





TEST E ITERAZIONE



Chapter 7

LANCIO

Il lancio è il momento del **go-to-market** (momento della **verità**) che non può avvenire nè anticipatamente nè in modo posticipato, ma cogliendo il "momentum"



LANCIO

Preparare una strategia di lancio efficace per introdurre il prodotto o servizio nel mercato.

Questo può includere campagne di marketing, e pubbliche relazioni, eventi di lancio e partnership strategiche.

Ma anche formazione del personale di vendita, distribuzione e logistica





Università
di Catania

SPIN OFF E START UP - 13 GIUGNO 2023



NETFLIX



Chapter 8

CRESCITA E SCALABILITÀ

E' la fase in cui si verificano le possibilità di **crecita** e **replicabilità** del prodotto e del servizio



CRESCITA E SCALABILITÀ

Espandere la startup attraverso strategie di crescita come l'acquisizione di nuovi clienti, l'espansione in nuovi mercati e l'ottimizzazione delle risorse.

Pianificare la scalabilità del prodotto o servizio per gestire l'aumento della domanda. Prima vanno ottimizzati i processi e bisogna verificare fabbisogni emergenti di risorse umane e finanziamenti





Limiti di tempo, di spazio e di personale rendono difficilmente scalabili i business tradizionali, ma alcuni ci sono riusciti con una scalabilità orizzontale (fast food)



Altre aziende in altri settori hanno realizzato una scalabilità verticale (case automobilistiche e concessionarie)



Nel digitale sono più scalabili i business model di tipo "platform" o "marketplace"

Chapter 9

RICERCA DEI FINANZIAMENTI

Non mancano le **risorse finanziarie** sul mercato, ma
bisogna saperle intercettare



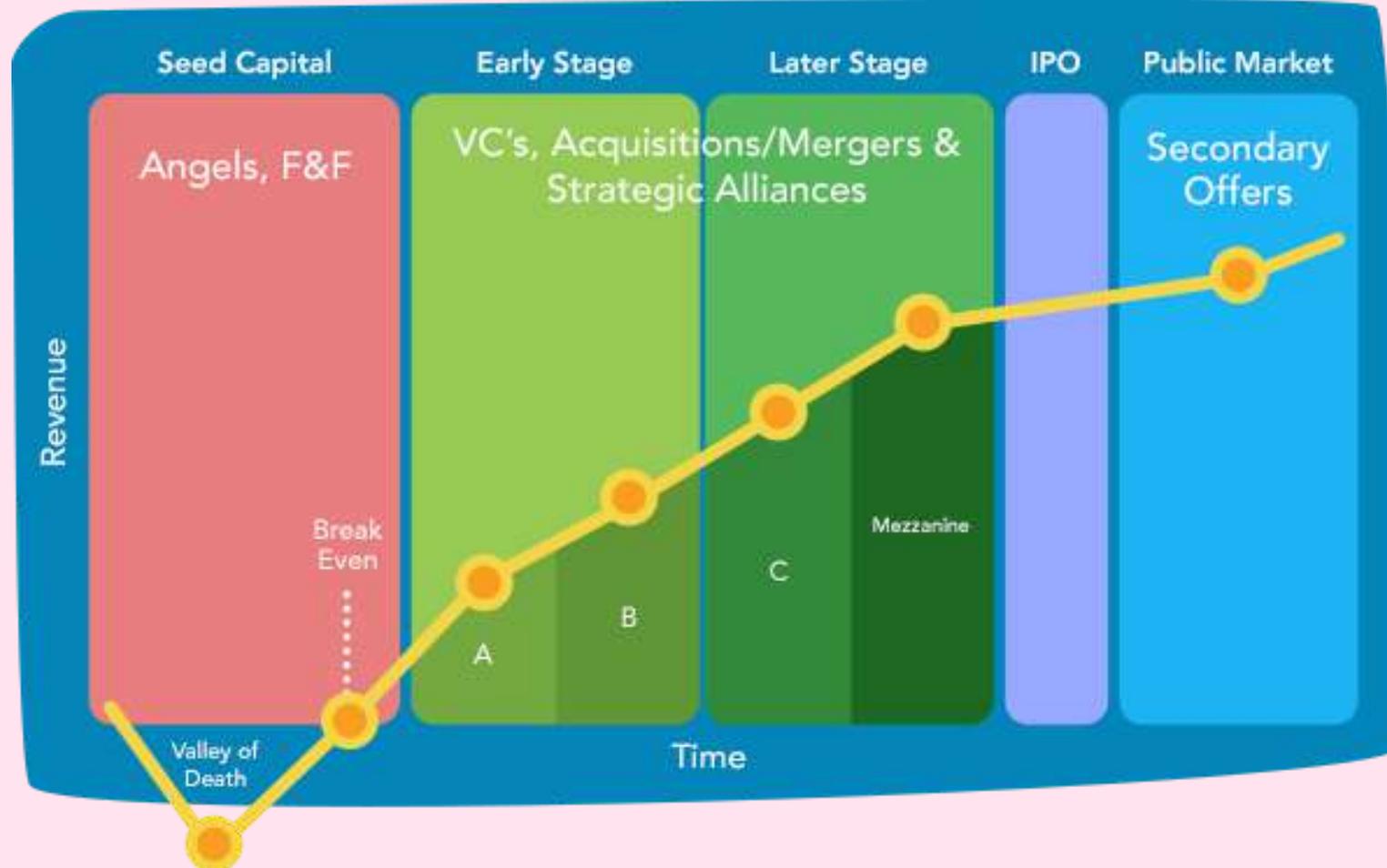
25%

RICERCA DEI FINANZIAMENTI

Cercare finanziamenti esterni da investitori, come venture capitalist o angel investor, per accelerare la crescita e lo sviluppo della startup.

Preparare un *pitch* convincente e presentare il business plan (o il business model) e le proiezioni finanziarie.







UNIVERSITÀ
degli STUDI
di CATANIA

Il **finanziamento** delle Startup funziona come il **cambio** di un'automobile. Un avvio tipico passa attraverso **diverse fasi di finanziamento (round)**.

A ogni turno si prende **denaro appena sufficiente** per raggiungere la **velocità** in cui è possibile **innestare** la **marcia successiva**.

Paul Graham

Chapter 10

MONITORAGGIO E OTTIMIZZAZIONE

E' una fase molto delicata di **controllo e verifica** che vanno effettuati attraverso opportune metriche

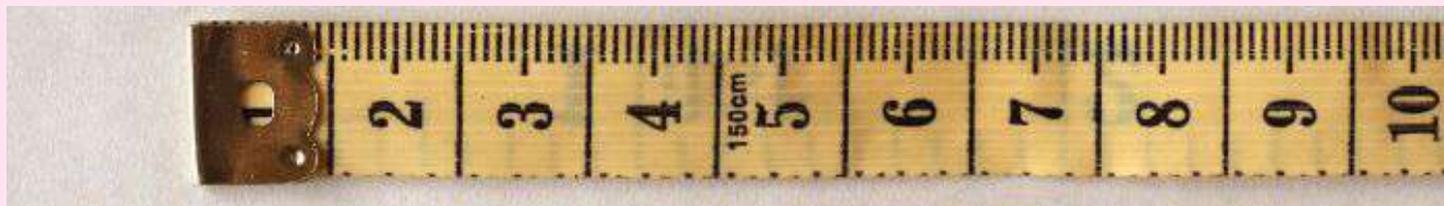


MONITORAGGIO E OTTIMIZZAZIONE

Valutare regolarmente i progressi della startup e apportare modifiche strategiche e operative quando necessario.

Utilizzare metriche e indicatori di performance per misurare il successo e identificare le aree che richiedono miglioramenti.





Metriche tradizionali legate alla contabilità (entrate, fatturato) e **metriche sperimentali** per ottimizzare il prodotto, il prezzo o il mercato (es. costo di acquisizione del cliente o lifetime value del cliente)

Le metriche devono essere comparabili, comprensibili e semplici da controllare (attraverso una dashboard)

Le **metriche di vanità** (es: followers in un social) non sono utili, a differenza della customer satisfaction

Ci sono **metriche leading** (di input) e **metriche lagging** (di output). Ad esempio: numero di prospects da convertire in clienti (leading) e churn rate ovvero tasso di abbandono del prodotto o servizio (lagging)

Metriche **in funzione del modello di business**: abbonamento, transazione, freemium, as-a-service, e-commerce, marketplace, advertising

Chapter 11

BUSINESS PLAN

E' il **documento economico-finanziario** più importante per comprendere la "road map" di una start up





BUSINESS PLAN

Un business plan è un **documento scritto** che descrive in dettaglio gli obiettivi, le strategie e le aspettative finanziarie di una startup per un periodo di tempo futuro, solitamente da 3 a 5 anni.

Esso funge da "**mappa stradale**" per il lancio e la crescita della startup, fornendo una visione chiara del percorso che l'azienda intende seguire per raggiungere il successo.





BUSINESS PLAN





NON ESISTE BUSINESS PLAN PER TUTTE LE OCCASIONI



Chapter 12

NETWORKING

E' più una capacità che una fase. Trasversale a tutte le precedenti. Va "ben dosata" evitando lo *show business*





LUOGHI dove
incominciare e dove
proseguire



**CASSETTA DEGLI
ATTREZZI** per
analizzare, testare,
validare, etc..



CONTEST e PITCH per
farsi conoscere



In realtà ciò che
bisogna
arricchire giorno
giorno dopo in
una prospettiva
di **lifelong**
learning è....



HARD SKILLS



**COMPETENZE
CREATIVE E
IMPRENDITORIALI**



SOFT SKILLS



**COMPETENZE LIFE,
GREEN & DIGITAL**



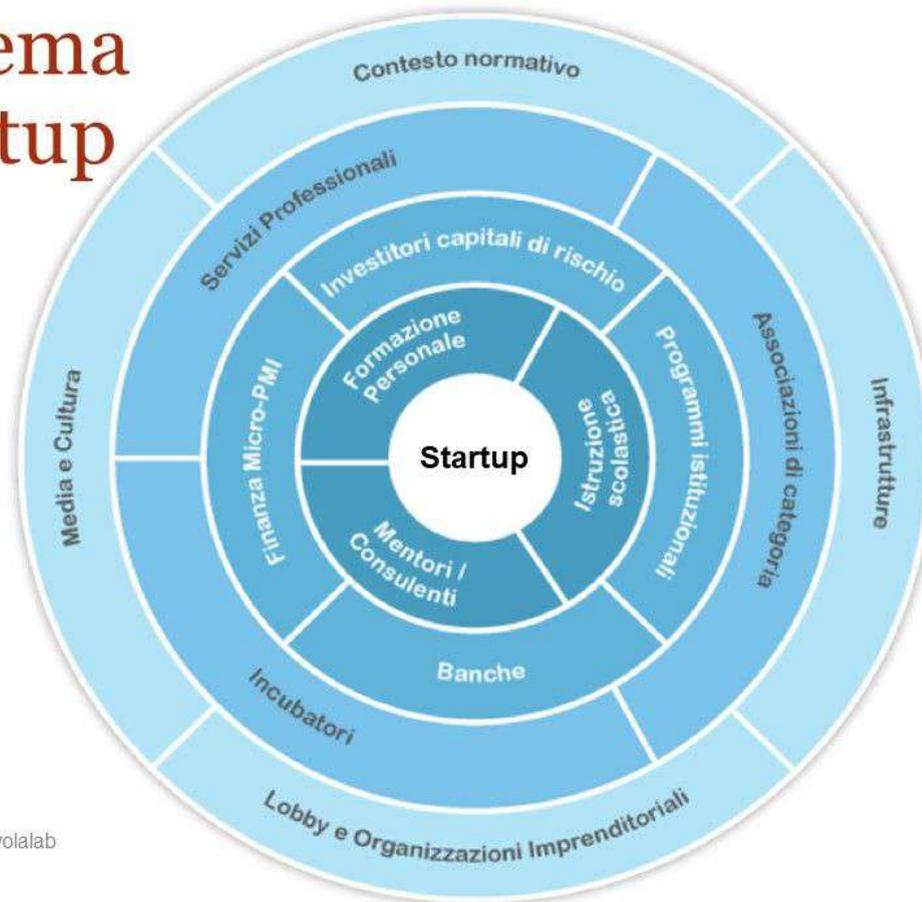


*Torniamo alla start up innovativa, al punto di partenza. Cos'è un **ecosistema** e perchè favorisce lo sviluppo delle start up innovative?*



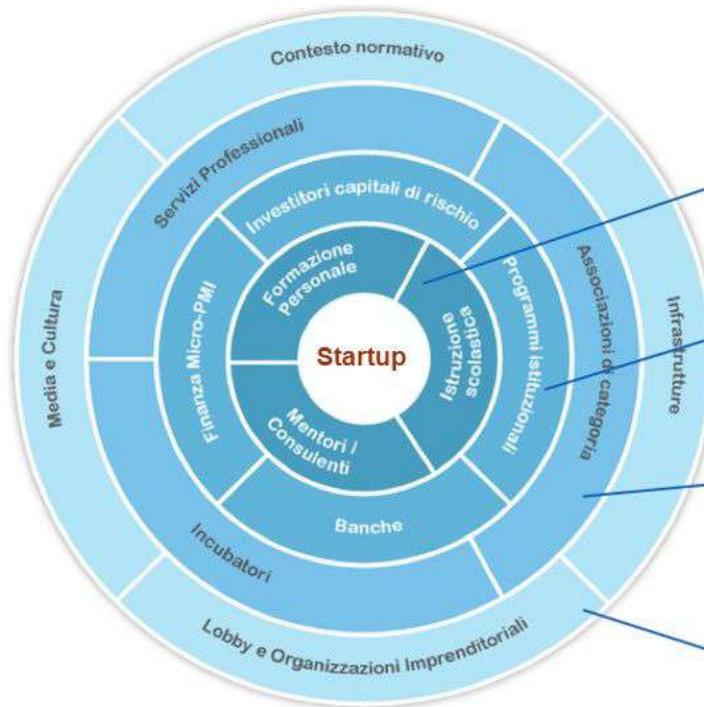


L'ecosistema delle startup



[L'ecosistema a Catania](#)

Fonte: Booz & Company - Nuvolalab



Abilitatori Personali
Permettono all'imprenditore di acquisire conoscenza, esperienza e know-how necessari a creare e gestire un business, offrendogli supporto e reputazione

Abilitatori Finanziari
Investono risorse monetarie permettendo all'imprenditore di creare e sviluppare il business

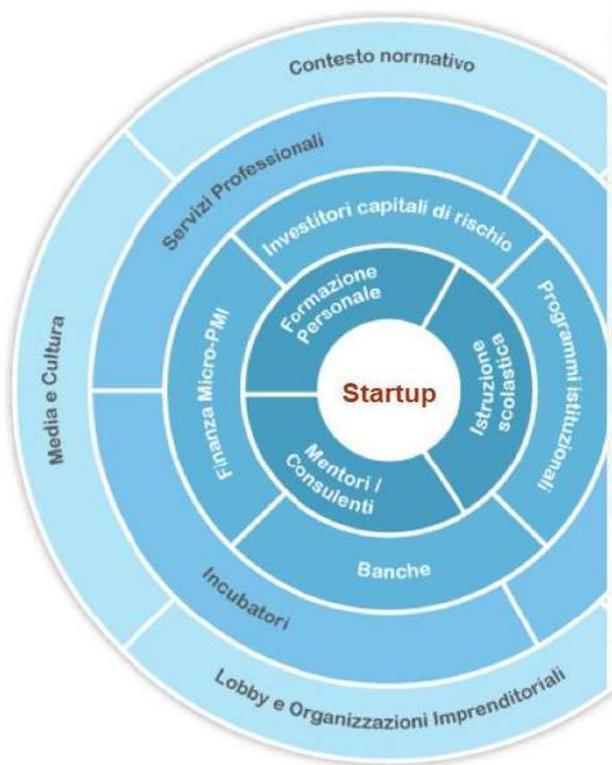
Abilitatori Aziendali
Offrono all'imprenditore supporto tecnico e professionale

Abilitatori Ambientali
Costituiscono un insieme eterogeneo di fattori del contesto che facilitano e promuovono l'iniziativa imprenditoriale

Fonte: Booz & Company - Nuvolalab



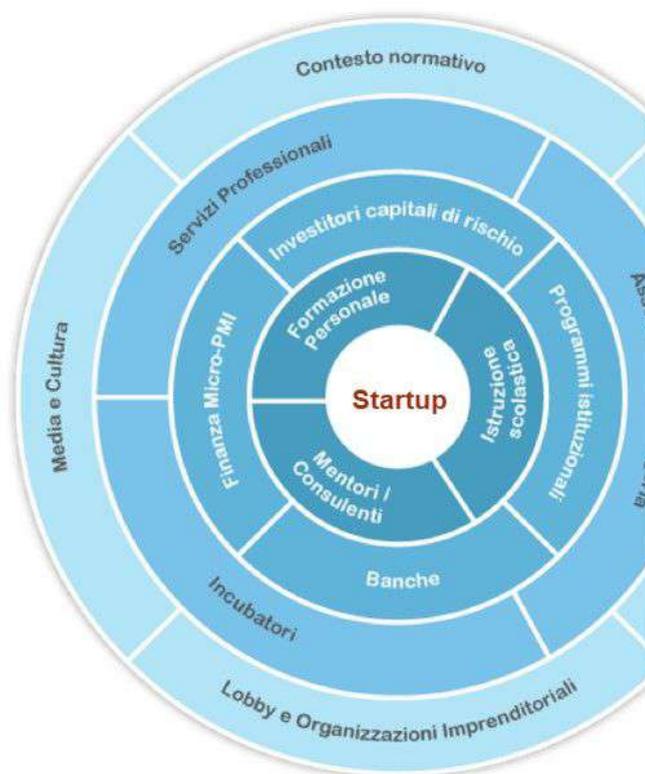
Abilitatori personali



- **Educazione formale:** es. università, master in entrepreneurship
- **Educazione informale:** startup school connesse ad incubatori o programmi di accelerazione
- **Mentor/advisor:** manager, serial entrepreneur, scienziati e ricercatori, esperti del settore



Abilitatori finanziari

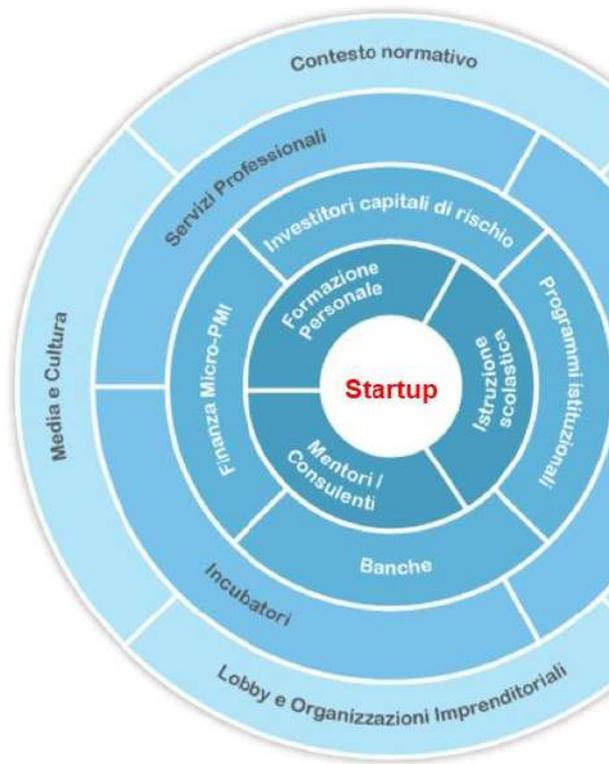


- **Investitori in capitale di rischio:** VCs, BA, crowdfunding
- **Finanza per micro PMI:** fondi rotativi, prestiti d'onore, bandi per avvio d'impresie innovative
- **Programmi governativi:** finanziarie regionali, fondi UE
- **Banche:** finanza agevolata per startup, prestiti garantiti da Confidi etc..





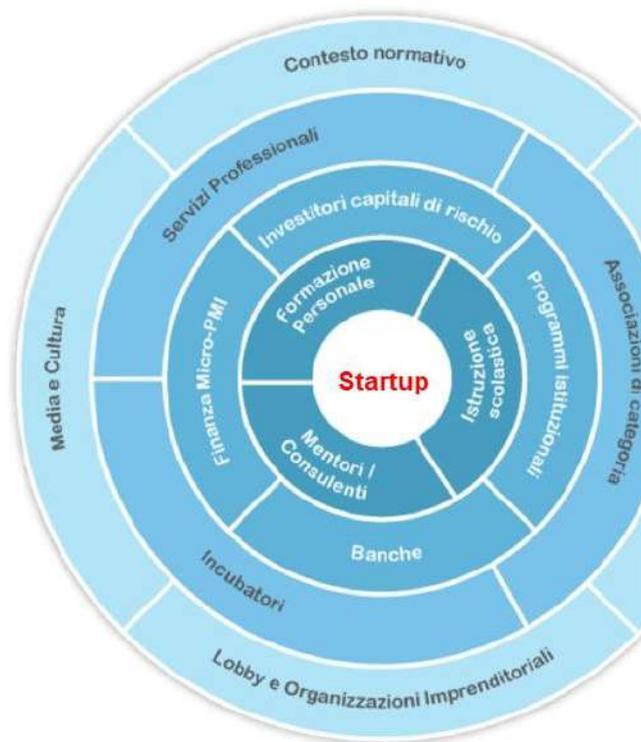
Abilitatori aziendali



- **Servizi professionali:** business developer, avvocati e commercialisti per startup etc.
- **Associazioni di networking:** network e community informali (anche virtuali)
- **Incubatori:** soggetti dedicati professionalmente a sviluppo ed accelerazione di startup



Abilitatori ambientali

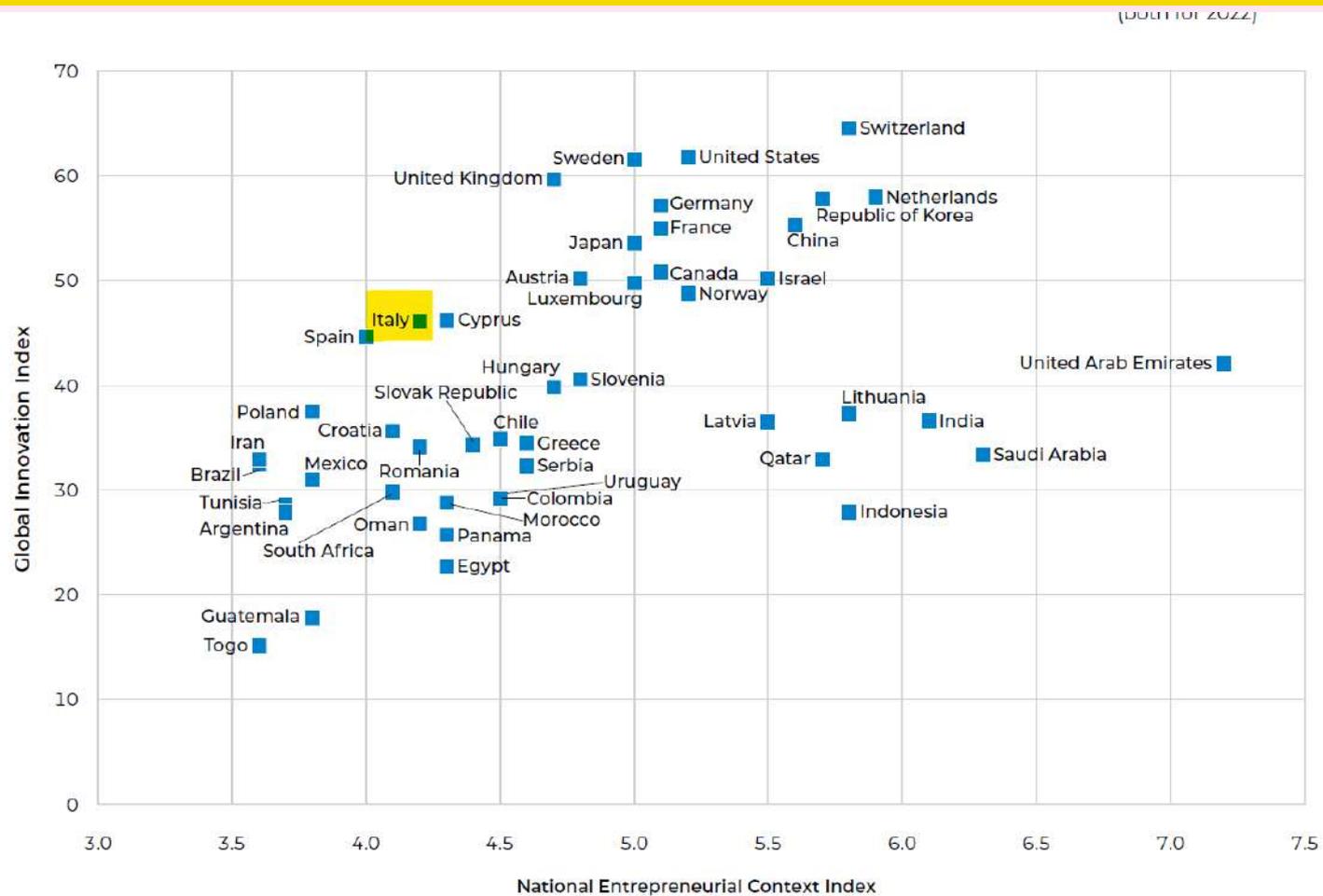


- **Contesto normativo:** quadro giuridico generale e leggi ed agevolazioni normative specifiche etc..
- **Infrastrutture:** uffici, connettività, viabilità, laboratori etc..
- **Lobby & associazioni industriali:** Confindustria, Confartigianato etc..
- **Media & culture:** programmi TV, riviste ed eventi territoriali



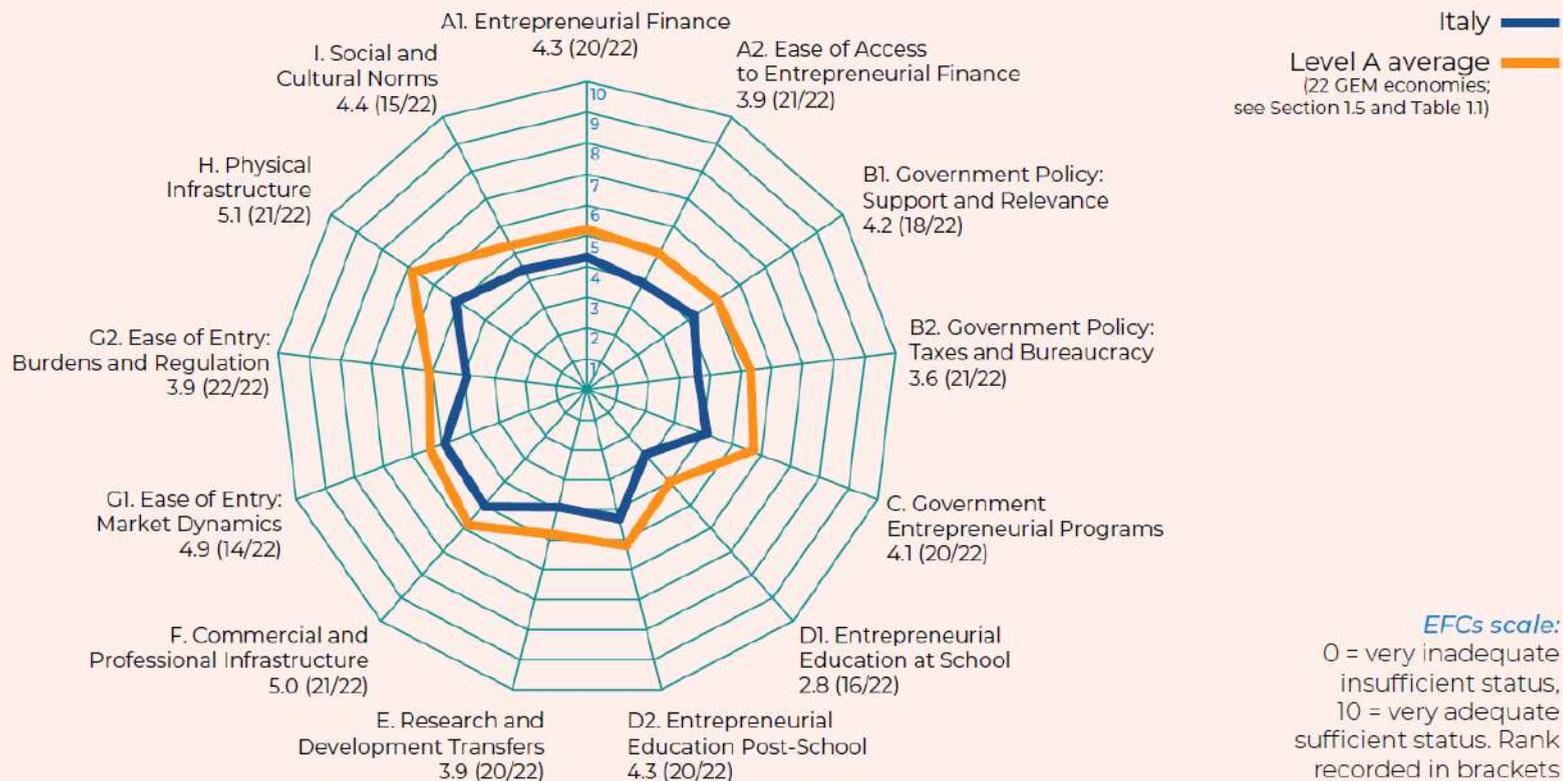
*Ci sarebbe tanto altro di cui parlare
quando si affronta il tema delle start up
(innovative)*







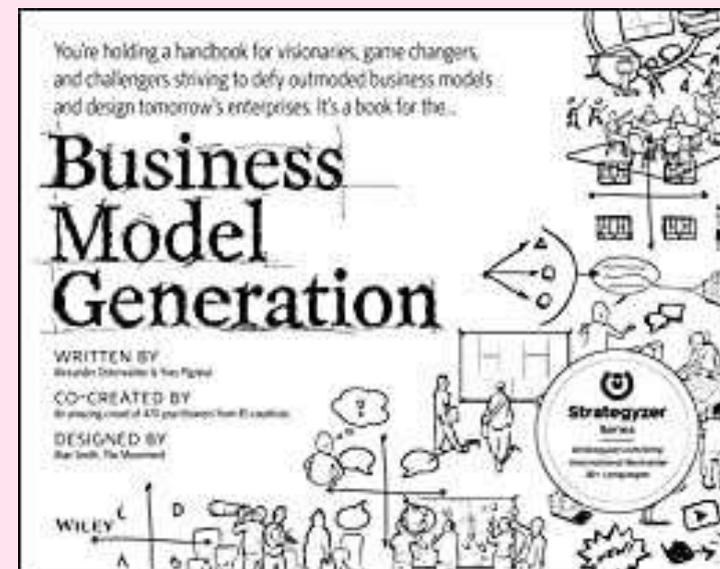
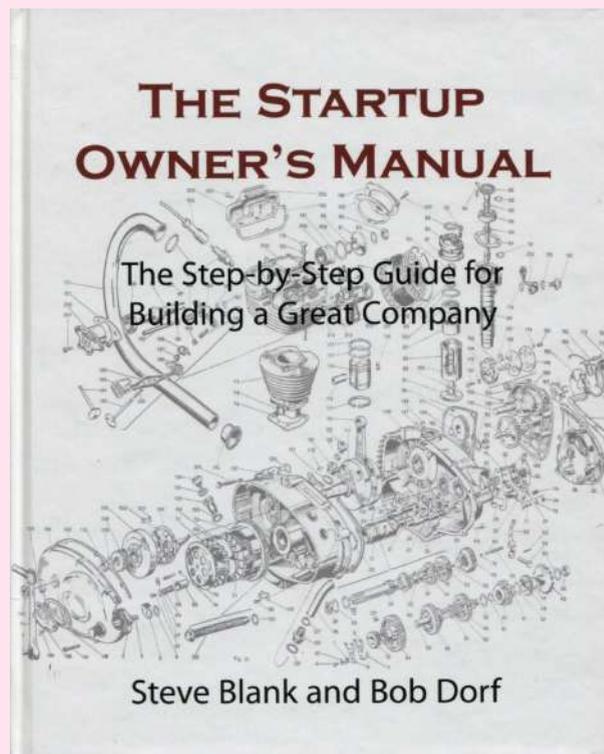
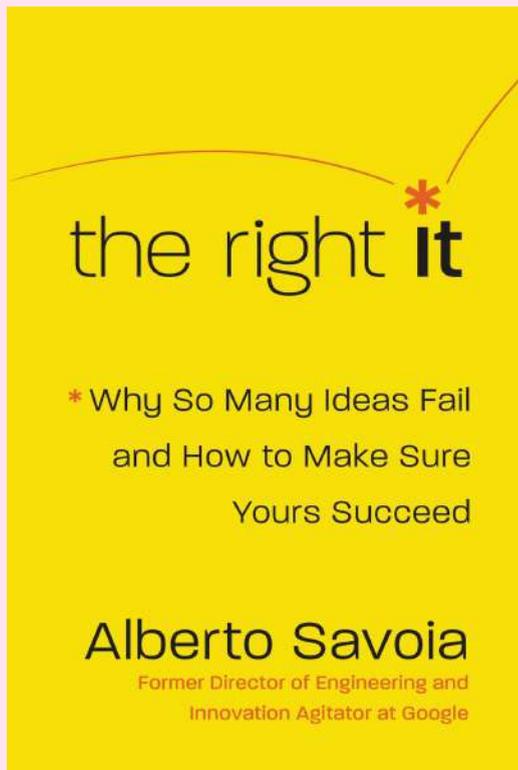
EXPERT RATINGS OF THE ENTREPRENEURIAL FRAMEWORK CONDITIONS





*Ci sarebbe tanto altro di cui parlare
quando si affronta il tema delle start up
(innovative)*

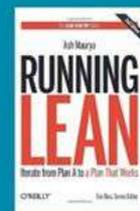
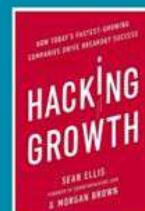
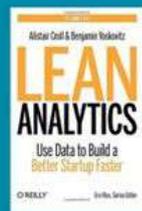
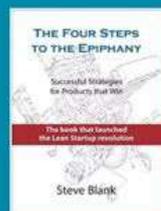






UNIVERSITÀ
degli STUDI
di CATANIA

Altre letture consigliate



#books

Massimo Ciaglia

THE **STARTUP** CANVAS
Boosting your lean startup growth



Università
di Catania

SPIN OFF E START UP - 13 GIUGNO 2023



Thanks!

ROSARIO FARACI

