



# CREI-AMO LA STARTUP!

EDIZIONE 2025-26

## LINEE GUIDA OPERATIVE

### PREMESSA

Le linee guida hanno l'obiettivo di indicare che cosa la Giuria si aspetta di trovare e giudicare negli elaborati prodotti dalle singole classi. Intendiamo quindi suggerire i passaggi utili per comprendere se la classe abbia eseguito un corretto studio e dimensionamento dell'idea imprenditoriale e se abbia le carte in regola per essere realizzata con successo.

Obiettivo del Progetto è realizzare una "fanta-impresa": ogni classe, con il coordinamento di uno o più docenti e la supervisione dei giovani imprenditori tutor, progetterà un'impresa fittizia, che dovrà però seguire tutti i passaggi di una qualsiasi azienda al suo avvio o una qualsiasi startup che voglia vendere il proprio prodotto innovativo.

È fondamentale concentrarsi soltanto su un'idea: solo una singola idea di prodotto o servizio potrà essere capita e giudicata favorevolmente dalla Giuria. Più idee imprenditoriali nello stesso progetto porterebbero a non capire quale sia il prodotto o servizio. Al massimo si potranno introdurre "sviluppi futuri". Ad esempio: se la nostra app tratta di parcheggi privati nella città, nel prossimo futuro potremo andare ad inserire anche il servizio di navette o taxi dal parcheggio al luogo finale di destinazione.

### **CHALLENGE INTERMEDIA** – entro il 31 marzo 2026

PRESENTAZIONE di 5 pagine che contenga:

- slide 1 - NOME DELL'ISTITUTO, indicazione della CLASSE/CLASSI e i nominativi degli STUDENTI, DOCENTI E GIOVANI IMPRENDITORI TUTOR
- slide 2 - NOME E MISSION DELLA STARTUP che stiamo andando a creare
- slide 3 - LOGO DELLA STARTUP e nel caso una minima spiegazione del perché sia stato scelto
- slide 4 - TIPOLOGIA DI PRODOTTO: anche una persona che non abbia mai sentito prima parlare dell'idea che stiamo sviluppando deve poter capire che cosa produciamo e vendiamo, sia che si tratti di un prodotto fisico, un servizio, una app per cellulari o anche un servizio di ospitalità o una struttura ricettiva

- slide 5 - APPROFONDIMENTO SUL PRODOTTO: è fondamentale comprendere che cosa stiamo vendendo e quale sia lo scopo del nostro prodotto o servizio.

VIDEO PROMOZIONALE della durata di 1 minuto in formato mp4:

una sorta di “spot televisivo” che faccia capire che cosa stiamo vendendo: dovrà essere chiaro il nome dell’azienda, il logo aziendale e quale prodotto o servizio stiamo cercando di vendere. Benissimo un video “emozionale” ma con un particolare focus sul “si capisce che cosa stiamo vendendo?”. A questo scopo suggeriamo di far vedere il video a chi non abbia mai sentito parlare dell’idea fino a quel momento, così da capire se il messaggio arriva chiaro a chi è completamente fuori dal percorso fatto sino a quel momento.

### **ELABORATO FINALE** – entro il 20 maggio 2026

La presentazione dovrà partire dalla challenge intermedia e ampliare la spiegazione del progetto. Il file deve avere all’interno il collegamento al video della durata di 1 minuto, che può essere quello della challenge intermedia oppure un nuovo video. La durata complessiva della presentazione è di 5 minuti più il video, quindi complessivamente 6 minuti.

I punti che seguono non sono slides: alcuni richiederanno più slides per essere descritti, altri potranno essere inseriti in una sola. Ad esempio: nome azienda, logo azienda e relative spiegazioni potranno essere in un’unica slide, mentre la spiegazione del prodotto e dei costi avranno certamente bisogno di più slides.

#### **NOME AZIENDA**

Da mettere bene in evidenza, con la spiegazione di come sia stato creato il nome, e come sia venuta l’ispirazione

#### **LOGO AZIENDA**

Da mettere bene in evidenza con la spiegazione da dove derivi e a che cosa ci si sia ispirati

#### **VISITA AZIENDALE**

Illustrare l’azienda che abbiamo visitato, chi abbiamo incontrato, eventualmente una o più foto, e soprattutto che cosa ci abbia ispirato

#### **DESCRIZIONE DEL PRODOTTO**

Spiegazione chiara e dettagliata di che cosa si voglia produrre e vendere. L’idea deve essere “sensata” e il prodotto o servizio devono avere un potenziale mercato, Oltre al testo consigliamo l’uso di molte immagini, ad esempio 3D per prodotti fisici oppure immagini di schermate in caso di App o siti internet.

Questo punto può richiedere molte slides: più sarete chiari e dettagliati meglio la Giuria riuscirà a capire e apprezzare la vostra idea. In questo punto ci aspettiamo almeno 2 slides con immagini ed esempi grafici dell’idea.

#### **COSTO DEL PRODOTTO**

Dovremo andare ad assegnare al nostro prodotto un prezzo finale per il cliente.

Poniamo ad esempio di produrre una maglietta di cotone: andremo ad analizzare quanto far pagare al cliente finale. Per farlo dovremo capire quanto ci costi la materia prima, quanto i

macchinari necessari e quanto la manodopera per assemblare il tutto. Nel caso di un'App ad esempio dovremo capire quanto ci costa implementare il tutto, i server in cui tenerla attiva, il costo dei computer per programmare il codice, oppure se la faremo in outsourcing con una ditta esterna.

La Giuria non si aspetta un livello di dettaglio estremo, ma un'idea indicativa è indispensabile per far capire che abbiamo fatto un ragionamento in merito alla decisione sul costo della T Shirt, se costa 99€ oppure 9€.

#### ANALISI DEL MERCATO

Restando all'esempio delle T Shirt, per decidere quante potremo venderne in un singolo anno è importante capire il mercato di riferimento. Se in Italia vengono vendute in totale ad esempio 10.000 T Shirt all'anno, è improbabile che la nostra azienda neocostituita ne possa vendere 25.000 da sola. In un caso di questo tipo possiamo andare a supporre che con la nostra azienda vogliamo aggredire una fetta di mercato pari al 5%: questo sarebbe un dato credibile. Ovviamente sono solo esempi con numeri che possono essere facilmente compresi, non sono dati reali.

#### ANALISI DEI COMPETITOR

Analizziamo aziende e prodotti concorrenti alla nostra, dai quali poter capire se siamo nel mercato oppure no. Sempre rimanendo all'esempio delle T Shirt, se vogliamo venderle a 99€ ma gli altri vendono un prodotto pari al nostro a soli 45€, questo ci fa capire che abbiamo un problema di posizionamento e che il nostro prodotto probabilmente non decollerà. Se invece inseriamo particolari innovazioni nella maglietta, come ad esempio un tessuto particolare superleggero o super traspirante, potremo andare a formare noi il prezzo di riferimento del mercato, che va comunque tenuto presente. Se però la media delle magliette tradizionali costa 45€ il nostro prezzo non potrà essere di 2000€ anche se utilizziamo un materiale innovativo: dovremo tenerci su cifre che possano essere comprese dal mercato.

#### ANALISI DEI COSTI DI PRODUZIONE

Se si vuole si può introdurre anche un approfondimento sui costi dell'azienda: quanto costa il capannone in cui produrre, come reperire i fondi iniziali, quanto costano gli interessi bancari annui per i prestiti che abbiamo chiesto alle banche.

#### MARKETING E SOCIAL

Per vendere il nostro prodotto è fondamentale fare pubblicità, quindi andrà indicato in quale modo farci conoscere dal pubblico, come essere presenti sui social, eventualmente con la creazione della pubblicità e di pagine social create ad hoc per promuovere il nostro prodotto, sia a livello di produzione grafica sia di costi indicativi.

#### SITO INTERNET, BIGLIETTINI O BROCHURE

Altro punto assimilabile al marketing. Fanno sempre molto effetto brochure o siti internet vetrina mostrati durante la presentazione. Nel caso di sito internet sarà possibile inserire screenshot o il link direttamente nella presentazione.

Teniamo presente che Giuria esprime una prima importante valutazione sugli elaborati cartacei e sul video e lo fa con cinque criteri, già indicati e spiegati nel testo del Progetto, che determinano l'80% del voto finale:

Valore dell'idea (*Punteggio massimo 20*)  
Produzione e vendite (*Punteggio massimo 25*)  
Tecnologia (*Punteggio massimo 15*)  
Relazioni strategiche (*Punteggio massimo 10*)  
Specificità territoriale (*Punteggio massimo 10*)

È quindi necessario che gli elaborati finali abbiano molti dettagli, per far capire nel migliore dei modi il nostro progetto.

**PRESENTAZIONE FINALE** – *in presenza a Bologna ai primi di giugno 2026 (data da definire)*

#### PRESENTAZIONE SINTETICA

Come scritto nel testo del Progetto, l'intervento degli studenti deve avere una durata massima di 5 minuti ed essere accompagnato da una presentazione powerpoint che abbia all'interno il link al video della challenge di 1 minuto (per una durata complessiva di 6 minuti).

La presentazione finale vale il 20% della valutazione finale della Giuria.

Lo *speech* che i ragazzi fanno davanti alla Giuria dovrà essere il più entusiasmante e coinvolgente possibile. Dato il breve tempo a disposizione la presentazione dovrà essere molto visiva e dare supporto alla spiegazione in viva voce degli studenti.

Suggeriamo di preparare una presentazione ridotta rispetto all'elaborato finale che la Giuria ha già visto e valutato. È fondamentale la "narrazione" da parte dei ragazzi. Per questo suggeriamo di fare alcune prove per affinare la capacità di comunicazione dei ragazzi. Dovranno essere eliminate le lunghe e dettagliate spiegazioni.

Durante la presentazione potranno alternarsi più ragazzi, ma sconsigliamo gruppi troppo numerosi di oratori: in genere due o tre persone sono il numero perfetto per mantenere un buon ritmo nella presentazione.

#### PROTOTIPO

Durante la presentazione – consigliamo di tenerlo come sorpresa – sarà possibile mostrare un prototipo del prodotto o servizio. Ad esempio in passato una classe ideò un'azienda che lavorava insetti alimentari e come "prototipo" portò dei pasticcini con grilli e altri insetti da far degustare alla Giuria.