

I servizi di incubazione

Servizi



**Premessa – Il modello di crescita**

Spazio Attivo nasce allo scopo di promuovere lo sviluppo dell’imprenditoria locale, sostenendo la startup con una gamma di servizi che la supportino nella fase inziale e di sviluppo. Le startup che usufruiscono dei servizi Lazio Innova sono ubicate nello spazio fisico dell’incubatore Spazio Attivo o legate a questo per progetti e iniziative settoriali che contribuiscono alla crescita sia delle imprese incubate sia del tessuto imprenditoriale del territorio di appartenenza.

Gli Spazi attivi sono da intendersi come “contenitori” e come “integratori”: permettono cioè alle nuove imprese che intendono competere sulla frontiera dell’innovazione di trovare un “luogo fisico” che consenta loro di fare sistema e crescere in termini di efficienza e visibilità. Obiettivo specifico dei singoli incubatori è essere acceleratori di impresa impostando un programma di interventi (piano di tutoraggio)che consenta la registrazione ed il monitoraggio della crescita delle imprese misurabile nel tempo di permanenza all’interno delle strutture.

Il modello di incubazione avrà una struttura generale utile a tutti gli incubatori per facilitare il monitoraggio delle azioni poste in essere, o da prevedere, nonché della crescita e sviluppo delle imprese ospitate. Il Responsabile di Spazio Attivo è la figura professionale principale per applicare il modello e studiarne le idonee applicazioni in relazione alle imprese presenti nello Spazio Attivo, avvalendosi del supporto operativo dei tutor di Spazio Attivo, per creare una strategia di integrazione dei servizi che punti alla crescita delle imprese incubate durante il periodo di permanenza all’interno delle strutture regionali.

Il modello di crescita si basa sull’identificazione degli step principali e generali che ogni start up deve percorrere all’interno dello Spazio Attivo, così da favorire ed accelerare la crescita del business e consentirle una maggiore capacità di sopravvivenza e sviluppo una volta fuoriuscita dallo Spazio Attivo.

**Accesso**

Tramite Bando scaricabile dal sito [www.lazioinnova.it](http://www.lazioinnova.it) inviando la candidatura allo Spazio Attivo prescelto. Le domande saranno valutate dal Nucleo di Valutazione di Lazio Innova secondo i criteri indicati nel Bando.

**Target**

I destinatari del servizio sono Startup e startup innovative costituite da non oltre 36 mesi.

**Durata**

**Durata servizio**: da 12 a 36 mesi

**Programma - Startupping go to market**

**Obiettivo specifico** : identificazione pacchetto prodotti, apertura del Mercato e creazione cluster clienti

**Durata servizio**: max 24 (12+12) mesi

**Metodologia ed erogazione del servizio:** incontri individuali da 6 a 12 gg per anno

**Supporto servizio di tutoring (Anno1):**

* Identificazione prodotto
* Definizione degli investimenti
* Fundraising
* Definizione della strategia (prezzi, rapporto con i clienti, fornitori)
* Impostazione sistema commerciale e di promozione
* Piano dei costi
* Flusso dei Ricavi
* Acquisizioni clienti
* Come si costruisce un pitch
* Certificazioni necessarie
* Brevettazione/marchio
* Gestione amministrativa dell’azienda (rapporti con commercialista/consulente del lavoro)
* Ricerca Mentor di settore

**Supporto servizio di tutoring (Anno2):**

* Gestione costi
* Implementazione strategia commerciale
* Strumenti di fidelizzazione clientela
* Creazione di network
* Sviluppo forme di collaborazione commerciale
* Gestione organizzazione (funzionigramma/mansionario
* Gestione aziendale (controllo costi – cash flow – rapporti commercialista/consulente del lavoro)
* Ricerca personale (forme di collaborazione/apprendistato/tirocini)
* Ricerca Mentor di settore

**Strumenti:** Work Plan a supporto dell’attività di tutoring e Road map con specifica delle attività e obiettivi di Project management che la startup dovrà attuare per raggiungere gli obiettivi concordati .

Ci saranno 2 momenti di verifica dei risultati raggiunti propedeutici al proseguimento del servizio di Startupping go to market: Middle Report e Final Report

**Servizi di base:**

Partecipazione a Small talk e altre iniziative Lazio Innova

BICGYM formazione

Corner legale (servizio di base di supporto legale)

Corner commercialista (servizio di base di studio commerciale)

**Servizi logistici:**

Ospitalità negli Spazi Attivi, FabLab

Accesso alle sale per riunioni

Accessi wireless, internet

**Programma - Startupping Expansion**

**Obiettivo specifico** : sviluppo del mercato , ampliamento gamma prodotti

**Durata servizio**: max 12 mesi

**Metodologia ed erogazione del servizio:** incontri individuali da 6 a 12 gg

**Supporto servizio di tutoring :**

* Fundraising (finanza agevolata, credito bancario, investitori)
* Ampliamento rete commerciale tradizionale ed innovativa (mentor/consulenti)
* Logistica/distribuzione (mentor/consulenti)
* Partecipazione progetti europei/B2B/Internazionalizzazione
* Networking
* Exit Strategy dallo Spazio Attivo (strategia mkt definata; piano finanziario definito)

**Strumenti:** Work Plan a supporto dell’attività di tutoring e Road map con specifica delle attività e obiettivi di Project management che la startup dovrà attuare per raggiungere gli obiettivi concordati .

Ci saranno 2 momenti di verifica dei risultati raggiunti propedeutici al proseguimento del servizio di Startupping go to market: Middle Report e Final Report

**Servizi di base:**

Partecipazione a Small talk e altre iniziative Lazio Innova

BICGYM formazione

Corner legale (servizio di base di supporto legale)

Corner commercialista (servizio di base di studio commerciale)

**Servizi logistici:**

Ospitalità negli Spazi Attivi, FabLab

Accesso alle sale per riunioni

Accessi wireless, internet

Modello **di crescita imprese Start up – WORK PLAN DEI SERVIZI**

WORK PLAN DEI SERVIZI

**Anno 1 Anno 2 Anno3**

**MONITORAGGIO**

**WP**

Fundraising

Ampliamento rete commerciale tradizionale ed innovativa

Logistica/distribuzione

Internazionalizzazione

networking

Exit Strategy dallo Spazio Attivo (strategia mkt definata; piano finanziario definito)

Gestione costi

Implementazione strategia commerciale

Strumenti di fidelizzazione clientela

Creazione di network

Sviluppo forme di collaborazione commerciale

Gestione organizzazione (funzionigramma/mansionario

Gestione aziendale (controllo costi – cash flow – rapporti commercialista/consulente del lavoro)

Ricerca personale (forme di collaborazione/apprendistato/tirocini)

Identificazione prodotto

Definizione degli investimenti

Fundraising

Definizione della strategia (prezzi, rapporto con i clienti, fornitori)

Impostazione sistema commerciale e di promozione

Piano dei costi

Flusso dei Ricavi

Acquisizioni clienti

Certificazioni necessarie

Brevettazione/marchio

Gestione amministrativa dell’azienda (rapporti con commercialista/consulente del lavoro)

pitching

**PREICUBAZIONE/ DOMADA DI ACCESSO ON LINE**

**Startupping Incubazione 12 +12 mesi**

**Expansion 12 mesi**

Tempi

Per quel che riguarda le attività di monitoraggio sull’andamento degli obiettivi fissati nel Work plan e soprattutto di sviluppo di impresa durante il Middle term review e Final review possono essere utilizzati i seguenti *indici di performance* qualitativi e quantitativi:

* **Quantitativa:**
* Fatturato e sua variazione
* Numero soci, dipendenti, collaboratori e loro variazione
* Gestione dei costi ed eventuali strategie di riduzione
* Numero prodotti sviluppati ed introdotti sul mercato
* Variazione/diversificazione parco clienti e relativo tasso di crescita
* **Qualitativa:**
* tipologia di target; crescita e/o diversificazione segmenti di mercato
* Tipologia di sviluppo di prodotti introdotti sul mercato
* brevetti registrati
* partnership attive
* Sviluppo dell’organizzazione interna e competenze maturate
* internazionalizzazione dell’azienda

**Il Ruolo del Tutor**

Il tutor dell’Spazio Attivo esprime un impegno nei confronti delle aziende sia di carattere relazionale/gestionale che tecnico, pertanto, è chiamato a decodificare i bisogni dell’impresa ed ad identificare un percorso di sviluppo della stessa attraverso un programma flessibile di erogazione e coordinamento di servizi allo start up (work plan).

Il tutor riveste il ruolo sia di **referente** delle imprese che a lui fanno capo, che di responsabile per Lazio Innova della gestione e del completamento del piano che annualmente viene pianificato.

Più nello specifico, e con riferimento a ciascuno dei due ruoli appena richiamati **il tutor:**

* redige IL WORK PLAN, finalizzato ad un’attenta analisi delle criticità e delle opportunità dell’impresa, in modo da pianificare un programma di tutoraggio flessibile, integrare tutti i servizi e garantire un’informazione aggiornata sull’impresa utile a tutte le funzioni aziendali per i diversi obiettivi tesi comunque alla crescita e promozione della stessa;
* è il primo interlocutore dell’imprenditore nella individuazione e nel superamento delle problematiche poste dalla gestione aziendale. Quindi, segue l’impresa ed aggiorna il work plan sulla base dei nuovi elementi che dovessero emergere dagli approfondimenti e sulla base delle mutate condizioni dell’azienda;
* individua e coordina, in qualità di interlocutore, l’erogazione degli altri servizi offerti da Lazio Innova;
* orienta l’imprenditore nell’accesso ad altri strumenti agevolativi, regionali, nazionali e comunitari, qualora attivabili;
* monitora l’andamento dello sviluppo della startup coordinandosi con il responsabile di Spazio Attivo, in relazione alla pianificazione e agli obiettivi di periodo posti dal responsabile stesso e predispone la reportistica del caso;
* individua le risorse ed i contatti esterni da coinvolgere nel percorso di tutoraggio, ne definisce l’impegno e gli obiettivi dell’intervento e, in caso di expertise esterne, predispone quanto necessario per la stipula dei contratti di fornitura.

In tutto questo, il tutor assume il ruolo di **animatore** del sistema imprenditoriale del sistema Spazio Attivo e delle imprese ad asso collegate in un rapporto continuativo e funzionale, operando nel quadro degli obiettivi di sviluppo che orientano l’attività di Lazio Innova che prevedono, in particolare, la costituzione di rapporti tra imprese, di filiere, e la diffusione dei processi di innovazione.

La fase di gotomarket ed expansion dovrà, quindi, rappresentare per l’impresa la sua opportunità customizzata di servizi da cogliere e sfruttare per aumentare, creare o implementare le competenze dell’imprenditore e per la creazione del sistema azienda capace di affrontare e confrontarsi con il sistema esterno.

**Tabella** servizi Spazio Attivo per area di intervento

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **servizio** | **Attività** | **Soggetto organizzatore/erogatore** |
| OSPITALITA’ | Servizi di facilities | Centralino Reception segreteria,gestione postaFotocopiatrice, scanner, fax, stampanti (esclusa carta + costo delle chiamate)Gestione impianti elettrico eccaccesso libero ai propri spaziTarghe, cartellonisticavigilanza notturna | Facility manager |
| Infrastrutture | connettività elevataAttivazione wi-fihosting | Staff It |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| FORMAZIONE | BICGym | Analisi e studio di interventi formativi sull’analisi dei fabbisogni e richieste degli incubatori | Staff sede centrale/ responsabile spazio attivo |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Azione** | **Caratteristiche** | **Soggetto organizzatore/erogatore** |
| FINANZA E GESTIONE AZIENDALE | Area gestione | Pianificare obiettivi e step di azioni nel Work Plan in  | Resp.le Spazio Attivo/tutor |
| Area finanza | Fundrasing (supporto e informazione su bandi, accesso al credito, investitori) | Tutor/staff centrale |
| Area gestione | Analisi fattibilità imprenditorialeAssistenza alle proiezioni economiche - finanziarie | Tutor |
| Area Commerciale | Definizione delle linee guida di base della strategia commerciale  | tutor |
| Controllo di gestione | BudgetingAnalisi consuntiviPiano dei costi (controllo costi)cash flow | tutor |
| Area Credito | Gestione piano investimenti – alfabetizzazione bancaria – rapporto con istituti di credito | tutor |
| Area organizzazione/personale | Verifica motivazione e competenze, definizione ruoli del gruppo iniziale ; Esplorazione esigenze e definizione ruoli, responsabilità del gruppo costituito ;  | tutor/partener esterni |
| Area Commerciale | Piano strategico di marketing e comunicazione Attività orientata a costruire partnership  | Mentor esterni |
| Area sviluppo estero | Supporto per Marchi/brevetti/IPR | staff EEN-ELSE/partener esterni |
|  | Area sviluppo estero | Supporto ricerca partner esteri  | staff EEN-ELSE |
| Area sviluppo estero | Supporto e partecipazione progetti europei  | staff EEN-ELSE |
| Area sviluppo estero | Partecipazione B2B internazionali  | staff EEN-ELSE |
| Servizi specialistici | Ampliamento rete commerciale tradizionale ed innovativa Logistica/distribuzione | Partener esterni |
| Servizi specialistici | Corner legale e studio commerciale | Partener esterni |