



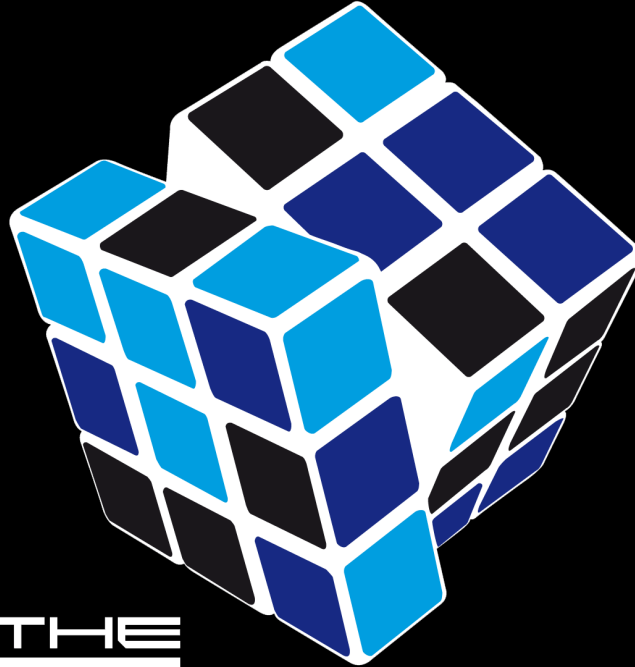
Unione europea  
Fondo sociale europeo



Regione Puglia  
Aree Politiche  
per lo sviluppo  
il lavoro e l'innovazione

a.r.t.i.

Agenzia regionale  
per la tecnologia  
e l'innovazione



THE  
QUBE



**Start-up**

*Just Do It*

**Laboratori  
dal Basso**

# The Qube

The Qube è un'associazione formata da start-upper e referenti di alcune spin-off dell'Università del Salento.

All'origine di The Qube vi è la volontà dei soci fondatori di sostenere i processi di valorizzazione della ricerca scientifica e tecnologica, come strumento di crescita e competitività per la Puglia, il Sud-Italia e il sistema Paese, facendo riferimento in particolare alle nuove imprese innovative.

The Qube persegue finalità di aggregazione sociale tra persone, aziende, enti e organizzazioni che condividono la ricerca scientifica, lo sviluppo di soluzioni innovative e l'accelerazione dello sviluppo di imprese, attraverso un'interessante serie di sostegni e servizi.

# Il laboratorio

The Qube ha rilevato la necessità di avviare un percorso di formazione raccogliendo aspetti trasversali ma fondamentali per chi volesse avviare una start-up.

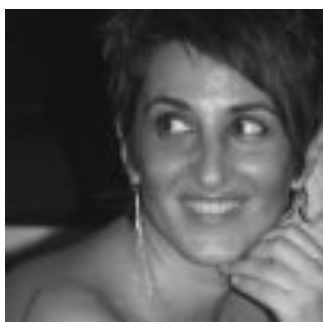
Il Laboratorio ***Start-up Just Do It*** ha l'obiettivo di supportare chiunque si imbatta in progetti di impresa, aiutandoli nella definizione di una strategia, un business plan, un pitch da presentare a investitori, partner e clienti.

Il laboratorio si rivolge a ragazzi, studenti, ricercatori e professori delle Università pugliesi che hanno ***voglia di fare impresa*** ma soprattutto ***creare una comunità interattiva*** in grado di condividere problemi ed errori, raccogliere contributi e feedback e imparare discutendo con altri innovatori, scambiandosi opinioni e critiche costruttive.

Tra i partecipanti sono invitati tutti i giovani che hanno partecipato al **Bando Principi Attivi 2012** e hanno voglia di confrontarsi con altre realtà.

# I relatori

## Francesca Erbi



Dopo la laurea in Psicologia, ha seguito diversi master in "Advanced Coaching". Da oltre 10 anni svolge consulenza e formazione manageriale su temi quali *team building*, *time management*, *leadership* e *public speaking*. Ha lavorato come consulente per Gi Group, svolgendo attività di formazione e coaching all'interno di *Excellence Programs*.

## Gabriele Conversano

Laureato in Ingegneria Meccanica presso l'Università del Salento. E' iscritto all'Ordine degli Ingegneri dal 2009 e all'Ordine dei Consulenti in Brevetti dal 2012. Dal 2010 svolge attività di consulenza in proprietà industriale, curando il deposito di oltre cinquanta domande di brevetto.



## Michele Mario Nascimbene



Specializzato in operazioni di fusione e acquisizione italiane e transnazionali, *joint venture* e riorganizzazioni societarie. Ha assistito alcuni fra i principali fondi di *private equity* e multinazionali. Iscritto all'Ordine degli Avvocati di Milano e *solicitor* presso la Corte Suprema di Inghilterra e Galles, ha lavorato presso la sede di Londra dello studio legale *Sullivan & Cromwell* e presso la sede milanese dello studio *Cleary Gottlieb Steen & Hamilton*.

# I relatori

## Andrea Zanoni

Specializzato in diritto societario, con riferimento a operazioni straordinarie nazionali e transnazionali. È uno dei maggiori esperti di *venture capital* in Italia. Ha conseguito un LL.M. presso la *University of California, Berkeley School of Law* e un dottorato in *Corporate Governance* presso l'Università degli Studi di Genova. Membro dello *European Corporate Governance Institute*, ha lavorato presso lo studio *Cleary Gottlieb Steen & Hamilton*.



## Marcello de Vincenti



Dopo la laurea in Ingegneria dei materiali, ha frequentato un master in Gestione di Impresa presso la *Business School* di Bologna. Seguono numerose esperienze come *International Strategy Manager*, lavorando per imprese, gruppi bancari ed enti pubblici. Dal settembre 2012 riveste il ruolo di *Strategy Manager* presso *Links Management and Technology Spa*.

## Ahmed Moaffak

Imprenditore seriale con oltre venti anni di esperienza in marketing e sviluppo del business in Europa, Nord America e Asia. Ha creato numerose strategie di marketing per favorire la rapida crescita delle imprese ad alta tecnologia. Attualmente sta lavorando con imprenditori appassionati e ricercatori, aiutandoli a tradurre idee innovative in importanti start-up.



# I relatori

## Antonio Caforio



Laureato in Ingegneria Informatica presso l'Università del Salento. Dal 2002 collabora con il Centro Cultura Innovativa d'Impresa su tematiche di *Knowledge Management* e *Business Process Management*. Dal 2006 lavora per la realizzazione di piattaforme tecnologiche a supporto della gestione dei processi di business. E' *Project Management Professional* dal 2012 ed è certificato *BPM Professional* dall'associazione *BPTrends*.

## Giovanni D'Oria

Master in Business Management. Lavora per Banca "Monte dei Paschi", nel *Core Team Talent & Performance Management*. Docente a contratto di metodi e strumenti per la valutazione finanziaria presso l'Università del Salento. Ha lavorato nella sezione "Sviluppo e Formazione" presso Banca MPS e alla "Formazione e Comunicazione Interna" presso Banca 121.



## Giovanni De Caro



Laureato in Economia presso l'Università degli Studi di Napoli "Federico II". Attualmente è *Investment Manager* presso Atlante Ventures. Precedentemente si è occupato di consulenza aziendale e finanziaria per il Banco di Napoli, dal 2002 in San Paolo IMI Investimenti, in qualità di *Investment Manager* per il Fondo Mezzogiorno.

# I relatori

## Augusto Coppola



Imprenditore e *manager* con focus sull'*execution*.

Ha fatto parte di due startup internazionali, per le quali ha trovato partner e investitori e chiuso contratti in Europa, America e Asia. E' uno degli ideatori di *InnovAction Lab*, co-chair di BAlA Italia, autore di *CheFuturo!*, *advisor* e *board member* di diverse startup innovative, consulente di diversi fondi di investimento.

## Cosimo Palmisano

Esperto di *Data Mining* e *Customer Relationship Management*. Ha svolto ricerca negli Stati Uniti (*Stern Business School di New York*) e al Politecnico di Bari, dove ha conseguito la Laurea in Ingegneria Elettronica e il PhD in *Industrial Management* sul tema dei sistemi di raccomandazione on-line. Dal 2010 *SocialCRM Professional*. Dal 2011 CEO e *founder* della start-up ECCE, la cui mission è aiutare le aziende a monetizzare le informazioni presenti sui *Social Network*.



# Il programma

**Giovedì 12 Settembre (15.00-19.00)**

**Venerdì 13 Settembre (09.30-13.30)**

**TITOLO: Gestione delle Risorse Umane**

**REFERENTE:** Dott.ssa Francesca Erbi (*Unilever*)

**ARGOMENTI:** Comprendere come motivare e gestire il team, regole e strategie di comunicazione. Imparare a gestire il tempo e il team controllando i livelli di stress.

**MODALITÀ:** Lezioni frontali, workshop in sottogruppi, laboratorio e *coaching*.

**Giovedì 19 Settembre (15.00-19.00)**

**Venerdì 20 Settembre (09.30-13.30)**

**TITOLO: Proprietà Intellettuale**

**REFERENTE:** Ing. Gabriele Conversano (*Laforgia Bruni & Partners*)

**ARGOMENTI:** Conoscere le diverse forme legali per tutelare il proprio know-how legati ai brevetti e ai marchi. Conoscere le banche dati per ricerche di anteriorità, costi e tempi.

**MODALITÀ:** Lezione Frontale + Prova pratica (Ricerca di anteriorità su *DataBase UIBM-WIPO*).



# Il programma

**Giovedì 26 Settembre (15.00-19.00)**

**Venerdì 27 Settembre (09.30-13.30)**

**TITOLO: Aspetti legali e contrattuali**

**REFERENTI:** Avv. Michele Nascimbene & Avv. Andrea Zanoni  
(*Nascimbene & Partners*)

**ARGOMENTI:** Conoscere le forme legali più convenienti per strutturare la propria startup.

Comprendere e analizzare i vari tipi di contratto più comune. Analizzare e comprendere le clausole di un *term-sheet*.

**MODALITÀ:** Lezione frontale + Prova pratica (Valutazione e analisi di modelli di contratto, clausole e vincoli).

**Lunedì 7 Ottobre (15.00-19.00)**

**Martedì 8 Ottobre (09.00-13.00)**

**TITOLO: Analisi di Mercato**

**REFERENTE:** Ing. Marcello de Vincenti (*Links Management and Technology Spa*)

**ARGOMENTI:** Analizzare il mercato di riferimento, effettuare la segmentazione dei clienti e la stima del mercato obiettivo. Effettuare l'analisi del settore di riferimento in cui la startup opera (concorrenza, fornitori, barriere all'ingresso e opportunità). Imparare ad analizzare gli elementi del vantaggio competitivo. Implementare la SWOT Analysis.

**MODALITÀ:** Lezioni frontali, lavori di gruppo.

# Il programma

**Venerdì 11 Ottobre (15.00-19.00)**  
**Sabato 12 Ottobre (09.00-13.00)**

**TITOLO: Business Modelling**

**REFERENTE:** Dott. Ahmed Moaffak (Start-up Sauna)

**ARGOMENTI:** Comprendere i bisogni e le caratteristiche dei clienti di riferimento per definire l'offerta. Analizzare e punti di forza e debolezza della propria *value proposition*. Comprendere come costruire un business model.

**MODALITÀ:** Lezioni frontali, lavori di gruppo.

**Venerdì 18 Ottobre (15.00-19.00)**  
**Sabato 19 Ottobre (09.00-13.00)**

**TITOLO: Business Process Management**

**REFERENTE:** Ing. Antonio Caforio (Naica)

**ARGOMENTI:** Come strutturare i processi e le *operation* all'interno di una start-up. Tool operativi per lo sviluppo e la gestione delle attività.

**MODALITÀ:** Lezioni frontali, lavori di gruppo.

# Il programma

**Venerdì 25 Ottobre (15.00-19.00)**

**Sabato 26 Ottobre (09.00-13.00)**

**TITOLO: Analisi e pianificazione finanziaria**

**REFERENTE:** Dott. Giovanni D'Oria (*Monte dei Paschi*)

**ARGOMENTI:** Analisi economico-finanziaria dell'impresa e strutturazione di analisi rischio rendimento, Conto Economico e Flussi di cassa della startup. Definire il fabbisogno finanziario, imparare ad effettuare le proiezioni finanziarie della startup. Metodologie di valutazione Start-up.

**MODALITÀ:** Lezione Frontale + Business Case in aula.

**Venerdì 8 Novembre (09.00 -19.00)**

**Sabato 9 Novembre (09.00-13.00)**

**TITOLO: Business Plan**

**REFERENTE:** Dott. Giovanni De Caro (*Atlante Venture*)

**ARGOMENTI:** Come strutturare un *business plan* valido, quali sono gli errori più comuni e le best-practices. Come strutturare il piano degli investimenti, quali fonti di finanziamento.

**MODALITÀ:** Lezione Frontale + Business Case in aula.

# Il programma

**Venerdì 15 Novembre (10.00 - 19.00)**

**TITOLO:** Investor Package

**REFERENTE:** Ing. Augusto Coppola (*InnovAction LAB*)

**ARGOMENTI:** Come presentare un'idea innovativa ad un investitore, pitch, elevator pitch, executive summary.

**MODALITÀ:** Lezione Frontale + Valutazione Pitch.

**Sabato 16 Novembre (10.00-13.00)**

**TITOLO:** Fundraising

**REFERENTE:** Ing. Cosimo Palmisano (*Ecce Customer*)

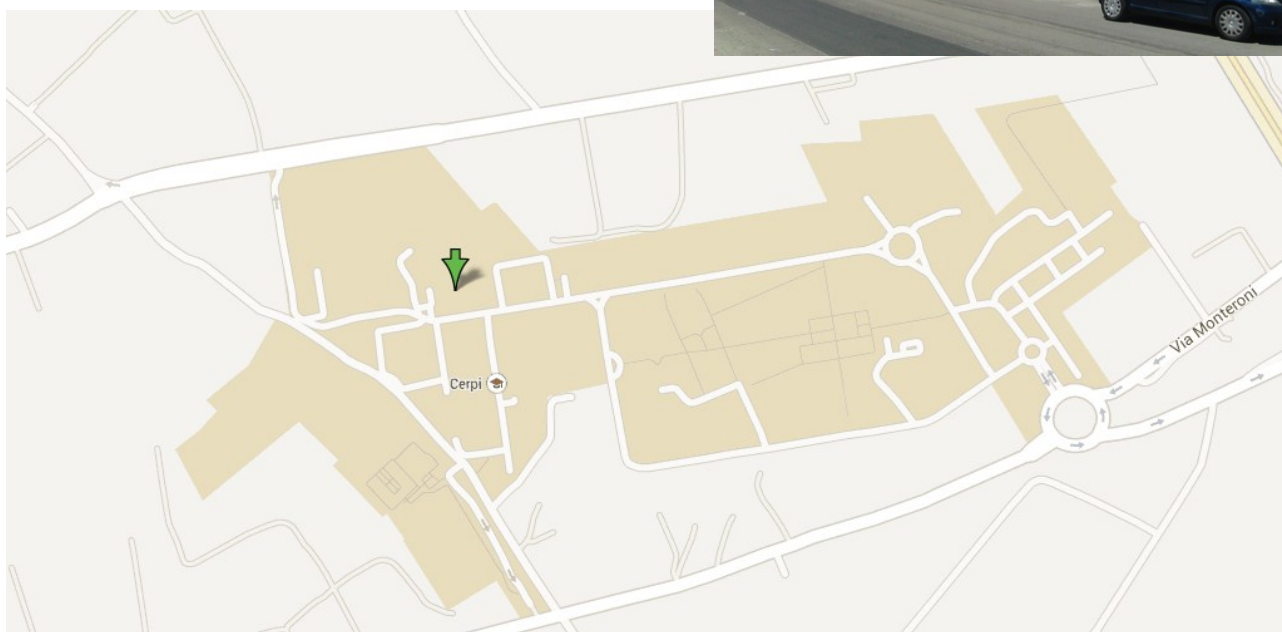
**ARGOMENTI:** Come strutturare e gestire l'attività di fundraising.

**MODALITÀ:** Testimonianza + sessione Q&A.

# La location

## Dove siamo

I seminari si terranno presso  
Aula Fermi – Edificio IBIL Università  
del Salento, Campus Ecotekne  
Via per Monteroni, 73100 Lecce  
(Italy)



## Come raggiungerci



Venendo da Brindisi sulla SS613, prendere l'uscita tangenziale OVEST - Gallipoli. Dopo il sottopassaggio, prendere l'uscita per Monteroni (Università del Salento).

Seguire le indicazioni per l'Università e all'interno del Campus seguire le indicazioni per la Facoltà di Ingegneria. L'edificio IBIL (in foto) si trova di fronte la Facoltà di Ingegneria.



Arrivati alla Stazione di Lecce, proseguite a piedi lungo viale Oronzo Quarta per 80 m, prendere la prima strada a sinistra (Viale Don Bosco) e proseguite per 400 m, fino a raggiungere la benzina Total ERG. Attraversate la strada e attendere la linea SGM 27 o 27 Express con direzione Ecotekne.

Entrati nel campus, scendere alla Facoltà di Ingegneria di fronte troverete l'edificio IBIL. (in foto)

# Partners

## Partners



**UNIVERSITÀ  
DEL SALENTO**



## Media Partners



## Partner Istituzionali





**THE**  
**QUBE**

**The Qube**

Edificio IBL, Via per Monteroni, LECCE

[www.theqube.it](http://www.theqube.it)

C.F. 90217680736