

**Allegato A) all'Accordo Attuativo della Convenzione Quadro tra la Direzione Centrale cultura, sport e solidarietà della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia ed il Consorzio per l'Area di ricerca scientifica e tecnologica di Trieste – AREA Science Park finalizzato all'implementazione dell'Attività 2.1.b "Interventi dedicati alle imprese culturali e creative nell'area di specializzazione della Cultura, Creatività e Turismo" del POR FESR FVG 2014 - 2020**

## **CATALOGO DEI SERVIZI**

---

### **1. Assistenza manageriale volta a definire e validare/implementare il piano di impresa:**

- **Coaching** (*assistenza manageriale rivolta a supportare la definizione dei diversi aspetti del business plan*):
  - Analisi del contesto e dei fabbisogni per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale.
  - Supporto alla definizione del target customer e dei bisogni dei clienti, segmentazione del mercato, definizione del posizionamento competitivo, quantificazione del mercato.
  - Supporto alla definizione della Value Proposition, e alla definizione del Minimum Viable Product.
  - Supporto alla definizione del business model dell'azienda e della strategia di impresa.
  - Supporto alla definizione della struttura organizzativa, analisi delle competenze mancanti.
  - Supporto alla definizione della strategia commerciale, mappatura del processo di vendita, definizione dei canali di comunicazione e di vendita.
  - Supporto alla definizione delle iniziative di comunicazione e Marketing, dei contenuti / mezzi di promozione dell'immagine dell'azienda verso media e istituzioni.
  - Supporto alla definizione dei processi operativi relativi alle diverse funzioni aziendali ("produzione", "logistica", "progettazione", "R&D", ...).
  - Supporto nella valutazione preliminare di brevettabilità, definizione delle strategie di tutela della proprietà intellettuale.
  - Supporto all'analisi della scelta del modello societario più adatto, definizione preliminare dello Statuto sociale, in particolar modo dedicata all'oggetto sociale e alla definizione dei rapporti tra i soci.
  - Supporto alla definizione degli investimenti da realizzare, ai relativi fabbisogni finanziari e coperture.
  - Supporto alla definizione della pianificazione economico/finanziaria/patrimoniale dell'azienda (definizione delle assunzioni e prospetti E/F/P).
- **Accompagnamento** (*assistenza manageriale rivolta a supportare la validazione/implementazione del business plan, anche attraverso attività sul campo*):
  - Supporto nella validazione del mercato e dei clienti (concept test, area test, ...).
  - Accompagnamento nel rapporto con professionisti esterni per l'attività di sviluppo prodotto (fattibilità tecnica, prototipazione, industrializzazione) e di validazione/implementazione della Value Proposition.
  - Supporto alla validazione del business model dell'azienda e della strategia di impresa.
  - Supporto nella ricerca/selezione del personale.
  - Supporto alla vendita: ricerca potenziali clienti, accompagnamento presso potenziali clienti nelle varie fasi di interazione.
  - Supporto all'implementazione delle iniziative di comunicazione e Marketing, alla promozione dell'immagine dell'azienda verso media e istituzioni attraverso la realizzazione/diffusione di articoli, pubblicazioni, video, ... nella stampa/web ed eventi dedicati.
  - Accompagnamento a riunioni/incontri operativi (con personale interno, partner, soci...).

- Supporto all'implementazione delle strategie di tutela della proprietà intellettuale, accompagnamento nel rapporto con professionisti esterni per deposito brevetti, copyrights, marchi ....
- Supporto alla realizzazione e alla validazione del piano economico/finanziario dell'azienda.

## 2. Assistenza tecnica volta a definire ed implementare il progetto di innovazione:

- **Audit tecnologico e ricerca informazioni** (*assistenza tecnica rivolta alla ricerca e analisi di informazioni*):
  - Analisi dell'esigenza di innovazione, del contesto e dei fabbisogni.
  - Ricerca di informazioni brevettuali, stato legale di un brevetto, analisi di anteriorità brevettuale.
  - Reportistica su stato dell'arte e prospettive future di mercati e tecnologie.
- **Progettazione** (*assistenza tecnica rivolta a supportare la definizione dei diversi aspetti del progetto di innovazione*):
  - Supporto nella definizione del piano di progetto (piano di attività, tempi, costi, ...).
  - Studio di fattibilità tecnica / economica / normativa.
  - Individuazione, attivazione e accompagnamento di competenze nel mondo della ricerca, della consulenza privata, partner industriali/tecnologici.
- **Implementazione** (*assistenza tecnica rivolta a supportare l'implementazione del progetto di innovazione*):
  - Gestione del piano di progetto, coordinamento del gruppo di lavoro, accompagnamento nel rapporto con i partner tecnici, il monitoraggio delle attività.
  - Assistenza per attività "pilota" di sviluppo sperimentale.

## 3. Supporto alla ricerca di fonti di finanziamento dell'innovazione:

- **Ricerca/networking** (*assistenza nella ricerca di..*):
  - Finanziamenti pubblici (ricerca bandi regionali/europei, ricerca partner nazionali e internazionali).
  - Investitori/finanziatori (capitale di rischio).
  - Istituti Bancari (capitale di debito).
- **Coaching** (*assistenza manageriale rivolta a supportare la preparazione di incontri e documentazione*):
  - Supporto alla preparazione degli incontri e alla predisposizione della documentazione (domanda per partecipare a bandi relativi ad ulteriori fonti di finanziamento, presentazione aziendale, business plan, pianificazione E/F/P, ...).
  - Supporto alla preparazione alla presentazione agli investitori, pitching.
  - Softlanding e interazione con network europeo.
- **Accompagnamento** nelle varie fasi di interazione ed eventuale supporto nella rendicontazione di ulteriori fonti di finanziamento.

## Servizi erogati (all'interno delle spese generali)

### 4. Incubazione fisica:

- **Locali attrezzati:** spazio ufficio, spazio co-working e sala riunioni, relative utenze.

**Attività svolte centralmente**

1. Formazione (sarà erogato un percorso di formazione unitario di 8 giornate, realizzato congiuntamente dai partner e rivolto a tutti i beneficiari)
2. Organizzazione di eventi e di incontri di networking (pitch event alla fine del periodo di progetto, incontro con investitori)