CCIAA Como e ComoNExT Bando Incubatore d'Impresa

Data: Invalid Date | Autore: Redazione



DALL'IDEA ALL'IMPRESA Al via la seconda finestra del bando 2012 per l'imprenditorialità innovativa Cinque i progetti selezionati nella prima finestra che si è chiusa lo scorso 30 aprile

Como 20 settembre 2012 -Si apre la seconda finestra del bando "Incubatore d'impresa 2012" rivolto a nuovi e ad aspiranti imprenditori promosso dalla Camera di Commercio di Como. Lo scopo dell'iniziativa è di aiutare a trasformare una buona idea in una vera e propria attività imprenditoriale, attraverso un percorso assistito di quattro anni fornito dalla struttura di consulenza tecnica e manageriale del Parco Scientifico Tecnologico ComoNExT a Lomazzo.

Il supporto offerto prevede un aiuto alla stesura del business plan, l'accesso a spazi lavorativi all'interno dell'Incubatore d'impresa ComoNExT e il sostegno alla crescita dell'impresa attraverso consulenza, formazione e tutoring. Il bando è rivolto ad aspiranti imprenditori e a imprese già attive da non oltre 18 mesi alla data della presentazione della domanda. Da quest'anno è possibile presentare le domande in due differenti finestre al fine di favorire una più ampia partecipazione.

Il Bando prevede la selezione complessiva di massimo 10 progetti, di cui 5 tra le domande presentate nella prima finestra e 5 tra quelle presentate nella seconda finestra, destinati ad accedere all'Incubatore d'impresa usufruendo di un voucher del valore massimo di euro 50.000. La prima finestra si è conclusa lo scorso 30 aprile e ha consentito la selezione di 5 progetti mentre la seconda, che si aprirà il prossimo 15 settembre, si chiuderà il 31 ottobre. Anche per questa seconda finestra,

la selezione dei candidati verrà effettuata in tre distinte fasi valutando i progetti presentati nei termini: [MORE]

- nella prima fase, una Commissione di Valutazione, composta da rappresentanti della Camera di Commercio di Como, di ComoNExT, di ComoVenture/TTVenture e altri esperti (docenti universitari e imprenditori) selezionerà le 15 migliori idee da approfondire.
- nella seconda fase le 15 idee verranno valutate tramite colloqui individuali e indagini di mercato, tecnologiche e brevettuali per sondare la potenzialità di mercato del progetto, il suo contenuto tecnologico, la capacità di creare occupazione e sviluppo e la sostenibilità dell'iniziativa nel tempo. Verranno selezionate in questa fase un massimo di 5 idee;

- nella terza fase le idee verranno valutate sulla base di un business plan completo e sui seguenti criteri: fattibilità tecnica dell'idea, potenzialità di mercati, sostenibilità economica e finanziaria.
Le idee selezionate con un business plan meritevole potranno accedere all'Incubatore d'Impresa nei mesi successivi. Lo scopo dell'iniziativa è quello di favorire l'avvio di nuove attività, che poi dovranno proseguire "con le proprie gambe" ed essere in grado di svilupparsi al di fuori dell'Incubatore, pur potendo rimanere insediate all'interno del Parco Scientifico Tecnologico.

La novità di questa seconda finestra è l'organizzazione da parte di Sviluppo Impresa – azienda speciale della Camera di Commercio - di un percorso integrato di formazione per aspiranti e neo imprenditori con l'obiettivo di approfondire alcuni aspetti cruciali della gestione d'impresa, rispetto alle aree: start-up d'impresa, cultura d'innovazione nelle piccole imprese, project management, gestione del cliente e fidelizzazione, valorizzazione e tutela della proprietà industriale.

Il bando e la relativa modulistica sono disponibili sul sito web della Camera di Commercio (www.co.camcom.it) e sul sito web di ComoNExT (www.comonext.it). Le domande per la seconda finestra potranno essere inviate via e-mail a incubatore@co.camcom.it firmate digitalmente, oppure consegnate a mano presso la Camera di Commercio di Como in Via Parini 16.

E' inoltre disponibile sul sito www.comonext.it o sul sito www.idea2impresa.it un'apposita sezione interattiva, collegata ai principali social network, dove sarà possibile essere accompagnati passo passo nella stesura dei progetti fino alla compilazione delle domande. Per informazioni riguardo al Bando "Incubatore d'impresa 2012" contattare l'u.o. Promozione economica della Camera di Commercio di Como (tel. 031/256. 368/382/309 – incubatore@co.camcom.it) o la Segreteria di ComoNExT(tel. 02.36714055 - segreteria@comonext.it)

I 5 PROGETTI SELEZIONATI NELLA PRIMA FINESTRA
DEL BANDO INCUBATORE D'IMPRESA 2012

BYOMUSIC (Thomas Brusati)
L'idea è di realizzare una rete di servizi legati al mondo degli strumenti musicali; un sito di liuteria on line per chitarre e bassi elettrici; con la creazione di una rete di artigiani (il cuore dell'offerta) e instaurando un rapporto "one to one". Il cliente potrà avere informazioni su materiali, forme, tecniche costruttive e scegliere e personalizzare il proprio prodotto, con la possibilità di averne un'anteprima ed eventualmente modificarla. Negli USA già esiste un'offerta analoga, ma non in Europa; i potenziali acquirenti sono scoraggiati dai costi elevati derivanti dalle spese di spedizione e sdoganamento.

DKREMOTO Srl (Luca Ferrario)
Desktop Remoto è un innovativo ambiente di lavoro cloud: la soluzione ideale per professionisti,

agenti di commercio e Pmi che necessitano di accedere ai propri documenti ovunque e con qualsiasi dispositivo connesso a internet. Nella nuova era del Personal Cloud, “tablet” non significa più soltanto immagini, video, giochi e social network, ma anche efficienza e produttività. È ad esempio possibile creare e modificare su iPad documenti di testo, presentazioni e fogli di calcolo complessi, con tabelle Pivot, grafici e formule avanzate.

KJARO Srl (Angelo Vadruccio)

Creazione di un nuovo brand nel mercato degli ombrelli, in particolare di quelli pieghevoli. L'idea nasce dall'opportunità di sfruttare economicamente due semplici ma efficaci brevetti:

1) Custodia no drops: una custodia impermeabile in cui riporre un ombrello anche bagnato e dotata di uno speciale serbatoio in grado di trattenere le relative gocce d’acqua. Di agevole utilizzo, la custodia no drops risolve le principali criticità legate all’uso dell’ombrello, in particolare permette di: -avere l’ombrello sempre con sé senza necessità di riporlo nel portaombrelli; -non bagnare gli ambienti di sosta e/o passaggio;-avere entrambe le mani “libere” una volta che l’ombrello non viene utilizzato, in quanto la custodia può essere portata a tracolla, fissata ad una borsa o inserita nella stessa.

2) Banda di avvolgimento: permette di ridurre il volume dell'ombrello una volta chiuso.

SEE VEE PLUS (Tatiana Coviello)

Creazione di un portale Multilingua che offra un servizio innovativo: con il supporto di un Personal Cv Trainer sarà possibile avere l'inserimento del CV e l' orientamento non solo sulla sua redazione, ma anche sul contenuto. Oltre ai profili senior, il giovane laureato al suo primo impiego o un over 50 disoccupato che non sa come riqualificarsi, potranno rivolgersi a questo servizio, usufruendone in modo semplice, immediato ed a costi abbordabili.

I vantaggi per l'utente sono molteplici: gestione multimediale e accattivante del proprio curriculum, comprensione dei propri punti di forza e di debolezza e di conoscenza delle competenze da sviluppare e orientamento personalizzato sul mercato del lavoro a livello internazionale con Personal CV Trainer internazionali.

L'aspetto altamente innovativo del portale consiste nell'offrire un servizio di orientamento nel mercato del lavoro internazionale non solo per figure senior e di alto livello ma per profili con maggiore difficoltà di collocamento e per le aziende di ritrovare nel portale curriculum giá con una sorta di prescreening e validazione delle competenze dichiarate dal candidato stesso.

Questo permetterà da un lato un maggior orientamento da parte degli utenti nel mercato del lavoro internazionale e dall'altro una maggiore garanzia di qualità dei profili situati all'interno del portale per le aziende che ricercano candidati.

SECURITY BOX (Stefano Orsenigo)

E' l'idea di creare un sistema di chiusura applicabile a qualsivoglia tipologia di contenitore, movimentabile e/o archiviabile (dalle scatole di cartone, ai faldoni, dalle valige ai container, etc.), inducendo una serie di ottimizzazioni tecnico organizzative di sicurezza, di qualità e di controllo lungo tutta la catena logistico-distributiva. E' prevista l'applicazione di un modello industriale già brevettato a livello internazionale.

Bando “Incubatore d’impresa” Percorso integrato di formazione per aspiranti e neo-imprenditori

La Camera di Commercio di Como promuove il Bando “Incubatore d’impresa” al fine di sostenere la creazione e lo sviluppo di iniziative imprenditoriali innovative all’interno dell’Incubatore d’impresa presso il Parco Scientifico Tecnologico di Lomazzo.

Lo scopo del bando è aiutare a trasformare una buona idea in una vera e propria attività imprenditoriale, attraverso un percorso assistito di quattro anni fornito dalla struttura di consulenza tecnica e manageriale del Parco Scientifico Tecnologico ComoNExT a Lomazzo.

In coerenza con le finalità del bando “Incubatore”, la Camera di Commercio, in collaborazione con la propria Azienda Speciale Sviluppo impresa e ComoNext, promuove un percorso integrato di formazione – destinato ad aspiranti e neo-imprenditori – con l’obiettivo di approfondire alcuni aspetti cruciali della gestione d'impresa, rispetto alle aree

START-UP D’IMPRESA, CULTURA D’INNOVAZIONE NELLE PICCOLE IMPRESE, PROJECT MANAGEMENT, GESTIONE DEL CLIENTE E FIDELIZZAZIONE, VALORIZZAZIONE E TUTELA DELLA PROPRIETA’ INDUSTRIALE.

Il percorso si compone di moduli didattici monografici che possono essere fruiti anche singolarmente, costruendo il percorso formativo più adatto alle proprie esigenze.
Gli incontri sono rivolti a tutti coloro – aspiranti e neo-imprenditori – che vogliono avere spunti nuovi e/o approfondimenti per valutare e migliorare le performance aziendali. Non sono richiesti specifici requisiti di ammissione.

Costi

La Camera di Commercio di Como co-finanzia la realizzazione del percorso formativo, sostenendo parte dei costi di organizzazione e docenza.
Al netto del contributo pubblico, la quota di iscrizione per ciascun modulo è pari ad € 36,30 (IVA 21% inclusa) a persona.
L’iscrizione a tutti i moduli ha un costo forfetario di €145,20 (IVA inclusa), anziché di € 211,75.

Sede del corso

Tutti i seminari si svolgeranno a COMONEXT, Parco Scientifico Tecnologico di Lomazzo, via Cavour 2.

Materiale didattico

I materiali didattici saranno distribuiti in formato elettronico.

Attestati

Alla conclusione di ciascun seminario sarà rilasciato ad ogni partecipante un attestato di frequenza.

Come iscriversi

Il termine d’iscrizione è fissato, salvo esaurimento posti (max 20 per modulo):
- al giorno 25 settembre 2012, per il percorso completo;
- entro i 7 giorni di calendario precedenti ciascun singolo modulo.

Per effettuare l’iscrizione occorre:

1) Scaricare e compilare in ogni parte il modulo di iscrizione. In questo documento è possibile selezionare singolarmente i moduli a cui si vuole partecipare ed ottenere il preventivo di spesa.

2) Inviare il modulo compilato via fax allo 031.256.571 oppure all’indirizzo di posta elettronica formazione@co.camcom.it .
Sul modulo d’iscrizione è necessario indicare, negli appositi campi, gli estremi del pagamento a mezzo bonifico bancario sul conto corrente intestato a
SVILUPPO IMPRESA – Azienda Speciale CCIAA Como
Banca BCC di Lezzeno - IBAN IT 73 T 08618 51410 000000001051
indicare nella causale nome e cognome del partecipante e titolo dell’incontro

L’iscrizione assume validità a pagamento avvenuto.

NOTA. SVILUPPO IMPRESA si riserva il diritto di annullare il corso per il mancato raggiungimento del numero minimo di adesioni; in tale circostanza, il partecipante ha diritto al rimborso dell’intera somma versata oppure, a sua insindacabile scelta, a partecipare alla prima dizione successiva (in quest’ultimo caso, la somma già versata sarà trattenuta e riferita al primo corso attivato).

Per ulteriori informazioni
Sviluppo Impresa – Area “Servizi alle imprese”
- Tel. 031.256.571
- Fax: 031.256.501
- E-mail: formazione@co.camcom.it
- Web: www.co.camcom.gov.it (in Promuovere imprese e territorio | Formazione)

ComoNext
- Tel. 02.36.714
- Fax 02.36.714.057
- Web: www.comonext.it (in News & Eventi)

AREA 1 START-UP D’IMPRESA

Perché partecipare

Per valutare le proprie capacità e competenze in relazione all’attività d’impresa, per fornire strumenti necessari all’analisi dell’ambiente economico, sociale e istituzionale, per saper valorizzare le opportunità e valutare per tempo le eventuali minacce di mercato.

A chi si rivolge

Aspiranti imprenditori e neo-imprenditori, aventi l'obiettivo di acquisire elementi fondamentali per orientarsi in un mercato sempre più dinamico e competitivo.

Obiettivi

Sviluppare le conoscenze e le competenze necessarie per :
%« analizzare il processo imprenditoriale e i principali elementi di criticità per le aziende neonate
%« individuare gli strumenti necessari per valutare la reale fattibilità dell’idea imprenditoriale, in relazione agli obiettivi prefissati ed al contesto di riferimento

Contenuti

Lo scenario socio-economico
%« Analisi del fenomeno della crescita delle nuove imprese e delle caratteristiche distintive degli imprenditori
La via all’imprenditorialità: come costruire il processo
%« I tre elementi di una business-idea: persona, ambiente e idea imprenditoriale
%« La definizione del “ruolo imprenditoriale”: motivazioni, conoscenze, competenze e attitudini in coerenza con le caratteristiche del progetto imprenditoriale
%« La conoscenza dell’ambiente esterno: il contesto, il mercato, la concorrenza
%« Le strategie aziendali

Data e orario

Giovedì 4 ottobre 2012 – 7 ore in orario 9.30 – 13.00 e 14.00 – 17.30

AREA 2 CULTURA D’INNOVAZIONE NELLA PICCOLA IMPRESA

Perché partecipare

Per acquisire una visione dell'impresa che consenta di affrontare e gestire da protagonisti i ritmi di mutazione degli scenari di mercato (e delle risorse tecnologiche disponibili).

A chi si rivolge

Imprenditori, project manager.

Obiettivi

Sviluppare le conoscenze e le competenze necessarie per :

%« Sviluppare una cultura della "conoscenza" quale elemento fondante della competitività dell'impresa

%« Saper valutare l'impatto sull'impresa (obiettivi, identità, organizzazione …) di progetti innovativi

%« Sviluppare la consapevolezza della forte interrelazione tra innovazione, Risorse strumentali e finanziarie e Risorse Umane che devono adeguatamente supportare il cambiamento

Contenuti

%« L'equilibrio tra la dimensione di "piccolo imprenditore" e la tendenza costante all'innovazione ed alla ricerca

%« I progetti d' "innovazione radicale" e i progetti d' "innovazione evolutiva": differenze e fabbisogni specifici

%« La gestione e la misurazione del processo innovativo

%« La dinamica di sviluppo delle tecnologie e dei modi di condurre il business: la matrice delle opportunità innovative in funzione della maturità del mercato

Data e orario

Giovedì 11 ottobre 2012 – 7 ore in orario 10.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00

AREA 3 PROJECT MANAGEMENT

Perché partecipare

Per approfondire le dinamiche organizzative e gestionali e le logiche tipiche del contesto di progetto, per acquisire i principali criteri di pianificazione e controllo dei progetti, per rendere efficace la gestione degli stakeholder attraverso una riflessione sulle abilità relazionali.

A chi si rivolge

Imprenditori, project manager e project leader aventi l'obiettivo di definire o consolidare l'esperienza di conduzione dei progetti.

Obiettivi

Sviluppare le conoscenze e le competenze necessarie per:

%« comprendere le peculiarità del contesto di progetto e della rete di relazioni ad esso collegate;

%« utilizzare le principali metodologie di pianificazione e controllo dei progetti;

%« integrare e ottimizzare i dati operativi derivanti dall'uso dei principali approcci di gestione dei tempi, dei costi, delle risorse, dei rischi di progetto;

%« migliorare la gestione delle diverse figure professionali coinvolte nell'iniziativa progettuale, attraverso una riflessione sulle abilità sociali e relazionali chiamate in causa dal project management.

Contenuti

%« Il project management come disciplina organizzativa e manageriale

%« Le dimensioni del project management: organizzazione, relazione e metodo

%« Progetti e project management: definizioni e caratteristiche

%« Obiettivi, ambito di riferimento e stakeholders

%« La relazione tra i progetti e le altre iniziative aziendali
%« Le fasi di ideazione e di definizione del progetto (il project plan)
%« La scomposizione del progetto in attività controllabili
%« La pianificazione e gestione dei tempi e dei costi
%« Principi di risk assessment e di risk management
%« Controllo dell'avanzamento e gestione delle varianti
%« La dimensione relazionale nei progetti

Data e orario

Giovedì 18 ottobre 2012 – 7 ore in orario 10.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00

AREA 4 GESTIONE E FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

Perché partecipare

Per sviluppare un approccio alla vendita ad elevano valore aggiunto; esplicitare le fasi di preparazione ed analisi dei bisogni a servizio della clientela; presidiare la relazione con la clientela in un'ottica di partnership e sviluppo della relazione nel lungo periodo; costruire e presentare un'offerta aziendale, completa e integrata, basata su contenuti di valore.

A chi si rivolge

Tutti coloro che sono a diretto contatto con il cliente: venditori, operatori pre e post vendita, tecnici commerciali.

Tutte le aziende che individuano nella fidelizzazione dei clienti uno dei fattori chiave di successo.

Obiettivi

Sviluppare le conoscenze e le competenze necessarie per:

%« Identificare i fattori che generano la "fedeltà" del cliente e utilizzarli quotidianamente nella relazione commerciale

%« Sviluppare la capacità di valutare con attenzione i bisogni della clientela (bisogni, obiettivi, interessi e motivazioni)

%« Comprendere e analizzare comportamenti, dinamiche cognitive ed emotive caratteristiche del rapporto con il cliente

%« Imparare a gestire i conflitti e risolvere situazioni di impasse in modo creativo

%« Trasformare il reclamo in opportunità di fidelizzazione

Contenuti

%« Comprensione dei parametri di valutazione dei clienti

%« Comprensione della differenza tra la soddisfazione delle aspettative e la costruzione della fidelizzazione dei clienti

%« Individuazione dei punti chiave di contatto o dei "momenti di verità" per il cliente

%« Individuazione delle emozioni chiave nella costruzione della fidelizzazione

%« Definizione del processo di gestione dei reclami

%« Analizzare le cause dei reclami

Data e orario

Giovedì 25 ottobre 2012 – 7 ore in orario 10.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00

AREA 5

VALORIZZAZIONE E TUTELA DELLA PROPRIETA' INDUSTRIALE

Perché partecipare

Perché i risultati dell'innovazione, sia essa sviluppata nelle aziende o nei centri di ricerca, sono elementi fondamentali del patrimonio societario. È dunque fondamentale proteggerli per conservare i vantaggi competitivi dell'innovazione e per sfruttarne al meglio la redditività.

A chi si rivolge

Aspiranti e neo-imprenditori, Imprenditori, project manager.

Obiettivi

Sviluppare, anche attraverso casi pratici, le conoscenze e le competenze necessarie per:

%« creare, tutelare e valorizzare le diverse forme di proprietà intellettuale, in quanto elementi funzionali alla nascita, allo sviluppo e alla crescita delle imprese;

%« comprendere la funzione legale dei diversi diritti di proprietà intellettuale a tutela dell'innovazione tecnologica e commerciale;

%« valutare una strategia di protezione della proprietà industriale a livello nazionale, europeo e internazionale;

%« valorizzare il portafoglio di beni di proprietà industriale attraverso la concessione di licenze;

%« valorizzare il portafoglio di beni di proprietà industriale per l'accesso al credito bancario.

Contenuti

Linee guida, fondamenti teorici e indicazioni pratiche in relazione a:

%« Segreto industriale

%« Brevetto per invenzione industriale

%« Banche dati

%« Design

%« Marchi

%« Strutturazione delle operazioni di licenza

%« Creazione di diritti di garanzia su beni di proprietà intellettuale nelle operazioni di finanziamento

%« Tutela giudiziaria

Data e orario

Giovedì 8 novembre 2012 – 6 ore in orario 10.00 – 13.00 e 14.30 – 17.30

Articolo scaricato da www.infooggi.it
https://www.infooggi.it/articolo/cciaa-como-e-comonext-bando-incubatore-d-impresa/31545