

Abstract programma InnovLab Camp 2021

Il percorso formativo si baserà sull'approccio del design thinking, per apprendere le tecniche di progettazione e realizzazione di prodotti e servizi, nonché per approfondire la conoscenza del business plan e della sua redazione.

Il percorso seguirà prettamente quelli che sono i "blocchi" di un business plan:

1. Identificazione dei bisogni
2. Identificazione degli obiettivi
3. Target, Destinatari e Customer Persona
4. Definizione proposta
5. Fattori chiave
6. Partner & Stakeholder
7. Budget
8. Promozione digitale e Validazione

Gli studenti alterneranno momenti teorici a momenti di confronto e di pratica, per ideare un proprio progetto che sarà presentato a tutti al termine del percorso.

Di seguito la struttura del corso:

Programma delle attività InnovLab Camp 2021

Primo Modulo: 9-11 Dicembre 2021

H	Giovedì 9 dicembre: Modalità e-learning
09:30-10:50	Introduzione al Design Thinking - Startup e imprenditorialità - Le tecnologie abilitanti
11.00-12.30	Laboratorio: Crea la tua Idea
12:30-14:30	Pausa
14:30-15:50	Design Thinking: fase di definizione: dal Contesto progettuale ai Bisogni ed i Destinatari (Customer Persona)
16.00-17.30	Laboratorio: Definisci le tue Customer Persona
Venerdì 10 dicembre: Modalità e-learning	
09:30-10:50	Design Thinking: fase di ideazione: Proposta di valore, Impatto, fattori chiave, Stakeholder (How might we)
11.00-12.30	Laboratorio: Come puoi risolvere i problemi delle Customer Persona? La Proposta di Valore
12:30-14:30	Pausa
14:30-15:50	Team – Gestione delle risorse Budget (voci di costo e flusso di ricavi)
16.00-17.30	Laboratorio: Crea il Budget del tuo progetto
Sabato 11 dicembre: Modalità e-learning e Visita in Presenza	
09:30-10:50	Lab Elaborazione di OnePager

11.00-12.30	How to Pitch a Pitch
14:30-17:30	Visita imprese territorio

Secondo Modulo: 16-18 Dicembre 2021

H	Giovedì 16 dicembre: Modalità e-learning
14:30- 15:50	Introduzione all'Inbound Marketing
16:00-17:30	Laboratorio
Venerdì 17 dicembre: Modalità e-learning	
09:30-10:50	Anatomia di una Landing Page
11:00-12:30	Laboratorio
12:30-14:30	Pausa
14:30-15:50	Facebook e Instagram Ads
16:00-17:30	Introduzione a Google Ads
Sabato 18 dicembre: Visita e Pitch finale in presenza	
09:30-12:30	Visita imprese territorio
14:30-17:30	Presentazione finale: Presentazione ppt: Elevator Pitch