

1	STARTUP E NUOVI MODELLI ECONOMICI
2	OBBLIGATORIO
3	LIVELLO EQF 7
4	1
5	2
6	6
7	MARCO PARDO
8	<p>L'IMPRENDITORIA NEL XXI SECOLO STA MUTANDO RADICALMENTE. I CAMBIAMENTI TECNOLOGICI, QUELLI RELATIVI AI MERCATI DI CAPITALI, E ANCORA QUELLI SOCIALI E CULTURALI HANNO CONSENTITO LO SVILUPPO DI UN NUMERO CONSISTENTE DI STARTUP LEGATE ALL'INNOVAZIONE SIA TECNOLOGICA CHE SOCIALE, ANCHE IN PAESI EMERGENTI. LE STARTUP SONO DIVENTATE QUINDI UN IMPORTANTE FATTORE DI SVILUPPO ECONOMICO E DI OCCUPAZIONE. SEPPUR NON ESISTA UNA RICETTA PER DIVENTARE IMPRENDITORI INNOVATIVI, IL CORSO INTENDE APPROFONDIRE IL PROCESSO DI CREAZIONE DI UNA NUOVA IMPRESA, DALL'ANALISI DEL MERCATO ALLO SVILUPPO DEL PRODOTTO, ALLA SCELTA DEI PARTNER, AI CONCETTI DI VENDITA E MARKETING, CERCANDO SOLUZIONI AI PROBLEMI CHE SI PORRANNO. SI ANALIZZERANNO INOLTRE GLI ELEMENTI DEL NUOVO ECOSISTEMA DELL'IMPRENDITORIA. IL QUADRO CONCETTUALE DI RIFERIMENTO CHE VERRÀ UTILIZZATO SARÀ IL <i>BUSINESS MODEL CANVAS</i>, IL <i>VALUE PROPOSITION CANVAS</i> E IL <i>LEAN STARTUP CANVAS</i>. SI TRATTA DI UN CORSO CHE AGGIUNGE AL QUADRO CONCETTUALE UN PERCORSO OPERATIVO. GLI STUDENTI, IN GRUPPO, DOVRANNO LAVORARE PER PREPARARE IL LANCIO DI UNA STARTUP, PERCORRENDO TUTTI I PASSI NECESSARI. LE LEZIONI 4 E 5 SARANNO TENUTE IN INGLESE.</p> <p>IL CORSO CONSENTE DI ACQUISIRE COMPETENZE LA GENERAZIONE DELLE IDEE E IL PROCESSO DI COSTRUZIONE DI UN'IPOTESI DI STARTUP. LO STUDENTE, ATTRAVERSO UN LAVORO DI GRUPPO, SARÀ COINVOLTO NELLO SVILUPPO OPERATIVO DI UN'IDEA SPERIMENTANDO L'INTERO PROCESSO. LA FINALITÀ DEL CORSO È QUINDI QUELLA DI AFFRONTARE I PASSI, INCLUSO LA PREPARAZIONE DEL PITCH, PER PRESENTARE L'IDEA INNOVATIVA SU CUI SI BASA IL POSSIBILE SVILUPPO DELLA STARTUP.</p>
9	FRONTALE
10	-
11	<p>a. UN MONDO DI OPPORTUNITÀ? (LEZIONE 1) PRESENTAZIONE DEL PERCORSO: TESTI E ARTICOLI DI RIFERIMENTO, MODALITÀ DELL'ESAME, <i>PROJECT WORK</i> I MACROTREND TECNOLOGICI CULTURE EMERGENTI IL PROBLEMA? LE GRANDI SFIDE DEL NOSTRO PRESENTE LE PAROLE CHIAVE: <i>SHARING, COLLABORATION, CODESIGN, OPEN, SOCIAL INNOVATION</i></p> <p>b. INNOVAZIONE E GENERAZIONE DI NUOVE IDEE (LEZIONE 2 E LEZIONE 3) SCELTA DEL <i>PROJECT WORK</i> E DEI GRUPPI IL CODICE DELLA CREATIVITÀ FRAMEWORK PER LO SVILUPPO DELLA CREATIVITÀ (ZIZOZI) 10 TIPOLOGIE DI INNOVAZIONE IL CONCETTO DI <i>DISRUPTIVE INNOVATION</i> IL PARADIGMA DELLE IMPRESE SOCIALI E IL CONCETTO DI IMPATTO: ACCENDERE LO SVILUPPO STUDIO DI CASI.</p> <p>c. STARTUP (IN ENGLISH) (LESSON 4 AND LESSON 5) STARTUP DEFINITION AND WORLD ECOSYSTEMS THE FRAMEWORK: TOOLS AND METHODS LEAN STARTUP CANVAS BUSINESS MODEL CANVAS EXAMPLES</p> <p>d. NUOVI MODELLI DI BUSINESS (LEZIONE 6) BUSINESS MODEL PATTERNS PLATFORM BUSINESS</p>

SHARING ECONOMY
LA FORZA DEL NETWORK
MODELLI DI RICAVO
STUDI DI CASO

e. LO SVILUPPO DEL MERCATO: CONVALIDA IL TUO PROGETTO (LEZIONE 7 E LEZIONE 8)

SVILUPPO DEI CLIENTI: SCOPRI IL TUO MERCATO
PRODUCT/MARKET FIT: VALUE PROPOSITION CANVAS
CONCETTI DI PROTOTYPING
METRICHE
MVP: IL PRODOTTO/SERVIZIO CON LE CARATTERISTICHE MINIME
L'APPROCCIO SCIENTIFICO: IPOTESI E TEST
CONCETTO DI PIVOTING
STUDI DI CASO

f. COME FINANZIARE LA MIA STARTUP (LEZIONE 9)

LA NUOVA CULTURA IMPRENDITORIALE
GLI ATTORI DELL'ECOSISTEMA
DOVE PARTIRE?
LE STARTUP COMPETITION
LE MODALITÀ DI FINANZIAMENTO
STUDI DI CASO

g. CONVINCERE (LEZIONE 10)

STRUTTURA DI UN PITCH
A CHI MI PRESENTO?
COME PREPARARE UN PITCH PER I DIVERSI INTERLOCUTORI
BUSINESS PLAN?
STUDI DI CASO

h. LO SVILUPPO E LA CRESCITA (LEZIONE 11)

I MOTORI DELLA CRESCITA
IL CICLO DI SVILUPPO
TRACTION
STUDI DI CASO

i. A NESSUNO PIACE FALLIRE (LEZIONE 12)

STRATEGIA
GLI ERRORI FATALI
STUDI DI CASO

12 SLIDE, ARTICOLI E SELEZIONI DI CASI INDICATI DAL DOCENTE ALL'INIZIO DEL CORSO.
LA BIBLIOGRAFIA INDICATA È INDICATIVA PER EVENTUALI APPROFONDIMENTI, SALVO LE PARTI CHE VERRANNO INDICATE ALL'INIZIO DEL CORSO. ALCUNI TESTI SONO DISPONIBILI ANCHE IN TRADUZIONE ITALIANA. SI È COMUNQUE PREFERITO INDICARE L'OPERA IN LINGUA ORIGINALE.

a. MODELLI DI BUSINESS

- BUSINESS MODEL GENERATION, A. OSTERWALDER YVES PIGEUR, WILEY, 2010
- VALUE PROPOSITION DESIGN, A. OSTERWALDER YVES PIGEUR, WILEY, 2014
- THE BUSINESS MODEL NAVIGATOR, O. GASSAMAN K. FRANKENBERGER M. CSIK, FT PUBLISHING, 2014
- THE BUSINESS MODEL INNOVATION FACTORY, S. KAPLAN, WILEY, 2012

b. STARTUP CYCLE

- THE ENTREPRENEUR'S GUIDE TO CUSTOMER DEVELOPMENT, B. COOPER, P. VLASKOVITS, 2010

- THE STARTUP PLAYBOOK, D. KIDDER, CHRONICLE BOOKS, 2012
 - STARTUP VINCENTI DALL'IDEA AL SUCCESSO, JASON L. BAPTISTE, HOEPLI, 2012
 - STARTUP, DALL'IDEA AL SUCCESSO, HOEPLI, 2016
 - ZERO TO ONE NOTES ON STARTUP, P. THIEL, VIRGIN BOOKS, 2014
 - THE NEXT STEP GUIDING YOU FROM IDEA TO STARTUP, M. LIBES, 2013
 - THE STARTUP OWNER'S MANUAL. THE STEP BY STEP GUIDE FOR BUILDING A GREAT COMPANY, S. BLANK B. DORF 2012
 - START SMALL, STAY SMALL: A DEVELOPER'S GUIDE TO LAUNCHING A STARTUP, R. WALLING, 2010
 - IF YOU REALLY WANT TO CHANGE THE WORLD. A GUIDE TO CREATING BUILDING AND SUSTAINING BREAKTHROUGH VENTURES, H. KRESSEL N. WINARSKY
 - GROWTH ENGINES, S. ELLIS MORGAN BROWN, UNLOCKINGGROWTH, 2014
 - THE ENTREPRENEUR ROLLER COASTER, D. HARDY, SUCCESS, 2015
 - THE STARTUP KIT, EMMA JONES, ENTERPRISE NATION, 2013
 - THE \$100 STARTUP, CHRIS GUILLEBEAU, MACMILANN, 2012
 - THE START-UP J CURVE. THE SIX STEPS TO ENTRENEURIAL SUCCESS, HOWARD LOVE, GREENLEAF BOOK GROUP PRESS, 2016
 - THE ART OF OPPORTUNITY. HOW TO BUILD, GROW AND VENTURE THROUGH STRATEGIC INNOVATION AND VISUAL THINKING, M. SNIUKAS P. LEE MATT MORASKY, WILEY, 2016
- c. SVILUPPO MERCATO**
- THE FOUR STEP TO EPIPHANY SUCCESSFUL. STRATEGIES FOR PRODUCTS THAT WIN, S. BLANK, QUAD GRAPHIC, 2007
 - TRACTION. HOW A STARTUP CAN ACHIEVE EXPLOSIVE CUSOTMER GROWTH, G. WEINBERG J. MARES, PORTFOLIO PENGUIN, 2015 CROSSING THE CHASM, MARKETING AND SELLING DISRUPTIVE PRODUCTS TO MAINSTREAM CUSTOMERS, GEOFFREY A. MOORE, HARPERCOLLINS, 2014
 - IMPRESA 4.0 MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE A 4 DIREZIONE, FRANO GIACOMAZZI MARCO CAMISANI CALZOLARI, PEARSON PARAVIA, 2008
 - ASK, R. LEVESQUE, DUHAM BOOKS, 2015
 - THE SCIENCE FOR GROWTH. HOW FACEBOOK BEATS FRIENDSTER- AND HOW NINE OTHER STARTUPS LEFT THE REST IN THE DUST. SEAN AMMIRATI, ST. MARTIN'S PRESS, 2016
- d. METODOLOGIA LEAN**
- THE LEAN STARTUP, E. RIES, CROWN PUBLISHING GROUP, 2011
 - LEAN SCALING, MASTERING THE LEAN METRICS FOR STARTUP GROWTH, A. MAURYA, PROTFOLIO PEGUIN, 2015
 - RUNNING LEAN. ITERATE A PLAN A TO A PLAN THAT WORKS, A. MAURYA, O'REILLY, 2012
 - THE LEAN PRODUCT PLAYBOOK. HOW TO INNOVATE WITH MINIMUM VIABLE PRODUCTS AND RAPID CUSTOMER FEEDBAK, D. OLSEN, WILEY, 2015
 - VALIDATING PRODUCT IDEA THROUGH LEAN USER RESEARCH, T. SHARON, ROSENFELD MEDIA, 2016
 - LEAN ANALYTICS, USE DATA TO BUILD A BETTER STARTUP FASTER, ALISTAIR CROLL, BENJAMIN YOSKOVITZ, O'REILLY, 2013
- e. INNOVAZIONE E SVILUPPO PRODOTTO**
- DESIGNING FOR GROWTH. A DESIGN THINKING TOOL KIT FOR MANAGERS, J. LIEDTKA T. OGILVIE, COLUMBIA BUSINESS SCHOOL, 2011
 - CHANGE BY DESIGN, TIM BROWN, HARPER BUSINESS, 2009
 - THE INNOVATOR'S DILEMMA, CLAYTON M. CHRISTENSEN, HARPER BUSINESS, 2011
 - THE THREE BOX SOLUTION. A STRATEGY FOR LEADING INNOVATION, V. GOVINDARAJAN, HARVARD BUSINESS REVIEW PRESS, 2016

- STRATEGIZE. PRODUCT STRATEGY AND PRODUCT ROADMAP PRACTICES FOR THE DIGITAL AGE, R. PICHLER, PICHLER COSULTING, 2016
- MONETIZING INNOVATION HOW SMART COMPANIES DESIGN THE PRODUCTS AROUND THE PRICE, M. RAMANUJAM, G. TACKE, WILEY, 2016
- HOOKED. HOW TO BUILD HABIT FORMING PRODUCTS. NIR EYAL, PEGUIN, 2014
- THE AUTOMATIC CUSTOMER. CREATING A SUSCRPTION BUSINESS IN ANY INDUSTRY, JOHN WARRILOW, PENGUIN, 2015
- UNIVERSAL PRINCIPLES OF DESIGN, W. LIDWELL, K. HOLLDEN, ROCKET PULISHERS, 2003
- THE ART OF THE START 2.0, GUY KAWASAKI, PENGUIN, 2015

f. CONTESTO

- THE INEVITABLE UNDERSTANDING: THE 12 TECHNOLOGICAL FORCES THAT WILL SHAPE OUR FUTURE, K. KELLY, VIKING, 2015
- LET MY PEOPLE GO SURFING, Y. CHOUINARD, PEGIUN BOOKS, 2006
- START-UP NATION. THE STORY OF ISRAEL'S ECONOMIC MIRACLE, DAN SENOR AND PAUL SINGER, TWELVE HACHETTE BOOK GROUP, 2009
- THE SHIFT. THE FUTURE OF WORK IS ALREADY HERE, L. GRATTON, COLLINS, 2011
- THE INDUSTRIES OF THE FUTURE, A. ROSS, S&S, 2016
- LA SOCIETÀ A COSTO MARGINALE ZERO, J. RIFKIN, MONDADORI, 2014

g. CULTURA E CREATIVITÀ

- REWORK MANIFESTO DEL NUOVO IMPRENDITORE MINIMALISTA, JASON FRIED DAVID HEINEMEIER HANSSON, ETAS, 2010
- OUT OF OUR MINDS: LEARNING TO BE CREATIVE, SIR KEN ROBINSON, CAPSTONE, 2011
- CRACKING THE CREATIVITY CODE: ZOOM IN/ZOOM OUT/ZOOM IN FRAMEWORK FOR CREATIVITY, FUN, AND SUCCESS, AREI RUTTENMERG AND SHLOMO MAITAL, SAGE, 2014
- OUR ICEBERG IS MELTING: CHANGING AND SUCCEEDING UNDER ANY CONDITIONS, JOHN KOTTER AND HOLGER RATHGEBER, PENGUIN, 2005
- BITCOIN. THE FUTURE OF MONEY, DOMINIC FRISBY, UNBOUNF, 2014
- PINPOINT. HOW GPS IS CHANGING TECHNOLOGY, CULTURE AND OUR MINDS, G. MILNER, W.W. NORTON & COMPANY, 2016
- CONNECTOGHAPHY. MAPPING THE GLOBAL NETWORK REVOLUTION, P. KHANNA, W&N, 2016
- THE BUSINESS BLOCKCHAIN. PROMISE, PRACTICE AND APPLICATION OF THE NEXT INTERNET TECHNOLOGY, W. MOUGAYAR, WILEY, 2016
- BLOCKCHAIN REVOLUTION. HOW THE TECHNOLOGY BEHIND BITCOIN IS CHANGING MONEY, BUSINESS AND THE WORLD, D. TAPSCOTT A. TAPSCOTT, PROTFOlio PEGUIN, 2016
- THE FOUTH INDUSTRIAL REVOLUTION, K. SCHWAB, WORLD ECONOMIC FORUM, 2016
- STRATEGIA OCEANO BLU. VINCERE SENZA COMPETERE, W. CHAN KIM RENÉE MAUBORGNE, ETAS, 2005

h. PLATFORM BUSINESS

- PLATFORM REVOLUTION. HOW NETWORKED MARKETS ARE TRANSFORMING THE ECONOMY AND HOW TO MAKE THEM WORK FOR YOU, G. PARKER M. ALSTYNE S. CHOUDARY, N&C, 2016
- THE MATCHMAKER. THE NEW ECONOMICS OF MULTISIDED PLATFORMS, D. EVANS, R. SCHMALENSSEE, HARVARD BUSINESS REVIEW PRESS, 2016
- PLATFORM SCALE. HOW AN EMERGING BUSINESS MODEL HELPS STARTUPS BUILD LARGE EMPIRES WITH MINIMUM INVESTMENT, S. CHOUDARY, 2016

i. IMPATTO SOCIALE

	<ul style="list-style-type: none"> • THE SOCIAL LABS REVOLUTION A NEW APPROACH SOLVING OUR MOST COMPLEX CHALLENGE, ZAID HASSAN, BK BOOKS, 2014 • SOCIAL ENTREPRENEURSHIP BUSINESS MODELS, K. SOMMERROCK, PALGRAVE, 2010 • NEW FRONTIERS IN SOCIAL INNOVATION RESEARCH, A. NICHOLLS J. SIMON, M. GABRIEL, PALGRAVE, 2015 • THE SOCIAL ENTREPRENEUR'S PLAYBOOK PRESSURE TEST, PLAN, LAUNCH AND SCALE YOUR ENTERPRISE. I. MACMILLAN, J. THOMPSON, WHARTON DIGITAL PRESS, 2013 • THE SHARING ECONOMY THE NET OF EMPLOYMENT AND THE RISE OF CROWD-BASED CAPITALISM, A. SUNDARARAJAN, THE MIT PRESS, 2016
13	VEDERE IL PUNTO 11
14	PROJECT WORK DI GRUPPO. IL PROJECT WORK CONSISTE NELLO SVILUPPO PRATICO DEL PROCESSO CHE PORTA DALL'IDEA AD UNA STARTUP ED È SOGGETTO A REVISIONE. (60%) ESAME ORALE, IN PARTE IN LINGUA INGLESE. (40%)
15	ITALIANO ED INGLESE