

PROGRAMMA LEZIONI “THE STARTUP LAB” 2018/2019

- **LEZIONE 1: SABATO 27 OTTOBRE 2018**

Approfondimento sulla redazione di un “Business Model Canvas” in maniera efficace, identificando la value proposition e utilizzando modelli di ricavi innovativi.

- **LEZIONE 2: SABATO 10 NOVEMBRE 2018**

Comprensione del problema che la startup risolve per i propri clienti e discussione della relazione tra prodotto in via di sviluppo e soluzione offerta al mercato.

- **LEZIONE 3: SABATO 24 NOVEMBRE 2018**

Spiegazione di tecniche per l’individuazione dei potenziali clienti, capendo se il servizio/prodotto offerto risulta di utilità e con possibilità di successo, e sviluppo di ricerche di mercato con relativa segmentazione dei settori più affini alla propria startup.

- **LEZIONE 4: SABATO 1 DICEMBRE 2018**

Utilizzo di strumenti all’avanguardia per la validazione e valutazione del proprio servizio/prodotto e per ricerche di mercato.

- **LEZIONE 5: SABATO 15 DICEMBRE 2018**

Identificazione di un modello di business scalabile e ripetibile nel tempo e organizzazione di test efficaci per dare impulso al proprio customer engagement, al fine di rafforzare l’offerta.

- **LEZIONE 6: SABATO 12 GENNAIO 2019**

Studio degli strumenti necessari a validare la soluzione al problema offerta dalla propria startup: analisi di metriche fondamentali della crescita, monitoraggio dei clienti target e costruzione di un data model per la raccolta dati.

- **LEZIONE 7: SABATO 19 GENNAIO 2019**

Comprensione dei risultati del processo di validazione dell’offerta e della soluzione mediante analisi di product-solution e product-market fit, valutazione finale del proprio modello di business e revisione degli aspetti fondamentali studiati durante l’intero corso.