



# **Innovation Factory l'incubatore certificato di AREA**

## **Un'idea diventa impresa**

*Dott. Fabrizio Rovatti – Managing Director, Innovation Factory srl*



# Area Science Park è...

## Parco Scientifico e Tecnologico

il principale parco multisetoriale d'Italia

## Ente Nazionale di Ricerca

del MIUR

Anno di fondazione: **1978**

**Campus di Basovizza**



**Campus di Padriciano**



**AREA**  
SciencePark

# Ente di Ricerca: principali attività

## Principali attività

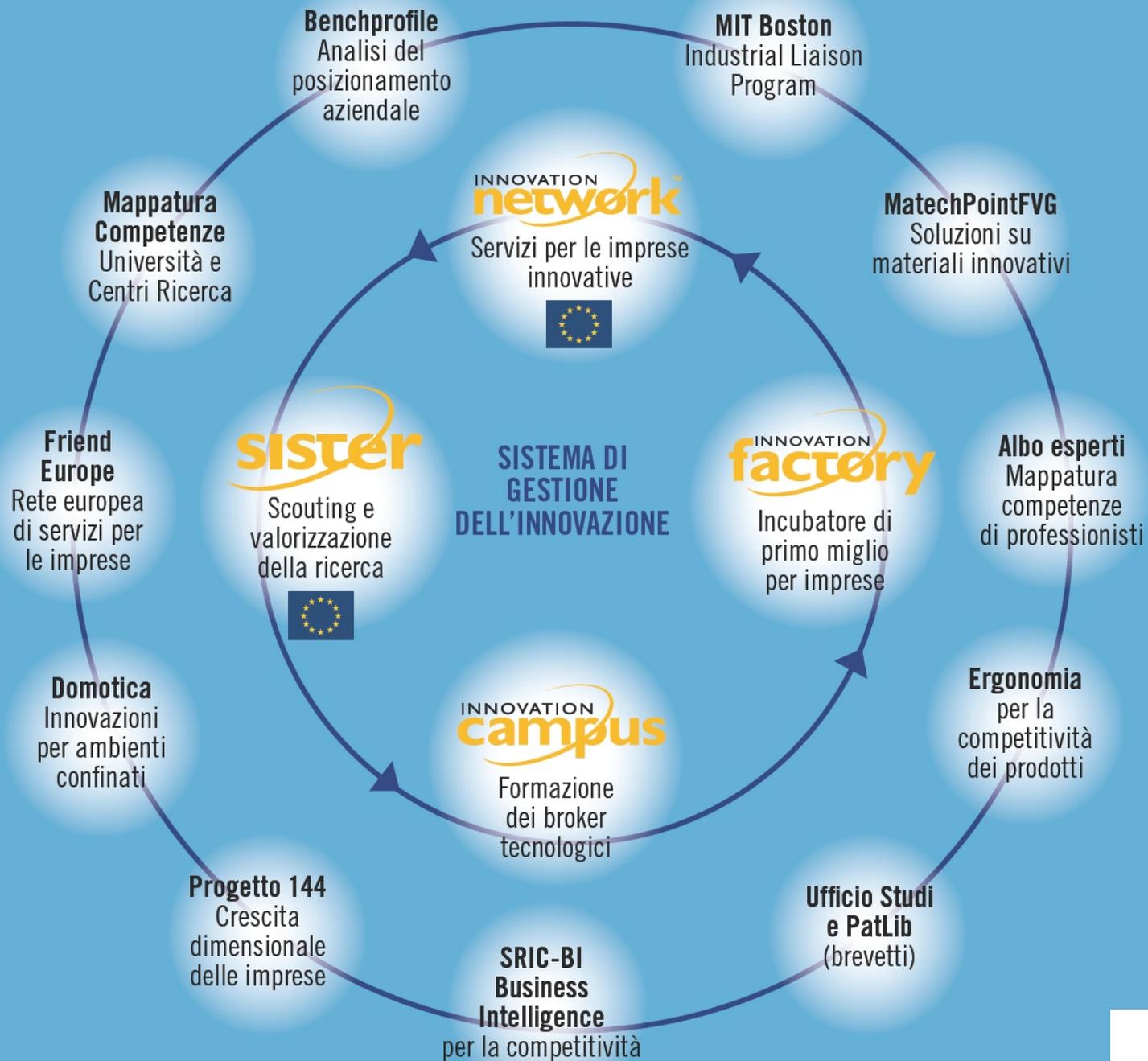
- Trasferimento tecnologico
- Alta formazione imprenditoriale
- Networking internazionale
- Coordinamento degli Enti di Ricerca della Regione
- Sviluppo del parco scientifico e tecnologico

# Dall'idea al mercato

Con imprese e ricercatori, ad ogni livello della catena del valore

**PER TRASFORMARE LE IDEE IN BUSINESS**





Innovation Factory è nato come un incubatore “**prima del primo miglio**”, che accoglie “gruppi di sviluppo” provenienti dalla ricerca o dall’industria interessati a realizzare un proprio progetto di impresa basata su nuove competenze e idee innovative.

Mette a disposizione:

- spazi adeguatamente attrezzati
- servizi di consulenza e assistenza (manageriale, tecnica, ...)
- supporto economico per lo sviluppo del progetto d’impresa
- apertura e accompagnamento verso il mercato dei capitali
- formazione tecnica e imprenditoriale

**... IDEE e PERSONE...**

## A chi si rivolge

**Ricercatori** di università ed enti di ricerca interessati a valorizzare i risultati delle proprie ricerche attraverso la costituzione di uno spin-off in Friuli Venezia Giulia;

**Giovani** interessati a valorizzare un'idea imprenditoriale innovativa;

**Imprenditori** interessati a diversificare la propria attività con l'obiettivo di creare una nuova impresa nel Friuli Venezia Giulia.

# Il processo di supporto in sintesi

## *Fase 1. Valutazione e selezione dell'idea imprenditoriale*

Il futuro imprenditore sottopone al comitato tecnico-scientifico di Innovation Factory una descrizione della propria idea imprenditoriale e un piano di attività propedeutico alla nascita della nuova impresa. La valutazione avviene sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista imprenditoriale.

## *Fase 2. Pre-incubazione*

Una volta accolta la proposta e sottoscritta una convenzione per l'avvio e la gestione del "Gruppo di Sviluppo" della futura impresa, Innovation Factory mette a disposizione spazi adeguatamente attrezzati e avvia le diverse attività progettate. Innovation Factory assiste il futuro imprenditore offrendo i servizi e le risorse necessarie per concludere con successo il percorso che porta alla creazione di una nuova impresa.

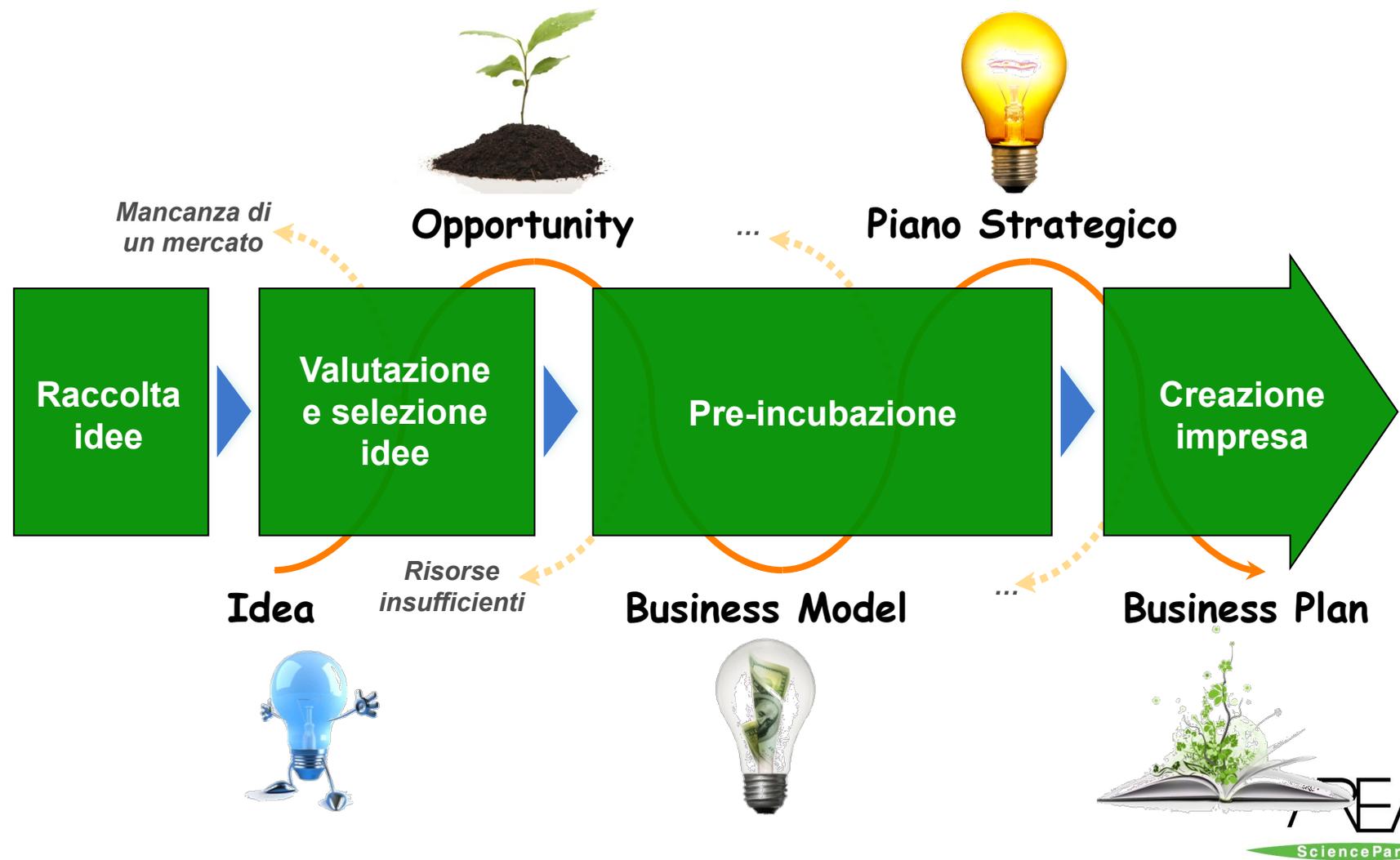
## *Fase 3. Costituzione dell'impresa*

Nel momento in cui sussistono le condizioni di sostenibilità economica e autonomia operativa, il proponente e Innovation Factory costituiscono la nuova impresa. Innovation Factory assume una partecipazione nella nuova società con una quota di minoranza, e vengono previsti meccanismi di way-out entro un triennio dalla costituzione.

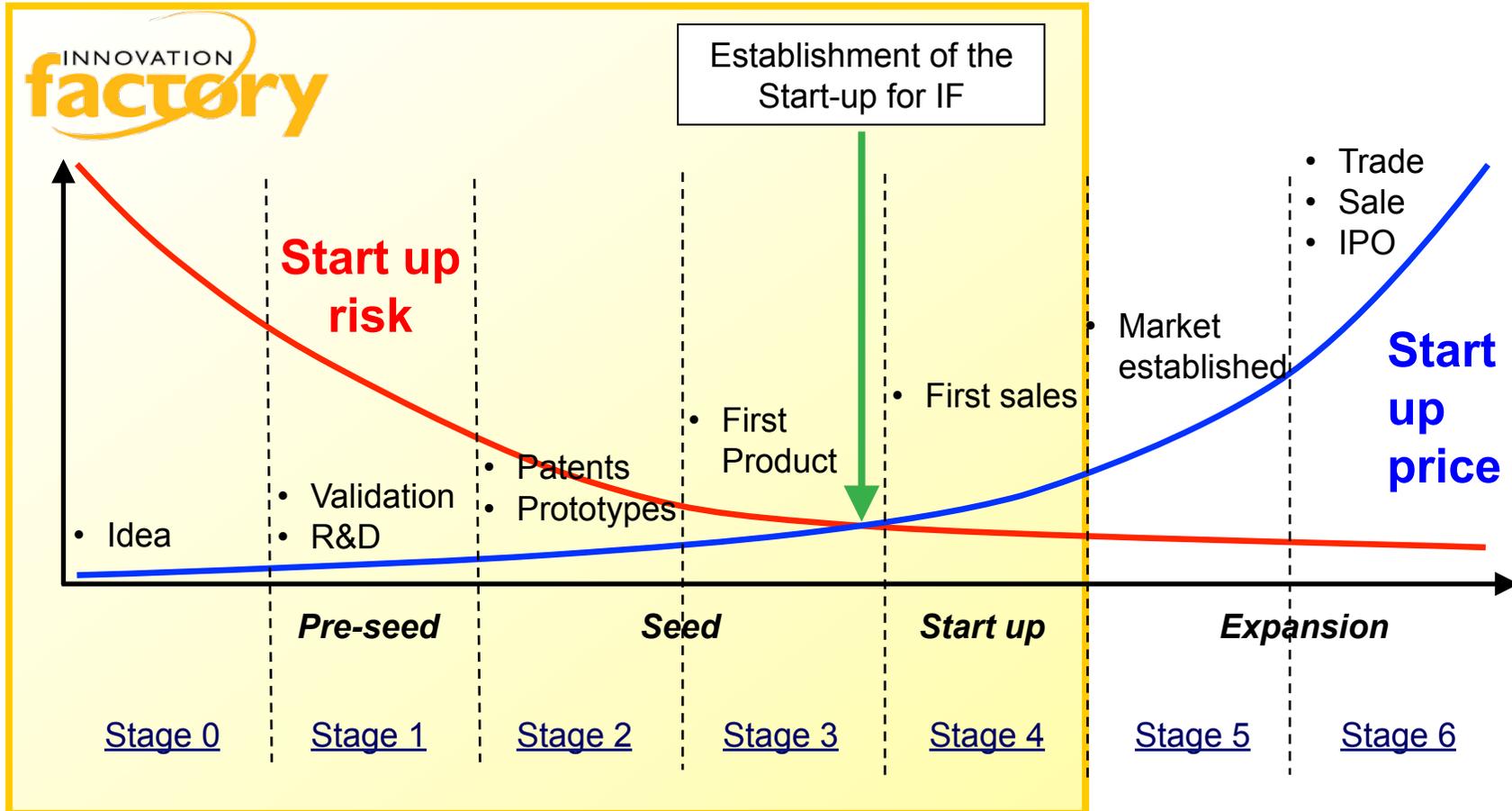
## Punti chiave

- **Percorso formalizzato e strutturato** di supporto a idee di business innovative.
- Validazione sul campo di **fattibilità tecnologica, commerciale ed economica** dell'idea.
- Definizione della **strategia d'impresa** e del **business model**.

# Processo di pre-incubazione



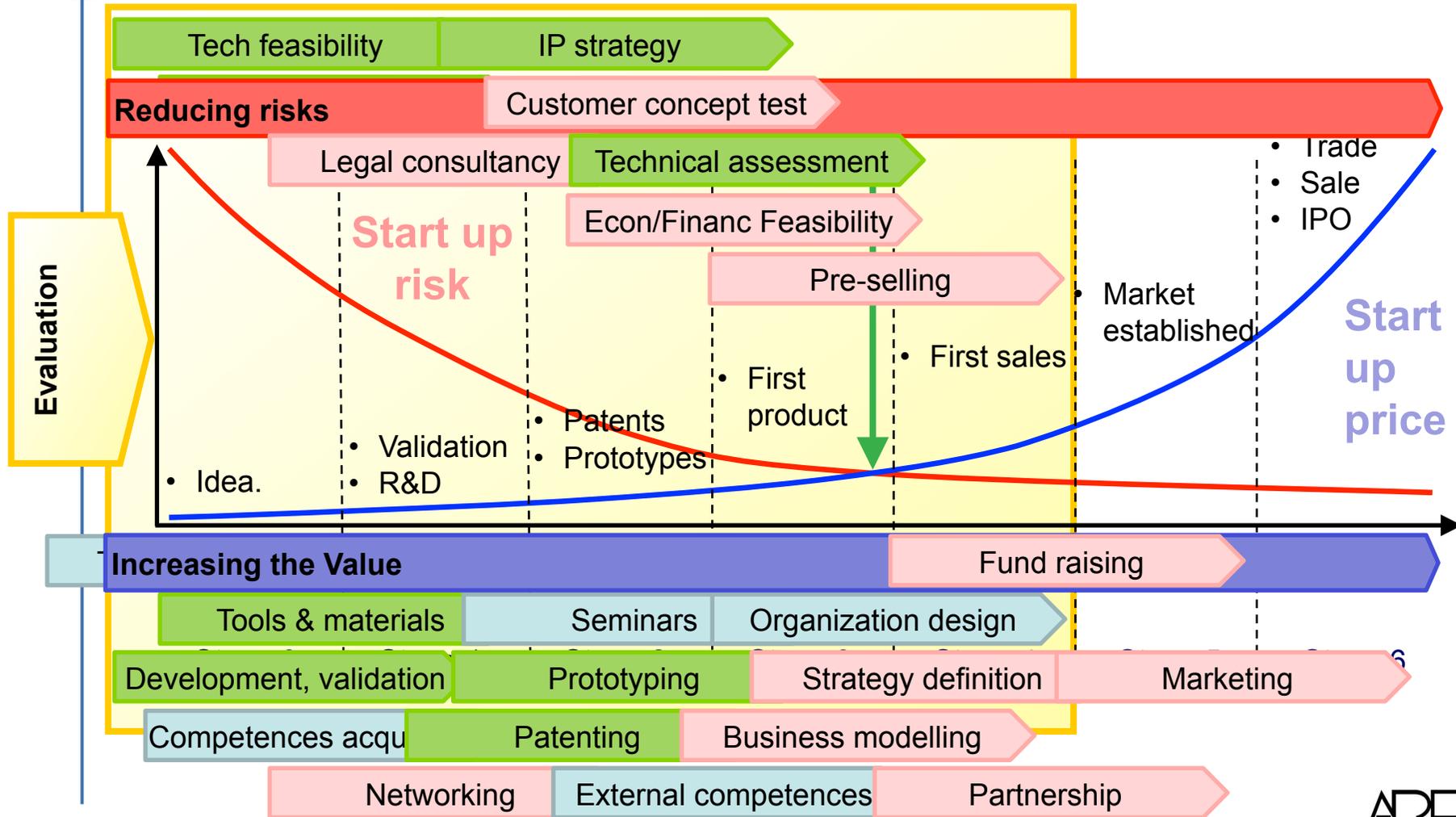
# Ciclo di vita di una start up



Incubators as usual

Innovation Factory

# Supporto IF



# Business Model



**1 Customer Segments**  
An organization serves one or several Customer Segments.



**2 Value Propositions**  
It seeks to solve customer problems and satisfy customer needs with value propositions.



**3 Channels**  
Value propositions are delivered to customers through communication, distribution, and sales Channels.



**4 Customer Relationships**  
Customer relationship are established and maintained with each Customer Segment.



**5 Revenue Streams**  
Revenue streams result from value propositions successfully offered to customers.



**6 Key Resources**  
Key resources are the assets required to offer and deliver the previously described elements...



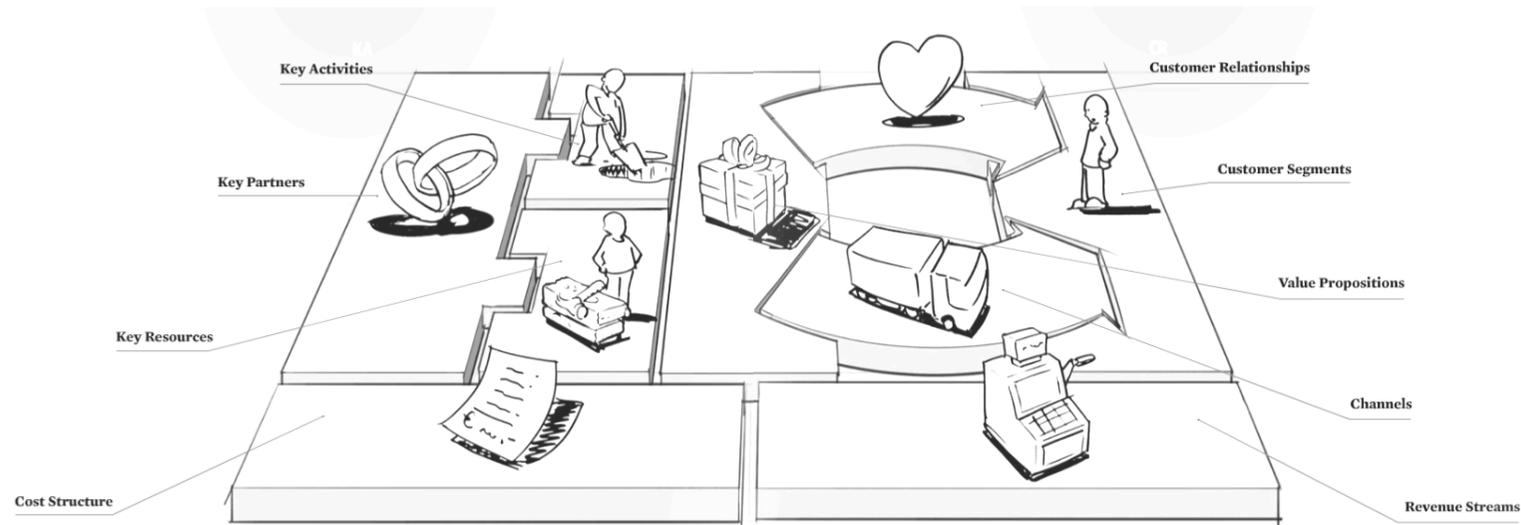
**7 Key Activities**  
...by performing a number of Key Activities.



**8 Key Partnerships**  
Some activities are outsourced and some resources are acquired outside the enterprise.



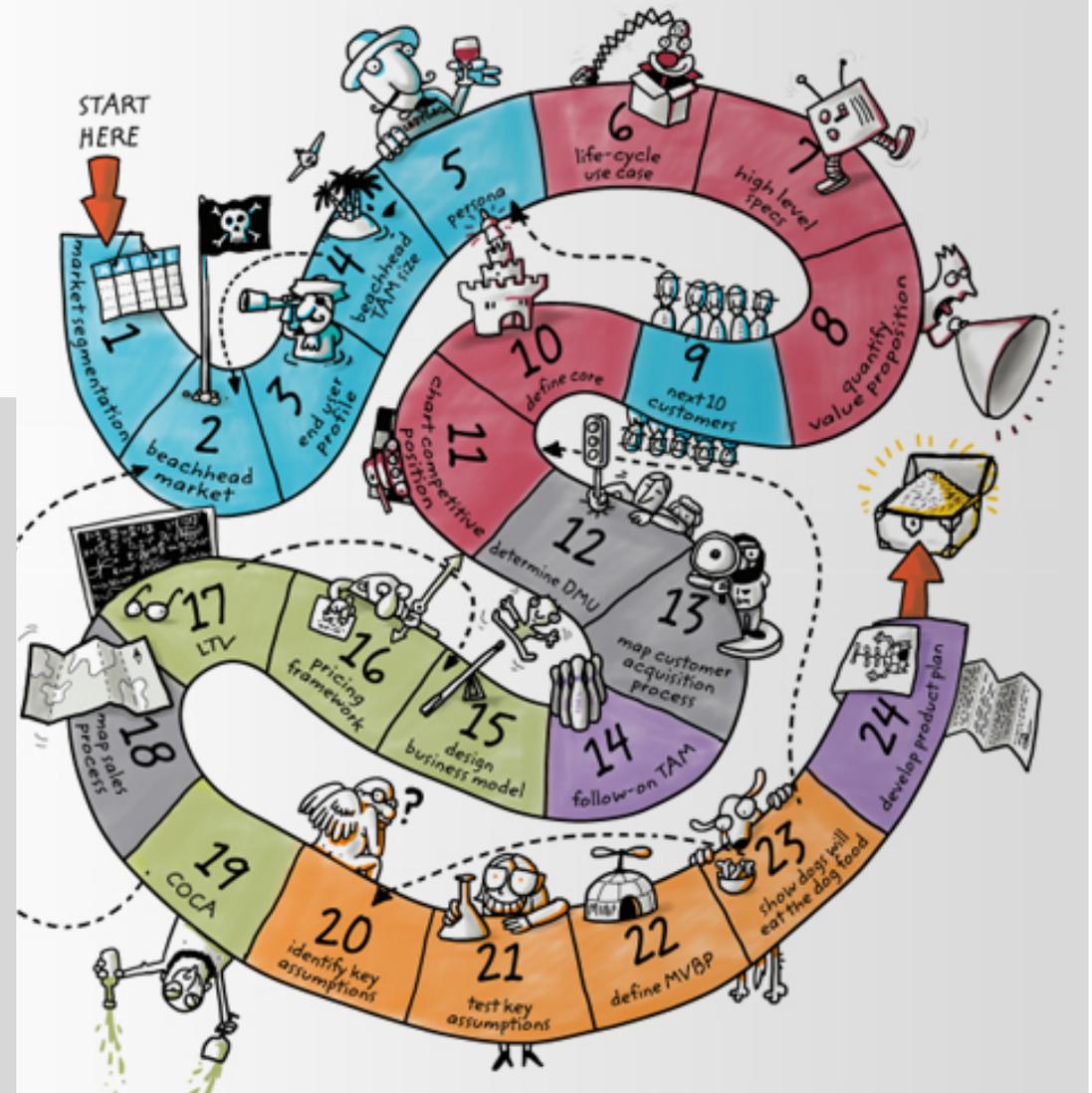
**9 Cost Structure**  
The business model elements result in the cost structure.



Osterwalder, 2010

# Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup

Bill Aulet, MIT



## WHO IS YOUR CUSTOMER?

- 1 Market segmentation
- 2 Select a beachhead market
- 3 Build an end-user profile
- 4 Calculate the TAM size for the beachhead market
- 5 Profile the persona for the beachhead market
- 9 Identify your next customers

## HOW DO YOU MAKE MONEY OFF YOUR PRODUCT?

- 15 Design a business model
- 16 Set your pricing framework
- 17 Calculate the lifetime value of an acquired customer (LTV)
- 19 Calculate the cost of customer acquisition (COCA)

## WHAT CAN YOU DO FOR YOUR CUSTOMER?

- 6 Full life cycle use case
- 7 High level product specification
- 8 Quantify the value proposition
- 10 Define your core
- 11 Chart your competitive position

## HOW DO YOU DESIGN & BUILD YOUR PRODUCT?

- 20 Identify key assumptions
- 21 Test key assumptions
- 22 Define the minimum viable business product (MVBp)
- 23 Show that "the dogs will eat the dog food"

## HOW DOES YOUR CUSTOMER ACQUIRE YOUR PRODUCT?

- 12 Determine the Customer's Decision Making Unit (DMU)
- 13 Map the process to acquire a paying customer
- 18 Map the sales process to acquire a customer

## HOW DO YOU SCALE YOUR BUSINESS?

- 14 Calculate the TAM size for follow-on markets
- 24 Develop a product plan

# Post-incubazione

## SERVIZI per le START-UP

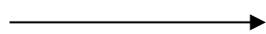
- Value Proposition Evaluation
- Business model definition
- Market Scenarios and Business Intelligence
- Business Plan Validation
  
- Prior art analysis
- Patent Assessment
- Technology Intelligence
  
- Networking for European Projects
- Networking for VC's and Investors
- Coaching for Pitches

# Uscita



Alla fine del periodo di pre-incubazione del Gruppo di sviluppo:

Alcune milestones  
non sono state  
raggiunte



Non si costituisce l'impresa, e  
Innovation Factory perde  
l'investimento

Successo



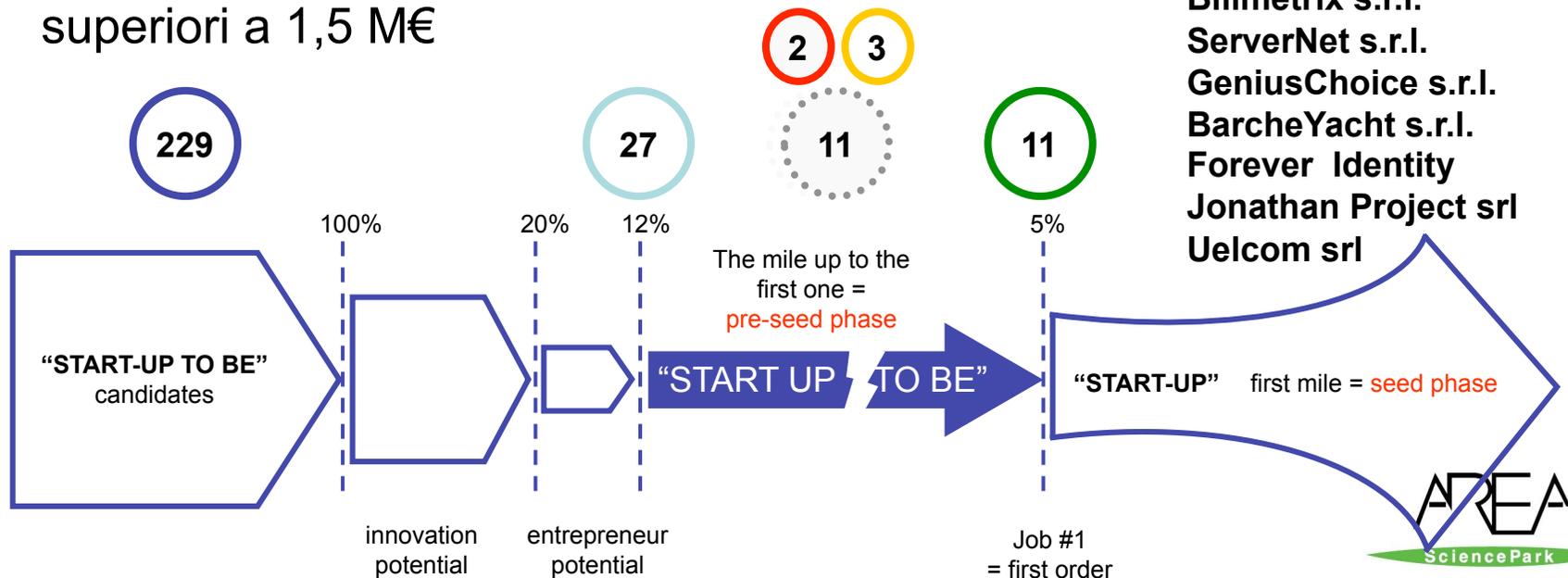
L'imprenditore e Innovation Factory  
costituiscono la Start up; l'imprenditore ha  
sempre il controllo della società, IF è  
socio di minoranza



# Risultati

Ad ora:

- Innovation Factory ha valutato più di 220 idee imprenditoriali
- Sono stati incubati 27 Gruppi di Sviluppo
- 11 di questi hanno fondato la società
- attivati finanziamenti da *partner industriali* e *VC* superiori a 1,5 M€



# Risultati

- **AMPED s.r.l.:** Amped premiata allo SMAU di Milano come la migliore start-up a livello italiano - ottobre 2008
- **modeFinance s.r.l.:** ing. Valentino Pediroda vince il CYEA – Creative Young Entrepreneur Award della JCI – dicembre 2011; nel 2013 ingresso di investitori istituzionali
- **g&life s.p.a.:** passaggio di g&life da s.r.l. a s.p.a. a seguito dell'ingresso di investitori istituzionali – dicembre 2011; nel 2013 vince il premio APSTI come miglior start up
- **SBS s.r.l.:** vince il premio JCI Italia come miglior Business Plan – maggio 2012
- **Bilimetrix s.r.l.:** finanziamento di 500 K€ da legge 297 e premio di 250K\$ da SLAB USA (*Bill & Melinda Gates Foundation*) 2013
- **GeniuChoice s.r.l. :** finalista 5 migliori App allo SMAU 2013
- **The Jonathan Project s.r.l. :** vince il premio Barcamper 2013

# Riferimenti

Innovation Factory s.r.l.  
Consorzio per l'AREA di ricerca scientifica e tecnologica di Trieste  
Padriciano, 99 - 34149 Trieste  
e.mail: [segreteria@innovationfactory.it](mailto:segreteria@innovationfactory.it)  
tel. +39 040 3756720

