



Il decalogo per le spin-off (ed i TTO)

Giuseppe Demuro e Francesco Meloni



...con il contributo dei Netvaliani e degli ospiti relatori



1. Networking

Occasioni (anche informali) di contatto con potenziali partner/clienti/investitori/finanziatori per un'impresa in fase di start up sono più importanti di qualsiasi altro servizio di *incubazione*.



2. Catalizzatori

Il TTO deve essere catalizzatore, facilitare processi ed esserne garante.

Trovare e coccolare sul territorio chi può aiutare in questo ruolo: imprese (piccole o medie), associazioni imprenditoriali o professionali, ecc. ...anche banche



3. Comunicare (bene)

Comunicare il ‘valore’ del progetto/prodotto/servizio proveniente dalla ricerca ...non una comunicazione istituzionale e scientifica, ma chiara e accattivante.

La presenza su stampa e comunicazione mainstream cambia le prospettive e rovescia il paradigma.



4. Mercato

Avere chiari bisogni da soddisfare e proposta di valore.

Condizione necessaria e sufficiente perché ci sia un'impresa è avere dei clienti paganti.



5. Team e commitment

Lavorare sul capitale umano! Quasi mai la compagine migliore (o anche solo coerente) è quella che si presenta alla nostra porta, specie quando è costituita solo da ricercatori.

Se non c'è commitment meglio non partire!



6. Prodotto

Cattiva notizia: un prototipo non è un prodotto, neanche un brevetto lo è.

La vera sfida è arrivare al prodotto.

La spin off deve vendere prodotti (o servizi) e farlo continuamente (è un'impresa).



7. Studenti

Maggiore attenzione per le start up nate dagli studenti, anche senza una base scientifica-tecnologica consolidata.

Le imprese migliori possono venire proprio da loro.



8. Business Plan

Lavorare su un documento di analisi è importante ...ma inizialmente solo come base per l'executive summary e il pitch.

Serve ragionare profondamente su un progetto d'impresa, ma i veri BP verranno fuori solo dopo il confronto con il mercato.



9. Finanza alternativa

Non esiste!

Tutti gli strumenti sono complementari e combinabili a seconda delle caratteristiche del business.

I BA hanno interesse a coinvolgere i VC. Le banche hanno interesse a coinvolgere investitori in capitali di rischio, ecc.

Etica ed economia collaborativa (nuova destinazione per il risparmio?)



10. Ad ognuno il suo...

...lavoro.

TTO e Università possono essere un valore aggiunto per le spin off, fin quando cercano di fare troppo

...o troppo poco! (*non 'sposare' la figlia brutta!*)



Fare sistema!

Tutti gli attori sono consapevoli del proprio ruolo e delle proprie competenze (specialistiche).

Interagire per massimizzare i benefici (futuri) delle iniziative imprenditoriali e dell'innovazione sulla società.