

Docente: Scalabrini Gianfranco

Tipo di incarico: Professore a contratto

Titolo del corso: Startup e modelli di business

6 cfu

Prerequisito: Gli studenti devono avere i fondamentali di matematica e economia, che saranno comunque ripresi nelle prime lezioni del corso

Programma

Dare agli studenti i fondamenti per identificare opportunità di business legate a idee innovative, stimare il valore sotteso alla creazione di un'azienda focalizzata su tale opportunità e fornire gli strumenti necessari a farla maturare e crescere.

Modulo 1 – Cos'è una società e a cosa serve il bilancio: Si discuteranno le diverse forme societarie e quelle maggiormente utilizzate per le startup. Relativamente alle stesse s'illustrerà la funzione del bilancio, i referenti e le parti dello stesso. In particolare saranno presentati esempi semplici sulle diverse tipologie di bilancio derivati dal mondo delle startup.

Saranno presentati esempi per facilitare la comprensione di quanto discusso e si svolgeranno 1-2 esercizi in classe.

Modulo 2 – Come si valutano gli investimenti: Si discuteranno i principali indici disponibili per la valutazione di un investimento da Net Present Value a Return on Invested Capital. Per ciascuno di questi si presenteranno degli esempi derivati dal mondo delle startup, mirati a facilitarne la comprensione.

Modulo 3 – La teoria della Creatività Pragmatica: Si imparerà a comprendere come nasce un'idea e a valutare se la stessa

rappresenta o meno un'opportunità di business, in base

all'importanza dei bisogni soddisfatti nonché dell'attuale livello di soddisfazione degli stessi.

Saranno presentati esempi per facilitare la comprensione di quanto discusso e si lancerà il Project Work.

Modulo 4 – La generazione dell'idea: Si svolgerà un workshop di generazione idee e se ne lancerà la valutazione in classe.

Modulo 5 – Come si valuta un'opportunità: Si utilizzerà l'End to End Customer Journey per valutare i passaggi critici del Job to Be Done relativo a un'idea identificata e si presenteranno tutti gli strumenti funzionali alla valutazione degli spazi di miglioramento. Sarà discusso un caso di business per facilitare la comprensione di quanto discusso.

Modulo 6 – Il Minimum Viable Product e il Lean Testing: Si discuterà come raccogliere feedback concreti dal mercato prima di investire massicciamente sulla stessa. In questo modulo si imposterà la parte di test del Project Work.

Modulo 7 – I risultati del Lean Testing e lo scale up: Si discuteranno i risultati del test partendo dal Project Work. Si analizzeranno le possibili alternative per la scalabilità, nonché "boosting" e "braking" factors.

Modulo 8 – Come si finanzia una startup: Si passeranno in disamina i diversi approcci per poter finanziare una startup, dal "full equity" fatto prevalentemente "family & friends", fino alle diverse forme di finanziamento istituzionale pubblico e privato; per ciascuna di esse si identificheranno i fattori abilitanti e l'approccio ottimale per garantirne il successo. Sarà discusso un caso di business per facilitare la comprensione di quanto discusso.

Modulo 9 – La strategia operativa di un'azienda: Si discuterà su

cos'è e come si costruisce la strategia operativa di un'azienda sulla base degli obiettivi di performance e si articoleranno gli stessi in base al settore su cui andranno declinati. Sarà discusso un caso di business (Harvard, Benihana case) per facilitare la comprensione di quanto discusso.

Modulo 10 – L'importanza della supply chain: Si discuteranno i diversi assetti di supply chain e si analizzerà l'impatto che gli stessi possono avere sul successo di una start-up

Modulo 11 – Simulazione di supply chain: Si simulerà il funzionamento di una supply chain attraverso un "gioco in classe"

Anno Accademico 2018-19iv (Harvard, bear game), che aiuterà gli studenti a comprendere il valore dell'informazione e della gestione integrata della logistica e della fornitura

Modulo 12 – Fondamenti di Lean Management: Si presenteranno i fondamentali del Toyota Management System e i principali strumenti per la sua applicazione ai più disparati settori del business. Sarà discusso un caso di business (Harvard, Toyota Kentucky case) per facilitare la comprensione di quanto discusso.

The course programme is the following:

Module 1 – The company and its financial statement: Different legal entities will be discussed. Function of balance statement, its stakeholders and its parts will be illustrated. In particular, it will be presented simple examples of the different forms of balance from the start-up environment. Examples will be presented to facilitate the learning and 1-2 class exercises introduced.

Module 2 – The investments evaluation: Key Indexes for the investments evaluation will be discussed, from Net Present Value to Return on Invested Capital. For each of them examples from start-up experience will be presented.

Module 3 – The Creative Entrepreneurship: Students will learn how an idea is born and to evaluate if it represents an opportunity or not, based on the Job To Be Done analyses (importance and level of satisfaction of the needs the initiative could satisfy). Examples will be presented to facilitate the learning and the Project Work will be launched.

Module 4 – The idea generation: Class Workshop for Idea Generation and Idea Evaluation.

Module 5 – The opportunity evaluation: End to End Customer Journey will be presented to evaluate all the steps of the Job to Be Done related to the identified idea; all the key tools to identify improvement opportunities will be presented. A business case discussion will facilitate the understanding.

Module 6 – The Minimum Viable Product and the Lean Testing: It will be presented how to gather concrete feedbacks from the field before launching the heavy investment in the initiative. In this module the Project Work will be launched.

Module 7 –Lean Testing results and the scale up: Test results will be discussed starting from the Project Work. All the possible scale up alternatives will be analysed, with a focus on the "boosting" and "braking" factors.

Module 8 – How to finance a start-up: The key approaches to finance a start-up will be discussed, from "full equity" mainly done by "family & friends", till the different institutional sources private and public; for each of them enabling factors and best approach for the success will be identified. A business case will facilitate the understanding.

Module 9 – The operating strategy: It will be discussed what is and how is built the operating strategy, based on the performance objectives and the specific sector. A business case (Harvard, Benihana case) will be presented to facilitate the understanding.

Module 10 – Importance of supply chain: Different possible assets for the supply chain will be discussed and the potential impact on the start-up success will be analysed.

Module 11 – Supply chain simulation: Supply chain working will be simulated by a "class game" (Harvard, bear game), it will help the students to understand the importance of the information and integration in the supply management.

Module 12 –Lean Management fundamentals: Fundamentals of Toyota Management System and key tools for its application will be presented. A business case will be presented (Harvard, Toyota

Kentucky case) to facilitate the understanding.

Testi adottati

David Ulwick, What customer want, McGraw-Hill

- Eric Reis, Lean Start Up, Portfolio Penguin
- Richard B. Chase and Nicholas J. Aquilano, Irwin, Production and Operations Management: Manufacturing and Services

FOR INTERNATIONAL STUDENTS:

David Ulwick, What customer want, McGraw-Hill

- Eric Reis, Lean Start Up, Portfolio Penguin
- Richard B. Chase and Nicholas J. Aquilano, Irwin, Production and Operations Management: Manufacturing and Services

Valutazione

Gli studenti frequentanti saranno valutati sulla base dei 3 seguenti elementi:

- Class participation – Gli studenti saranno costantemente monitorati nel corso degli incontri e la loro partecipazione alle lectures così come alla discussione dei casi contribuirà per il 20% al voto finale
- Project work – Sarà assegnato a gruppi di studenti il

compito di sviluppare e portare avanti un'ipotesi di startup innovativa creando un piano di business potenzialmente finanziabile da investitori. Il risultato del progetto sarà valutato e contribuirà per il 40% al voto finale

- Colloquio orale – Nel corso di un colloquio orale si discuteranno sia i contenuti del corso che le scelte fatte nel project work. Il colloquio orale contribuirà per il 40% al voto finale

Gli studenti non frequentanti sosterranno il colloquio orale utilizzando come materiale di studio i testi consigliati nonché il materiale proiettato in aula

Attending students will be evaluated following 3 axes:

- Class participation – Students will be continuously monitored during the lessons and their participation and contribution to the discussion will contribute by 20% to the final mark
- Project work – An assignment will be attributed to groups of students; they will have to develop and carry on an innovative start-up hypothesis, creating a business plan potentially interesting for investors. The result will be evaluated and contribute by 40% to the final mark
- Oral exam – During the oral exam course contents and choices done in the project work will be discussed. The oral exam will contribute by 40% to the final mark

Not attending students will be evaluated only during the oral exam; they will have to prepare the exam leveraging the compulsory texts and the material projected during the course