



Παραδοτέο 2:

**Τα Εργαστήρια των Εκπαιδευτών:
Μια Μεθοδολογία βασισμένη στη
θεωρία του τετραπλού έλικα
(Quadruple Helix) για την Ανάπτυξη
του Επιμορφωτικού Προγράμματος
για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα
και τις Διεθνείς Ακαδημίες Pitching**



Πίνακας Περιεχομένων

1. Εισαγωγή	2
2.1. Βέλτιστες Πρακτικές Εκπαίδευσης για την Τοπική Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα (DEP)	4
2.2. Οργάνωση και αξιοποίηση των εργαστηρίων των εκπαιδευτών (C1 & C2)	11
2.2.1. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ	11
2.2.2. ΑΤΖΕΝΤΑ	11
2.2.3. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ	11
1 ^ο Εργαστήριο Εκπαιδευτών	12
Οδηγίες.....	12
Εφαρμογή.....	13
2 ^ο Εργαστήριο Εκπαιδευτών.....	15
Οδηγίες.....	15
Εφαρμογή.....	15
2.3. Το σχέδιο της Ακαδημίας iStart.....	18
2.3.1. Οι προδιαγραφές της Ακαδημίας iStart	18
2.3.2. Μαθησιακοί Τομείς & Αποτελέσματα	18
Ενασχόληση & Δραστηριότητες	20
2.3.3. Λίστα Ελέγχου Σχεδιασμού και Παράδοσης της Ακαδημίας iStart.....	21
Παράρτημα Ι: Εκπαιδευτικές πρακτικές τοπικής και εθνικής ψηφιακής επιχειρηματικότητας (DEP).....	23
Παράρτημα ΙΙ: Χαρακτηριστικά Μαθησιακών Τομέων.....	38

1. Εισαγωγή

Το παραδοτέο 2 παρουσιάζει το έργο που εκτελέστηκε κατά τη διάρκεια του δεύτερου Πακέτου Εργασιών του έργου. Ο γενικός στόχος αυτού του πακέτου εργασίας είναι η καθιέρωση της έννοιας και των κύριων στοιχείων των Ακαδημιών Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας με τη διοργάνωση δύο Εργαστηρίων Εκπαιδευτών για τον καθορισμό των προδιαγραφών και των πλαισίων της Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας, των σχεδίων της και των θεματικών προγραμμάτων σπουδών της. Οι διαστάσεις τετραπλής έλικας που εμπλουτίζονται με τοπικά / περιφερειακά σημαντικά σημεία διερευνώνται μέσω των συνδέσμων με τους δημόσιους οργανισμούς και τους εθνικούς φορείς χάραξης πολιτικής, προκειμένου να δημιουργηθούν τα κατάλληλα προγράμματα σπουδών με πολιτιστική σημασία, επιστημονικό βάρος και πρακτική σημασία.

Βασικά, τα Εργαστήρια Εκπαιδευτών περιλαμβάνουν φυσικές επαφές πρόσωπο με πρόσωπο μεταξύ των θεματικών εμπειρογνομόνων των εταίρων. Ο ειδικός στόχος των Εργαστηρίων των Εκπαιδευτών είναι:

- 1) Να μελετήσουν τις τοπικές εκπαιδευτικές τάσεις και ανάγκες κάθε εταίρου και των σχετικών κοινοτήτων με στόχο τη διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας. Αρχικά, η ανάλυση εκπαιδευτικών αναγκών (το παραδοτέο 1) που εκπόνησε κάθε εταίρος για τις ομάδες-στόχους του, συζητήθηκε και επεξεργάστηκε από τους εταίρους κατά τη διάρκεια των Εργαστηρίων των Εκπαιδευτών. Οι εκπαιδευτικές ανάγκες που εντοπίστηκαν θα γεφυρωθούν και θα συν-δημιουργηθούν προκειμένου να εξασφαλιστεί ομοιογένεια και ευθυγράμμιση στόχων σε επίπεδο κοινοπραξίας.
- 2) Να καθιερωθούν τα Εργαστήρια Εκπαιδευτών ως ένας αποτελεσματικός μηχανισμός ο οποίος θα υποστηρίζεται από εκπροσώπους οργανώσεων της τετραπλής έλικας, και ο οποίος θα καλύπτει τις ανάγκες της ομάδας-στόχου (Φοιτητές των τμημάτων Επιχειρήσεων, Μηχανικών και ΤΠΕ), διεξάγοντας συστηματική έρευνα σχετικά με τις τάσεις του παρελθόντος, τεχνικά κίνητρα, επιχειρηματικές φιλοδοξίες και ανάγκες που θα επέτρεπαν στις ακαδημίες να εκπληρώσουν την αποστολή τους
- 3) Δημιουργία σχεδίου / μεθοδολογίας για τις ακαδημίες ψηφιακής επιχειρηματικότητας που θα καθοδηγήσει τον λεπτομερή σχεδιασμό τους, και θα διευκολύνει την ανάπτυξή τους (και θα επικεντρωθεί στους στόχους αυτών των ακαδημιών, συμπεριλαμβανομένου ενός διαγωνισμού σπουδαστών).
- 4) Επιπλέον, θα διερευνηθούν οι παγκόσμιες βέλτιστες πρακτικές της ψηφιακής επιχειρηματικότητας προκειμένου να χρησιμεύσουν ως βασική αναφορά για τις Διακρατικές Ακαδημίες Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα (βλ. Παραδοτέο 4 και C3, C4, C5 και C6).

Στο πλαίσιο της εργασίας 2.1, οι συνεργάτες διερεύνησαν και κατέγραψαν ο καθένας την τοπική εκπαίδευση για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα και τις αντίστοιχες συν-δημιουργίες τετραπλής έλικας. Το έργο αφορά στην οργάνωση της έρευνας για τις τοπικές πρωτοβουλίες και για τις δραστηριότητες χάραξης πολιτικής σε κάθε χώρα του εταίρου οι οποίες είναι σχετικές με την ψηφιακή επιχειρηματικότητα. Κάθε εταίρος έχει κληθεί να συγκεντρώσει τις σχετικές εκπαιδευτικές δραστηριότητες για την επιχειρηματικότητα που γίνονται στη χώρα του, και να χρησιμοποιήσει όλα τα καλύτερα παραδείγματα για να ενημερώσει τους υπόλοιπους εταίρους στο δεύτερο εργαστήριο εκπαιδευτών και, φυσικά, να εφαρμόσει τα διδάγματα που αντλήθηκαν από την εφαρμογή των Διακρατικών Ακαδημιών Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα.

Στο πλαίσιο της εργασίας 2.2, οργανώθηκαν και πραγματοποιήθηκαν τα δύο προγραμματισμένα Εργαστήρια Εκπαιδευτών. Το Πανεπιστήμιο YASAR ως επικεφαλής αυτού του έργου προετοίμασε την οργάνωση και υλοποίηση των δύο Εργαστηρίων Εκπαιδευτών. Το πρώτο Εργαστήριο Εκπαιδευτών οργανώθηκε στο Λομάτζο / Κόμο της Ιταλίας από την εταιρεία Svilluro ComoNEXT και πραγματοποιήθηκε από τις 3 έως τις 7 Απριλίου 2017, πριν από την 1η Διακρατική Ακαδημία Pitching για την Ψηφιακής Επιχειρηματικότητα, η οποία προγραμματίστηκε να πραγματοποιηθεί τον Ιούνιο του 2017 στη Θεσσαλονίκη, Ελλάδα. Το δεύτερο Εργαστήριο Εκπαιδευτών διοργανώθηκε στη Σμύρνη της Τουρκίας από το Πανεπιστήμιο YASAR και πραγματοποιήθηκε από τις 18 έως τις 22 Σεπτεμβρίου 2017 μετά την 1η Διακρατική Ακαδημία Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα, για να αξιοποιήσει τα αποτελέσματα και τα πορίσματα της εφαρμογής της πρώτης Ακαδημίας.

Και τα δύο Εργαστήρια Εκπαιδευτών οργανώθηκαν σε στυλ workshop με διαδραστικές συνεδρίες και δυναμική συμμετοχή. Όλοι οι ενδιαφερόμενοι, τα ακαδημαϊκά ιδρύματα, οι νεοσύστατες επιχειρήσεις, οι επενδυτές και οι εκπρόσωποι της τοπικής κοινωνίας και των υπευθύνων για τη χάραξη πολιτικής (βασικά όλων των φορέων της τετραπλής έλικας) συμμετείχαν και αλληλοεπίδρασαν με τους εταίρους του έργου σε μια προσπάθεια συν-δημιουργίας. Κατά τη διάρκεια των δύο Εργαστηρίων Εκπαιδευτών, μία ανοιχτή δημόσια εκδήλωση (E1 και E2), όπου προσκλήθηκαν όλοι οι τοπικοί φορείς, οργανώθηκε στο Λομάτζο και Σμύρνη αντίστοιχα, και εκπρόσωποι όλων των φορέων τετραπλής έλικας συμμετείχαν, συζήτησαν και αντάλλαξαν ιδέες σχετικά με την εκπαίδευση της Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας και την εκκίνηση ενός οικοσυστήματος από την προοπτική της τετράπλευρης έλικας.

Επίσης, κατά τη διάρκεια κυρίως του πρώτου, αλλά και του δεύτερου εργαστηρίου εκπαιδευτών, οι συνεργάτες συνεργάστηκαν για να ομογενοποιήσουν τις ανάγκες κατάρτισης της Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας. Η μεθοδολογία των εργαστηρίων ήταν δυναμική και χρησιμοποίησε διάφορα μέσα, όπως επισκέψεις / συναντήσεις / συνεντεύξεις με τους ενδιαφερόμενους φορείς (νεοσύστατες επιχειρήσεις / επιχειρηματίες / επιχειρηματικοί άγγελοι και επενδυτές / τεχνολογικά πάρκα / κέντρα θερμοκοιτίδων / διαμορφωτές πολιτικής) οι οποίοι πρόσθεσαν αξία στη διαδικασία και βοήθησαν τους εταίρους να μάθουν τις δυσκολίες, τις μεγάλες προκλήσεις και τις κρίσιμες δεξιότητες που απαιτούνται στην εκπαίδευση και την κατάρτιση στην επιχειρηματικότητα, καθώς και τους καλύτερους τρόπους απόκτησης αυτών των δεξιοτήτων.

Στο πλαίσιο της εργασίας 2.3. "Δημιουργία σχεδίου προγράμματος σπουδών για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη των επιμέρους ακαδημιών" οι εταίροι βασισμένοι στα αποτελέσματα της έρευνας για την εργασία 2.1 και της συνεργασία τους στην εργασία 2.2, σε συνεργασία δημιούργησαν το σχέδιο για τις Διακρατικές Ακαδημίες Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα. Οι εταίροι που οργάνωσαν τις σχετικές ακαδημίες χρησιμοποίησαν το σχεδιασμένο πρόγραμμα σπουδών και τις προδιαγραφές και λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες και τις ατομικές απαιτήσεις των επιλεγμένων θεμάτων Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας, προχώρησαν στην προσαρμογή τους στην ατομική ακαδημία τους.

2.1. Βέλτιστες Πρακτικές Εκπαίδευσης για την Τοπική Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα (DEP)

Διεξήχθη δευτερογενής έρευνα από όλους τους εταίρους για την καταγραφή των καλύτερων εκπαιδευτικών πρακτικών τοπικής ή / και εθνικής ψηφιακής επιχειρηματικότητας (DEP), με ιδιαίτερη προσοχή σε εκείνες που σχετίζονται με τις συν-δημιουργίες τεσσάρων ελίκων.

Οι εταίροι διερεύνησαν τις τοπικές πρωτοβουλίες και τις δραστηριότητες χάραξης πολιτικής που γίνονται στις χώρες τους, οι οποίες σχετίζονται με την ψηφιακή επιχειρηματικότητα και χρησιμεύουν ως τα καλύτερα παραδείγματα στην Τουρκία, την Ελλάδα, την Ιταλία και την Πορτογαλία.



Τα αποτελέσματα της έρευνας συζητήθηκαν και καταρτίστηκαν για να ενημερώσουν τους υπόλοιπους εταίρους κατά τη διάρκεια του δεύτερου Εργαστηρίου Εκπαιδευτών (C2) (που εξετάζεται στην ενότητα 2.2.), και ελήφθησαν υπόψη ως στοιχεία για το σχεδιασμό και τη διαμόρφωση του Αναλυτικού Προγράμματος (που εξετάζεται στο Τμήμα 2.3), το οποίο σχεδιάστηκε για την υλοποίηση των Διακρατικών Ακαδημιών Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα (βλ. Παραδοτέο 4.2-3.1 έως 4.2-3.4).

Συνολικά, επιλέχθηκαν 15 καλύτερες εκπαιδευτικές πρακτικές τοπικής ή / και εθνικής ψηφιακής επιχειρηματικότητας (DEP) ως οι Καλύτερες Περιπτώσεις. Η κατανομή τους ανά χώρα παρουσιάζεται παρακάτω:

Χώρα	Καλύτερες Περιπτώσεις
Ελλάδα	5
Τουρκία	4
Ιταλία	3
Πορτογαλία	3
Σύνολο	15

Πίνακας 2.1: Κατανομή των καλύτερων τοπικών και εθνικών περιπτώσεων ανά χώρα

Τα αποτελέσματα της έρευνας σχετικά με τις καλύτερες τοπικές ή / και εθνικές εκπαιδευτικές πρακτικές για την ψηφιακή επιχειρηματικότητα (DEP) ανά χώρα παρουσιάζονται παρακάτω:

	http://metavallon.org/	Ελλάδα
	http://industrydisruptors.org/	Ελλάδα

 excelixi <small>CENTER OF SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP PIRAEUS BANK GROUP</small>	http://www.excelixi.org	Ελλάδα
	http://www.ennovation.gr/	Ελλάδα
	http://theopenfund.com/	Ελλάδα
	http://inacademy.eu/italy/	Ιταλία
 H-FARM	https://h-campus.com/made/	Ιταλία
 DIGITAL ACCADEMIA	http://www.digitalaccademia.com/	Ιταλία
	http://bigbang.itucekirdek.com/	Τουρκία
 CASECAMPUS <small>Erasmus+ ile Desteklenen Hırvatistan Projesi</small>	https://casecampus.org/	Τουρκία
 KOSGEB <small>KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİ GELİŞTİRME VE YERLEŞTİRME GENEL MÜDÜRLÜĞÜ</small>	http://www.kosgeb.gov.tr/site/en	Τουρκία

	https://kworks.ku.edu.tr/en/accelerator/	Τουρκία
	http://start.ipn.pt/ineo-start/	Πορτογαλία
	http://www.investbraga.com/startup/	Πορτογαλία
	http://beta-i.pt/betai-2/	Πορτογαλία

Πίνακας 2.2: Λίστα των επιλεγμένων καλύτερων τοπιών και εθνικών περιπτώσεων ανά χώρα

Όλες οι καλύτερες περιπτώσεις που επιλέχθηκαν, μελετήθηκαν και περιεγράφηκαν σύμφωνα με τα ακόλουθα κριτήρια:

- Είδος διοργανωτικού φορέα
- Διάρκεια της εκπαιδευτικής δραστηριότητας
- Είδος συμμετεχόντων
- Σχετικά θέματα κατάρτισης (τάσεις) / σχετικές διαλέξεις
- Άλλες πληροφορίες

Οι λεπτομερείς πληροφορίες για καθεμία από τις επιλεγμένες βέλτιστες πρακτικές παρουσιάζονται στο παράρτημα Ι.

Όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζοντας τη διανομή των καλύτερων περιπτώσεων ανά τύπο διοργανωτικού φορέα, η πλειοψηφία των βέλτιστων πρακτικών οργανώνονται από ακαδημαϊκά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα που ειδικεύονται στην επιχειρηματικότητα, είτε αυτόνομα είτε σε συνεργασία με κυβερνητικούς ή βιομηχανικούς συνεργάτες. Υπάρχουν επίσης παραδείγματα που οι τράπεζες ή οι κυβερνητικοί / δημόσιοι ή μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί αναλαμβάνουν την πρωτοβουλία να οργανώσουν εκπαιδευτικές δραστηριότητες για την επιχειρηματική εκπαίδευση στο πλαίσιο των προσπαθειών τους για την υποστήριξη της ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας.

Τύπος	Αριθμός
Ακαδημία/Ερευνητικά κέντρα	5
Κυβέρνηση/Δημόσιος Τομέας	1
ΜΚΟ / Μη κερδοσκοπικές Οργανώσεις	3
Τράπεζες	2
Συνεργάτες από την Ακαδημία/Κυβέρνηση/Βιομηχανία	4

Πίνακας 2.3: Κατανομή των καλύτερων τοπικών και εθνικών περιπτώσεων ανά είδος διοργανωτή

Παρατηρήσαμε ότι ο στοχευμένος τύπος συμμετεχόντων μπορεί να οργανωθεί σε δύο ευρύτερες ομάδες. Οι μισές από τις πρωτοβουλίες απευθύνονται σε νέους επιχειρηματίες και οι άλλες μισές επικεντρώνονται περισσότερο στους πανεπιστημιακούς, είτε σε πτυχιακό ή μεταπτυχιακό επίπεδο. Υπήρχε ένα παράδειγμα μιας πρωτοβουλίας που διοργανώθηκε για φοιτητές γυμνασίου, και δύο παραδείγματα πρωτοβουλιών από 15 συνολικά, όπου περιορίστηκαν σε συμμετέχοντες που βρίσκονταν στο αρχικό στάδιο εκκίνησης της επιχείρησής τους (startup).

Η κατανομή των παραδειγμάτων των καλύτερων περιπτώσεων ανά τύπο συμμετεχόντων παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

Τύπος Συμμετεχόντων	Αριθμός
Νέοι Επιχειρηματίες	4
Start-ups Πρώιμου Σταδίου	2
Μεταπτυχιακοί Φοιτητές	1
Προπτυχιακοί Φοιτητές	3
Μαθητές μαζί με νέους ερευνητές	4
Όλοι οι τύποι συμμετεχόντων	1

Πίνακας 2.4: Κατανομή των καλύτερων τοπικών και εθνικών περιπτώσεων ανά είδος συμμετέχοντα

Η συντριπτική πλειοψηφία των πρωτοβουλιών επικεντρώνεται κυρίως στην επιχειρηματικότητα των ΤΠΕ και στους τομείς ευρείας τεχνολογίας, όπως η αυτοκινητοβιομηχανία, η ρομποτική, τα αυτοκατευθυνόμενα αυτοκίνητα, η εικονική πραγματικότητα, η επαυξημένη πραγματικότητα, το Διαδίκτυο των πραγμάτων, τα μεγάλα δεδομένα, η Τεχνητή Νοημοσύνη, το λογισμικό, οι κινητές πλατφόρμες και ο ιστός. Υπήρχαν 4 από τις 15 πρωτοβουλίες που δεν ανέφεραν ρητά τη θεματική περιοχή και ενθάρρυναν όλα τα είδη θεμάτων.

Η κατανομή των καλύτερων περιπτώσεων ανά θεματική ενότητα παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

Τύπος	Αριθμός
Όλα	4
Επιλεγμένοι κλάδοι της βιομηχανίας, οι οποίοι επικεντρώνονται κυρίως στην	11

Πίνακας 2.5: Κατανομή των καλύτερων τοπικών και εθνικών περιπτώσεων ανά θεματική ενότητα

Όσον αφορά τη διάρκεια των Βέλτιστων Πρακτικών, θα μπορούσαμε να παρατηρήσουμε ότι υπάρχουν διαφορετικές προσεγγίσεις. Η διάρκεια κυμαίνεται από 5 ημέρες έως 1 έτος. Υπάρχουν δύο περιπτώσεις όπου η διάρκεια συμπυκνώνεται, μοιάζοντας με την προσέγγιση του iStart και περιορίζοντας το χρόνο της εκπαίδευσης σε 5 ημέρες. Υπάρχουν περιπτώσεις όπου η κατάρτιση προσφέρεται σε μορφή εργαστηρίου, καθώς και περιπτώσεις με κατάρτιση διάρκειας δύο εβδομάδων. Οι επιλογές διάρκειας 1 μηνός, 3 μηνών και 9 μηνών εμφανίστηκαν επίσης στις εξεταζόμενες περιπτώσεις.

Η κατανομή των παραδειγμάτων των καλύτερων περιπτώσεων σύμφωνα με την αναφερόμενη διάρκεια της πρωτοβουλίας παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

Διάρκεια	Αριθμός
Λιγότερο από 5 μέρες	2
Υποστήριξη εργαστηρίου	2
Λιγότερο από 15 ημέρες	2
Λιγότερο από έναν μήνα	2
1-3 μήνες	3
1 χρόνος ή λιγότερο	2

Πίνακας 2.6: Κατανομή των καλύτερων τοπικών και εθνικών περιπτώσεων ανά θεματική ενότητα ανά διάρκεια κατάρτισης

Όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα, μόνο έξι από τις 15 πρωτοβουλίες κατάρτισης προσφέρουν, πέραν της επιχειρηματικής κατάρτισης, υποστήριξη επιτάχυνσης, καθοδήγηση, δικτύωση και συμβουλές για ευκαιρίες χρηματοδότησης.

Επιταχυντής και άλλοι τύποι υποστήριξης	Αριθμός
Ναι	6
Όχι	9

Πίνακας 2.7: Κατανομή των καλύτερων τοπικών και εθνικών περιπτώσεων ανά υποστήριξη επιτάχυνσης και άλλα είδη υποστήριξης

Συνοψίζοντας τα πορίσματα της ανάλυσης που έγινε σχετικά με τις επιλεγμένες εκπαιδευτικές πρακτικές τοπικής και εθνικής ψηφιακής επιχειρηματικότητας (DEP), μπορούμε να συμπεράνουμε τα εξής:

- Οι εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας οργανώνονται σε όλες τις χώρες εταίρους. Οι διοργανωτές κυμαίνονται από ΜΚΟ σε τράπεζες και από πανεπιστήμια μέχρι συνεργασίες μεταξύ ακαδημαϊκών, κυβερνητικών και βιομηχανικών φορέων.

- Οι περισσότερες από τις πρωτοβουλίες είναι ανοιχτές σε όλες τις κατηγορίες συμμετεχόντων (κυρίως για μικτές ομάδες νέων επιχειρηματιών και προπτυχιακών / μεταπτυχιακών φοιτητών), παρόλο που υπήρχε ένα παράδειγμα πρωτοβουλίας ειδικά διοργανωμένης για μαθητές γυμνασίου και δύο παραδείγματα περιοριζόμενα σε νεοσύστατες επιχειρήσεις συμμετέχοντες.
- Η μεγάλη πλειοψηφία των πρωτοβουλιών επικεντρώνεται στην επιχειρηματικότητα των ΤΠΕ και στους ευρύτερους τομείς υψηλής τεχνολογίας.
- Μερικές από τις πρωτοβουλίες περιλαμβάνουν έναν διαγωνισμό καινοτόμων ιδεών και / ή μια εκδήλωση Pitching στο τέλος της Ακαδημίας / Bootstrap / κ.λπ.
- Υπήρξε επίσης μια περίπτωση που η ίδια Ακαδημία διεξήχθη σε περισσότερες από μία χώρες. Η Ευρωπαϊκή Ακαδημία Καινοτομίας διοργανώνεται στην Ιταλία, την Πορτογαλία και το Κατάρ.

Όπως αναφέρθηκε στο IO1, η ανάλυση επιβεβαιώνει ότι υπάρχει ένα χάσμα μεταξύ της «εκπαίδευσης για την επιχειρηματική ευαισθητοποίηση» και της «εκπαίδευσης για την εκκίνηση». Οι πρωτοβουλίες εστιάζονται είτε στην εκπαίδευση που βασίζεται στο πανεπιστήμιο είτε στην κατάρτιση εκκίνησης και επιτάχυνσης. Ωστόσο, υπάρχει ένα κρίσιμο κενό στο οποίο δεν γίνεται αναφορά, και όπου κανονικά οι ενεργοί φοιτητές του Πανεπιστημίου, οι οποίοι πρόκειται να γίνουν επιχειρηματίες, πρέπει να εξοικειωθούν με τις εμπειρίες επιχειρηματικού πνεύματος σε πραγματικό κόσμο και να αποκτήσουν πρακτικές επιχειρηματικές ικανότητες.

Το i-Start παρουσιάζει μια εκπαιδευτική προσέγγιση πέντε ημερών, η οποία αποσκοπεί στην προώθηση γενικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων, καθώς και στην ανάπτυξη ιδεών και πρωτοτύπων. Αυτή η ολιστική προσέγγιση ενσωματώνει αποτελεσματικά τη γενική κατάρτιση στις επιχειρηματικές δεξιότητες, καθώς και πρακτικά επιχειρηματικά θέματα σχετικά με τη λειτουργία ενός πραγματικού κόσμου εκκίνησης. Η σύνδεση των υφιστάμενων γνώσεων των συμμετεχόντων με τα πραγματικά επιχειρησιακά ζητήματα και η εκπαίδευσή τους στις εφαρμοσμένες πρακτικές εκκίνησης (π.χ. γρήγορη δημιουργία πρωτοτύπων, επιχειρηματική μοντελοποίηση και pitching, μεταξύ άλλων) αποτελεί σημαντική διάσταση των i-Start Academies, συμβάλλοντας στη μείωση του προαναφερθέντος κενού.

Επιπλέον, το i-Start συνδέει αποτελεσματικά όχι μόνο τη γενική επιχειρηματική κατάρτιση με πρακτικές πτυχές εκκίνησης, αλλά αποκαλύπτει στους συμμετέχοντες συγκεκριμένες προκλήσεις συγκεκριμένων τομέων εφαρμογής. Οι περισσότερες από τις πρωτοβουλίες που εξετάζονται στην παραπάνω ανάλυση είτε δεν έχουν ένα επίκεντρο πάνω σε ορισμένες γενικές αλλά και σημαντικές επιχειρηματικές δεξιότητες, γνώσεις και συμπεριφορές ή παρουσιάζουν ένα ευρύ φάσμα κατάρτισης δεξιοτήτων, αλλά χάνουν τη σύνδεση με τις ιδιαιτερότητες των φοιτητών του Πανεπιστημίου (τους μελλοντικούς επιχειρηματίες).

Ένας άλλος παράγοντας διαφοροποίησης του iStart είναι η εστίαση στη δημιουργία ομάδων. Το iStart, καλεί τους φοιτητές να συμμετάσχουν στις Ακαδημίες και να φέρουν διαφορετικές εμπειρίες, δεξιότητες και γνώσεις στο γενικό σύνολο. Το έργο ενισχύει άμεσα τις επιχειρηματικές δυνατότητες των συμμετεχόντων, προωθώντας τη δημιουργία ομάδων βασισμένες σε δεξιότητες, γνώσεις και συμπεριφορές που μπορούν να οδηγήσουν με επιτυχία στην ανάπτυξη και εμπορευματοποίηση των αρχικών ιδεών.

Με βάση τα παραπάνω, το iStart έχει ένα μοναδικό σημείο πώλησης:

Για τους φοιτητές του Πανεπιστημίου, τους μελλοντικούς επιχειρηματίες ΤΠΕ, που έχουν ανάγκη για επιχειρηματική κατάρτιση, το iStart είναι μια συνεργασία Πανεπιστημίου-Επιχειρήσεων που προσφέρει ένα

μοναδικό συνδυασμό χαρακτηριστικών. Σε αντίθεση με άλλες δραστηριότητες κατάρτισης, όπως οι παραπάνω, το iStart διαφοροποιείται παρέχοντας: 1) μια βραχυπρόθεσμη, εντατική και καινοτόμο μεθοδολογία κατάρτισης (lean methodology) που παρέχει πραγματικές προκλήσεις και ευκαιρίες, 2) μια θεματικά εστιασμένη προσέγγιση, 3) μια ενσωματωμένη διαδικασία δημιουργίας ομάδων και 4) κλιμακούμενη και επαναχρησιμοποιήσιμη μορφή.

2.2. Οργάνωση και αξιοποίηση των εργαστηρίων των εκπαιδευτών (C1 & C2)

2.2.1. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Στο πρόγραμμα iStart, τα Εργαστήρια Εκπαιδευτών αποτελούνται βασικά από φυσικές επαφές πρόσωπο με πρόσωπο μεταξύ των θεματικών εμπειρογνομών των εταιρών. Προβλέπονται δύο τέτοιες συναντήσεις (C1 και C2) και 2 συμμετέχοντες ανά θεσμικό όργανο. Τα Εργαστήρια Εκπαιδευτών θα μπορούσαν να φιλοξενηθούν ως ειδικά σχεδιασμένες εκδηλώσεις στις εγκαταστάσεις των εταιρών σε δύο διαφορετικές χώρες, ή ως εργαστήρια σε σχετικά διεθνή συνέδρια. Στο iStart προτιμήθηκε η πρώτη επιλογή.

Το αντικείμενο των εργαστηρίων στο πλαίσιο του έργου συνίσταται στον συντονισμό του στόχου των Διεθνικών Ακαδημιών Pitching για την Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα που πρόκειται να οργανωθούν. Για το λόγο αυτό προβλέπονται στο έργο δύο εργαστήρια: το πρώτο πριν από την πρώτη ακαδημία, για να επιτρέψει στην κοινοπραξία να μοιραστεί τις σκέψεις της για την ακαδημαϊκή οργάνωση, και το δεύτερο μεταξύ της πρώτης και της δεύτερης ακαδημίας για να επιτρέψει στην κοινοπραξία να επεξεργαστεί και να αξιολογήσει το έργο που εκτελέστηκε, καθώς και να συντονίζει το περιεχόμενο και τις διαδικασίες των ακόλουθων ακαδημιών.

2.2.2. ATZENTA

Το εργαστήριο των εκπαιδευτών αποτελείται από μια συνάντηση 5 ημερών μεταξύ των εταιρών. Προκειμένου να συμμετάσχουν οι εκπρόσωποι της τετραπλής έλικας, και να εμπλακούν στη διαδικασία της συν-δημιουργίας, πρέπει να διοργανωθεί κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου ένα πολλαπλασιαστικό γεγονός (E1, E2), καλώντας τους τοπικούς φορείς που είναι σχετικοί με την τετραπλής έλικα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πολλαπλασιασμού, τα σχόλια που δίνονται σε πραγματικό χρόνο από τα ενδιαφερόμενα μέρη θα μετριάζονται και θα ενσωματώνονται στους στόχους των κατηγοριών C1 και C2, πράγμα που θα οδηγήσει σε μια ενισχυμένη οργάνωση των άλλων δραστηριοτήτων, όπως το πρόγραμμα σπουδών και οι ακαδημίες. Επιπλέον, κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου των εκπαιδευτών, οργανώνονται συνεδριάσεις με τους εκπροσώπους των σχετικών ενδιαφερομένων για την αύξηση της διαδικασίας αλληλεπίδρασης και συν-δημιουργίας.

Για να μπορέσουν οι εταίροι να οργανώσουν καλύτερα τις πληροφορίες και τα έγγραφα που πρέπει να μοιραστούν, η ημερήσια διάταξη του εκπαιδευτή πρέπει να αποσταλεί εκ των προτέρων στην κοινοπραξία, προκειμένου να εξασφαλίσει ότι οι εταίροι έχουν χρόνο να δημιουργήσουν παρουσιάσεις και εκθέσεις σχετικά με το έργο που επιτελείται.

2.2.3. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Η οργάνωση των Εργαστηρίων των Εκπαιδευτών θα πρέπει να ακολουθεί τις οδηγίες που προβλέπονται στην πρόταση έργου iStart.

Τα εργαστήρια πρέπει να περιλαμβάνουν διαδραστικές συνεδρίες εργαστηρίου και δυναμική συμμετοχή. Κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου, μέσω οργανωμένων ειδικών συνεδριών εργασίας και μέσω του πολλαπλασιαστικού γεγονότος, οι τοπικοί φορείς θα πρέπει να συμμετάσχουν για να μοιραστούν τις σκέψεις και τις απόψεις τους σχετικά με τις δραστηριότητες και τα αποτελέσματα του έργου.

Κατά τη διάρκεια των εργαστηρίων, οι εταίροι θα πρέπει να έχουν τη δυνατότητα να ανταλλάσσουν πληροφορίες και να ομοιογενοποιούν τις ανάγκες κατάρτισης της Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας (DEP), το οποίο σημαίνει ότι το εργαστήριο πρέπει να εναλλάσσεται με χρόνο και περιθώρια για συζήτηση και ανταλλαγή ιδεών μεταξύ των εκπροσώπων των εταιρών. Κάθε εταίρος θα παρουσιάσει τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν στη χώρα του, ενώ ο επικεφαλής της εργασίας θα συγκεντρώσει και θα ενσωματώσει τα επιλεγμένα δεδομένα. Οι εταίροι θα συμπληρώσουν την ανάλυση με συνεντεύξεις των ενδιαφερομένων μερών που μπορούν να προσδώσουν αξία στη διαδικασία και να βοηθήσουν την κοινοπραξία να μάθει τις δυσκολίες, τις μεγάλες προκλήσεις και τις κρίσιμες δεξιότητες που απαιτούνται, καθώς και τους καλύτερους τρόπους απόκτησης αυτών των δεξιοτήτων.

1^ο Εργαστήριο Εκπαιδευτών


Οδηγίες

Οι οδηγίες που δόθηκαν για το πρώτο εργαστήριο ήταν οι ακόλουθες:

- 1) Να μελετηθούν οι τοπικές εκπαιδευτικές τάσεις και ανάγκες κάθε εταίρου και οι σχετικές κοινότητες με στόχο τη διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας. Αρχικά, η Ανάλυση Ανάγκης Κατάρτισης (Training Needs Analysis - TNA) θα εκτελείται από κάθε εταίρο για τις δικές του ομάδες. Κατά τη διάρκεια των Εργαστηρίων Εκπαιδευτών, αυτές οι εντοπισμένες ανάγκες κατάρτισης θα γεφυρωθούν και θα συν-δημιουργηθούν προκειμένου να εξασφαλιστεί ομοιογένεια και ευθυγράμμιση στόχων σε επίπεδο κοινοπραξίας.
- 2) Να καθιερωθούν τα Εργαστήρια Εκπαιδευτών ως ένας αποτελεσματικός μηχανισμός με εκπροσώπους από οργανώσεις που ανήκουν στον τετραπλό έλικα, και ο οποίος να αντιμετωπίζει τις ανάγκες της ζητούμενης ομάδας (Α.Ε.Ι., Τ.Ε.Ι. Φοιτητές του Τμήματος Επιχειρήσεων / Μηχανικών), διεξάγοντας συστηματική έρευνα σχετικά με τις τάσεις του παρελθόντος, τα επιστημονικά και τεχνικά κίνητρα, τις επιχειρηματικές φιλοδοξίες και τις ανάγκες που θα επιτρέψουν στις ακαδημίες να εκπληρώσουν την αποστολή τους.
- 3) Να δημιουργηθεί ένα σχέδιο / μεθοδολογία για τις ακαδημίες που θα καθοδηγήσει τον λεπτομερή σχεδιασμό τους και θα διευκολύνει την ανάπτυξή τους (και θα επικεντρωθεί στους στόχους αυτών των ακαδημιών, συμπεριλαμβανομένου ενός διαγωνισμού σπουδαστών).

Εφαρμογή

Το πρώτο εργαστήριο εκπαιδευτών εφαρμόστηκε με διάρκεια 5 ημερών, ακολουθώντας την ημερήσια διάταξη (ατζέντα) που παρουσιάζεται παρακάτω:

iSTART: A A Lean-Training, Innovative, Multidisciplinary Digital Entrepreneurship Platform					
1st Trainers' Lab : 3rd-7th April 2017					
hosted by Sviluppo Como - ComoNEXt spa, Italy					
	Monday 03-apr	Tuesday 04-apr	Wednesday 05-apr	Thursday 06-apr	Friday 07-apr
Where	ComoNEXt	ComoNEXt	ComoNEXt	ComoNEXt	Como Chamber of Comm.
09:30-13:00					
Morning		10:00 - Workshop: big data and sentiment analysis (Fluxedo) An insight by a business angel (Fluxedo)	DA Blueprint preparation Round table outcome analysys	DA Blueprint preparation Preparation of last presentation multiplier event	Final meeting - summary - output definition - next objectives
		Auditorium	Sala Tempo	Sala Energia	CCIAA Como
Generally 14:30 - 17:00					
Afternoon	* Welcome in ComoNEXt * WP1 results sharing and analysis	Digital Academy Blueprint preparation (iSTART partners only) 15:00 - Company presentation: WEBRATIO	14:00 - Company presentation: Eldor. Their internationalization experience 15:00 - DA Blueprint preparation * possible presentation by a couple of digital companies	15:30 Multiplier event (see event agenda) 18:00 end	
	Sala Marconi	Sala Einstein	Sala Tempo	Auditorium	
				20:00 Dinner @Villa Del Grumello, Como	
					

Γράφημα 2.1 Ατζέντα (ημερήσια διάταξη) για την εφαρμογή του 1^{ου} Εργαστηρίου Εκπαιδευτών στη Sviluppo Como-ComoNEXt, στην Ιταλία

Η πρώτη μέρα επικεντρώθηκε στην υποδοχή των συνεργατών και ξεκίνησε με μια επίσκεψη στις εγκαταστάσεις ComoNEXt, τη Θερμοκοιτίδα και τις εγκαταστάσεις των Start-Ups που φιλοξενήθηκαν στο Τεχνολογικό Πάρκο του ComoNEXt. Η περιοδεία ολοκληρώθηκε με μια επίσκεψη στο CoeLux, ένα start-up που ιδρύθηκε το 2009. Η CoeLux Srl είναι μια εταιρεία υψηλής τεχνολογίας που παράγει ένα οπτικό σύστημα βασισμένο στη νανοτεχνολογία για να αναπαράγει τεχνητά το φυσικό φως και την οπτική εμφάνιση του ήλιου και του ουρανού. Η τεχνολογία CoeLux® παρουσιάστηκε στους συνεργάτες σε μια αίθουσα παρουσίασης και ακολούθησε μια συζήτηση με έναν εκπρόσωπο της εταιρείας για την αρχική τους εμπειρία, τα διδάγματα και τα μελλοντικά σχέδια.

Επίσης, κατά τη διάρκεια της πρώτης ημέρας, οι εταίροι μοιράζονται τις πληροφορίες και συζητούν για τη δουλειά που έχει γίνει έως εκείνη την ημερομηνία, για να ορίσουν μια κοινή βάση συνεργασίας για τις επόμενες ημέρες. Τα πορίσματα της Ανάλυσης των Αναγκών Κατάρτισης (TNA): παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα της δευτερογενούς έρευνας σχετικά με τις περιπτώσεις παγκόσμιων βέλτιστων πρακτικών με ένα σύνολο 55 καλύτερων μελετών περιπτώσεων. Επίσης, παρουσιάστηκαν και αναλύθηκαν από τους εταίρους τα αποτελέσματα της ποσοτικής έρευνας που διεξήχθη στη Σμύρνη, τη Θεσσαλονίκη, το Κόμο και την Κοϊμπρα με

361 συμμετέχοντες φοιτητές, καθώς και τα συμπεράσματα που προέκυψαν από τα 4 συζητήσεις «στρογγυλής τραπέζης» που έγιναν σε κάθε χώρα με τους τοπικούς συντελεστές της τετραπλής έλικας.

Η δεύτερη ημέρα επικεντρώθηκε σε δύο εργαστήρια κατά τη διάρκεια των οποίων οι διευθύνοντες σύμβουλοι δύο ψηφιακών νεοσύστατων επιχειρήσεων / MME μοιράστηκαν τις ιδέες τους με τους εταίρους σχετικά με τα θέματα που αντιμετώπισαν και τα διδάγματα που άντλησαν κατά την επιχειρηματική τους πορεία. Τα εργαστήρια αυτά παρείχαν νέες γνώσεις για τις δραστηριότητες του έργου και αφορούσαν την πορεία των συμμετεχόντων στα αποτελέσματα του προγράμματος και τη γενική προσέγγιση.

Παρουσιάστηκε η μελέτη περίπτωσης της εταιρείας Fluxedo srl. Η Fluxedo κέρδισε το καινοτόμο διαγωνισμό για νεοσύστατες επιχειρήσεις που διοργάνωσε το ComoNExT το 2013 και τώρα η έδρα της βρίσκεται στο Τεχνολογικό Πάρκο ComoNExT. Ο διευθύνων σύμβουλος της Fluxedo, ο οποίος στην αρχή ήρθε στην εταιρεία ως επενδυτής / επιχειρηματικός άγγελος και κατέληξε να γίνει ένας από τους επιχειρηματίες, παρουσίασε την εταιρεία που ξεκίνησε ως ερευνητικό έργο στο Πολυτεχνείο του Μιλάνου και ειδικεύεται ανάλυση σε πραγματικό χρόνο δεδομένων που προέρχονται από ετερογενείς πηγές. Ακολούθησε συζήτηση σχετικά με τα διαφορετικά στάδια από τα οποία περνάει μια νεοσύστατη εταιρεία και τον τρόπο με τον οποίο αναπτύσσεται, τα διάφορα προβλήματα που προκύπτουν και το πώς τα αντιμετωπίζει. Οι απόψεις που έχει ως επενδυτής αρχικά, και στη συνέχεια ως ενεργός μέτοχος στην εταιρεία, καθώς και η συμμετοχή του ως ένας από τους επιχειρηματίες, πρόσφεραν πολύτιμες πληροφορίες στη συζήτηση. Η συζήτηση επικεντρώθηκε στην έλλειψη δεξιοτήτων σε μέλη ομάδων startups, και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι τα διεπιστημονικά μαθήματα στα αναλυτικά προγράμματα σπουδών, προκειμένου να βελτιωθούν οι οργανωτικές και επικοινωνιακές δεξιότητες των μηχανικών, θα αποτελούσαν μια πιθανή λύση στο πρόβλημα, ότι υπάρχουν πολλές ιδέες εκεί, αλλά είναι αδύναμες στην εφαρμογή.

Η δεύτερη παρουσίαση στο εργαστήριο έγινε από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της WebRatio, μια "πρώην" ψηφιακής νεοσύστατης εταιρείας, που επικεντρώθηκε στην ανάπτυξη εφαρμογών ιστού και κινητής τηλεφωνίας. Η WebRatio ξεκίνησε το 2001, ως εταιρεία spin-off του Πολυτεχνείου του Μιλάνου, με την ανάπτυξη μιας πλατφόρμας ανάπτυξης εφαρμογών, η οποία ήταν 9 φορές πιο γρήγορη από τις υπάρχουσες παραδοσιακές πλατφόρμες ανάπτυξης. Οι εταίροι συζήτησαν με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της WebRatio την ιστορία της ανάπτυξης της εταιρείας, τα διαφορετικά στάδια από τα οποία περνάει μια νεοσύστατη εταιρεία, τα διδάγματα που αντλήθηκαν και τα σφάλματα που πρέπει να αποφευχθούν με βάση τις εμπειρίες του WebRatio, καθώς και θέματα που σχετίζονται με τους Επιχειρηματικούς Αγγέλους, τη χρηματοδότηση και τη δικτύωση, τις δεξιότητες που απουσιάζουν από τους νέους επιχειρηματίες και τα ζητήματα κατάρτισης και εκπαίδευσης της επιχειρηματικότητας.

Αυτά τα συμπεράσματα και τα συμπεράσματα ελήφθησαν υπόψη όταν η μέρα συνεχίστηκε με μια συζήτηση μεταξύ των εταίρων σχετικά με το σχέδιο του προγράμματος σπουδών της Ακαδημίας Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας και τη μεθοδολογία εφαρμογής τους.

Η τρίτη μέρα ήταν αφιερωμένη στην ανταλλαγή απόψεων σχετικά με τις μελλοντικές δραστηριότητες του προγράμματος. Το επίκεντρο ήταν κυρίως στην προετοιμασία της 5ης ημέρας της ακαδημίας, στη μεθοδολογία υλοποίησης και στο σχέδιο του προγράμματος σπουδών Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας. Κατά τη διάρκεια της ημέρας, ο οικοδεσπότης της πρώτης ακαδημίας κλήθηκε να παρουσιάσει και να μοιραστεί ιδέες για την εφαρμογή της ακαδημίας, τόσο από άποψη του περιεχομένου όσο και διοίκησης.

Κατά τη διάρκεια της τέταρτης ημέρας, οι εταίροι συνέχισαν τη συνεργασία τους στα θέματα της προηγούμενης μέρας και επικεντρώθηκαν επίσης στην απογευματινή εκδήλωση «πολλαπλασιασμού» που είχε προγραμματιστεί για τους εταίρους για να συζητήσουν και να αλληλεπιδράσουν με τους τοπικούς ενδιαφερόμενους φορείς, διαδίδοντας τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα του έργου. Η λεπτομερής ατζέντα των εκδηλώσεων μοιράστηκε εκ των προτέρων με την κοινοπραξία, για να είναι δυνατές προτάσεις και αλλαγές στο πρόγραμμα.

Η τελευταία εργάσιμη ημέρα του 1ου Εργαστηρίου Εκπαιδευτών πραγματοποιήθηκε στο Εμπορικό Επιμελητήριο του Κόμο. Οι εταίροι ενημερώθηκαν για τη διοίκηση του Επιμελητηρίου και συζήτησαν τους στόχους των έργων, προκειμένου να ενσωματώσουν τις απόψεις του Επιμελητηρίου ως ενδιαφερόμενο μέρος του έργου. Η μέρα συνεχίστηκε με συζητήσεις μεταξύ των εταίρων σχετικά με τους επόμενους στόχους δραστηριοτήτων του προγράμματος και τη σύνοψη των αποτελεσμάτων του 1ου Εργαστηρίου Εκπαιδευτών.

2^ο Εργαστήριο Εκπαιδευτών

Οδηγίες

Οι οδηγίες για το δεύτερο εργαστήριο εκπαιδευτών ήταν οι ακόλουθες:

- 1) Ενημέρωση, ως αποτέλεσμα της εμπειρίας της πρώτης ακαδημίας, των τοπικών τάσεων και των αναγκών κατάρτισης κάθε εταίρου και των σχετικών κοινοτήτων που στοχεύουν στη διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας.
- 2) Ενημέρωση, ως αποτέλεσμα της εμπειρίας της πρώτης ακαδημίας και του 1ου Εργαστηρίου Εκπαιδευτών, των Εργαστηρίων Εκπαιδευτών ως αποτελεσματικού μηχανισμού που στελεχώνεται από εκπροσώπους φορέων της τετραπλής έλικας και που καλύπτει τις ανάγκες της ζητούμενης ομάδας (Α.Ε.Ι. ΤΠΕ, Φοιτητές των Τμημάτων Επιχειρήσεων/Μηχανικής) των ακαδημιών, διεξάγοντας συστηματική έρευνα σχετικά με τις τάσεις του παρελθόντος, τα επιστημονικά και τεχνικά κίνητρα, τις επιχειρηματικές φιλοδοξίες και τις ανάγκες που θα επέτρεπαν στις ακαδημίες να εκπληρώσουν την αποστολή τους.
- 3) Ενημέρωση, ως αποτέλεσμα της εμπειρίας της πρώτης ακαδημίας εμπειρίας, του σχεδίου / μεθοδολογίας των ακαδημιών που θα καθοδηγήσει τον λεπτομερή σχεδιασμό τους και θα διευκολύνει την ανάπτυξή τους, και θα επικεντρωθεί στους στόχους αυτών των ακαδημιών, συμπεριλαμβανομένου του διαγωνισμού σπουδαστών.



Εφαρμογή

Το επίκεντρο του δεύτερου εργαστηρίου των εκπαιδευτών ήταν η κεφαλαιοποίηση των κερδών και η εμπειρία από την υλοποίηση του 1ου Εργαστηρίου Εκπαιδευτών και της 1ης Ακαδημίας Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας (DEP) που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη, στα τέλη Ιουνίου 2017. Η διάρκεια του 2^{ου} Εργαστηρίου Εκπαιδευτών ήταν 5 ημέρες και ακολουθήθηκε η λεπτομερής ατζέντα που παρουσιάζεται στο Γράφημα 2.2.

Η πρώτη μέρα ξεκίνησε με την υποδοχή των συνεργατών και την επίσκεψη στο Κέντρο Θερμοκοιτίδας Minerva του Πανεπιστημίου YASAR, στο Γραφείο Μεταφοράς Τεχνολογίας και στις εγκαταστάσεις του Ανοιχτού και Εξ' αποστάσεως Μαθησιακού Κέντρου. Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής τους στο Κέντρο Θερμοκοιτίδας Minerva οι εταίροι είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν και να συζητήσουν με μερικές από τις νεοσύστατες επιχειρήσεις που φιλοξένησαν εκεί. Αργότερα το επίκεντρο της ημέρας ήταν η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων της 1ης Ακαδημίας. Οι εταίροι μοιράστηκαν τις πληροφορίες σχετικά με την υλοποίηση της 1ης Ακαδημίας Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας (DEP) και με την ανάλυση των αποτελεσμάτων των ερευνών που πραγματοποιήθηκαν με

τους συμμετέχοντες της Ακαδημίας. Επίσης, στο τέλος της ημέρας πραγματοποιήθηκε συζήτηση σχετικά με την αξιολόγηση από ομότιμους του έργου, σύμφωνα με το Σχέδιο Διαχείρισης Ποιότητας.

Η δεύτερη μέρα εστίασε στα αποτελέσματα της έρευνας η οποία υλοποιήθηκε από τις τοπικές και εθνικές εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες του κάθε εταιρού, και σε μια ενημέρωση, ως αποτέλεσμα της εμπειρίας της πρώτης ακαδημίας σχετικά με το σχέδιο του προγράμματος σπουδών και τη μεθοδολογία για τις ακαδημίες. Οι επόμενοι τομείς συγκέντρωσης των ακαδημιών συζητήθηκαν μεταξύ των εταιρών και πραγματοποιήθηκε συζητήσεις και ανταλλαγές ιδεών.

iSTART: A A Lean-Training, Innovative, Multidisciplinary Digital Entrepreneurship Platform					
2nd Trainers' Lab : 18th - 22nd Sept 2017					
hosted by YASAR UNIVERSITY, Izmir Turkey					
9:00-10:30		Research results on each partner's local DEP education	Technopark Izmir Visit (Visit at Rectorate level, some company visits, innovation center visit, meeting with startups, etc.)	VLE content and interactive (co-creation) mechanism development	Closing Meeting - Summary - Project Management and Financial Issues - Dissemination activities action plan - Next steps/ objectives and future actions
10:30-11:30		Trainer's Lab methodology & Academy's Curriculum Blueprint		Blueprint of the Academy deployment methodology	
11:30-12:30		Next Academies concentration areas (thematics)		Skype Meeting with 1st DEP Academy winners et al and YASAR students	
12:30-14:00	Welcome Lunch at YASAR University	Lunch Break	Lunch Break	Lunch Break	
Afternoon					
14:00 - 15:00	Evaluating the results of the 1st DEP Academy	2 Companies Presentations; focusing on background experiences, how they reached success? What did they do? Things to avoid.	Discussion on the development of a quadruple helix co-creation mechanism for updating and enhancing the curriculum	3rd Multiplier Event (see separate Agenda)	
15:00 - 16:00	Evaluating the results of the survey with academy participants				
16:00-17:00	iSTART project peer evaluation results (Quality Management)	Partners Round table discussion with company's representatives			
				20:00 Official Dinner	

Γράφημα 2.2 Ατζέντα (ημερήσια διάταξη) για την εφαρμογή του 2^{ου} Εργαστηρίου Εκπαιδευτών στο Πανεπιστήμιο YASAR, στην Τουρκία

Το απόγευμα της δεύτερης ημέρας πραγματοποιήθηκε αλληλεπίδραση με δύο ψηφιακές νεοσύστατες επιχειρήσεις / MME και τις ομάδες τους. Ο συνιδρυτής της MET ADVANCED TECHNOLOGY SYSTEMS Ltd και η ομάδα του, παρουσίασαν στους συνεργάτες το ταξίδι σύστασης της επιχείρησής του. Η MET Advanced Technology Systems Ltd. είναι μια εταιρεία E & A που έχει συσταθεί στο Izmir Technopark παρέχοντας τις τελευταίες τεχνολογικές λύσεις στις ανάγκες βιομηχανικού αυτοματισμού συνεργαζόμενη με εταιρείες τεχνολογίας. Η ομάδα μοιράστηκε με τους εταίρους τις εμπειρίες και τις ιδέες της σχετικά με θέματα που σχετίζονται με τον τρόπο με τον οποίο πέτυχαν την επιτυχία και τα διδάγματα που αντλήθηκαν κατά τη διάρκεια της επιχειρηματικής πορείας τους. Παρουσίασαν επίσης την εμπειρία τους που εργάζεται με ευρωπαϊκά έργα E & A και τις προσπάθειες των νεοσύστατων επιχειρήσεων για την επέκταση έργων στην Ευρώπη. Αργότερα, κατά τη διάρκεια της ίδιας ημέρας, οι εταίροι συζήτησαν με τον συνιδρυτή του DOLPHINOS. Αυτός παρουσίασε το startup του, το DOLPHINOS, το οποίο φιλοξενείται στο Κέντρο θερμοκοιτίδας Minerva και αναπτύσσει τεχνολογικές λύσεις για εταιρείες σε διαφορετικά στάδια. Η συζήτηση επικεντρώθηκε στην έλλειψη δεξιοτήτων στα μέλη των ομάδων startup και στην ανάγκη προσφοράς εκπαίδευσης για την επιχειρηματικότητα σε

πανεπιστημιακό επίπεδο. Επίσης, συζητήθηκαν μεταξύ του νεαρού επιχειρηματία και της ομάδας του με τους εταίρους θέματα που σχετίζονται με τις επιλογές χρηματοδότησης των νεοσύστατων επιχειρήσεων, τον ρόλο και τη σημασία των (Επιχειρηματικών Αγγέλων), την έξυπνη χρηματοδότηση και τη δικτύωση.

Η τρίτη μέρα αφιερώθηκε στην ενίσχυση του μηχανισμού συν-δημιουργίας της τετραπλής έλικας για την ενημέρωση και την ενίσχυση του προγράμματος σπουδών των ακαδημιών μέσω της αλληλεπίδρασης με τους εκπροσώπους των οργανώσεων που ανήκουν στην τετραπλή έλικα και που κάλυπταν τις ανάγκες της ζητούμενης ομάδας (ΑΕΙ / ΤΠΕ / Φοιτητές των Τμημάτων Επιχειρήσεων/ Μηχανικής) των ακαδημιών, μέσω της επίσκεψης στο Teknopark της Σμύρνης, που βρίσκεται στη Ζώνη Τεχνολογικής Ανάπτυξης της Σμύρνης και στην πανεπιστημιούπολη του Ινστιτούτου Τεχνολογίας της Σμύρνης. Κατά τη διάρκεια της ημέρας, οι εταίροι επισκέφθηκαν το κέντρο καινοτομίας και πολλές εταιρείες / νεοσύστατες εταιρείες φιλοξενήθηκαν στο Teknopark και συζήτησαν μαζί τους σε μια προσπάθεια να ενεργοποιήσουν την επιχειρηματική πλευρά των ενδιαφερόμενων μελών από την τετραπλή έλικα όσον αφορά την ενημέρωση και την ενίσχυση του προγράμματος σπουδών των ακαδημιών.

Το επίκεντρο της τέταρτης ημέρας ήταν η Πλατφόρμα Εικονικού Περιβάλλοντος και ο τρόπος με τον οποίο η VLE θα υποστηρίξει τη μάθηση των συμμετεχόντων στις ακαδημίες, καθώς και τη διευκόλυνση των ανεξάρτητων χρηστών που μαθαίνουν on-line με το δικό τους χρόνο και ρυθμό. Το περιεχόμενο του προγράμματος σπουδών VLE και οι διαδραστικοί μηχανισμοί της πλατφόρμας συζητήθηκαν μεταξύ των εταίρων και ανταλλάχθηκαν ιδέες. Επίσης, κατά τη διάρκεια της ημέρας οργανώθηκε μια συνάντηση Skype και πραγματοποιήθηκε συζήτηση μεταξύ των νικητών της 1ης Ακαδημίας και των φοιτητών του Πανεπιστημίου Yasar. Οι μαθητές αντάλλαξαν εμπειρίες και ιδέες για το τι προσδοκούν και χρειάζονται από μια Ακαδημία Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας (DEP) και ποιος είναι ο μαθησιακός τους στόχος.

Το απόγευμα της τέταρτης ημέρας οργανώθηκε η εκδήλωση πολλαπλασιασμού του 2ου Εργαστηρίου Εκπαιδευτών. Ο στόχος της εκδήλωσης ήταν να κινητοποιηθούν όλοι οι εκπρόσωποι της τετραπλής έλικας, για να αναμειχθούν και να ανταλλάξουν ιδέες που σχετίζονται με τις διαφορετικές προοπτικές στο οικοσύστημα ενός Start-Up. Εκπρόσωποι από την Ακαδημία, τη βιομηχανία, τους επενδυτές, τους κυβερνητικούς οργανισμούς που υποστηρίζουν την επιχειρηματικότητα, όπως η Αναπτυξιακή Υπηρεσία και Κοινωνία της Σμύρνης η οποία εκπροσωπείται από την Ένωση Νέων Επιχειρηματιών του Αιγαίου και διάφορους επιχειρηματίες, συμμετείχαν σε μια συζήτηση και συνεργάστηκαν για την υποστήριξη των στόχων του έργου.

Η τελευταία μέρα εστίασε στη διαχείριση και τον έλεγχο των πιο πρόσφατων και ενημερωμένων παραδοτέων του έργου. Οι εταίροι συνεργάστηκαν και συζήτησαν τα καθήκοντα και τις εργασίες που είχαν ήδη εκτελεστεί, καθώς και αυτά που έπρεπε να γίνουν μέσω της ανταλλαγής ιδεών και τεχνογνωσίας, μέσα από τον καθορισμό προθεσμιών και μέσα από τη λήψη αποφάσεων για τα επόμενα βήματα.

2.3. Το σχέδιο της Ακαδημίας iStart

2.3.1. Οι προδιαγραφές της Ακαδημίας iStart

Κατά την παράδοση του σχεδίου, κάθε διοργανωτής της ακαδημαϊκής κοινότητας iStart έπρεπε να χρησιμοποιεί την επαγγελματική κρίση του προσωπικού του όσον αφορά το χρονοδιάγραμμα και την υλικοτεχνική υποστήριξη των δραστηριοτήτων, τηρώντας παράλληλα τα ενοποιημένα στοιχεία και την ακαδημαϊκή καθοδήγηση. Κάθε ακαδημία iStart πρέπει να δημιουργήσει ένα άνετο, παραγωγικό, υποστηρικτικό και ευχάριστο μαθησιακό περιβάλλον. Για να επιτευχθεί αυτό και να είναι συνεπές το σχέδιο σε όλες τις ακαδημίες, έχουμε εντοπίσει μια σειρά προδιαγραφών και πόρων υψηλού επιπέδου που οι εταίροι θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν ως βάση. Αυτές παρουσιάζονται στην επισκόπηση παρακάτω στον Πίνακα 2.8:

Καθορισμένη ενέργεια παράδοσης / πόρος / εισφορά	Καθοδήγηση	Σημειώσεις Καθοδήγησης
Αριθμός δομικών στοιχείων	7	Αυτά δεν είναι υποχρεωτικό να παραδίδονται με αυτή τη σειρά, ούτε καθένα σε μια συγκεκριμένη ημέρα, αλλά όλα πρέπει να παραδοθούν.
Αριθμός ημερών παράδοσης	5	Αυτές δεν χρειάζεται να είναι από Δευτέρα έως Παρασκευή (για παράδειγμα Δευτ-Σαβ, Δευτ-Πεμ)
Πόροι	ΤΠΕ, επισκέψεις, προσκεκλημένοι ομιλητές, δωμάτια με χώρους διαλείμματος, Skype	Υψηλή ποιότητας, υποστήριξη ενεργητικής μάθησης, ομαδική εργασία, τομεακές γνώσεις και αυτοαξιολόγηση.
Μέθοδοι Παράδοσης	Εργαστήρια, παρουσιάσεις, παρουσιαστές και επισκέψεις, παρατηρήσεις, επιδείξεις	Εργαστήρια, εκμάθηση από όμοιους / ομαδική εργασία, διαδηλώσεις, παρουσιάσεις κλπ.
Μέθοδοι Αξιολόγησης	Επαγγελματική εμπειρία των μεντόρων	Παρατήρηση, καθοδήγηση, παρουσιάσεις, πρόκληση pitching (με προκαθορισμένα κριτήρια)
Εξοπλισμός	ΤΠΕ, Skype, παρουσιάσεις	Ανάλογα με τις ανάγκες κάθε ακαδημίας, αλλά πρέπει να είναι υψηλής ποιότητας.
Ειδικοί συνεισφέροντες	Τουλάχιστον 1 επαγγελματίας σύμβουλος startup ανά ακαδημία	Να προσληφθούν και να οργανωθούν ανά ακαδημία.

Πίνακας 2.8: Οι προδιαγραφές και οι Πόροι της Ακαδημίας iStart

2.3.2. Μαθησιακοί Τομείς & Αποτελέσματα

Οι ακαδημίες iStart στοχεύουν στην ανάπτυξη της γνώσης και της επιχειρηματικής ικανότητας σύμφωνα με την αντίστοιχη θεματική τους εστίαση, αλλά όλες έχουν τους ίδιους γενικούς στόχους. Αυτοί είναι:

- Ανάπτυξη των μεταβιβάσιμων δεξιοτήτων για επιχειρήσεις και απασχόληση.
- Απόκτηση των γνώσεων που απαιτούνται για την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα.

- Αύξηση της άψογης επιχειρηματικής πρακτικής και της ευαισθητοποίησης στα Πανεπιστήμια.

Το σχέδιο προτείνει ότι οι ακαδημίες iStart θα διαρθρωθούν γύρω από 7 κοινά στοιχεία που θα είναι παρόντα σε όλες τις ακαδημίες. Θα χρειαστεί επαγγελματική κρίση για να καθοριστεί η κατάλληλη σειρά που θα ανταποκρίνεται στις ανάγκες της κάθε ακαδημαϊκής κοινότητας, καθώς και στους διαθέσιμους πόρους και τις ανάγκες του εκπαιδευόμενου. Τα 7 στοιχεία παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα και αναπτύσσονται στο Παράρτημα II.

Συνιστώσες	Τίτλος	Περιγραφή
1	Εισαγωγή της ΤΠΕ επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη	Θα υπάρξει μια γενική εστίαση στην επιχειρηματικότητα όσον αφορά τις δυνατότητες καθώς και δραστηριότητες που επιτρέπουν στους αντιπροσώπους να αλληλοεπιδρούν με τους όμοιούς τους και να αναπτύξουν δεξιότητες δημιουργίας ομάδων.
2	Δημιουργία ομάδας	Αυτή η συνιστώσα θα επιτρέψει στους αντιπροσώπους να σχηματίσουν ομάδες με βάση παρόμοια επιχειρηματικά ενδιαφέροντα και συμβατές δεξιότητες / ικανότητες και να συνεργαστούν για την ιδέα τους.
3	Επιχειρηματικός προγραμματισμός (lean planning), δημιουργικότητα και καινοτομία	Αυτή η συνιστώσα συγκεντρώνει μερικές από τις βασικές ιδέες για την ακαδημία και ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν όχι μόνο τη δική τους ιδέα αλλά και αν και πώς θα μπορούσε να αναπτυχθεί. Οι συμμετέχοντες θα παρακολουθήσουν μία εισαγωγή για τον επιχειρηματικό προγραμματισμό.
4	Από το σχέδιο στην αγορά: Επικύρωση της ιδέας. κατανόηση των αναγκών της αγοράς	Υποστηριζόμενη από τους μεσολαβητές για εκκίνηση επιχειρήσεων και τους επιχειρηματίες, αυτή η συνιστώσα είναι αφιερωμένη στην καλύτερη κατανόηση της ιδέας της επικύρωσης και των αναγκών της αγοράς. Η συνιστώσα μπορεί να υποστηριχθεί από παρουσιάσεις πραγματικών επιχειρηματιών που αποδεικνύουν σαφή εστίαση στην καινοτομία που βασίζεται στη ζήτηση.
5	Επιχειρηματική ευκαιρία και κατακερματισμός της αγοράς	Το εν λόγω στοιχείο θα καλύψει πτυχές σημαντικής κατάρτισης εκκίνησης επιχειρήσεων, όπως η απόκτηση αγορών, κατακερματισμός της αγοράς, διαφορετικές ομάδες-στόχοι και συνήθειες, υφιστάμενες λύσεις / τεχνολογίες, νομικές πτυχές, ηθική κλπ.
6	Ανάλυση ανταγωνισμού, κατάρτιση προϋπολογισμού και παροχή επιχειρηματικών χώρων (pitches)	Αυτό το κομμάτι θα δώσει τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να διερευνήσουν τον υπάρχοντα ανταγωνισμό και να αξιολογήσουν τις σχετικές αγορές, να διαρθρώσουν ουσιαστικούς και ρεαλιστικούς προϋπολογισμούς και να κερδίσουν το ενδιαφέρον των επενδυτών, των πελατών και των εταίρων κατά την παράδοση μίας πρότασης-σχεδίου.

7	Παρουσιάσεις προτάσεων-σχεδίων και κριτική	Οι μαθητές θα ολοκληρώσουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες και παρουσιάσεις (pitches) μπροστά σε ένα πάνελ. Η επιλογή για τις καλύτερες ιδέες θα γίνει από το πάνελ βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων.
---	--	---

Πίνακας 2.9: Συνιστώσες της Ακαδημίας iStart

Ενασχόληση & Δραστηριότητες

Εκτός από τη μαθησιακή συνιστώσα και τα αποτελέσματα, το σχέδιο στοχεύει στον εντοπισμό άλλων κοινών χαρακτηριστικών γύρω από την εμπλοκή και τις δραστηριότητες στις ακαδημίες iStart. Αυτά τα κοινά χαρακτηριστικά μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

- **Μεθοδολογίες διδασκαλίας και εκμάθησης:**
Δουλεύοντας με τη μεθοδολογία lean startup, τονίζουμε τη σημασία της δράσης στην παιδαγωγική μάθηση. Η ενεργός συμμετοχή στην επιχειρηματική πρακτική μπορεί να λάβει διάφορες μορφές, αλλά είναι σημαντικό να παρέχεται στους σπουδαστές πλατφόρμες για μάθηση μέσω της πρακτικής
- **Ο ρόλος των εκπαιδευτών και των συμβούλων:**
Από την προοπτική ενός εκπαιδευτή και μέντορα, αυτή η εφαρμοσμένη προσέγγιση στην εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα δίνει έμφαση στο σχεδιασμό προγραμμάτων που ενσωματώνουν ευκαιρίες μάθησης μέσω της εμπειρίας. Είναι σημαντικό οι εκπαιδευτές να αποστασιοποιηθούν από υπερβολικά «συνταγογραφούμενους» τρόπους διδασκαλίας και να ενσωματώσουν περισσότερες ευκαιρίες μάθησης μεταξύ των συμμετεχόντων. Οι σύμβουλοι μπορούν να συμβάλουν, δείχνοντας τη σημασία της σκέψης για τη δική τους πρακτική ως βασικό μέρος της ανάπτυξής τους.
- **Η δέσμευση των πραγματικών επιχειρηματιών:**
Καθώς κάθε ακαδημία iStart είναι επιφορτισμένη με τη συμμετοχή εμπειρογνομώνων, είναι σημαντικό οι ηγέτες της ακαδημίας να έχουν ένα σαφές σχέδιο και μήνυμα κατά τον σχεδιασμό, για παράδειγμα, της συνιστώσας στην οποία πρέπει να εργαστούν, των στόχων της ακαδημίας και του έργου iStart ευρύτερα. Οι ηγέτες της ακαδημαϊκής κοινότητας iStart θα πρέπει να αναζητήσουν συνεισφορές πραγματικών επιχειρηματιών που μπορούν να μοιραστούν το ταξίδι τους, να συσχετίσουν την ιστορία τους με τους επιχειρηματίες και να τους δώσουν έμπνευση. Θα πρέπει επίσης να συμπεριλαμβάνουν κάποια άτομα που επίσης θα συνεισφέρουν (π.χ. μέλη της κριτικής επιτροπής) και που θα μπορούν να συμβουλευτούν για τα τεχνικά στοιχεία των επιχειρήσεων καθώς και για τα άτομα με τομεακή ευαισθητοποίηση και εμπειρογνομοσύνη.
- **Ο ρόλος των πρακτικών ασκήσεων στον σχεδιασμό της ακαδημίας:**
Οι πρακτικές ασκήσεις θα πρέπει να υποστηρίζουν την ανάπτυξη των τομέων που προσδιορίζονται στην Ανάλυση Αναγκών Κατάρτισης (Training Needs Analysis – TNA). Θα πρέπει επίσης να τηρούν μεθόδους κατάρτισης και να είναι διαδραστικές, και να επιτρέπουν στους μαθητές να συμμετέχουν και να μετατρέπουν τη γνώση σε πράξη.

➤ Πρόσδος και εκτιμήσεις:

Η εξέλιξη θα παρακολουθείται από τους επαγγελματίες συμβούλους και θα πρέπει να παρέχεται συνεχής και δυναμική υποστήριξη στους εκπαιδευόμενους. Οι μέντορες θα πρέπει να προετοιμάσουν τους εκπαιδευόμενους με κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες για τον τελικό διαγωνισμό pitching (παρουσίαση ιδεών σε επενδυτές). Οι ομάδες θα παρουσιάσουν τις ιδέες τους μπροστά σε μια ομάδα εμπειρογνομόνων και οι καλύτερες ομάδες θα επιλεγούν με βάση προκαθορισμένα κριτήρια.

2.3.3. Λίστα Ελέγχου Σχεδιασμού και Παράδοσης της Ακαδημίας iStart

Ένα σημαντικό και επαναλαμβανόμενο θέμα σε όλο αυτό το παραδοτέο είναι ο ρόλος της επαγγελματικής κρίσης (δηλαδή από διοργανωτές, μέντορες, κριτική επιτροπή κλπ.). Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, υπάρχει ισορροπία μεταξύ της συνοχής μεταξύ των ακαδημιών iStart και των ατομικών αποφάσεων που λαμβάνονται από κάθε διοργανωτή της ακαδημίας με βάση τις τοπικές ανάγκες των εκπαιδευομένων. Αυτό το σχέδιο περιγράφει 7 στοιχεία που είναι τα δομικά στοιχεία για κάθε ακαδημία iStart. Αυτά τα στοιχεία δεν είναι υποχρεωτικό να παραδίδονται με τη σειρά που προτείνεται εδώ, εφόσον η σειρά που υλοποιείται είναι λογική και ρέει ανάλογα με τις ανάγκες της συγκεκριμένης ακαδημίας, τους στόχους που πρέπει να πληρούνται και τις ανάγκες των εκπαιδευομένων.

Ομοίως, τα στοιχεία θα πρέπει να είναι ενδεικτικά του χρόνου που απαιτείται για τις ώρες παράδοσης. Η άποψη του σχεδίου είναι ότι κάθε ακαδημία χρησιμοποιεί την επαγγελματική κρίση του προσωπικού της όσον αφορά τους χρόνους έναρξης και λήξης, τα διαλείμματα και τους ακαδημαϊκούς "κανόνες". Αυτή η κρίση θα πρέπει να γίνεται σύμφωνα με δράσεις που θα δημιουργήσουν ένα άνετο, παραγωγικό, υποστηρικτικό και ευχάριστο μαθησιακό περιβάλλον.


Η λίστα ελέγχου σχεδιασμού και παράδοσης που πρέπει να τηρούν τουλάχιστον όλες οι ακαδημίες, δηλαδή αναμένεται ότι θα πραγματοποιηθεί λεπτομερής τοπικός προγραμματισμός για κάθε ακαδημία, έχει ως εξής:

- Κάθε ακαδημία iStart θα πρέπει να «στρατολογήσει» περίπου 20 συμμετέχοντες και να επιλέξει τις καλύτερες 3 νικητρίες ιδέες. Εναπόκειται στους διοργανωτές και τους συμβούλους να εντοπίζουν και να παρέχουν τις νικηφόρες ομάδες με τα κατάλληλα βραβεία (π.χ. συνεχόμενη καθοδήγηση, υποστήριξη επώασης κλπ.).
- Κάθε ακαδημία αποτελείται από τα ίδια μέρη-στοιχεία, τα οποία παραδίδονται ως κατάλληλα για το θέμα της ακαδημίας.
- Κάθε ακαδημία iStart θα διαρκέσει 5 ημέρες.
- Οι συγκεκριμένες λεπτομέρειες σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να λειτουργήσουν οι επιμέρους ακαδημίες δεν θα δοθούν στο σχέδιο. Τα στοιχεία είναι ενδεικτικά του βάθους και του χρόνου που πρέπει να αφιερωθούν σε αυτά τα στοιχεία ανά την ημέρα. Τα διαλείμματα και τα γεύματα εξαρτώνται από τις επαγγελματικές κρίσεις των ηγετών της ακαδημίας, καθιστώντας τις ακαδημίες παραγωγικές, υποστηρικτικές και ευχάριστες.
- Κάθε ακαδημία είναι υπεύθυνη για τον προσδιορισμό, την πρόσληψη και την ανταλλαγή πληροφοριών από τουλάχιστον 1 εμπειρογνώμονα (π.χ. μέντορα κλπ.), καθώς και από εισερχόμενους επισκέπτες.
- Πρέπει να χρησιμοποιηθεί η άπαχος μεθοδολογία (lean methodology), συμπεριλαμβανομένης της κατάλληλης μεθόδου για την εκκίνηση επιχειρήσεων (startup) Οι επίσημες προσεγγίσεις της διδασκαλίας θα πρέπει να είναι περιορισμένες και όταν χρησιμοποιούνται θα πρέπει να κινητοποιούν τους συμμετέχοντες.


- Πρέπει να ελεγχθεί εάν ο διαγωνισμός pitching τηρεί προκαθορισμένα κριτήρια αξιολόγησης.
- Πρέπει να χρησιμοποιηθούν πόροι όπως το Skype για να υπάρχει αλληλεπίδραση με συναφείς και ενδιαφέρουσες ομιλητές, αν δεν μπορούν να παρακολουθήσουν προσωπικά.


Παράρτημα Ι: Εκπαιδευτικές πρακτικές τοπικής και εθνικής ψηφιακής επιχειρηματικότητας (DEP)


Greece

Metavallon			
metavallon.org			
Country	Greece		
Organizer	Metavallon is a civil non-profit entity		
Duration	1-3 months	When	N/A
Participants	Young entrepreneurial teams		
Relevant topics (trends)	All types, from high tech, to web and mobile, to healthy food, to clothing, to social.		
Relevant lectures	<p>Metavallon offers a training program for aspiring entrepreneurs with a rigorous and action-driven guide in exploring the essentials of entrepreneurship, transforming an initial idea to an in-depth business concept, progressing steadily towards validating and launching a business.</p> <p>The e-venturing online platform comprises:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 8 core modules with rich educational and instructional material. - a Venture Space for the teams to build, transform, and present their new ventures - a Discussion Hive for exchange, feedback, and networking within a community - Access to and interaction with select Experts from the accelerator’s global network <p>The onsite sessions comprise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 8 weekly sessions taking place in Athens - New venture presentations from participants and feedback from select guest Experts - Advanced workshops on startup business - Further instruction and coaching towards execution <p>The accelerator is structured in 4 stages to guide results and help future entrepreneurs within a five months period:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boosting (3 months) – Shape up and implementation. An intensive work stage with weekly startup business workshops, mentoring and coaching sessions, pitching, and networking. - Expanding (1 month) – Trip to Silicon Valley. Learn how to do business in the US, engage with founders, visit startups, participate in events, and pitch of investors. - Securing (1 month) – Refining and fundraising-preparation. At this stage the entrepreneurs learn to incorporate the feedback received, finalize materials and tools, and work on raising funds. - Transcending (1 day) – Demo Day. This is the closing to an intense journey, with experts, partners, and investors participating both from Greece and internationally. 		


	Metavallon continues to offers after-accelerator services to graduate teams.
Other information	Acceleration processes, entrepreneurial education and training, mentorship, networking, access to startup financing.
Notes	

Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC)			
industrydisruptors.org			
Country	Greece		
Organizer	Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC) is a non-profit/non-governmental organisation		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	Young entrepreneurial teams		
Relevant topics (trends)	Tourism, ICT, Creative Industries, Health, Clean Tech, Agribusiness. Industry Disruptors – Game Changers (ID-GC) support formal and informal educational and learning opportunities that expose entrepreneurs to the necessary skills and knowledge. This is facilitated through partnerships with high profile educational organizations and industry experts (individuals and companies).		
Relevant lectures	ID-GC collaborates with the Athens University of Economics enabling an upgrade of the major Innovation and Entrepreneurship of the International MBA. The major addresses core subjects relating to management skills, innovation and entrepreneurship. It includes modules relating to the development and financing of a business, international management and negotiation, geopolitics and businesses and more. At the same time, the major focuses on the practical aspect of entrepreneurship. Insight and training is provided on: - Product / Service Development - Financial & Business Models - Go-to-market plan / Marketing & Sales - Pitching for investors / Fundraising - Organizational Structure & Team Building - Legal issues / Patents		
Other information	Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC) is a non-profit/non-governmental organisation founded to promote entrepreneurship in Greece, South East Europe and East Med regions. ID-GC's strategy is focused on industry sectors that offer a competitive advantage, through the exploitation of the unique characteristics and the entrepreneurial potential in the region		
Notes			

OpenFund			
theopenfund.com			
Country	Greece		
Organizer	OpenFund		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	Early-stage startups		
Relevant topics (trends)	Software, mobile platforms and the web.		
Relevant lectures	<p>The Openfund is set up with a clear objective: to provide entrepreneurs with everything required to create and grow a successful technology company.</p> <p>Openfund assists entrepreneurs in structuring applications, improving value proposition and receiving guidance through their initial steps. Incorporation and similar administration issues are also taken care of by Openfund.</p> <p>Openfund provides consulting assistance on a broad range of issues, ranging from technology to business development to marketing to legal and accounting.</p>		
Other information	Acceleration, entrepreneurial training, mentorship, networking, funding.		
Notes			


ennovation			
http://www.ennovation.gr/			
Country	Greece		
Organizer	Athens University of Economics & Business ELTRUN: The E-Business Research Center		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	University students		
Relevant topics (trends)	<p>Training - Coaching</p> <p>Mentoring - Business model</p> <p>Prototype Development</p>		
Relevant lectures	<p>Ennovation is an international student competition on Digital Entrepreneurship, Innovation and e-Business. It is organised by the Athens University of Economics and Business (ELTRUN, the eBusiness Centre), the International Hellenic University and the University of Nicosia.</p> <p>Experts in the field help students to analyse and promote new entrepreneurial ideas and models for electronic businesses, along with new digital products/services. An additional aim is to generate a collaborative environment for the further development of new innovative digital enterprises.</p> <p>A respective annual competition for high school students is also organised since 2010. The competition is organised by the e-Business Research Center (ELTRUN) of the Department of Management Science and Technology the Athens University of</p>		


	<p>Economics and Business in cooperation with the International Hellenic University (Northern Greece), the University of Nicosia (Cyprus) and 10 other universities in Greece.</p> <p>The aim of the student competition is to highlight the youthful innovation and entrepreneurship in the digital space of the internet, mobile etc. and educate high school students in structuring their business plan and to the potential materialisation of their digital service, e-shop etc.</p> <p>Special workshops are held in various Universities to support the participants. In these workshops, the academic partners and business experts share their experience from their long careers in national and multinational enterprises and organisations. They provide necessary guidelines/expertise to develop their business plan and promote their business idea. In the final stage they offer further advice particularly on critical issues such as finance, technical infrastructure, organisation and human resources.</p>
Other information	
Notes	


Excelixi	 excelixi <small>CENTER OF SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP</small> <small>PIRAEUS BANK GROUP</small>		
http://www.excelixi.org			
Country	Greece		
Organizer	Piraeus bank		
Duration	N/A	When	N/A
Participants	Young entrepreneurs		
Relevant topics (trends)	Green Business Contemporary Rural Development Electronic Business Entrepreneurship and Innovation		
Relevant lectures	<p>Educational Services through Integrated Programs and Academies, as well as Specialized Open Training Courses, provided by the Certified Center of Lifelong Learning.</p> <p>Consulting Services, on issues of sustainable entrepreneurship and to participate in European funding programs.</p> <p>Innovative Quality Certifications for businesses, according to the new business models in the contemporary globalized environment and in cooperation with recognized certification bodies.</p> <p>Actions to promote Innovation and Entrepreneurship through specialized workshops and synergies with Piraeus Bank Group and internationally recognized bodies.</p> <p>Hosting of conferences and events at the convention center.</p>		

Other information	<p>Open Workshops</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jump Start your idea in e-Commerce • Cisco CCNA R&S and CCNA Security <p>Educational Programs</p> <ul style="list-style-type: none"> • e-Academy • Farmer Businessman • Integrated Program for the Development of the Agricultural Entrepreneurship of Young People
Notes	


Italy


European Innovation Academy			
http://inacademy.eu/italy/			
Country	Italy, Turin		
Organizer	Politecnico di Torino		
Duration	15 days	When	July 9-28 2017
Participants	Individual students, teams with running business		
Relevant topics (trends)	IT platforms, self-driving cars, User experience, disruption strategies (Tesla, Uber, Amazon), Big data, Artificial Intelligence		
Relevant lectures	Social media, Marketing strategies, IP management, Problem-solution, Funding, Pitch design, Crowdfunding, Team Management		
Other information	Academy also in Portugal and Qatar. The European Innovation Academy (EIA) is a non-profit educational institution recognized for excellence in tech entrepreneurship education. EIA educational programs are jointly developed with professionals of world class partner universities and companies: UC Berkeley, Stanford University, Google, Amadeus, CA and many others. Future entrepreneurs and business leaders are immersed in a multicultural ecosystem of 4000+ alumni and faculty from 75 different nationalities.		
Notes	Speakers and mentors from relevant companies		

Made (Master in Digital Entrepreneurship)			
https://h-campus.com/made/			
Country	Italy, Treviso		
Organizer	H-Farm		
Duration	12 Months	When	October 2017
Participants	Post university, max 20 people.		
Relevant topics (trends)	Innovation and creativity, business strategy, finance, lean startup, organization, sales, analytics, learning by experience		
Relevant lectures			
Other information	4 months in classroom and then internships; interactive approach.		
Notes	It's part of Digital Skills and Jobs Coalition (EU) that aims in creating the digital skills for the future jobs. As H-Farm they offer a set of masters in various topics.		


Digital Accademia		 DIGITAL ACCADEMIA®	
http://www.digitalaccademia.com/			
Country	Italy, Treviso		
Organizer	H-Farm		
Duration	Bootcamps	When	May 2017
Participants	Enterprises, students		
Relevant topics (trends)	Human resources, digital transformation, communication, marketing		
Relevant lectures	Bootcamps: Design thinking bootcamp, story thinking, presentation design		
Other information	Mix of formation courses and consultancy service		
Notes	They proposes some case studies to make their point.		


Turkey

BIGBANK		 BIGBANG		START - UP CHALLENGE
http://bigbang.itucekirdek.com/				
Country	Turkey			
Organizer	İstanbul Technical University, İstanbul			
Duration	1 Month	When	October-November, 2017	
Participants	Entrepreneurs, students, academic members			
Relevant topics (trends)	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence			
Relevant lectures				
Other information	ITU Cekirdek Big Bang is organised to finance ITU Cekirdek entrepreneurs when starting their businesses after developing their business plans during the preincubation and accelerator stages. ITU Cekirdek Big Bang event brings investors and entrepreneurs together to deliver on-stage presentations in order to receive a portion of the TL 5 million total seed capital. The event also provides a medium for entrepreneurs to meet the press, stakeholders, investors and customers and to build a business network.			
Notes	Speakers and mentors from relevant companies			


KOSGEB (Small and Medium Industry Development Organization)		 KOSGEB KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI		
http://www.kosgeb.gov.tr/site/en				
Country	Turkey			
Organizer	Ministry of Science, Industry and Technology			
Duration	4 days	When	Anytime of the year	
Participants	Open for all groups of the society			
Relevant topics (trends)	ICT			
Relevant lectures	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence			
Other information	KOSGEB has been established in 1990 with the aim to help Small and Medium Enterprises - SMEs for their rapid adaptation to technological innovations, enhancing their efficiency and competitive capacity in order to increase their contribution to the national economy. KOSGEB provides development services and support programs to SMEs in the fields of Information Dissemination, Financial Guidance, Technology Development, Export Promotion, Regional Development			

	and Entrepreneurship Development. KOSGEB provides extensive development services and applies support programs through its Market Research and Export Promotion Center, Regional Development Center, Entrepreneurship Development Center which have been established in Ankara together with Enterprise Development Centers - IGEMs and Technology Development Centers- TEKMERS which are functioning all over the country
Notes	KOSGEB instructors

KWORKS Accelerator			
https://kworks.ku.edu.tr/en/accelerator/			
Country	Turkey, İstanbul		
Organizer	Koç University		
Duration	3 Months	When	April-June
Participants	Entrepreneurs, students, academic members		
Relevant topics (trends)	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence		
Relevant lectures	Social media, Marketing strategies, IP management, Problem-solution, Funding, Pitch design, Crowdfunding, Team Management		
Other information	Kworks accelerates the momentum of innovation by enhancing the path for entrepreneurs to build sustainable, scalable, technology based ventures and strengthen the growth of entrepreneurial ecosystem at the Koç University Şişli campus in Istanbul, Turkey.		

Case Campus			
https://casecampus.org/			
Country	Turkey		
Organizer	Endeavour Turkey -Akbank		
Duration	2,5 months	When	April-June
Participants	Entrepreneurs, students, academic members		
Relevant topics (trends)	Automotive, Robotics, Self-driving Cars, Virtual Reality, Augmented Reality, Internet of Things, Big data, Artificial Intelligence		
Relevant lectures			
Other information	Case Campus program is designed to bring together undergraduate and graduate students with experienced Endeavor entrepreneurs and prepare a practical learning area based on their network under the Akbank sponsorship.		
Notes	Speakers and mentors from relevant companies		

Portugal

INEO START			
Country	Portugal, Coimbra		
Organizer	IPN Pedro Nunes Institute		
Duration	5 days	When	March 2017
Participants	Young entrepreneurs, researchers, university students		
Relevant topics (trends)	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation: what is it and what's for? • Value proposition, how to adapt the idea to the costumers' needs? • How to define the business model? • Development of a demo version of the product which can be tested by potential customers, called Minimum Viable Product (MVP). • Definition of a strategy focused on the client and not on the product, by means of ideal client profiling, communication channels with the clients (online and offline) and the ways to ensure their fidelity. • Short introduction to investment and financing options available for start-ups. Elaboration of provisional and investment maps for entrepreneurial initiatives. How to address potential investors. 		
Relevant lectures	<p>Business Model Canvas / How to Pitch: Strategic management tool developed by Alexander Osterwalder, which allows entrepreneurs to test business models on a single sheet.</p> <p>Practice of presentation techniques (1/3 minutes) in a creative way.</p> <p>Customer Development / Lean Prototyping: The Customer Development approach was developed by Steve Blank and provides entrepreneurs with a methodology to validate their business model's assumptions with potential clients (Test card, Test A/B, etc.). Lean Prototyping is inspired on the methodology developed by Eric Ries allowing the entrepreneurs to optimize and validate their ideas, with less time and investment spent.</p> <p>Marketing para startups: Exploration of communication tools for products and services, also of generation of metrics to acknowledge the target-market opportunity.</p> <p>Start-ups and Investment: Preparation of the financials of the project i.e., to estimate the amount of investment necessary, its applications and the milestones set for it.</p> <p>Final Pitch: Final training session of the entrepreneurs' presentations for "Demo Day".</p> <p>"Demo day": Presentation of participant start-ups and projects for an invited audience, including investors.</p>		
Other information	Day 1: Innovation and Business Model Canvas		

Dates: 1 of March 2017 | 14h00 to 19h00

Trainers: Carlos Cerqueira (cerqueira@ipn.pt) e Jorge Pimenta (jpimenta@ipn.pt)

Guest: Carlos Boto

Program:

Innovation: What is it and applies to ...?

Value proposition, how to adapt the idea to the customers needs. How to define the business model ?

Metothology:

Two 30 minutes expositive presentations (innovation, value proposition and tools to present business models).

Goals:

Adapt the innovation concept to your idea.

Create a value proposition to your idea

Define the business model using the business model canvas.

Deliverables:

Business Model Canvas

One Pager

One line pitch + 1 min Pitch

Materials:

(House Rules, Innovation session and value proposition)

How to Build a Startup – The Lean LaunchPad

Day 2 – Customer Development and Lean Prototyping

Date: 8 of March de 2017 | 14h00 to 19h00

Trainers: Jorge Pimenta (jpimenta@ipn.pt) e Carlos Cerqueira (cerqueira@ipn.pt)

Guest: Bernardo Parreira

Program:

Develop a product/service demo version to be tested by potential clients, Minimum Viable Product (MVP).

Metodology:

1:30 presentation,

Delopment of MVP how to validate MVP.

Goals:

Test the product;

Having feedback and accelerate learning;

How to put the product/service in to the market as soon as possible

Deliverables:


MVP Test Card

MVP Execution

	<p>3 minute pitch</p> <p>Materials: (Pitch e Customer Development)</p> <p>Day 3 – Startups Marketing</p> <p>Date: 15 March 2017 14h00 to 19h00</p> <p>Trainers: Paulo Ribeiro</p> <p>Guest: Carlos Serpa, Laser Leap</p> <p>Program: Creation of a strategy focused on the customer and not the product through the identification of the ideal client, communication channels with the client (online and offline) and ways to ensure their retention.</p> <p>Metodology: This session includes an expositive part of approximately 1:30 an hour, the rest being devoted to the elaboration of the marketing strategy for each of the projects.</p> <p>Goals: Goals: Identify your client; Find and relate to your ideal client (both online and offline); How to retain customers.</p> <p>Deliverables: MVP Execution (update MVP Test Card with the obtained results: client contacts, demo e WEB/SOCIAL MEDIA) 3 min Pitch Pitch PPT</p> <p>Materiais disponíveis ineo Start start.ipn.pt http://start.ipn.pt/ineo-start/</p>
Notes	

										
<p>DIGITAL ECONOMY MEDICAL TECHNOLOGIES NANOTECHNOLOGY</p> <p>EXPLORE > VALIDATE > BUILD</p> <p>6 BOOTCAMPS, 1 DEMO DAY, PROZES AND SUPPORT</p> <p>http://www.investbraga.com/startup/page.php?p=pre-aceleracao</p>										
Country	Portugal, Braga									
Organizer	Startup Braga									
Timeline										
Goals of the program	<p>This program was designed to help validate the problem you're trying to solve and validate and define your business model, through a set of bootcamps. In the end of the program you must have a clear definition of the profile of your customer and the features your minimum viable product must have.</p>									
Participants	<p>Teams with an idea, defining the product, without customers. Products to develop must be technology based, in software or hardware, in the fields of digital economy, medical technologies or nanotechnology.</p>									
Prizes and support	<p>After the program, the teams that present a biggest evolution and potential will be awarded with prizes and services to help developing the product and business.</p> <table border="1" data-bbox="448 1406 1150 1594"> <thead> <tr> <th>1st Place</th> <th>2nd Place</th> <th>3rd Place</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Financial Award 2.500€</td> <td>115h services to develop the MVP</td> <td>85h services to develop the MVP</td> </tr> <tr> <td>135h services to develop the MVP</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	1 st Place	2 nd Place	3 rd Place	Financial Award 2.500€	115h services to develop the MVP	85h services to develop the MVP	135h services to develop the MVP		
1 st Place	2 nd Place	3 rd Place								
Financial Award 2.500€	115h services to develop the MVP	85h services to develop the MVP								
135h services to develop the MVP										
Agenda	<p>Selection Bootcamp, 8 & 9 June, 14h30-18h30</p> <p>Themes: Business Model Canvas and Validation</p> <p>Work Sessions, 13, 14, 21, 27 and 29 June, 9h30-13h30</p> <ul style="list-style-type: none"> Themes: Business Model Validation, Lean Startup and Customer Development, Growth Hacking, Funding and Recruitment 									

	<ul style="list-style-type: none"> Achievements are shared, new topics introduced, followed by team works with the support of mentors <p>Demo Day, 4 July</p> <p>Final presentation, winners announcement.</p>
--	--

Beta Start	
<p>Based in Lisbon, Beta-i is one of the main entrepreneurship and innovation organizations in Europe. We help new and established businesses grow the startup way, having the mission of improving entrepreneurship through 3 main acting principles: create and boost a network of entrepreneurship; accelerate startups with global ambition and facilitate their access to investment; and create space, services and products focused on startups and their methodologies.</p> <p>We run acceleration programs (such as our flagship Lisbon Challenge and several corporate accelerators), organize events around startups, innovation and investment (Lisbon Investment Summit); and foster Innovation by helping corporations like Nestlé and Airbus work as and with startups. We also constantly work on empowering the entrepreneurial community and creating the best work spaces for it to grow in our hub.</p> <p>Recognized as one of the world most active startup accelerators and by Wired magazine as “the top incubator in town”, since 2010 we have received 4000+ startup applications to our programs and accelerated over 600 startups, that have raised +60M, having also +12.000 people attending our events.</p>	
Country	Portugal, Lisbon
General Information	<p>From having an idea to launching a new business there is a long path: developing a sustainable business model, finding the right team, developing a product, defining a go to market strategy. Beta-start is a pre-acceleration program for entrepreneurs who want to create and develop their startups. Designed and produced by Beta-i, Beta-start adopted internationally proven processes and methodologies for analysis, validation and implementation of business models in a short time.</p> <p>Beta-start gives you structure, mentoring and validation to increase your chances of success as an entrepreneur. The program includes:</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 weeks of intensive work with more than 80 hours of hands-on activities; A structured path to develop your project; Mentorship with successful entrepreneurs; A dedicated Coach for each project; A network to use during and after the program; A safe environment to test your entrepreneurial skills; Great workspace with wireless internet, meeting rooms, chill- out, etc; Happy Hours and a team building event; Demo day at the end of the program;

	<p>Special access to all Beta-i activities; Access to amazing perks; Possibility of become part of an exciting and vibrant alumni network and program. bstart-betapt.wpengine.com</p>
--	---

Παράρτημα II: Χαρακτηριστικά Μαθησιακών Τομέων

Component 1 Content	This Component will offer an overview of the European landscape for entrepreneurship and ICT start-ups and place the iStart project into context. There will be a general focus on entrepreneurship in terms of capability as well as activities that enable delegates to interact with peers and develop team building skills.
Component 1 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To Outline the broad objectives of iStart including the European ICT landscape. • To introduce entrepreneurial capability (skills) and context. • To identify personal entrepreneurial capability through group work and team building.
Description	As this is the first Component of the project teaching and learning methodologies should support high levels of interaction with the subject. Time should be spent on activities that require delegates to get to know their peers, ask questions about the programme and to generally create an environment that supports creativity and idea sharing.
Delegates will/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Establish rapport with peers and begin to build relationships • Gain an insight into the European ICT landscape • Have an overview of entrepreneurship and their current entrepreneurial ability

Component 2 Content	Building the team
Component 2 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To put together teams to work on their ideas. • To make decisions about the key strengths of the team. • To identify the competencies and attitudes required within a team.
Description	This Component will enable delegates to form teams based on similar business interests and compatible skills/attitudes to work together on their ideas.
Delegates will/ Learning Outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Have an awareness of how to put together effective teams. • Form teams to work together on their ideas.

Component 3 Content	Building on the overview and introduction to entrepreneurship in previous components, learners will start to explore lean business planning methods and consider ways to put together teams, nurture creativity and innovative environments. They will also consider personality profiles, theirs and others and think about the range of abilities needed within teams for successful start-ups.
Component 3 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To explore the key principles of lean business planning. • To use techniques to encourage innovation. • To gain an awareness of personal strengths and areas for development.
Description	This Component will bring together some of the key ideas for the iStart academy and encourage delegates to think about not just their own idea, but also the ideas as a business. Delegates will be introduced to lean business planning.
Delegates will/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrate lean business planning. • Use methods to enable self and others to be innovative. • Complete a personal profile against entrepreneurial skills.

Component 4 Content	This Component will introduce the process of idea validation and market needs identification. This Component will focus on the importance of aligning business ideas to market/sector need.
Component 4 Objectives	<ul style="list-style-type: none"> • To have an increased awareness of the risks, opportunities and considerations for the market needs (reality check/ Idea Validation).
Description	This Component is dedicated to understanding the concept of Idea Validation and market needs. The Component can also be supported by a presentation of a real-world entrepreneur that demonstrates a clear focus on demand led innovation.
Delegates will/ Learning outcomes	<ul style="list-style-type: none"> • Identify relevant market needs to be addressed through entrepreneurship. • Consider important factors around business idea development such as affordability, scalability and market need. • Engage with business planning processes that put the need before the technology (demand led innovation)

Component Content	5	Topics to explore could include gaining buy in, market segmentation, different target-groups and habits, existing solutions/technologies, legal aspects, ethics, etc.
Component Objectives	5	<ul style="list-style-type: none"> • Identify opportunity and market segmentation. • Consider the external factors that could impact on business/idea development.
Description		This Component will describe ways in which a certain market can be segmented, and potential target-groups can be identified.
Delegates will/ Learning Outcomes		<ul style="list-style-type: none"> • Gain an insight into how a market engages with digital business and solutions. • Have an increased awareness of external factors that affect business decisions, development and investment.

Component Content	6	This Component will focus on competition analysis, budgeting and delivering business pitches.
Component Objectives	6	<ul style="list-style-type: none"> • To give learners the knowledge and experience of the key principles of how to perform competition analysis, design budgets and deliver business pitches.
Description		This session will enable students to explore how to investigate existing competitors, make meaningful budgets and attract the interest of investors, customers and partners when delivering a pitch.
Delegates will/ Learning Outcomes		<ul style="list-style-type: none"> • Have an awareness of what a market analysis and a budget should include. • Know how to structure and deliver the pitch

Component Content	7	Idea presentations and judgement. A mixture of mentors from academia and industry to support idea/team selection.
Component Objectives	7	<ul style="list-style-type: none"> • For each team to present their pitch. • For the judging panel to select the best ideas/teams. • To evaluate and conclude the academy.
Description		Students will finalise their business ideas and pitch to the panel. Selection will be made by the panel for the best ideas.
Delegates will/ Learning Outcomes		<ul style="list-style-type: none"> • To gain experience of delivering a pitch to a panel and audience. • To complete and present a lean business model.