



iStart Methodology for the Transnational Academies

Task 4.1

Table of Contents

1. Introduction.....	3
2. Educational Approach	4
Contents (Curriculum)	5
3. Approaches (Teaching Methods):	8
4. Facilitatori (Mentori)	10
5. Academy Organization & Resources	10
6. Academy Application process	12
4. Conferma di partecipazione: comunicazione continua con gli studenti accettati per mantenerli motivati ...	13
7. Entrepreneurship (pitching) Competition	13
La giuria deve comprendere da almeno tre membri e dovrebbe rappresentare il mix di elica quadrupla:	13
I criteri in base ai quali la giuria valuterà le squadre di pitching saranno i seguenti (scala 0-5)	13
- Esiste un modello di business forte o debole?	13
- Esiste un vantaggio competitivo debole o forte?	13
- C'è una consistente dimensione del mercato da affrontare?	13
- Dal punto di vista tecnico, è il prodotto / soluzione fattibile?	13
- Il background e le competenze del team corrispondono allo sviluppo del progetto di business?	13
- Qual è il potenziale del progetto per essere finanziariamente fattibile?	13
- Qual è la qualità della presentazione?	13
7. Academy Evaluation & Follow Up	13

1. Introduction

Lo scopo di questo rapporto è di fornire la metodologia dell'Accademia Pitching Academy transnazionale digitale che si inserisce nel quadro generale per l'innovazione aperta e la co-creazione del progetto iSTART. In altre parole, viene fornita una roadmap di implementazione comune per le accademie e le competizioni per l'imprenditoria digitale, assicurandosi che tutti gli obiettivi delle accademie e delle competizioni siano soddisfatti.

Vale a dire, lo scopo di queste accademie sono:

- 1) Coinvolgere le parti interessate di elica quadrupla (sia da iSTART che dall'organizzatore locale dell'accademia).
- 2) Pilotare i moduli del curriculum imprenditorialità digitale (DEP) e fornire ai partecipanti le competenze che consentiranno loro di intraprendere un'attività imprenditoriale digitale.
- 3) Coinvolgere gli studenti (da iSTART e dall'organizzatore locale) in una competizione di pitching imprenditoriale digitale (che verrà creata sotto Output 2 - The Trainers 'Labs)
- 4) Raccogliere feedback da (e co-creare con) le parti interessate di elica quadrupla che saranno presenti durante le accademie. Questo feedback migliorerà sensibilmente il curriculum e fungerà anche da input principale per la competizione studentesca / idee di lancio con soluzioni digitali innovative (dall'ideazione fino all'effettivo lancio e investimento sul mercato).
- 5) Garantire il potenziale finanziamento (da parte degli investitori partecipanti) per l'idea più adatta lanciata dai partecipanti e sottoposta / co-creata durante l'accademia di 5 giorni dalle parti interessate quaduple helix presenti all'evento.
- 6) Testare l'ambiente di apprendimento virtuale e la co-creazione online (in piccoli workshop per la generazione di feedback a elica quadrupla) al fine di fornire un feedback sullo sviluppo / sviluppo dello strumento e per stimolare l'entusiasmo tra i partecipanti a continuare a utilizzare il VLE in -tra le accademie e dopo il ciclo di vita del progetto. Fondamentalmente, il VLE consentirà ai partecipanti di presentare un'idea di imprenditorialità digitale online e sottoporla a una co-creazione / moderazione aperta online da parte di vari stakeholder di elica quadrupla (crowdsourcing e open innovation) al fine di modellare l'idea in base alle esigenze di ogni stakeholder.

Sarà organizzato un numero totale di quattro accademie in varie località (Salonico, Coimbra, Como e Izmir). L'organizzazione delle accademie in diversi luoghi avverrà al fine di beneficiare di diverse competenze / know-how che miglioreranno il curriculum DEP, mentre per colmare le lacune di competenze locali. Durante le accademie, tra i partecipanti si terranno anche gare di "imprenditorialità" (pitching) e la selezione delle squadre vincitrici sarà effettuata sulla base di criteri prestabiliti che premieranno le idee più innovative e promettenti per il business.

Verranno inoltre svolti processi di valutazione e attività di follow-up al fine di migliorare ulteriormente gli sforzi imprenditoriali dei partecipanti e indurre le migliori pratiche nel curriculum accademico, ma anche per capitalizzare la co-creazione di elica quadrupla attraverso il pilotaggio del curriculum VLE e DEP e infondere le migliori pratiche nel curriculum accademico. I risultati della co-creazione durante ogni Accademia saranno utilizzati per migliorare il piano di studi VLE e DEP.

2. Educational Approach

L'educazione all'imprenditorialità ha ricevuto molta attenzione negli ultimi anni, e vi è stato un passaggio dagli approcci tradizionali di insegnamento delle imprese e dell'imprenditorialità che si sono concentrati su elementi come il passato, l'analisi critica e la comprensione passiva, verso approcci che si concentrano maggiormente su tratti e competenze. Al contrario, i moderni approcci imprenditoriali si concentrano su: il futuro, la creatività, l'intuizione, la comprensione attiva, il coinvolgimento emotivo, la manipolazione di eventi, la comunicazione personale e l'influenza, e il problema o l'opportunità (Kirby, 2004).

Per i motivi sopra esposti, l'approccio educativo delle accademie iSTART si baserà sui principi di un recente modello di formazione all'imprenditorialità suggerito da Azim & Al-Kahtani (2015). Azim e Al-Kahtani (2015) realizzano i limiti dei metodi educativi tradizionali e suggeriscono che l'obiettivo principale di qualsiasi programma imprenditoriale è quello di preparare i partecipanti alla creazione e alla gestione di un'impresa innovativa, il cui design dovrebbe riflettere il progetto. Sulla base di un ampio studio della letteratura sull'educazione all'imprenditorialità e sulla formazione, hanno preso in considerazione un modello di educazione all'imprenditorialità sulla base di tre fattori chiave:

1. Contenuto (cosa deve essere insegnato?)
2. Approcci (come deve essere insegnato?)
3. E Facilitazione (chi dovrebbe insegnare?)

Il contenuto del programma è ulteriormente suddiviso in tre componenti principali di tratti, abilità e conoscenze. Quindi il modello assume la seguente forma:

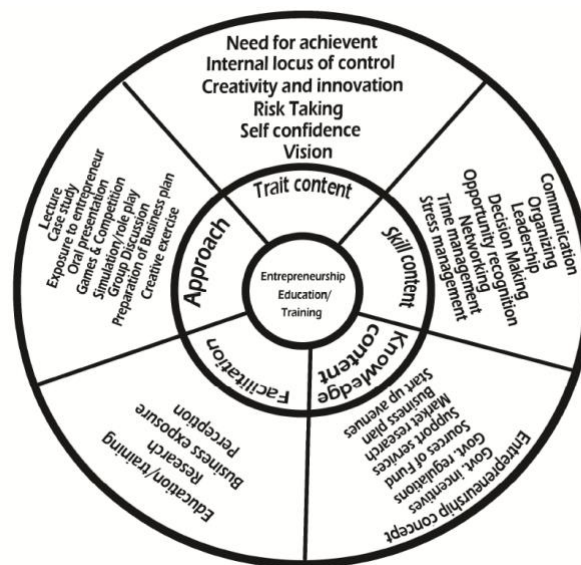


Figure 1: Entrepreneurship Education/Training Model (Azim & Al-Kahtani, 2015, p. 119)

Sulla base di quanto sopra, è stata sviluppata una particolare metodologia per le accademie di iSTARTs suddivisa in tre pilastri principali, come spiegato nelle seguenti sezioni: Contenuti (Curriculum), Approcci (metodi di insegnamento) e Facilitazione (mentori).

Contents (Curriculum)

Al fine di sviluppare i curricula delle accademie, insieme alla ricerca bibliografica, sono stati presi in considerazione i risultati dell'analisi dei bisogni di formazione di iSTARTs. Più specificamente, secondo i risultati del TNA, un grande numero di abilità è stato identificato come essenziale per l'imprenditorialità, che può essere raggruppato in tre categorie principali.

La prima serie di abilità comporta la riduzione del divario tra un'idea interessante e il successo commerciale. Pertanto, i futuri imprenditori devono essere formati sulle capacità di riconoscimento delle opportunità (capire le esigenze del mercato) e sulle abilità di convalida del mercato (comunicare efficacemente un'idea al mercato, sapere come procedere).

La seconda serie di abilità si riferisce al lavoro di squadra e al team building. Pertanto, i potenziali imprenditori devono comprendere l'importanza della complementarità delle competenze in un contesto di squadra e quanto sia importante l'autoconsapevolezza (cioè capacità personali, punti di forza, punti deboli, ecc.) Nel processo di costruzione di una squadra.

L'insieme finale di abilità si riferisce alla flessibilità. È essenziale che i potenziali imprenditori percepiscano rapidamente le tendenze tecnologiche e di mercato e le appropriino in soluzioni e offerte commerciali. È anche essenziale che vengano addestrati sullo sviluppo di scenari alternativi.

Considerando tutto quanto sopra, la conoscenza che le accademie porteranno includerà, oltre alle conoscenze tecniche fondate sulle caratteristiche specifiche di ogni settore, conoscenze di gestione aziendale applicate alle attività imprenditoriali (con particolare attenzione ai bisogni del mercato e alla convalida delle idee), ma anche competenze trasversali formazione come team building e lavoro di squadra, capacità di presentazione, processo decisionale e flessibilità (cioè come ruotare efficacemente).

Per quanto riguarda la conoscenza tecnica, ciascuna delle accademie iSTART avrà un approccio tecnologico diverso. Ciò consente di offrire una formazione molto più personalizzata alle caratteristiche del settore, tenendo conto di fattori specifici del settore nello sviluppo di concetti di business e specifiche del cliente. Inoltre, un'enfasi particolare sarà dedicata a fornire ai partecipanti una chiara panoramica delle principali sfide del settore. Di conseguenza questa conoscenza tecnologica e specifica del settore varierà dall'Accademia all'Accademia.

Dal punto di vista gestionale, l'obiettivo principale del programma è che i partecipanti apprendano le diverse aree funzionali di gestione in modo snello ed efficiente. In questo senso, le accademie iSTART incorporeranno la pianificazione lean come approccio di base. Pertanto, i contenuti forniti nelle accademie iSTART forniranno ai delegati le basi della gestione aziendale attraverso l'ottica del processo "build-measure-learn", sottolineando una chiara comunicazione con i clienti per sviluppare e testare prodotti e idee.

Il contesto organizzativo di questo approccio di apprendimento continuo verrà fornito attraverso la tela del modello di business e la tela della proposta di valore. Questi strumenti forniranno il quadro attraverso il quale

integrare i concetti chiave di Marketing, Finanza, Contabilità e Strategia applicati alle caratteristiche del settore specifico. Più specificamente, il programma sarà progettato per guidare i partecipanti attraverso il processo di avvio snello (dall'ideazione, alla validazione, al pivoting e al pitching). Un programma suggerito per i cinque giorni delle accademie è il seguente:

Day 1

Durante il primo giorno, una breve introduzione sullo scopo, i programmi e i processi dell'accademia, e chi è chi sarà utile per i partecipanti. Si suggerisce che i primi argomenti da discutere durante questo primo giorno riguardino:

Modello di business snello

Durante questa sessione, i partecipanti possono sviluppare una migliore comprensione del metodo lean e dei suoi concetti chiave e capire che una startup non è una versione ridotta di una grande azienda. Si suggerisce che l'obiettivo di questa sessione sarà quello di far capire ai partecipanti come creare più valore per i clienti con meno risorse, capire il concetto e il valore aggiunto della creazione del modello di business e capire l'importanza della pianificazione aziendale

Presentazione delle idee e formazione del gruppo

È essenziale che durante il primo giorno, le squadre si formino organicamente sotto la guida dei mentori professionisti dell'accademia e che le idee iniziali siano documentate. Questioni come quello che serve per condurre con successo una squadra di start-up e come ottenere membri individuali, con le loro divergenti prospettive e interessi, potrebbero essere discusse durante questa sessione.

Business Canvas & Desk Research

Questa sessione comprende la comprensione del business canvas e del feedback dei clienti. Mira a facilitare i partecipanti a comprendere tutte le parti del business canvas, essere in grado di progettare tele di modelli di business chiari e, nel complesso, identificare come un'organizzazione crea, consegna e acquisisce valore. **Day 2**

Dopo l'idea e la formazione del team, e seguendo l'approccio lean, è importante che i partecipanti mettano alla prova le loro idee e ricevano feedback il prima possibile. Pertanto, si raccomanda che il secondo giorno dell'accademia sia incentrato sull'idea e sulla convalida del modello di business:

Convalida del modello Idea / Business

Questa sessione dovrebbe facilitare gli studenti a comprendere il concetto e l'importanza della convalida dell'idea, insieme ai relativi strumenti di convalida del mercato. È importante che i partecipanti sviluppino una migliore comprensione di come definire la loro ipotesi per qualsiasi preoccupazione, lamentela o problema che la loro idea / attività possa aiutare a risolvere e testare. Al fine di facilitare il processo di convalida, è raccomandato un approccio fuori strada, in cui i partecipanti escono, intervistano e ricevono feedback dai potenziali clienti della loro idea / prodotto / azienda. Questo feedback li aiuterà a determinare dove focalizzare la loro attenzione.

Day 3

Il terzo giorno dell'accademia potrebbe concentrarsi sull'analisi del mercato e della competizione, nonché su crash test delle idee e pivoting come segue:

Analisi di mercato / prodotto / concorrenza

I partecipanti possono essere introdotti a come analizzare un settore, un settore o una nicchia per determinare l'identità, le dimensioni, la quota di mercato, i tassi di crescita e le dinamiche competitive di tutte le imprese concorrenti in quel mercato. I partecipanti possono anche essere introdotti a come le startup si differenziano dai loro concorrenti (cioè ciò che rende le offerte di una startup diverse, più veloci, meno costose e / o migliori dei loro concorrenti).

Crash test Idea e pivoting

L'obiettivo principale di questa sessione è che i partecipanti comprendano il significato di fare perno sull'imprenditorialità e acquisire la consapevolezza che cambiare direzione è una possibilità. Inoltre, è essenziale per loro capire come imparare a guardare con obiettività al prodotto / servizio, come imparare dai feedback di mercato e perché la perseveranza non è sempre una buona idea.

Day 4

Si suggerisce che il quarto giorno si concentri su altri aspetti importanti delle startup come il budgeting, la previsione e la raccolta di capitali. Inoltre, è importante preparare i partecipanti alla loro gara di lancio discutendo su come presentare e presentare.

Budgeting & Forecasting

I partecipanti dovrebbero comprendere l'importanza dei budget e delle previsioni come un importante indicatore della loro sostenibilità. Possono guidare attraverso i passaggi di base per la preparazione di budget realistici e l'introduzione di rendiconti finanziari e la loro interpretazione.

Raising Capital

La disponibilità all'investimento e la raccolta di capitali sono anche molto importanti per le startup. Pertanto, sarebbe molto utile per i partecipanti sapere come raccogliere fondi come società in fase iniziale e come accedere al processo di raccolta fondi disponibile (crowdfunding, VC, angeli).

Presentation skills & Pitching Tips

Ai partecipanti verranno forniti suggerimenti utili per quanto riguarda il loro elevator pitch, ovvero il discorso che fa riferimento al tentativo di un imprenditore di convincere un venture capitalist su cui investire un'idea di business. Questi suggerimenti possono concentrarsi sulla presentazione, sulla sintesi delle informazioni, sul parlare in pubblico e sul linguaggio del corpo abilità. Gran parte della giornata dovrebbe essere affrontata nel

testare i campi con l'aiuto del mentore (gruppo singolo, con il pubblico degli altri partecipanti, durata delle piazzole, domande e tempi di risposta ecc.).

Day 5

Pitching Competition

Sulla base della formazione del team e dei prodotti / idee di business che verranno prodotte in ogni accademia, ogni squadra creerà un pitch della propria demo / idea e la presenterà durante l'ultimo giorno di ogni accademia di fronte a una giuria di eliquio quadrupla. La selezione sarà effettuata sulla base di criteri prestabiliti che premieranno le idee più innovative e promettenti per il business.

3. Approaches (Teaching Methods):

Tradizionalmente, l'educazione all'imprenditorialità e all'imprenditorialità era basata sulle lezioni. Il metodo di lezione può essere sufficiente se l'obiettivo è far conoscere ai partecipanti l'imprenditorialità. Tuttavia, al fine di rendere i partecipanti più imprenditoriali o preparare i partecipanti ad avviare un'attività innovativa, lo stress dovrebbe essere più incentrato sui tratti e sugli aspetti delle competenze dei contenuti e quindi è necessaria tutta la batteria di approcci per trasmettere i tratti e le competenze richieste. L'esperienza e le abilità pratiche utilizzate dagli imprenditori non sono forse qualcosa che può essere acquisito attraverso metodi di insegnamento convenzionali (Henry et al., 2005).

Pertanto, durante le accademie saranno utilizzati vari metodi di insegnamento per l'educazione all'imprenditorialità basati sul modello suggerito da Azim & Al-Kahtani (2015) e comprenderanno:

Lectures

La lezione è il metodo di insegnamento più tradizionale in cui l'insegnante diffonde informazioni, fatti e pensieri attraverso una presentazione orale. È essenzialmente necessario per spiegare qualcosa agli studenti. Quindi non può essere eliminato dall'insegnare l'imprenditorialità.

Case studies

Il case study aiuta a fornire l'apprendimento replicando la realtà e, di conseguenza, migliora la capacità decisionale degli studenti. È anche un metodo efficace nello sviluppo delle capacità analitiche e della capacità di sintetizzare le informazioni.

Exposure to entrepreneurs

Ci si aspetta che un insegnante con un'esposizione al mondo della vita reale sia in grado di offrire un insegnamento più efficace sull'imprenditorialità. Si sostiene inoltre che lui / lei può agire come modello per gli studenti e fornire un utile aiuto agli student

Oral presentations

Fare una presentazione orale da parte degli studenti in classe li aiuta a sviluppare le loro capacità comunicative e di leadership. Scaccia la fobia del parlare in pubblico e li educa ad apprendere l'arte della presentazione e della persuasione. Agli studenti potrebbe essere chiesto di presentare il proprio piano aziendale di fronte alla classe o agli estranei.

Games & Competitions

Nei giochi e nelle competizioni le persone partecipano spontaneamente e garantiscono un coinvolgimento sincero dei partecipanti. Di conseguenza, qualsiasi cosa imparino attraverso i giochi e la competizione possono facilmente interiorizzarla e conservarla a lungo. Aspetti di contenuti come tratti e abilità che sono di natura più tacita possono essere sviluppati attraverso questo approccio in modo più efficace.

Simulazione / gioco di ruolo

Nell'educazione all'imprenditorialità, la simulazione / gioco di ruolo può essere usata frequentemente per riprodurre lo scenario della vita reale. Ad esempio un mercato fittizio con compratori e venditori pretesi, un finto colloquio di lavoro, un incontro immaginario, ecc. Insieme all'intrattenimento, ha anche il suo valore educativo e motivazionale

Discussione di Gruppo

La discussione di gruppo si riferisce al dialogo tra gli studenti su un problema relativo alla lezione. Può essere per l'analisi del caso, l'analisi della storia della vita o qualsiasi scopo pertinente. Tali discussioni facilitano l'interazione tra gli studenti che a loro volta aumentano la loro empatia, lo spirito di squadra e l'abilità comunicativa

Preparazione del piano aziendale / tela

La preparazione e la padronanza del piano aziendale / tela occupano un posto essenziale nella maggior parte dei programmi di sviluppo dell'imprenditorialità. la qualità del business plan / canvas risultante è una misura chiave dell'apprendimento esperienziale efficace.

Esercizi creativi

È opinione diffusa che la creatività e l'innovazione in una persona possano essere sviluppate attraverso esercizi creativi, come il riconoscimento delle relazioni tra le diverse cose, utilizzando l'emisfero cerebrale destro, perseguendo un processo sistematico di generazione di idee, ecc.

Per riassumere, la struttura generale delle accademie sarà incentrata su lezioni interattive, lavoro di squadra e tutoraggio. Le presentazioni dei docenti / tutor saranno preferibilmente presentate nelle prime sessioni di ogni giorno, consentendo alle squadre e ai tutor di lavorare tra loro e di offrire agli studenti stimoli sul campo tematico di ciascuna accademia. Questa preziosa integrazione può essere implementata coinvolgendo attivamente non solo i mentori di startup professionali, ma anche le startup nei domini correlati.

Le accademie incorporeranno e testeranno l'uso della piattaforma VLE nelle sue varie fasi di sviluppo. Come tale, durante l'ultima accademia di Izmir verranno eseguiti i test pilota della piattaforma VLE completa.

Tutti i team che partecipano alle accademie lavoreranno con strumenti specifici (ad esempio, tela del modello di business, budget, mazzo di idee) e presenteranno la loro idea e squadra di fronte a un gruppo di esperti nell'ultimo giorno dell'accademia, dove si svolgerà la gara di lancio.

4. Facilitatori (Mentori)

Un'area di preoccupazione molto plausibile riguardo all'educazione all'imprenditorialità / formazione è il ruolo dell'insegnante / formatore nel programma. Fiet (2000) evidenzia il ruolo critico del "docente" nella pedagogia della formazione all'imprenditorialità come facilitatore per apportare modifiche attitudinali e comportamentali ai partecipanti per l'avvio di un'impresa. La motivazione, l'abilità, l'esperienza e i valori dell'insegnante sono tutti ingredienti importanti per il successo del programma.

A tale riguardo, i facilitatori delle accademie possono essere considerati come mentori. In ogni accademia, un processo di tutoraggio può avvenire come segue: ci saranno fino a tre mentori residenti dal primo giorno al giorno 5 in ogni accademia. Questi mentori forniranno una breve presentazione degli argomenti e un supporto continuo ai team, forniranno indicazioni per formare idee e team e forniranno assistenza ai partecipanti per soddisfare tutti i requisiti (ad es. Tela, intonazione, ecc.). Si suggerisce che sessioni di mentoring / lavoro di squadra dedicate si svolgeranno dopo brevi presentazioni al mattino. È essenziale che i mentori siano proattivi andando in ogni gruppo e discutendo i loro problemi, piuttosto che rispondendo alle domande dei partecipanti su richiesta. Si prevede che le persone dei partner di iSTART visitino ogni altra Academy. Queste persone possono anche fungere da presentatori e / o mentori. Gli oratori invitati possono far parte del pannello di Pitching Competition e / o dell'evento Moltiplicatore (che accompagna l'Accademia).

5. Academy Organization & Resources

Ogni accademia ha un tema diverso e si svolge per 5 giorni in cui i partecipanti (dai partner di iSTART e un numero più ampio di studenti coinvolti localmente) apprenderanno vari argomenti relativi a DEP, mentre svilupperanno i loro concetti di business. Queste accademie saranno gestite con input da parte di stakeholder di elica quadrupla (da iSTART e dalla rete dell'organizzatore locale), seguendo un mix di metodi pedagogici attraverso seminari, workshop e lavoro di squadra. Ogni organizzatore promuoverà l'Accademia per l'ecosistema ICT / digitale e dell'innovazione del proprio paese, mentre il consorzio nel suo insieme promuoverà le Accademie in tutta Europa. Il processo di selezione garantirà che i partecipanti abbiano un interesse comune per il tema selezionato e rappresentino un mix di sfondi, etnie e genere. Un minimo di 20 studenti coinvolti a livello locale parteciperà a ciascuna accademia.

Per quanto riguarda i numeri, un obiettivo indicativo per ciascuna accademia potrebbe essere intorno:20 locally involved students (from the academy organizer and their local network)

- 10 stakeholder a elica quadrupla
- 12-18 partecipanti da iSTART (2-3 partecipanti / partner di progetto)

Per quanto riguarda le risorse, ciascuna accademia può seguire le note di orientamento presentate nella seguente tabella:

Specified delivery action/resource/input	Guidance	Guidance notes
Resources	ICT, visits, guest speakers, rooms with break out areas, Skype	High quality, support active learning, group work, sectorial knowledge and self-assessment.
Delivery methods	Workshops, presentations, site visits, observations, demonstrations, competitions	Workshops, peer learning/group work, demonstrations, presentations, site visits.
Equipment	ICT, Skype, presentation	As needed per academy but should be of a high quality.

Una checklist di pianificazione e consegna che tutte le accademie possono avere come guida pratica è la seguente:

- Ogni accademia dovrebbe reclutare almeno 20 partecipanti e selezionare 3 idee vincenti
- Ogni accademia è composta da componenti simili, forniti come appropriato per il tema dell'accademia
- Ogni accademia avrà una durata di 5 giorni, preferibilmente consecutivi (dal lunedì al venerdì)
- Gli approcci per lezioni formali dovrebbero essere limitati e se utilizzati devono essere coinvolgenti
- Si raccomanda vivamente ai partecipanti di visitare ambienti esterni appropriati per le singole accademie e che non tutto l'apprendimento avviene nel campus.
- I certificati di partecipazione devono essere consegnati a tutti i partecipanti
- Ogni accademia definirà i premi per i team vincenti (ad es. 3 mesi di coaching gratuito da parte dei mentori)

6. Academy Application process

Il processo di candidatura in ciascuna accademia potrebbe comportare i seguenti passaggi di base:

Preparazione della chiamata

La piattaforma online f6s.com è stata suggerita per il processo di selezione e applicazione. F6s è una piattaforma di gestione eventi gratuita utilizzata pesantemente dal progetto della Commissione europea sull'imprenditorialità e oltre, tuttavia è possibile scegliere un'altra piattaforma per il processo di candidatura. Il processo di richiesta può includere dati personali, demografici e di sfondo, come ad esempio: Nome, Cognome, Città, Paese, Data di nascita, Sesso, Nazionalità, Numero di telefono, e-mail. Alcuni dati didattici possono anche essere richiesti, come i seguenti: Academic / School Institution, Laurea prevista, Nome del programma di studio. Infine, possono essere richiesti anche motivazione, iniziativa imprenditoriale e idee imprenditoriali:

- Hai mai frequentato un seminario / accademia di formazione Startup? Se sì, quale?
- Perché vuoi unirti alla iStart (città) Academy?
- Cosa puoi portare all'Accademia iStart (città)?
- Dai uno o più esempi di quando sei stato creativo e / o imprenditoriale.
- Descrivi l'idea imprenditoriale che vorresti sviluppare durante l'accademia. O se al momento non hai un'idea imprenditoriale, descrivi un'opportunità imprenditoriale che ti interessa che riguarda il tema dell'accademia.
- Potresti dirci per favore come sei venuto a conoscenza dell'Istart (città) Academy (facebook, twitter, amico, università o scuola superiore, browser web ...)

2. Pubblica Call for Applications: tramite media tradizionali e social, utilizzo di reti di partner locali

3. Selezione dei partecipanti: le domande saranno valutate in base a tre criteri principali:

- La motivazione per aderire all'Academy
- Contributi all'Accademia in termini di abilità e qualità personali
- Potenziale dell'idea imprenditoriale o opportunità di business

Garantire l'uguaglianza (equilibrio di genere) e l'accessibilità per tutti i gruppi, oltre a sfruttare i vantaggi della diversificazione in vari contesti lavorativi è importante per il progetto, e questo dovrebbe riflettersi nel processo di selezione. Pertanto, come accennato in precedenza, il processo di selezione dovrebbe garantire che i partecipanti abbiano un interesse comune nel tema selezionato e rappresentino un mix di genere, etnie e background. Riguardo a quest'ultimo, si dovrebbe porre l'accento sulla selezione di persone provenienti da discipline e background diversi, in modo che le squadre che saranno formate possano beneficiare delle diverse esperienze e prospettive.

Comunicazione dei risultati ai candidati selezionati: invio di e-mail di accettazione / rifiuto. L'organizzatore può anche chiamare gli studenti prima di terminare la procedura di selezione per verificare la loro disponibilità per l'accademia.

4. **Conferma di partecipazione:** comunicazione continua con gli studenti accettati per mantenerli motivati

7. Entrepreneurship (pitching) Competition

Durante l'ultimo giorno delle accademie verrà organizzato un concorso di pitching e ai team verrà chiesto di presentare i loro progetti imprenditoriali. Le squadre riceveranno un modello di lancio e saranno assistite per riempirlo in modo appropriato; i team possono cambiare il modello, ma devono essere presenti informazioni pertinenti. Ogni squadra presenterà la propria idea per circa 5 minuti. Ogni membro della giuria dovrà contrassegnare ogni squadra in base a sette criteri (vedi sotto) con i voti da 0 a 5. Sulla base dei voti, le 3 squadre vincitrici saranno selezionate e annunciate.

La giuria deve comprendere da almeno tre membri e dovrebbe rappresentare il mix di elica quadrupla:

I criteri in base ai quali la giuria valuterà le squadre di pitching saranno i seguenti (scala 0-5)

- Esiste un modello di business forte o debole?
- Esiste un vantaggio competitivo debole o forte?
- C'è una consistente dimensione del mercato da affrontare?
- Dal punto di vista tecnico, è il prodotto / soluzione fattibile?
- Il background e le competenze del team corrispondono allo sviluppo del progetto di business?
- Qual è il potenziale del progetto per essere finanziariamente fattibile?
- Qual è la qualità della presentazione?

I team vincenti riceveranno una sorta di premio, preferibilmente qualcosa che sarà collegato con la prosecuzione della loro attività imprenditoriale (mentoring gratuito, incubazione gratuita, partecipazione a una conferenza correlata e così via)

7. Academy Evaluation & Follow Up

Il progetto iSTART mira a migliorare continuamente l'organizzazione e la consegna delle sue accademie. Per questo motivo, un'attività di base dei laboratori dei formatori sarà quella di discutere la metodologia delle accademie come descritto in questo rapporto, identificare potenziali problemi e fornire suggerimenti per il miglioramento. Le discussioni avranno luogo anche durante e dopo tutte le accademie, sia nelle riunioni di progetto transnazionali e / o in riunioni non ufficiali sia di persona che online. Soprattutto dopo la 1a accademia di Salonico, dove la metodologia verrà testata per la prima volta, i risultati e le lezioni apprese saranno discussi con tutti i membri del progetto al fine di apportare le modifiche necessarie alle accademie da seguire.

Complessivamente, il miglioramento dell'accademia sarà un processo continuo e verranno presi in considerazione i feedback di tutte le parti interessate. Per questo motivo, in tutte le accademie si svolgerà uno specifico processo di valutazione che comprenderà:

- a. un questionario subito dopo le Accademie (ad esempio il giorno finale)
- b. un questionario pochi mesi dopo (per vedere i progressi e la pertinenza) e
- c. Interviste con mentori / presentatori / ecc.

Oltre alla valutazione dell'accademia, si svolgeranno anche alcune attività di follow-up per migliorare ulteriormente gli sforzi imprenditoriali dei partecipanti e indurre le migliori pratiche nel curriculum accademico. In particolare, le squadre e i singoli partecipanti che si sono diplomati presso un'Academy, indipendentemente dal fatto che siano stati vincitori della competizione o meno, avranno l'opportunità di richiedere e ricevere consulenza e supporto di follow-up. Tutti i partner dedicheranno un team di esperti che fornirà questo supporto sotto forma di:

- Esecuzione di un'ulteriore valutazione dei concetti di business e delle proposte di valore in una fase successiva del loro sviluppo.
- Fornitura di orientamento professionale e tutoraggio sotto forma di consulenza in materia di collegamento in rete, finanziamento e posizionamento sul mercato
- Suggerimenti su ulteriori ricerche e sviluppi necessari per migliorare la fattibilità di un concetto di business.
- Garantire il coinvolgimento post-accademico e il coinvolgimento continuo degli stakeholder di elica quadrupla nell'innovazione aperta online attraverso la co-creazione all'interno del VLE.