

ALLEGATO 1

Avviso relativo alla progettazione, erogazione e gestione di un Business Match per imprese innovative dell'Emilia-Romagna in Silicon Valley (USA) e di un Incoming Program

Le due azioni da inserire e declinare in Proposta Tecnica, secondo il relativo Avviso, sono:

AZIONE A: Seconda edizione del Business Match per PMI innovative dell'Emilia-Romagna (Business Match - 2° Edition)

AZIONE B: Incoming Program di investitori e imprese Corporate dagli Stati Uniti in Emilia-Romagna (Incoming Program)

AZIONE A - Business Match - 2° Edition

L'azione A da inserire in Proposta Tecnica riguarda un programma Business Match, da intendersi come programma di creazione di opportunità per PMI innovative della Regione Emilia-Romagna in Silicon Valley.

Questa attività è da realizzarsi limitatamente alla partecipazione di un numero massimo di 8 beneficiari finali, selezionati per prendere parte alle attività in Silicon Valley.

Realizzazione di un programma Business Match, da intendersi come programma di creazione di opportunità per imprese innovative della Regione Emilia-Romagna in Silicon Valley. Le attività dell'azione in oggetto sono da realizzarsi nell'ambito della convenzione relativa al progetto denominato "Emilia-Romagna in Silicon Valley 2018-2019".

Il programma Business Match ha lo scopo di far incontrare massimo 8 imprese tecnologiche e innovative dell'Emilia-Romagna con Corporate Investors e possibili partners o buyer in Silicon Valley. Il programma dovrà includere un percorso di preparazione (in Emilia-Romagna e Silicon Valley), pitch event, investor event, incontri B2B con questo svolgimento:

- il fornitore farà una call all'interno del proprio network di Corporate Investors per identificare i loro bisogni di innovazione
- una volta identificati questi bisogni supporterà ASTER nella predisposizione di un bando per individuare imprese con sede in Emilia-Romagna che abbiano tecnologie in linea con i soggetti individuati come al punto precedente
- un comitato di valutazione selezionerà fino a 16 imprese innovative che accederanno a un bootcamp in Emilia-Romagna di circa 3 giorni di preparazione insieme al fornitore americano
- in seguito a questo bootcamp saranno selezionate fino a 8 imprese finaliste che accederanno al Business Match vero e proprio in Silicon Valley

- nei mesi precedenti alla missione, dei mentor identificati del fornitore (con il supporto di ASTER) seguiranno le imprese selezionate via Skype ed e-mail per la preparazione agli incontri
- il Business Match in Silicon Valley avrà la durata di una settimana in cui si svolgeranno incontri personalizzati e di gruppo con i possibili partner interessati
- al termine del Business Match e per i successivi mesi, il fornitore continuerà a supportare le imprese partecipanti al programma nelle attività di follow-up, le accompagnerà nel raggiungimento degli obiettivi prefissati e nei deal per collaborazioni con soggetti in Silicon Valley derivanti dal Business Match.

Tempi di realizzazione

Compatibilmente con i tempi di messa a disposizione dei fondi regionali per le attività, è richiesto al fornitore di impegnarsi nel rispetto delle seguenti tempistiche indicative:

- entro marzo 2019: individuazione da parte del fornitore degli attuali need di Corporate Investors, partner e buyer di tecnologia in Silicon Valley e consegna un report ad ASTER
- entro aprile 2019: apertura del bando Business Match rivolto a imprese innovative regionali
- entro giugno 2019: consegna ad ASTER della proposta definitiva e dettagliata del programma di attività, strutturato sulla base delle imprese selezionate per la prima fase
- entro giugno 2019: realizzazione del Bootcamp in Emilia-Romagna rivolto alle imprese selezionate per la prima fase; selezione delle massimo 8 imprese finaliste
- luglio - ottobre 2019: percorso di preparazione a distanza dei partecipanti, a cura del fornitore
- novembre 2019: missione Business Match in Silicon Valley (eventuale modifica della data nei mesi successivi a discrezione di ASTER)
- entro dicembre 2019 (salvo eventuali proroghe): follow up dei risultati

In particolare sono necessari (e non negoziabili) i seguenti requisiti:

- individuazione degli attuali need in Silicon Valley e consegna del report ad ASTER entro marzo 2019
- supporto ad ASTER nella selezione di massimo 16 PMI innovative per la partecipazione a un Bootcamp da realizzarsi in Emilia-Romagna
- pianificazione e organizzazione del Bootcamp, da realizzarsi in Emilia-Romagna, della durata minima di 3 giornate effettive (giornate di almeno 5 ore di attività)
- presenza di almeno 1 rappresentante del fornitore al Bootcamp e gestione del Bootcamp in collaborazione con ASTER;
- selezione dei partecipanti al Business Match in Silicon Valley a cura del fornitore in collaborazione con ASTER (a partire dai partecipanti al Bootcamp)
- identificazione di soggetti mentor in Silicon Valley per ognuna delle imprese selezionate per il Business Match, secondo i settori di attività e le esigenze specifiche delle imprese stesse
- strutturazione e gestione di un percorso di preparazione alla missione e agli incontri in

Silicon Valley, rivolto alle imprese selezionate, da svolgersi a distanza, in modalità collettiva e one-to-one, che preveda:

- almeno 4 ore di formazione e interazione, realizzate e gestite direttamente dal team del fornitore, su temi quali: identificazione dei soggetti da incontrare in Silicon Valley durante la missione, preparazione al pitching, agli incontri e in generale al programma di attività previsto (lista non esaustiva)
- almeno 10 ore totali di mentoring, realizzate a cura dei mentor, per ogni impresa selezionata
- per le imprese selezionate, attività di follow-up e di accompagnamento nei deal per collaborazioni con soggetti in Silicon Valley derivanti dal Business Match
- progettazione, organizzazione e gestione della missione in Silicon Valley della durata minima di 5 giornate effettive (giornate di almeno 5 ore di attività) con possibilità di partecipazione di un massimo di 8 imprese; la missione dovrà includere, per ogni impresa:
 - momenti di pitching
 - partecipazione ad almeno 1 demo-day
 - almeno 4 incontri one-to-one garantiti con possibili partner e buyer
 - almeno 6 ore di office hours con il team del fornitore
 - partecipazione ad almeno un networking event
- conclusione delle attività relative al Business Match entro il 31 dicembre 2019;
- conclusione delle attività di follow-up e accompagnamento alle imprese entro 31 dicembre 2019, salvo proroga richiesta da ASTER
- possibilità di includere fino a 4 accompagnatori/tutor di ASTER a tutte le attività previste nell'azione, sia in Italia che in Silicon Valley
- identificazione dell'alloggio in hotel categoria business e copertura dei costi per tutta la durata della missione in Silicon Valley per 1 rappresentante a impresa, fino ad un massimo di 8 beneficiari totali (check in il giorno precedente all'inizio della missione, check out il giorno successivo alla fine della missione)
- copertura dei costi e organizzazione logistica di tutti spostamenti comuni richiesti dalle attività del programma (per i partecipanti e gli accompagnatori)
- rilascio della documentazione a supporto del percorso entro 10 giorni dalla fine del programma
- elaborazione di un documento finale di follow-up dei risultati
- supporto alla comunicazione prima, durante e dopo il progetto
- previsione da parte del fornitore di 1 viaggio in Italia di almeno 1 membro del team del fornitore (spese incluse in questa proposta) in occasione del Bootcamp in Emilia-Romagna e in occasione della selezione delle imprese che prenderanno parte alla missione in Silicon Valley.

La spesa massima per l'azione A è di 85.000 € + IVA (se dovuta)

AZIONE B: Incoming Program

L'azione B da inserire in Proposta Tecnica riguarda un programma di Incoming, da intendersi come programma di creazione di opportunità di creazione contatti e partnership internazionali per imprese innovative della regione Emilia-Romagna.

Questa attività è da realizzarsi limitatamente alla partecipazione di un numero massimo di 30 beneficiari.

Realizzazione di un Incoming Program che porti investitori Corporate e Venture Capitalist dalla Silicon Valley in Emilia-Romagna allo scopo di incontrare un massimo di 30 PMI innovative regionali di alto profilo e dal forte potenziale di internazionalizzazione. I beneficiari incontreranno i potenziali partner corporate e investitori e presenteranno loro la propria impresa, il proprio prodotto e relativo modello di business.

Il programma di Incoming dovrà avere il seguente svolgimento:

- il fornitore riceverà da ASTER indicazione dei settori di interesse regionale sui quali impostare la ricerca di soggetti Incoming dalla Silicon Valley
- il fornitore comunicherà ad ASTER i requisiti che le imprese dovranno avere per entrare nel programma
- il fornitore realizzerà un'analisi all'interno del proprio network di corporate e investitori per identificare i settori di possibile interesse rispetto a quelli indicati da ASTER
- una volta identificati questi settori, e dopo averne declinato i bisogni tecnologici e commerciali, si attiverà un bando in Emilia-Romagna per individuare PMI che abbiano profilo, tecnologie e modello di business e/o situazione finanziaria in linea con i bisogni e i settori identificati
- un comitato di valutazione selezionerà un massimo di 30 imprese regionali che accederanno alle attività del programma
- il fornitore prevederà e realizzerà un programma di preparazione a distanza dei partecipanti, prima delle giornate di Incoming

L'Incoming Program avrà la durata indicativa di 4 giorni, di cui indicativamente 2 dedicati alle attività preparatorie e 2 di presentazioni e incontri con investitori e venture capitalist giunti in Emilia-Romagna dalla Silicon Valley.

Al termine dell'Incoming Program e per i successivi 6 mesi, il fornitore continuerà a supportare le imprese partecipanti al programma nelle attività di follow-up e nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Tempi di realizzazione

Compatibilmente con i tempi di messa a disposizione dei fondi regionali per le attività, è richiesto al fornitore di impegnarsi nel rispetto delle seguenti tempistiche di massima:

- entro marzo 2019: individuazione da parte del fornitore di investitori e venture capitalist (sulla base dei settori concordati con ASTER) e dei loro attuali need; consegna di un report ad ASTER;
- entro marzo 2019: apertura del bando Incoming Program per l'individuazione di massimo 30 imprese regionali
- entro 3 settimane dalla chiusura del bando Incoming Program: consegna ad ASTER della proposta definitiva e dettagliata del programma di attività, strutturato sulla base delle imprese selezionate
- 4-5 giugno 2019: giornate di preparazione per le imprese regionali
- 6-7 giugno 2019, in occasione di Research To Business: 2 giornate di presentazioni e incontri con i soggetti Incoming
- entro il 30 dicembre 2019: attività di follow-up e di accompagnamento alle imprese nella realizzazione degli obiettivi fissati in accordo con ASTER.

In particolare sono necessari (e non negoziabili) i seguenti requisiti:

- individuazione da parte del fornitore dei need degli investitori e venture capitalist; e consegna del report ad ASTER entro massimo 1 mese dall'assegnazione dell'incarico;
- la selezione delle corporate e degli investitori invitati in Italia (minimo 10 soggetti coinvolti) dovrà essere fatta con conferma di ogni singolo soggetto da parte di ASTER e con la motivazione e spiegazione della scelta da parte del fornitore. Dovranno essere presentati minimo 30 nominativi da cui ASTER sceglierà almeno 10 profili pertinenti. I soggetti dovranno avere possibilità di investire in Italia (tramite sedi in Europa dei fondi o delle corporate) e chiaro interesse verso imprese italiane;
- bando per la selezione di massimo 30 imprese con sede in Emilia-Romagna per la partecipazione al programma sulla base di criteri formali stabiliti da ASTER e gestita da ASTER stessa;
- possibilità per ASTER di indicare fino a 3 membri del comitato di valutazione per la selezione dei beneficiari;
- strutturazione e gestione di un percorso di preparazione agli incontri, rivolto alle imprese selezionate, da svolgersi a distanza;
- progettazione, organizzazione e gestione delle attività dell'Incoming Program della durata minima di 4 giornate effettive (giornate di almeno 8 ore di attività), che dovranno prevedere:
 - due giornate di mentoring, pitch practising e meeting practicing con il team del fornitore in Emilia-Romagna
 - networking/welcome reception per far incontrare imprese e ospiti
 - due giornate di incontri e pitching
 - possibilità di coinvolgere gli ospiti in talk/eventi pubblici
 - una giornata di coinvolgimento degli ospiti sul territorio
- tutte le attività relative all'Incoming Program sono da concludersi entro il 31 dicembre 2019;
- conclusione delle attività di follow-up e accompagnamento alle imprese entro il 31 dicembre

- 2019, salvo diversa indicazione da parte di ASTER;
- copertura dei costi di trasferta e alloggio in Italia per tutta la durata della missione per ospiti e team del fornitore
 - previsione da parte del fornitore di 1 viaggio in Italia di almeno 2 membri del team del fornitore (spese incluse in questa proposta) in occasione dell'Incoming Program in Emilia-Romagna
 - elaborazione di un documento finale di follow-up dei risultati
 - supporto alla comunicazione prima, durante e dopo il progetto.

La spesa massima per l'azione B è di 75.000 Euro + IVA (se dovuta)