



# Guida del giocatore

## Presentazione del gioco

Il gioco StartUp\_EU è un gioco collaborativo online per gli studenti delle scuole secondarie progettato per aiutare a imparare come si può avviare una propria impresa, in particolare un'emozionante impresa high tech. Giocherete come parte di un team di studenti e il gioco durerà alcune settimane. Giocherete in modo autonomo: sarete voi, la vostra squadra e la sfida. I vostri insegnanti potranno aiutarvi se avrete bisogno di qualcosa di specifico o se vi troverete in difficoltà.

### Diventate il capo di voi stessi

Avrete bisogno di trovare un'idea per un prodotto o servizio innovativo e utile. Dovrete quindi preparare un piano aziendale che illustra il modo in cui prendere la vostra idea e trasformarla in un vero e proprio business. Dovrete passare attraverso i passi concreti che l'imprenditore fa per arrivare a un piano per un business che può avere successo. Questo non è un processo semplice, ma una volta che avrete capito come funziona, saprete agire nel mondo reale quando si presenterà l'occasione.

### Giocare il gioco

Il gioco si svolge in una serie di 8 *sfide (challenges)*, una fase di preparazione e una fase finale. Ogni passo si riferisce ad un problema reale o a delle informazioni che da raccogliere per costruire il vostro business plan. È importante fare i passi nel giusto ordine, poiché sono una conseguenza dell'altro.

Fase 1 Preparazione

Fase 2 Le sfide

- Sfida 1: Create il vostro team
- Sfida 2: Trovate l'idea
- Sfida 3: Verificate la vostra idea
- Sfida 4: Qual'è il mercato?
- Sfida 5: Produzione
- Sfida 6: Il piano di marketing
- Sfida 7: Generare profitto
- Sfida 8: Vendete la vostra idea

Fase 3 Fase finale

Ogni sfida sarà introdotta da un breve video di un membro di un vero team start-up che vi spiegherà gli elementi principali della sfida. Ci sarà una introduzione alla sfida e una descrizione dettagliata passo per passo di quello che si deve fare e ciò che si deve produrre per completare la sfida. Alcune delle sfide includeranno dei mini-giochi. È necessario leggere attentamente ogni sfida e la descrizione della sfida prima di iniziare.

Le sfide includeranno ulteriori informazioni dove necessario, e altri aiuti li potrete trovare nel documento *Howto Guide*, disponibile nella piattaforma di gioco sia in inglese che in italiano. Vi mostreremo anche quale sarà il ruolo dei vostri insegnanti in ogni sfida, nel caso in cui avrete bisogno di aiuto. Ogni sfida sarà un passo per il completamento dell'Executive Summary e produrrete delle prove che mostrano quello che avete fatto in ogni sfida (documenti, presentazioni, video). Questi materiali saranno caricati sulla piattaforma del gioco.

## Preparazione

I primo passo nel gioco StartUp\_EU è prepararsi a giocare!

1. Guardate il video disponibile all'indirizzo <http://youtu.be/qTrZnd3F-SE>
2. Leggete questa guida e familiarizzate con ciò che è disponibile nei materiali di supporto.
3. Fate il login sulla piattaforma del gioco e date un'occhiata in giro.
4. Completate il questionario pre-partita disponibile sulla piattaforma del gioco.

Tutto ciò che produrrete durante gioco (documenti, presentazioni, video) dovrà essere caricato sulla piattaforma del gioco. Ecco un link diretto allo spazio della vostra squadra <http://www.startup.odl.org>. Prendetevi un momento per esplorare l'ambiente on-line!

In caso di problemi ad accedere alla piattaforma di gioco on-line, chiedete aiuto al vostro insegnante!

## Sfida 1: Costruite il vostro team

**Create il vostro team di business. Seguendo i passi di seguito, completate i CV e decidete chi assume quale ruolo nella vostra squadra e registrate un video. Caricatelolo sulla piattaforma.**

Proprio come in una vera azienda, diverse persone sono impiegate a lavorare in diversi settori, di solito hanno particolari gradi di formazione, esperienza o formazione universitaria per prepararsi per il loro lavoro. In questo gioco avrai bisogno di un team capace di svolgere tutte le diverse sfide. A differenza del mondo reale, però, non disporrai di una formazione o di esperienza specifica – quindi tutti i membri del team aiuteranno in tutte le sfide. Dovrete scegliere un coordinatore generale, noi lo chiameremo però il AD (Amministratore delegato; in inglese CEO, che sta per *Chief Executive Officer*).

Il team dovrebbe avere almeno 4 persone, ma troverete il gioco più facile con almeno 5 giocatori e un massimo di 7. È necessario assegnare un lavoro per ogni membro del team, e compilare il foglio della squadra. Il compito del vostro Amministratore Delegato sarà quello di prendere decisioni definitive se non tutti sono d'accordo, oppure potete chiedere al vostro insegnante. Infine, date un nome alla vostra idea di business.

### Processo

1. Guardate il video "Crea il team" disponibile all'indirizzo <http://youtu.be/ErXaaBmRjmA>
2. Scrivete il vostro CV: ogni componente della squadra completa il proprio CV (vedi anche [HowTo Guide 1.1 How to write your CV](#), nel menu delle guide e il [CV Template](#), nel menu dei templates).
3. Votate per selezionare l'Amministratore Delegato, basandovi sui CV, e usando un sistema di maggioranza.
4. L'Amministratore Delegato e la squadra decidono chi fa cosa (vedi anche la [HowToGuide 1.2 How to make a strong team](#), nel menu delle guide, e il [Team Sheet Template](#), in the templates menu).
5. Video del team: prendete una video camera o uno Smartphone e fate un video di presentazione del team.
6. Adesso siete pronti per completare le informazioni del team online. Non dimenticatevi di dare un nome alla vostra idea di business! Ogni membro del team deve aggiungere il proprio curriculum vitae online. Potete caricare il video della squadra nel vostro spazio online.

### Risultati

Un elenco dei membri del team con CV online, ognuno con un ruolo specifico.

Un video di presentazione del team.

Potete chiedere consiglio ai vostri insegnanti per completare il curriculum vitae. Chiedete aiuto ai vostri insegnanti anche se non riuscite a decidere chi sarà l'amministratore delegato.

## Challenge 2: Create your idea

**Create i vostri prodotti innovativi. Siate creativi e individuate un bisogno reale.**

Lo sviluppo di un nuovo prodotto si basa in genere sull'osservazione del mondo reale in cui viviamo, vedendo ciò che non funziona bene o che può essere migliorato. Avrete bisogno di chiedervi cosa voi pensate sia frustrante nell'usare qualcosa e come potrebbe essere migliorato. Questa sfida comprende video, giochi e guide che vi aiuteranno. Dovete sentirvi liberi di lasciare volare la vostra immaginazione, siate creativi, non siate timidi.

### Processo

1. Guardate il video disponibile all'indirizzo [http://youtu.be/So\\_JFOleU5k](http://youtu.be/So_JFOleU5k)
2. Trovate l'idea: scrivete le vostre idee il più dettagliatamente possibile per condividerle con il vostro team (vedere anche [HowTo Guide 2.1 Observing around you](#), nel menu "guides"). Potete lavorare individualmente, a coppie oppure tutto il team può fare il "brainstorming" insieme (vedere anche [HowTo Guide 2.2 How to make a good brainstorming session](#), nel menu "guide").
  1. Ogni idea deve avere un foglio (vedere anche [Your Ideas Template](#), nel menu "templates").
  2. Ogni idea è presentata alla squadra.
3. Il team deve selezionare le due migliori idee discutendone e poi votando. La selezione delle idee può essere fatta usando una analisi SWOT (vedi la ["HowTo Guide 2,3 Find a good idea"](#) nel menu "guide"). Non c'è bisogno di arrivare a una sola idea, ma basta scegliere le due migliori idee. La prossima sfida, ["Testing your idea"](#), prevederà il processo per arrivare alla vostra idea finale.
4. La vostra squadra produrrà una presentazione delle due migliori idee. Questo può essere un video, una presentazione di PowerPoint, o anche un semplice testo. Caricate questa presentazione sulla piattaforma del gioco.

### Risultati

Presentazione delle vostre 2 idee finali.

Scheda di tutte le idee.

Parlate con il vostro insegnante delle vostre idee - ma ricordate, l'insegnante non si può sapere se un'idea è buona o no! Questa è la vostra decisione! Tenete presente che l'insegnante può fermare un'idea se questa è violenta, inappropriata o socialmente irresponsabile.





## Sfida 3: Verificate la vostra idea

**Questo è il momento in cui verificare se le vostre idee funzionerebbero davvero nel mondo reale.**

Si riproduce un tipico processo di business chiamato "Ricerca di mercato" dove viene chiesto il parere del "pubblico" su diversi prodotti o idee. Dovrete preparare e realizzare una ricerca di mercato sulle vostre idee di prodotto o servizio.

### Processo

1. Guardate il video disponibile al link: <http://youtu.be/SGGHwPY9WII>
2. Giocate il mini-gioco disponibile sulla piattaforma del gioco.
3. Dividete il team in 2, ogni parte del team analizza una idea e fa una lista dei bisogni a cui risponde il prodotto e come vi risponde (vedere anche [HowTo Guide 3.1 Tips for local needs analysis](#), nel menu "guide").
4. Ogni metà del team crea un sondaggio e/o delle interviste (vedere [HowTo Guide 3.2 How to conduct a Google survey](#) and [HowTo Guide 3.3 How to conduct an interview](#), nel menu "guide").
5. Ogni metà del team decide come trovare le persone che rispondano al sondaggio/intervista e svolge il sondaggio/intervista.
6. Le risposte vengono analizzate e viene prodotto un breve resoconto.
7. Tutta la squadra decide su quale delle due idee concentrarsi in base ai risultati.

### Risultati

Una relazione finale, che comprende i due report finali con i risultati delle due indagini di mercato (una per ogni idea) e la decisione su quale idea sviluppare.

L'indagine (potrebbe essere il link al sondaggio online) e i dati delle indagini.

I vostri docenti possono aiutarvi ad analizzare le idee e a sviluppare il sondaggio e le interviste. Inoltre, i vostri docenti possono suggerirvi come trovare persone che partecipino al vostro sondaggio o intervista.

## Sfida 4: Qual'è Il Mercato?

**Questa sfida vi chiederà di scoprire come è fatto il vostro mercato di riferimento in termini di dimensioni e tipo, nonché i concorrenti.**

Un mercato è costituito da persone, imprese, governo, ecc., che possono essere interessati ad acquistare il nuovo prodotto. Ad esempio, se il prodotto fosse una bambola che parla cinese, il mercato potrebbero essere costituito soprattutto da ragazze di età tra i 3 e i 9 anni che capiscono o vogliono imparare il cinese e dai loro genitori. Dovrete definire dove, chi c'è e quanti sono nel vostro mercato potenziale. Infine, dovete studiare se ci sono altre aziende o prodotti che sono simili o uguali e mostrare perché il vostro prodotto è migliore.

### Processo

1. Guardate il video disponibile al link <http://youtu.be/JU-bbzFWuOc>
2. Il vostro team si divide in due sottogruppi.
  1. Metà del team cerca i dati del mercato (vedere anche [HowTo Guide 4.1 Tips for market research analysis](#), nel menu "guide", e anche il [Marketing Statistics template](#), nel menu "templates", che potrebbero esservi utili).
  2. Metà del team cerca chi sono i concorrenti (vedee [HowTo Guide 4.2 How to search effectively with Google](#), nel menu "guide").
3. Ogni sottogruppo produce un report di massimo 2 pagine che comprende:
  1. Report dei dati del mercato: Come è stata svolta la ricerca e i numeri del mercato.
  2. Report dei concorrenti: chi sono e quali sono i prodotti concorrenti.

### Risultati

2 report: dimensioni del mercato e report dei concorrenti.

I vostri docenti possono suggerirvi quale potrebbe essere il vostro mercato e dove potete trovare informazioni sullo stesso.

## Sfida 5: Sviluppate il vostro prodotto: R&D

Una volta che una Startup è avviata e il prodotto definito, gli imprenditori hanno bisogno di creare un piano di come si svilupperà l'idea di un prodotto che può essere venduto sul mercato.

In primo luogo devono fare un piano per creare il prodotto finale. Questa sfida vi chiederà di produrre un piano di R&D (Ricerca e Sviluppo, *Research & Development* in inglese).

### Processo

1. Guardate il video disponibile al link <http://youtu.be/q1W1JEbSchk>
2. Giocate il mini-gioco disponibile sulla piattaforma del gioco.
3. Preparate il vostro piano di R&D (vedere la [HowTo Guide 5.1 How to plan research and development](#), nel menu "guide").
4. Trasferite il piano scritto in un diagramma di flusso.
5. Caricate il piano e il diagramma di flusso sulla piattaforma del gioco.

### Risultati

Diagramma del piano di R&D.

I vostri docenti possono aiutarvi ad identificare le azioni di R&D necessarie e a trasformare il vostro piano in un diagramma di flusso.

## Sfida 6: Il piano di Marketing

**Questa sfida consiste nel far conoscere i vostri prodotti o servizi a potenziali clienti.**

Alla vostra ricerca segue direttamente un piano di marketing. Nella ricerca di mercato avete scoperto chi e dove sono i possibili clienti per il vostro prodotto. Il piano di marketing ora mostra come questi clienti potenziali verranno a sapere del prodotto e il modo in cui lo venderete loro.

### Processo

1. Guardate il video su <http://youtu.be/3mmOLs6rA0k>
2. Giocate il mini-gioco disponibile sulla piattaforma del gioco.
3. La squadra deve sviluppare il piano di marketing (vedere la [HowTo Guide 6.1 How to develop a marketing plan](#), nel menu “guide”), tenendo in considerazione:
  - i gruppi di clienti e le loro abitudini;
  - la selezione dei media;
  - messaggi chiave per ogni media.
4. La squadra deve sviluppare un esempio di materiali di comunicazione:
  - obbligatorio: nome/i del prodotto/i, logo dell'azienda;
  - opzionale: immagine o testo pubblicitario, o una pagina web o un piccolo video o un annuncio radio, etc.

### Risultati

Piano di marketing.

Esempio di materiale di comunicazione/promozionale.

I vostri docenti possono aiutarvi ad identificare le abitudini dei vostri gruppi destinatari e anche a sviluppare un buon messaggio promozionale per i gruppi destinatari distanti dal vostro gruppo di età.

## Sfida 7: Generare profitto

**Fantastico, siete arrivati fino a questo punto! Ora arriviamo al punto critico di ogni azienda: realizzare un profitto.**

L'utile d'impresa è la ricompensa per tutto il vostro duro lavoro e significa che è possibile pagare gli stipendi ai dipendenti e a voi stessi. Dovete identificare i costi necessari a produrre il vostro prodotto, gestire la vostra azienda e capire il prezzo più alto che potete dare al vostro prodotto, pur rimanendo competitivi sul mercato. Dovrete valutare i vantaggi del vostro prodotto rispetto alle soluzioni già esistenti.

### Processo

1. Guardate il video disponibile al link <http://youtu.be/hSVYHJ4x8Ao>
2. Preparatevi leggendo ([HowTo Guide 7.1 How to develop a financial plan](#), in nel menu "guide").
3. Usate il [Financial Plan Template](#) (nel menu "template") per sviluppare una previsione finanziaria.
4. Fate un piano finanziario che spieghi le previsioni e caricatelo sulla piattaforma di gioco.

### Risultati

Piano finanziario, che comprende le previsioni finanziarie.

Se non siete sicuri dei costi che dovrete sostenere, chiedete ai vostri docenti!

## Sfida 8: L'elevator pitch

**Avete ora completato tutte le sfide tranne una. Presentate il vostro lavoro in un formato breve - per poterlo vendere a potenziali finanziatori!**

È il cosiddetto "Elevator Pitch" e il nome deriva dall'idea che un imprenditore deve essere in grado di presentare la sua idea ad un potenziale investitore, nel tempo che impiegherebbe un ascensore a portare l'imprenditore e l'investitore dal piano terra all'ufficio dell'investitore.

Dovrete preparare un breve testo che sintetizzi tutte le sfide in un modo che comunichi rapidamente i dettagli importanti. Questo sarà il vostro *Executive Summary*. Userete le stesse informazioni, in un formato ancora più ridotto, per fare la presentazione o il video che presenta il vostro lavoro. Utilizzerete i modelli a disposizione per inserire i diversi elementi informativi, ma spetterà a voi decidere quali sono le parti più utili e interessanti da utilizzare.

### Processo

1. Guardate il video disponibile al link <http://youtu.be/83hqnpodcMs>
2. Preparate il vostro executive summary innanzitutto analizzando tutti i risultati raccolti durante le diverse sfide e decidendo quali sono i punti fondamentali (vedere [HowTo Guide 8.1 How to write an executive summary](#), nel menu "guide").
3. Decidete quindi se fare una presentazione o un video. In ogni caso il come presentare le informazioni è una vostra decisione. Siate creativi, rendetela interessante, e siate brevi ([HowTo Guide 8.2 How to make an effective elevator pitch](#), nel menu guide).
4. Per favore fate riferimento al [Elevator pitch templates](#) (nel menu templates) per il vostro lavoro!
5. Caricate il tutto sulla piattaforma del gioco: la valutazione finale della giuria del gioco si baserà su questi documenti!

### Risultati

Elevator pitch (in inglese).

Executive summary o presentazione (in inglese).

## Fase finale

La fase finale consiste nel completare il post-questionario, disponibile sulla piattaforma di gioco. Il vostro lavoro e l'Elevator Pitch non possono essere valutati se non avete completato questo passaggio.

Ben fatto! Ora avete completato il gioco Startup\_EU. Grazie a tutti i passaggi che avete svolto, adesso avete un'idea reale di ciò che un imprenditore di nuova impresa deve pensare e preparare prima di aprire la porta ad una nuova idea di business.

Ogni imprenditore di successo deve passare attraverso un processo identico. Anche i più grandi lo fanno ogni volta che avviano una nuova idea di business o lanciano un nuovo prodotto, persino Bill Gates e Steve Jobs.