Premio Gianluca Spina Award for Teaching Excellence and Innovation

**Candidatura del corso “Imprenditorialità e Innovazione” del Prof. Paolo Landoni**

# Lettera di introduzione

Gentile comitato del premio Gianluca Spina Award for Teaching Excellence and Innovation,

nel seguito riporto la candidatura del corso che ho creato e insegnato negli ultimi due anni.

Credo possa essere un esempio interessante di innovazione didattica e, indipendentemente dal processo di valutazione del premio, sarò felice di ricevere vostri commenti.

Mi sono sforzato di essere sintetico per non appesantirvi inutilmente il lavoro di valutazione, ma sono a disposizione ovviamente se riterrete necessario vi invii altre informazioni o chiarimenti.

La selezione di materiali (allegati) che rappresentano l’iniziativa e i suoi risultati è indicata nel testo.

Grazie mille per l’attenzione

Paolo Landoni

# 1. Scheda descrittiva dell’iniziativa didattica

**Titolo del corso:** Imprenditorialità e innovazione – 60 ore

**Destinatari:** il corso è selezionabile (corso a scelta del II semestre) da tutti gli studenti del primo anno del Politecnico di Torino che hanno superato gli esami fondamentali del primo semestre. Studenti giovanissimi quindi, che fin da subito vengono portati a pensare in modo concreto alla possibilità di creare nuovi prodotti, servizi e imprese e a cui vengono forniti gli strumenti per valutare e iniziare a percorrere questa strada. Il corso fa anche comprendere agli studenti il potenziale contributo dell’università a percorsi di innovazione e l’importanza della multidisciplinarietà e del lavoro in team.

**Avvio:** il corso è stato creato e erogato per la prima volta nell’anno accademico 2016-2017 (il corso è stato erogato nuovamente nell’anno accademico 2017-2018 e confermato per il 2018-2019)

**Programma sintetico:** Il corso di Imprenditorialità e innovazione ha l’obiettivo di presentare i concetti fondamentali, i rapporti e le differenze tra idea, ricerca, innovazione e imprenditorialità. Gli studenti saranno portati a riflettere da un lato sul valore delle idee, della tecnologia e del design e dall’altro sul processo necessario per rendere un’idea concreta e di successo sia nel contesto di organizzazioni esistenti (imprenditorialità interna) sia creando nuove organizzazioni (imprenditorialità esterna). Il corso prevede una parte teorica e una parte di lavori di gruppo per l’applicazione dei concetti appresi. I lavori di gruppo (business case) saranno volti allo sviluppo e alla valutazione di un’idea imprenditoriale proposta dagli studenti o da organizzazioni già costituite che offriranno sfide progettuali all’inizio del corso.

**Risultati di apprendimento attesi:** gli studenti inizieranno a sviluppare la capacità di valutare e valorizzare idee e tecnologie dal punto di vista imprenditoriale. Da un lato, infatti, avranno compreso i concetti di base e avranno visto una serie di esempi e strategie di valutazione e valorizzazione, dall’altro avranno sperimentato concretamente questi concetti in un caso applicativo. In particolare gli studenti avranno appreso gli elementi fondamentali per la gestione dell’innovazione e dei progetti e per l’identificazione dei modelli di business e modelli di sostenibilità economica di nuove iniziative imprenditoriali.

# 2. Illustrazione dei tratti più innovativi e significativi

Esistono ormai diversi corsi per insegnare imprenditorialità, innovazione, leadership e altri temi di management con un approccio lean (basato su test e esperimenti), con lavori di gruppo e la richiesta dello sviluppo di un progetto reale durante il corso. Spesso questi corsi coinvolgono soggetti esterni per la proposta di un brief e la verifica degli avanzamenti dei lavori (cliente del progetto). Anche questo corso ha avuto queste caratteristiche, ha visto il coinvolgimento attivo di alcune grandi imprese e organizzazioni nonprofit (Fiat, Sant’anna, MuseoEgizio, ecc.) e lavori di gruppo che hanno portato gli studenti, con un programma ben definito e consegne intermedie, a effettuare interviste a esperti e analisi di mercato, a realizzare prototipi e a testare la reazione dei potenziali clienti. Questo corso ha però anche introdotto alcune ulteriori innovazioni rispetto ai corsi tradizionali, ulteriori innovazioni che ne hanno aumentato l’efficacia e potrebbe essere utile introdurre anche in altri corsi simili:

* agli studenti è stato permesso di scegliere sia di lavorare su brief proposti da grandi imprese, organizzazioni nonprofit *e startup*, sia di proporre proprie idee imprenditoriali; tutte queste idee sono state messe in competizione, con un processo che ha quindi permesso di *escludere le idee più deboli* (da qualsiasi fonte provenissero). In particolare un sito dinamico e un software realizzati ad hoc hanno consentito agli oltre 150 studenti di scegliere il concept/idea per loro più interessante e hanno poi facilitato la creazione di gruppi *multidisciplinari* per la realizzazione dei progetti scorrendo le preferenze degli studenti; in questo modo è stato possibile creare team di studenti *motivati* e con competenze diverse
  + le schermate del sito dinamico (con opzioni di configurazione) e il software sono forniti in allegato (allegato 1) – il front end del sito è visibile anche qui http://www.groupscreator.cloud/ - il software è stato realizzato con il contributo di uno studente di ing. elettronica
* una focalizzazione dei contenuti del corso sugli aspetti fondamentali della primissima fase di sviluppo di un’idea imprenditoriale (customer discovery e validation) e una semplificazione di questi contenuti coerente con il numero limitato di ore (60) e la giovane età degli studenti (primo anno della laurea triennale)
  + si allega ad esempio (allegato 2) una breve presentazione che introduce gli studenti al concetto di MVP (minimum viable product) e li indirizza su tre approcci per realizzarlo; questi tre approcci sono una rielaborazione originale anche se basata su testi e esempi noti nel settore.
* la realizzazione di un software ad hoc per la valutazione della fattibilità economica e le potenzialità economiche del prodotto/servizio/impresa. Questo software (basato su una serie di fogli excel collegati) è stato realizzato con il contributo dell’Ing. Di Maio e permette agli studenti di concentrarsi sulla ricerca dei dati da immettere nel piano finanziario e non sulle formule dello stesso. Il software permette di modificare solo le celle in cui inserire i dati e calcola poi flussi di cassa, bilanci prospettici e indicatori. Senza questo software non sarebbe stato possibile chiedere lo sforzo di raccogliere informazioni su costi e ricavi e non sarebbe stato possibile far ottenere valutazioni economiche significative. Inoltre la standardizzazione di questa parte finanziaria ha permesso di confrontare più rapidamente e in modo coerente i risultati dei numerosi gruppi di progetto (circa 150 studenti 🡪 circa 25 gruppi). Il software è accompagnato da una serie di linee guida e di esempi completi per favorire ulteriormente l’apprendimento e la facilità d utilizzo.
  + software (iPlan), linee guida e esempi sono forniti in allegato (allegato 3).

# 3. Principali risultati

* Il corso è stato selezionato da un numero molto alto di studenti sia il primo anno di attivazione sia l’anno successivo. L’ateneo ha però limitato la partecipazione per questioni logistiche e organizzative a 180 studenti il primo anno e 150 studenti il secondo anno
* le valutazioni degli studenti sono state molto alte e molto positivi sono stati i feedback delle organizzazioni coinvolte (imprese, nonprofit e startup)
* il progetto formativo è stato apprezzato da Confindustria Piemonte che ha deciso di supportare la ricerca di imprese per i brief e ha fornito supporto organizzativo e la sala per le presentazioni finali dei progetti alla presenza anche delle organizzazioni coinvolte
* il corso e i suoi risultati hanno avuto un po’ di attenzione sui giornali
  + es: articolo sole24ore (allegato 4)
* diversi studenti hanno manifestato l’intenzione di continuare il progetto imprenditoriale iniziato nel corso, alcuni stanno effettivamente continuando il lavoro e un progetto ha lanciato una campagna di crowdfunding per avviare la produzione di un dispositivo
  + <https://www.kickstarter.com/projects/silviolanza/keepy-smart-keyless-access-for-all>

# 4. Referenze e contatti

* Per gli aspetti didattici e universitari: Prof. Emilio Paolucci, PoliTo, emilio.paolucci@polito.it
* Per gli studenti: Silvio Lanza (il ragazzo che ha attualmente in corso campagna di crowdfunding) silvio.lanza@studenti.polito.it
* Per le imprese: Cristiana Genta, marketing director Sant’anna, cristianagenta@santanna.it
* Per Confindustria: Lara Casalini,Capitale Umano e Comunicazione, lara.casalini@confindustria.piemonte.it

# 5. CV

Si allega un curriculum sintetico che riassume l’attività didattica di Paolo Landoni (allegato 5).

# NOTA

Utilizzerei l’eventuale premio per affinare i software sviluppati e renderli disponibili gratuitamente.