



# STEP Call 4 future 2021

## Linee guida candidatura

### INDICE

1. INFORMAZIONI DI BASE.....	2
2. TEAM.....	2
3. IMPATTO AMBIENTALE.....	3
4. POTENZIALE DI BUSINESS .....	5
5. PRESENTACI LA TUA START-UP .....	6





Tutti i team di innovatori e/o start-up costituite interessati alla partecipazione al programma di Accelerazione STEP-IN dovranno presentare la propria candidatura compilando il [Modulo di candidatura](#) online. Tutti i **documenti** presentati potranno essere redatti indifferentemente **in italiano o in inglese**.

Tutti gli elementi contraddistinti da un asterisco [\*] sono da considerarsi obbligatori, pertanto, non sarà possibile sottoporre la candidatura senza compilare le suddette informazioni.

Il modulo di candidatura è composto di **5 sezioni**:

## 1. INFORMAZIONI DI BASE

Compilazione delle informazioni base del start-up/progetto con:

- Nome;
- Breve descrizione in stile biografia di LinkedIn;
- Start-up equity breakdown come nell'esempio sotto. Se la start-up non è ancora costituita inserire l'ipotetica divisione delle quote una volta che verrà costituita specificando che è un'ipotesi;

Startup equity breakdown \*

Greta Thunberg 35%  
Boyan Slat 29%  
Genesis Butler 25,8%  
Peter Thiel 10,2%

- Società costituita;
- Anno di fondazione.

## 2. TEAM

Compilazione delle informazioni su ogni membro del team con:

- Nome;
- Coqnome;
- Ruolo nel progetto;
- Indirizzo al profilo personale LinkedIn.



Inoltre, per ogni membro va caricato il **curriculum vitae** e segnalato se è impegno a tempo pieno nelle attività del progetto come nell'esempio sotto.

Rinominare il file da caricare per ogni membro con CV NomeCognomemembro.

Tempo pieno sul progetto\*:  Si  No

È possibile aggiungere un numero illimitato di membri cliccando nel box "Aggiungi membro del team".

### 3. IMPATTO AMBIENTALE

Compilazione di informazioni sull'impatto ambientale della soluzione proposta chiarendo in che modo la soluzione proposta ha un impatto positivo in termini di CO2 e/o in che modo la soluzione proposta ha un impatto positivo su uno o più degli altri limiti planetari rispetto alle soluzioni attualmente in uso.

Come sapete l'obiettivo di STEP è ridurre di 5 milioni di tonnellate di CO2eq le emissioni in atmosfera in 5 anni. Per questo motivo STEP valuta **l'impatto positivo sulle emissioni**, in termini **di kg sequestrati dall'atmosfera o emissioni evitate**, favorendo le soluzioni con positive *carbon footprint* maggiore.

Per completare la sezione sull'impatto ambientale è necessario caricare un file che favorisca STEP nella valutazione della *carbon footprint* della soluzione proposta.

Rinominare il file da caricare con Impattoambientale Nomestart-up/progetto.

Il documento che va caricato è preferibilmente un foglio di calcolo completo di fonti che permetta di verificare velocemente le assunzioni riguardo l'impatto sulla CO2 della soluzione.

Di seguito due esempi di soluzione tipo come dovrebbe essere strutturato il file da caricare:



## Esempio #1: soluzione finalizzata all'incentivazione di pratiche comportamentali virtuose nell'ambito della mobilità sostenibile

\* dettaglio assunzioni utilizzate e validazioni effettuate  
 \*\* dettaglio assunzioni utilizzate per la determinazione del TAM  
 \*\*\* dettaglio assunzioni utilizzate per la determinazione del SAM  
 \*\*\*\* dettaglio assunzioni utilizzate per la determinazione del SOM

### Situazione AS IS

Km percorsi quotidianamente in auto da utente medio	<b>30 km/gg</b>	*
CO2eq immessa al km per auto media	<b>0,25 kg/km</b>	*
Giorni medi all'anno di utilizzo auto per tragitto casa/lavoro	<b>150 gg</b>	*
<u>CO2eq immessa all'anno per tragitto casa/lavoro</u>	<b>1125 kg/anno</b>	

### Effetto soluzione proposta

Giorni di effettivo impatto con sostituzione di bici all'auto per tragitto casa/lavoro all'anno	<b>100 gg</b>	*
CO2eq immessa al km con soluzione proposta	<b>0 kg/km</b>	*
<u>CO2eq immessa all'anno per tragitto casa/lavoro</u>	<b>375 kg/anno</b>	

### Riassunto soluzione

CO2eq saving all'anno per singola applicazione	<b>750 kg/anno</b>	
Costi di acquisizione utente, realizzazione soluzione e mantenimento per singola applicazione	<b>20 €/anno</b>	*
<u>Potenziale CO2eq saving sul TAM</u>	<b>22500000 kg/anno</b>	**
<u>Potenziale CO2eq saving sul SAM</u>	<b>7500000 kg/anno</b>	***
<u>Potenziale CO2eq saving sul SOM</u>	<b>750000 kg/anno</b>	****

## Esempio #2: soluzione finalizzata all'efficientamento dei sistemi di riscaldamento per grandi edifici urbani

\* dettaglio assunzioni utilizzate e validazioni effettuate  
 \*\* dettaglio assunzioni utilizzate per la determinazione del TAM  
 \*\*\* dettaglio assunzioni utilizzate per la determinazione del SAM  
 \*\*\*\* dettaglio assunzioni utilizzate per la determinazione del SOM

### Situazione AS IS

Sm3 di combustibile fossile utilizzato per il sistema di riscaldamento di un edificio tipico all'anno	<b>9500 Sm3</b>	*
Coefficiente di CO2eq emessa per Sm3 del combustibile fossile considerato	<b>0,001956 kg/Sm3</b>	*

### Effetto soluzione proposta

Percentuale di efficientamento per effetto della soluzione proposta	<b>30% gg</b>	*
---	---------------	---

### Riassunto soluzione

CO2eq saving all'anno per singola applicazione	<b>5,5746 kg/anno</b>	
Costi di acquisizione utente, realizzazione soluzione e mantenimento per singola applicazione	<b>20 €/anno</b>	*
<u>Potenziale CO2eq saving sul TAM</u>	<b>39022,2 kg/anno</b>	**
<u>Potenziale CO2eq saving sul SAM</u>	<b>19511,1 kg/anno</b>	***
<u>Potenziale CO2eq saving sul SOM</u>	<b>3902,22 kg/anno</b>	****

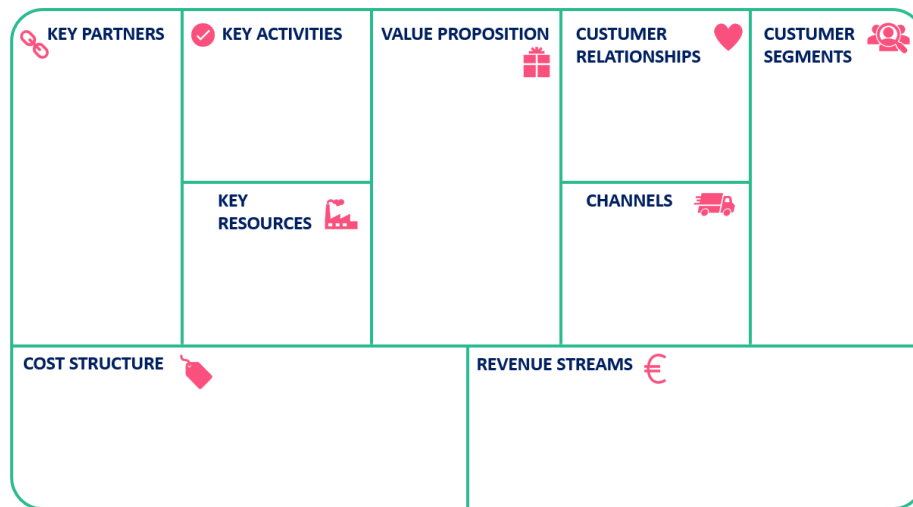


## 4. POTENZIALE DI BUSINESS

Allegare il documento con il *business model* del progetto/start-up.

Rinominare il file da caricare con BMC\_Nomestart-up/progetto.

È fortemente consigliato utilizzare il **formato** classico di **Business Model Canvas** come nell'esempio sotto:



Compilazione di informazioni sulla potenzialità del business proposto con:

- Potenziali clienti: inserire **buyer persona** ideali in caso di modello B2C. Per *buyer persona* è la rappresentazione di un acquirente-tipo di un certo prodotto con caratteristiche personali e socio-demografiche. Inserire **clienti corporate potenziali** in caso di modello B2B (e.g. ENEL, ABB, Aquafil, Fater, Schneider, Marzotto). È obbligatorio compilare almeno uno dei due campi relativi ai clienti potenziali;
- Competitor: completare con nome, sito internet o indirizzo alla pagina LinkedIn e principale differenza rispetto alla soluzione proposta. È obbligatorio inserire almeno due competitor. Inoltre, è possibile inserire ulteriori informazioni riguardo allo scenario competitivo nel box sottostante;
- Validazione idea: indicare com'è stata validata l'idea di *business* con il cliente ideale. Specificare che **strumento** si è utilizzato per la validazione (questionario, intervista, landing page) e il numero del **campione** che ha validato l'idea.
- Stadio MVP: Indicare lo stadio attuale del prodotto o servizio. Se possibile riportare il **TRL** (Livello di maturità tecnologica) utilizzando la seguente scala.



TRL	Descrizione
TRL 1	Osservati i principi fondamentali
TRL 2	Formulato il concetto della tecnologia
TRL 3	Prova di concetto sperimentale
TRL 4	Tecnologia convalidata in laboratorio
TRL 5	Tecnologia convalidata in ambiente (industrialmente) rilevante
TRL 6	Tecnologia dimostrata in ambiente (industrialmente) rilevante
TRL 7	Dimostrazione di un prototipo di sistema in ambiente operativo
TRL 8	Sistema completo e qualificato
TRL 9	Sistema reale provato in ambiente operativo (produzione competitiva, commercializzazione)

Inserire nella seguente tabella il fatturato storico (facoltativo) e quello previsionale (obbligatorio) della start-up/progetto in euro (€).

Fatturato storico:

2018  2019  2020

Fatturato previsionale\*:

I anno (2021)\*  II anno (2022)\*  III anno (2023)\*

## 5. PRESENTACI LA TUA START-UP

È obbligatorio caricare il **Pitch di presentazione** preferibilmente in formato ppt. Rinominare il file da caricare con Pitch\_Nomestart-up/progetto.

Di seguito alcune voci che possibilmente dovrebbe contenere la presentazione:

- Problema di partenza
- Prodotto
- Modello di *business*
- Mercato di riferimento (TAM, SAM, SOM)
- Buyer persona (B2B, B2C, esplicitare eventuali clienti industriali)
- Competitors
- *Roadmap* del progetto
- Proiezioni finanziarie
- Totale investimenti necessari e come verrebbero spesi (solo se necessari)
- Team (nomi e ruoli)
- Contatti della start-up



È possibile supportare la propria candidatura con un **Elevator pitch** in formato **video** di massimo **3 minuti** caricato online (piattaforme come YouTube e Vimeo o altre piattaforme di *repository* come Drive) il cui [link](#) va inserito nell'apposito box come nell'esempio sotto. Qualora la visualizzazione dei video sia protetta da [password](#) dovrà essere fornito il relativo codice di accesso.

**Elevator pitch URL:**

L'elevator pitch in formato video è consigliato ma non obbligatorio. Il video di massimo 3 minuti va caricato online (YouTube; Vimeo; Drive).

**Elevator pitch URL password:**

Qualora la visualizzazione dei video sia protetta da password dovrà essere fornito il relativo codice di accesso.

Infine, segnalate come siete venuti a conoscenza della STEP Call for Future 2021 di STEP Tech Park, acconsentite all'**informativa sulla privacy** e inviate la vostra candidatura premendo il **tasto "Send"** come nell'esempio sotto.

Come sei venuto a conoscenza della Call 4 future 2021? \*

Search Engine



Ho letto [l'informativa sulla privacy](#) e acconsento al trattamento dei miei dati

INVIA CANDIDATURA



Se si dovessero riscontrare problemi durante l'invio a causa dei documenti troppo pesanti comprimete tutto in un file zip e carica la cartella nel box in alto come nell'esempio sotto.



Se il totale dei tuoi allegati fosse maggiore di 35 MB, per favore comprimi tutto in un file Zip e carica la cartella [qui](#)

STEP Teck Park si riserva sin d'ora la facoltà, ove lo ritenessero opportuno, di modificare le modalità di presentazione delle candidature e di prorogare i termini di consegna dandone in tal caso idonea comunicazione sul [sito STEP Tech Park](#) e sulle pagine social di STEP.