

---

**CALL 4  
INNOVIT  
2023**

---



## 1. INNOVIT E IL CENTRO DI INNOVAZIONE ITALIANO

Il Centro di Innovazione Italiano di San Francisco, situato presso gli spazi affittati dall'ICE al *710 Sansome Street, San Francisco, California*, e denominati INNOVIT (Italian Culture and Innovation Hub) è uno snodo strategico per l'internazionalizzazione e la promozione integrata del Sistema Paese in US. INNOVIT è promosso dalla Direzione Generale Sistema Paese del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, in collaborazione con l'Ambasciata d'Italia a Washington e con il Consolato Generale a San Francisco, ed è implementato da Fondazione Giacomo Brodolini e Entopan Innovation con il coinvolgimento dell'ICE e dell'Istituto Italiano di Cultura.

INNOVIT funge da stimolo per idee e iniziative imprenditoriali innovative, da catalizzatore per progetti di innovazione "cross border" e da acceleratore per il loro sviluppo internazionale, permettendo agli attori italiani di avere una presenza stabile in Silicon Valley.

Il Centro di Innovazione Italiano è al servizio di diverse realtà nazionali, pubbliche e private, incluse: startup, scaleup, PMI, grandi aziende, investitori istituzionali, centri di ricerca e università, Enti locali pubblici e semi-pubblici, quali Regioni, Città metropolitane, Agenzie regionali di sviluppo, Incubatori/Acceleratori, offrendo una gamma diversificata di programmi e servizi in grado di rispondere a diverse esigenze e obiettivi.

## 2. I PROGRAMMI DI ACCELERAZIONE 2023

Dopo il successo dei primi due programmi “SMEs Traction” e “Startup Acceleration”, che hanno visto la partecipazione di circa 140 PMI e startup italiane focalizzate negli ambiti *AI, Metaverse, Culture & Creativity*, consentendo alle migliori 30 di partecipare nel mese di marzo 2023 alla fase di accelerazione a San Francisco, il Centro di Innovazione di INNOVIT propone i seguenti programmi per la restante parte del 2023:

PROGRAMMA	TARGET	DATE PROGRAMMI 2023	
		FASE 1 (Online)	FASE 2 (San Francisco)
<b>Startup Bootcamp</b>	Startup	08-19 maggio	19-30 giugno
<b>SMEs Traction</b> Cybersecurity, Blockchain, IoT e Robotics	PMI	08-19 maggio	26-30 giugno
<b>Startup Acceleration</b> Climate, Green Energy e Food Tech	Scaleup	17-28 luglio	04-15 settembre
<b>SMEs Traction</b> Climate, Green Energy e Food Tech	PMI	17-28 luglio	11-15 settembre
<b>SMEs Traction</b> Space Economy	PMI	16-27 ottobre	27 novembre - 01 dicembre

### CYBERSECURITY, BLOCKCHAIN, IOT E ROBOTICS

Cybersecurity e Blockchain sono due ambiti tecnologici strategici per l’Italia, che deve difendersi da una crescente minaccia di attacchi informatici e creare nuove opportunità di innovazione e competitività. La Blockchain offre soluzioni sicure e trasparenti per la gestione dei dati e delle transazioni, con applicazioni in diversi settori come la finanza, la sanità, l’energia e la PA. L’Italia conta diverse aziende che operano nel campo dello sviluppo di Blockchain, ma ha bisogno di accelerare il processo di digitalizzazione e di sviluppare maggiori competenze per sfruttare appieno il suo potenziale. Il nostro programma di accelerazione vi aiuta ad entrare in contatto con i migliori esperti e investitori nel settore della Cybersecurity e della Blockchain a San Francisco e in Silicon Valley, per cominciare a studiare il vostro progetto di espansione internazionale.

IoT e robotica sono invece le tecnologie chiave per la trasformazione digitale dell’industria italiana, motore del Sistema Paese, che deve adeguarsi ai nuovi scenari della cosiddetta Industria 4.0. L’IoT permette di connettere tra loro macchine, oggetti e persone, creando reti intelligenti che ottimizzano i processi produttivi e i servizi. La robotica consente di automatizzare le attività più complesse e rischiose, aumentando l’efficienza e la qualità dei prodotti. L’Italia ha un ruolo di primo piano nella ricerca e nello sviluppo di robotica interattiva, ma deve ancora colmare il gap con altri paesi europei



nell'adozione dell'IoT. Entrambe le tecnologie offrono grandi opportunità di internazionalizzazione per le imprese italiane, soprattutto verso il mercato statunitense, dove la domanda di soluzioni innovative è elevata. Il nostro programma di accelerazione fornisce gli strumenti necessari per entrare nel mercato americano con successo, grazie alla nostra rete di partner e mentor qualificati.

## **CLIMATE, GREEN ENERGY E FOOD TECH**

Climate e Green Energy sono due ambiti di sviluppo tecnologico fondamentali per l'Italia, che si è impegnata a ridurre le sue emissioni di CO2 del 60% entro il 2030 e ad aumentare la quota di energie rinnovabili nel suo mix energetico. Il clima e l'energia pulita offrono soluzioni innovative per affrontare i problemi ambientali e sociali legati ai cambiamenti climatici, come la siccità, l'inquinamento, la povertà energetica e la salute. L'Italia ha un mercato ricco di aziende, ma ha bisogno di maggiori incentivi e infrastrutture per accelerare la transizione ecologica. INNOVIT supporta le aziende partecipanti a scalare il proprio impatto ambientale e sociale, mettendole in contatto con i migliori esperti e investitori nel settore del clima e dell'energia pulita nella Bay Area, per promuoverne l'internazionalizzazione.

Il Food Tech è il settore tecnologico che si occupa di innovare il sistema alimentare, dalla produzione alla distribuzione, dal consumo allo smaltimento. Le aziende in questa industry offrono soluzioni efficaci per migliorare la qualità, la sicurezza, la tracciabilità e la sostenibilità degli alimenti, con applicazioni in diversi ambiti come l'agricoltura digitale, le proteine alternative, il food delivery e il food waste. L'Italia è un paese leader nella produzione e nell'esportazione di prodotti alimentari di alta qualità, ma deve anche adeguarsi alle nuove esigenze dei consumatori e alle sfide globali del settore agroalimentare. Grazie alla nostra rete di partner e mentor qualificati, questo track fornisce gli strumenti necessari per innovare il modello di business delle aziende partecipanti e per aiutarle ad affermarsi con successo nel mercato internazionale.

## **SPACE ECONOMY**

L'Italia vanta una lunga tradizione nel settore spaziale, essendo tra le prime nazioni al mondo a lanciare ed operare satelliti in orbita e tra i membri fondatori dell'Agenzia Spaziale Europea. La Space Economy, che comprende l'intera catena del valore dalle infrastrutture spaziali abilitanti alla generazione di prodotti e servizi innovativi, rappresenta una delle traiettorie di sviluppo più promettenti dell'economia mondiale. Il Piano Strategico Space Economy italiano prevede un investimento di circa 4,7 miliardi di euro, con l'obiettivo di valorizzare al massimo l'impatto a livello nazionale ed internazionale.

Il programma di accelerazione INNOVIT mira a sostenere le PMI italiane nel settore della Space Economy, aiutandole a espandersi e a internazionalizzarsi negli Stati Uniti. INNOVIT offre alle aziende partecipanti l'opportunità di sviluppare un network a San Francisco e nella Silicon Valley, come punto di partenza verso un'espansione negli altri hub strategici della Space Economy negli USA. I partecipanti vengono messi in contatto con mentor esperti, opportunità di finanziamento e preziose connessioni di networking all'interno della community aerospaziale statunitense. Grazie a INNOVIT, le aziende italiane possono crescere oltre i confini nazionali e diventare protagoniste della Space Economy internazionale.

### 3. CHI CERCHIAMO

Obiettivo del Centro è di stimolare idee e supportare le più promettenti iniziative imprenditoriali innovative italiane, catalizzando progetti di innovazione “crossborder” e accelerando lo sviluppo internazionale degli attori italiani attraverso una presenza stabile in Silicon Valley.

I programmi **SMEs Traction** sono rivolti a PMI italiane, operanti in settori ad alta intensità di ricerca e innovazione, interessate ad avviare e/o consolidare attività di innovazione e internazionalizzazione negli USA. Il programma dura 3 settimane (di cui 2 online e 1 a San Francisco). Ogni programma di SMEs Traction è dedicato ad una selezione di tecnologie e settori verticali specifici e particolarmente rilevanti per l'Italia, in particolare:

- **Cybersecurity, Blockchain, IoT e Robotics** (maggio – giugno 2023)
- **Climate, Green Energy e Food Tech** (luglio – settembre 2023)
- **Space Economy** (ottobre – dicembre 2023)

Il programma **Startup Acceleration** è rivolto a scaleup e finalizzato a supportarne la crescita e velocizzare il loro ingresso in mercati internazionali. Il programma si articola come percorso di accelerazione verticale su key technologies / industries. In particolare, nei prossimi mesi si prevede una edizione del programma rivolta a scaleup negli ambiti *Climate, Green Energy e Food Tech* (luglio – settembre 2023). Il programma dura 4 settimane (di cui 2 online e 2 a San Francisco).

Il programma **Startup Bootcamp** è disegnato per completare l’offerta di supporto lungo il ciclo di nascita e sviluppo della startup ed è dedicato a startup in fase di bootstrap, pre-seed e seed. Il programma dura 4 settimane (di cui 2 online e 2 a San Francisco) dedicate a quei progetti imprenditoriali nelle prime fasi, potenzialmente interessanti, ma che non possono accedere alla fase di Startup Acceleration prevista da INNOVIT. Questo programma è di taglio tematico generalista.

## 4. STRUTTURA DEI PROGRAMMI

Tutti i programmi si sviluppano in tre Fasi:

### FASE 1

Alla Fase 1 accedono le imprese che superano la prima selezione.

La Fase 1 è erogata interamente online e ha una durata di 2 settimane, articolate in attività di animazione, orientamento, need assessment, appuntamenti formativi e di mentoring che avranno l'obiettivo di fornire alle imprese informazioni e nozioni fondamentali in ambito innovazione, anche in preparazione delle attività che verranno svolte on-site nella San Francisco Bay Area. In questa fase le attività non richiedono un impegno full-time, sebbene ogni giorno delle due settimane sia prevista almeno una attività.

In particolare, si prevedono:

- N. 1 Sessione di orientamento, dedicata alla presentazione dettagliata del programma, dei servizi previsti ed erogati dal Centro, delle opportunità connesse alla partecipazione e alla conoscenza dell'ecosistema innovativo di San Francisco.
- N. 1 Attività di Need Assessment, finalizzata a profilare le imprese, definendone i fabbisogni di innovazione in relazione alla Silicon Valley e il potenziale di onboarding rispetto alla Fase 2.
- N. 6 Moduli formativi online (e-learning) della durata di 2 ore ciascuno. Le attività formative preliminari prevedono l'approfondimento di tematiche trasversali inerenti al business management e la presentazione del mercato target, utili a sviluppare competenze e conoscenze minime necessarie per operare correttamente negli USA ed avviare efficacemente un dialogo diretto con partner internazionali.
- N. 1 Sessione di Mentoring "on demand" tramite un network di mentor qualificati e autorevoli. La sessione è dedicata esclusivamente alle imprese che, a conclusione del percorso, saranno selezionate per partecipare alla Fase 2.
- N. 1 Kick-off meeting prima della partenza. La sessione è dedicata esclusivamente alle imprese che, a conclusione del percorso, saranno selezionate per partecipare alla Fase 2.

### FASE 2

La Fase 2 viene erogata on-site a San Francisco e ha una durata di 1 settimana per i Programmi SMEs Traction e di 2 settimane per i programmi Startup Bootcamp e Startup Acceleration. I due programmi si svolgono in sovrapposizione, così da prevedere, nella seconda settimana di attività, una presenza contemporanea nel Centro di Innovazione a San Francisco, sia delle startup, sia delle PMI e favorire così i benefici dell'effetto network.

I programmi – oltre a comprendere specifici momenti di apertura istituzionale e chiusura con un demo day – danno la possibilità a PMI e startup di incontrare e avviare possibili collaborazioni con attori dell'ecosistema di innovazione della Silicon Valley.

Il percorso prevede un ottimale bilanciamento di esplorazione, lavoro sul campo ed apprendimento, finalizzati alla preparazione del Business Matching / Demo Day finale.

Di seguito alcune delle attività previste\*:

- **APPLIED WORKSHOPS.** Gli Applied Workshops sono un mix di istruzioni utili a introdurre nuovi concetti e competenze, seguito da una serie di attività pratiche come discussioni in piccoli gruppi, roleplay e simili. Durante questi workshop, gli strumenti e le risorse necessarie vengono forniti ai partecipanti, come ad esempio modelli e guide. Questi incontri mirano a fornire una formazione pratica ed efficace, sviluppando abilità e conoscenze specifiche del settore, al fine di supportare al meglio le aziende nello sviluppo del loro business negli USA.
- **MENTOR SESSIONS.** Incontri 1-to-1 o in piccoli gruppi con esperti del settore, che offrono la loro consulenza su argomenti come marketing, vendite, investimenti e aspetti tecnologici o specifici del settore. Queste sessioni sono personalizzate in base ai temi delle diverse edizioni delle Call e permettono di approfondire tematiche e problematiche specifiche, creando un'occasione di apprendimento mirato e di confronto con professionisti esperti nel mercato statunitense.
- **PROGRAM SUPPORT.** Questo tipo di attività prevede un confronto sia di gruppo, sia tramite interviste tra le aziende partecipanti e il team di supporto INNOVIT, per ascoltare le esigenze, ricevere feedback sul programma e fornire informazioni sui dettagli del programma e sui materiali a disposizione dei partecipanti.
- **OPEN DESK PERIODS.** Slot di tempo dedicati alla prenotazione di incontri, telefonate con potenziali clienti e investitori, lavoro sulla propria azienda e partecipazione a eventi di networking e conferenze specifiche per il settore di riferimento. Questi momenti consentono alle aziende di concentrarsi sullo sviluppo del proprio business e di approfittare delle opportunità offerte dall'ecosistema della San Francisco Bay Area, come ad esempio la possibilità di creare nuove relazioni e collaborazioni.
- **NETWORKING.** Include eventi organizzati da INNOVIT ed eventi esterni di interesse per le aziende partecipanti, come conferenze e incontri di settore. Queste occasioni permettono alle startup e alle imprese di entrare in contatto con l'ecosistema della San Francisco Bay Area e di stringere relazioni con altri attori del settore, favorendo la creazione di nuove opportunità di business e collaborazione.

*\* Ogni programma viene organizzato per le imprese partecipanti a quella specifica call, pertanto il contenuto delle sessioni e il bilanciamento tra i tipi di sessione potrebbero variare di conseguenza.*

I partecipanti potranno fare leva sul network di INNOVIT nella San Francisco Bay Area e, più in generale nella West Coast e negli USA. Fanno parte del network oltre 100 esperti nelle diverse industry legate alle call, docenti delle più prestigiose Università, mentors e investitori. Tra le aziende parte della rete di contatti di INNOVIT e con cui vengono organizzate attività per le imprese partecipanti (es. testimonianze, visite, networking) ci sono: Microsoft, Google, Amazon, Apple, Meta, Nvidia, Berkeley University of California, Stanford University, Twitter, Salesforce, Oracle, Tencent, Unity, Bosch, Agora, Moloco, ThinkingData. Inoltre, c'è la possibilità di avere contatti privilegiati con le altre sedi di ICE in Nord America, cioè: Chicago, Houston, Los Angeles, Miami e New York.

### FASE 3

La Fase 3 prevede l'erogazione di attività di follow-up, in modalità online, finalizzate alla valorizzazione dell'esperienza attraverso:

- Follow-up per la restituzione del percorso e definizione di nuovi fabbisogni di innovazione.
- Consolidamento delle relazioni e dei contatti intercorsi.
- Un servizio di online advising che prevede l'erogazione, a richiesta, di incontri 1:1 della durata per singola sessione di 90 minuti nelle 3 settimane post-accelerazione.
- Ulteriori servizi specialistici facoltativi attivabili on demand, a pagamento.



## 5. PROCEDURE DI SELEZIONE

La selezione delle imprese avviene in due momenti: la prima selezione consente alle aziende di accedere alla Fase 1 del programma, la seconda selezione permette l'accesso alla Fase 2, cioè la parte del programma presso il Centro INNOVIT a San Francisco.

Tutto il processo di selezione avviene online, attraverso una piattaforma dedicata, accessibile dal sito CALL 4 INNOVIT.

### PRIMA SELEZIONE PER L'ACCESSO ALLA FASE 1 DEL PROGRAMMA

Dopo che i partecipanti compilano l'application form sulla piattaforma online, viene stilata una classifica costruita sulla base delle valutazioni quantitative legate ai criteri di selezione.

Eseguita la revisione e il fact-checking delle informazioni raccolte, i valutatori determinano quali aziende sono meglio posizionate nella classifica finale.

Accedono alla Fase 1 del programma:

- **Le prime 25 PMI in graduatoria per i programmi SMEs Traction.**
- **Le prime 40 Startup in graduatoria per i programmi Startup Acceleration e Startup Bootcamp.**

### REQUISITI DI AMMISSIONE

Le imprese candidate devono possedere TUTTI i seguenti requisiti per poter accedere alla graduatoria:

- Azienda italiana, con sede in Italia, iscritta alla Camera di Commercio.
- Conoscenza della lingua inglese per la/le persone che parteciperanno alla Fase 2 del programma.
- Obbligo alla copertura delle spese di partecipazione alla Fase 2 (viaggio, vitto e alloggio a San Francisco per una settimana (PMI) e due settimane (Startup) per almeno un/una rappresentante dell'azienda, massimo due).
- Impegno a frequentare almeno l'80% delle attività previste dal programma, come descritte nel capitolo 4.
- Assenza di cause di esclusione diretta (come ad esempio condanne per frode, falsa comunicazione, sfruttamento minorile) previste da [Art. 80 D.lgs N. 50/2016](#)

### CRITERI DI SELEZIONE

Per ciascuno dei programmi (SMEs Traction, Startup Acceleration, Startup Bootcamp) valgono gli stessi criteri di selezione, ma con valori di soglia diversi e una attribuzione diversa dei punteggi per ciascun criterio, che riflettono il diverso grado di maturità delle aziende.

La graduatoria finale è stilata sulla base di un punteggio da 0 a 100, attribuito secondo i seguenti criteri valutativi:

- Fatturato
- Growth Rate
- Funding
- Clienti internazionali
- Team (solo per Startup Bootcamp)
- Iscrizione al MISE
- Brevetti e protezione IP
- Elevator Pitch

Di seguito il dettaglio dei punteggi e delle scale di valutazione divisi per programma.

### CRITERI DI SELEZIONE DEL PROGRAMMA “SMEs TRACTION”

#### Dimensione del fatturato (2022): 20 PUNTI MAX

<2M = 0 punti
Tra 2M e 5M = 3 punti
Tra 5M e 10M = 5 punti
Tra 10M e 20M = 10 punti
Tra 20M e 35M = 15 punti
Tra 35M e 50M = 20 punti

#### Growth Rate del fatturato (YoY 2022 vs. 2021): 20 PUNTI MAX

<10% = 0 punti
Tra 10% e 15% = 3 punti
Tra 15% e 20% = 5 punti
Tra 20% e 30% = 10 punti
Tra 30% e 40% = 15 punti
>40% = 20 punti

#### Finanziamenti/investimenti ricevuti da terzi (fondi istituzionali e privati, finanziamenti bancari): 10 PUNTI MAX

<1M = 0 punti
Tra 1M e 5M = 1 punto
Tra 5M e 15M = 3 punti
Tra 15M e 30M = 5 punti
Tra 30M e 50M = 7 punti
>30M = 10 punti

**Fatturato annuo da clienti internazionali (2022): 20 PUNTI MAX**

<1% = 0 punti
Tra 1% e 5% = 3 punti
Tra 5% e 15% = 7 punti
Tra 15% e 30% = 10 punti
Tra 30 e 50% = 15 punti
>50% = 20 punti

**L'azienda è formalmente iscritta al registro MISE PMI Innovative: 5 PUNTI MAX**

Sì = 5 punti
No = 0 punti

**L'azienda è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato: 5 PUNTI MAX**

Sì = 5 punti
No = 0 punti

**Elevator pitch (1 minuto): 20 PUNTI MAX**

Quale problema state cercando di risolvere?
Qual è la soluzione proposta e come risolve il problema?
Qual è il vostro vantaggio competitivo e cosa vi differenzia dai vostri competitor?
Qual è il business model con cui generate fatturato?
Qual è il background del team?
Perché volete partecipare al programma di accelerazione INNOVIT?

**CRITERI DI SELEZIONE DEL PROGRAMMA “STARTUP ACCELERATION”**

**Dimensione del fatturato (2022): 15 PUNTI MAX**

<1M = 0 punti
Tra 1M e 3M = 2 punti
Tra 3M e 7M = 5 punti
Tra 7M e 15M = 7 punti
Tra 15M e 30M = 10 punti
Tra 30M e 50M = 15 punti

**Growth Rate del fatturato (YoY 2022 vs. 2021): 20 PUNTI MAX**

<20% = 0 punti
Tra 20% e 25% = 3 punti
Tra 25% e 35% = 5 punti
Tra 35% e 50% = 10 punti
Tra 50% e 70% = 15 punti
>70% = 20 punti

**Finanziamenti/investimenti ricevuti da terzi (business angels, venture capital, fondi istituzionali): 15 PUNTI MAX**

<1M = 0 punti
Tra 1M e 5M = 2 punti
Tra 5M e 15M = 5 punti
Tra 15M e 30M = 7 punti
Tra 30M e 50M = 10 punti
>30M = 15 punti

**Fatturato annuo da clienti internazionali (2022): 20 PUNTI MAX**

<1% = 0 punti
Tra 1% e 5% = 3 punti
Tra 5% e 15% = 7 punti
Tra 15% e 30% = 10 punti
Tra 30 e 50% = 15 punti
>50% = 20 punti

**L'azienda è formalmente iscritta al registro MISE Startup Innovative: 5 PUNTI MAX**

Sì = 5 punti
No = 0 punti

**L'azienda è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato: 5 PUNTI MAX**

Sì = 5 punti
No = 0 punti

**Elevator pitch (1 minuto): 20 PUNTI MAX**

Quale problema state cercando di risolvere?
Qual è la soluzione proposta e come risolve il problema?

Qual è il vostro vantaggio competitivo e cosa vi differenzia dai vostri competitor?
---

Qual è il business model con cui generate fatturato?
--

Qual è il background del team?
--------------------------------

Perché volete partecipare al programma di accelerazione INNOVIT?
--

## CRITERI DI SELEZIONE DEL PROGRAMMA “STARTUP BOOTCAMP”

### Nel 2022 l’azienda ha avuto un fatturato all’attivo: 5 PUNTI MAX

Sì = 5 punti
--------------

No = 0 punti
--------------

### Growth Rate del fatturato (YoY 2022 vs. 2021): 10 PUNTI MAX

<1% = 0 punti
---------------

Tra 1% e 10% = 1 punti
------------------------

Tra 10% e 25% = 3 punti
-------------------------

Tra 25% e 50% = 5 punti
-------------------------

Tra 50% e 75% = 7 punti
-------------------------

Tra 75% e 100% = 10 punti
---------------------------

### Finanziamenti/investimenti ricevuti da terzi (business angels, venture capital, fondi istituzionali): 20 PUNTI MAX

<25k = 0 punti
----------------

Tra 25k e 49k = 3 punti
-------------------------

Tra 50k e 99k = 7 punti
-------------------------

Tra 100k e 250k = 10 punti
----------------------------

Tra 250k e 499k = 15 punti
----------------------------

>500k = 20 punti
------------------

### Nel 2022 c’è stato un fatturato da clienti internazionali: 5 PUNTI MAX

Sì = 5 punti
--------------

No = 0 punti
--------------

### Caratteristiche del Founding Team: 20 PUNTI MAX (sommare i punteggi rilevanti)

La startup ha un CTO tra i Co-Founder = 5 punti
---

I Co-Founder della startup hanno almeno il 50% di competenze manageriali = 5 punti
--

I Co-Founder della startup hanno almeno il 50% di competenze tecnologiche = 5 punti
---

Almeno uno tra i Co-Founder ha 5+ anni di esperienza rilevante nel proprio settore = 5 punti
--



**L'azienda è formalmente iscritta al registro MISE Startup Innovative: 5 PUNTI MAX**

Sì = 5 punti

No = 0 punti

**L'azienda è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato: 5 PUNTI MAX**

Sì = 5 punti

No = 0 punti

**Elevator pitch (1 minuto): 30 PUNTI MAX**

Quale problema state cercando di risolvere?

Qual è la soluzione proposta e come risolve il problema?

Qual è il vostro vantaggio competitivo e cosa vi differenzia dai vostri competitor?

Qual è il business model con cui generate fatturato?

Qual è il background del team?

Perché volete partecipare al programma di accelerazione INNOVIT?

## SECONDA SELEZIONE PER L'ACCESSO ALLE FASI 2 E 3 DEL PROGRAMMA

La seconda valutazione è realizzata durante lo svolgimento della Fase 1 ed è a cura del comitato di selezione, espressione del team del soggetto gestore, coadiuvato da advisor esterni.

La selezione viene effettuata online sulla piattaforma del programma, attraverso survey ed assessment.

Accedono alla Fase 2 del programma:

- **Le prime 15 PMI in graduatoria per i programmi SMEs Traction.**
- **Le prime 20 Startup in graduatoria per i programmi Startup Acceleration e Startup Bootcamp.**

La graduatoria finale è stilata sulla base di un punteggio da 0 a 100:

- La prima parte del punteggio è calcolata riparametrando il punteggio ottenuto nella prima selezione (punteggio 1 \* 50%)
- La seconda parte del punteggio è attribuita sulla base dei seguenti criteri valutativi:
  - Aderenza degli obiettivi strategici e operativi per la Silicon Valley rispetto al programma INNOVIT (tra cui fund raising, collaborazioni, market access): 15 PUNTI MAX
  - Qualità del team: 10 PUNTI MAX
  - Solidità della tecnologia abilitante: 10 PUNTI MAX
  - Qualità del pitch: 10 PUNTI MAX
  - Partnership strategico / operative in essere in USA: 5 PUNTI MAX

## 6. TEMPI

La Call for Application per i prossimi programmi (*Startup Bootcamp* e *SMEs Traction – Cybersecurity, Blockchain, IoT e Robotics*) apre il 27 marzo 2023 e chiude il 25 aprile 2023.

Per i successivi programmi (apertura call 1 giugno e 4 settembre rispettivamente) è possibile fin da subito segnalare il proprio interesse a parteciparvi, lasciando i propri riferimenti sul sito CALL 4 INNOVIT.

La tabella successiva riassume le principali scadenze di tutti i Programmi del 2023.

PROGRAMMA	TEMA	APERTUR A CALL	CHIUSUR A CALL	FASE 1 (online)	FASE 2 (San Francisco)	FASE 3 (online)
<b>Startup Bootcamp</b>	Call non tematica	27 marzo	25 aprile	08-19 maggio	19-30 giugno	03-07 luglio
<b>SMEs Traction</b>	Cybersecurity, Blockchain, IoT e Robotics				26-30 giugno	
<b>Startup Acceleration</b>	Climate, Green Energy e Food Tech	01 giugno	02 luglio	17-28 luglio	04-15 settembre	18-22 settembre
<b>SMEs Traction</b>					11-15 settembre	
<b>SMEs Traction</b>	Space Economy	04 settembre	04 ottobre	16-27 ottobre	27novembre – 1 dicembre	04-08 dicembre

## 7. CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

Partecipando ai programmi INNOVIT ci si impegna a rispettare le seguenti condizioni:

- I partecipanti si impegnano a rispettare il risultato delle procedure di valutazione, che è insindacabile e inappellabile.
- Le imprese partecipanti si impegnano a partecipare attivamente alle attività proposte, garantendo una presenza attiva ad almeno l'80% delle attività previste in tutte e tre le Fasi
- In caso di accettazione alla Fase 2, le imprese selezionate si impegnano a confermare la propria partecipazione entro 5 giorni lavorativi dalla comunicazione di accettazione.
- Le imprese selezionate per la Fase 2 garantiscono la partecipazione di un Founder (con massimo un accompagnatore, che dovrà essere segnalato contestualmente alla conferma di partecipazione) alle attività full immersion previste a San Francisco.
- I partecipanti provvedono autonomamente alla organizzazione e copertura dei costi per il viaggio, vitto e alloggio a San Francisco.
- L'application form, le attività della Fase 1 (ad esclusione del colloquio di assessment) e la Fase 2 sono svolte in inglese, pertanto ci si aspetta che chi partecipa alle attività, incluso il viaggio a San Francisco, sia fluent in "business English".
- Ad ogni impresa selezionata per la Fase 2 è fornito un Welcome Kit che contiene, oltre a tutte le informazioni di carattere logistico in merito alle attività da svolgersi on-site, anche una pre-selezione di hotel e appartamenti Airbnb testati. Inoltre, il soggetto gestore può fornire, ai partecipanti che ne faranno richiesta, i riferimenti di una qualificata agenzia viaggi che può svolgere una funzione di supporto per l'organizzazione della trasferta.
- Se un'impresa dovesse rinunciare a partecipare alle attività della Fase 2, il soggetto gestore si riserva la possibilità di selezionare l'impresa con il ranking successivo più alto in graduatoria tra le imprese escluse.
- Se un'impresa dovesse cancellare la propria partecipazione al percorso di accelerazione a San Francisco a meno di 2 settimane dalla partenza e senza motivazioni valide (salute della/e persone coinvolte nel viaggio o urgenze familiari), l'impresa verrà esclusa dalle attività del progetto INNOVIT, perdendo la possibilità di partecipare alla Fase 3 del programma, ed interdetta dall'applicare ad altre call INNOVIT per un periodo di 12 mesi.

## 8. INFORMAZIONI E CONTATTI

Per qualunque richiesta di informazioni si prega di contattare il team di gestione del Centro di Innovazione Italiana di INNOVIT all'indirizzo email: [call@innovitsf.com](mailto:call@innovitsf.com)