UNIVERSITÀ DI TRENTO | School of Innovation

Venture Builder: ricerca e nuove imprese



L’esperienza SoI e le domande dei team

David Tacconi, Entrepreneur in residence

21 ottobre 2026

IL VB NASCE DALL'ESPERIENZA SOI

Studenti con voglia di fare impresa

- Motivazione e disponibilità a mettersi in gioco.
- Molte idee ancora deboli sul problema e sul mercato.

Ricercatori con tecnologie promettenti

- Risultati scientifici con potenziale applicativo.
- Carriera scientifica prioritaria rispetto a fare impresa.

L'INCONTRO TRA RICERCA E STUDENTI

- **Studenti:** costruiscono team e venture
- **Ricercatori advisor:** portano tecnologie e competenze
- **Coach e SoI:** accompagnano la verifica sul mercato

IL PERCORSO È PARTITO

- **8 ottobre:** avvio e presentazione delle tecnologie
- **Pre-VB:** sei settimane per esplorare le opportunità
- **Venture Builder:** fino a 5 team e 20 studenti
- **Maggio 2027:** Demo Day con investitori e imprese

LA DOMANDA DEI TEAM, OGGI

Chi ha un problema abbastanza rilevante da voler adottare questa tecnologia?

Cliente, contesto e beneficio da verificare

CHE COS'È UN MERCATO?

Clienti: un bisogno comune

Valore: criteri di scelta simili

Scambio: disponibilità a investire



IL PRIMO CLIENTE DELLA NUOVA AZIENDA

- **Segmento:** clienti simili, raggiungibili dal team
- **Utilizzatore:** chi sperimenta il beneficio ogni giorno
- **Acquisto:** chi decide, chi paga e con quali tempi

LE PROVE CHE SERVONO AL TEAM

- **Problema:** ultimo episodio, frequenza e costo
- **Alternative:** come il cliente lo affronta oggi
- **Adozione:** chi decide e che cosa dovrebbe cambiare
- **Evidenze:** interviste, dati e un test concordato

IL VANTAGGIO DELL'AZIENDA

Alternative: la soluzione attuale

Adozione: il motivo per cambiare

Vantaggio: il beneficio misurabile



QUANTO È GRANDE L'OPPORTUNITÀ?

TAM: domanda potenziale totale

SAM: mercato servibile

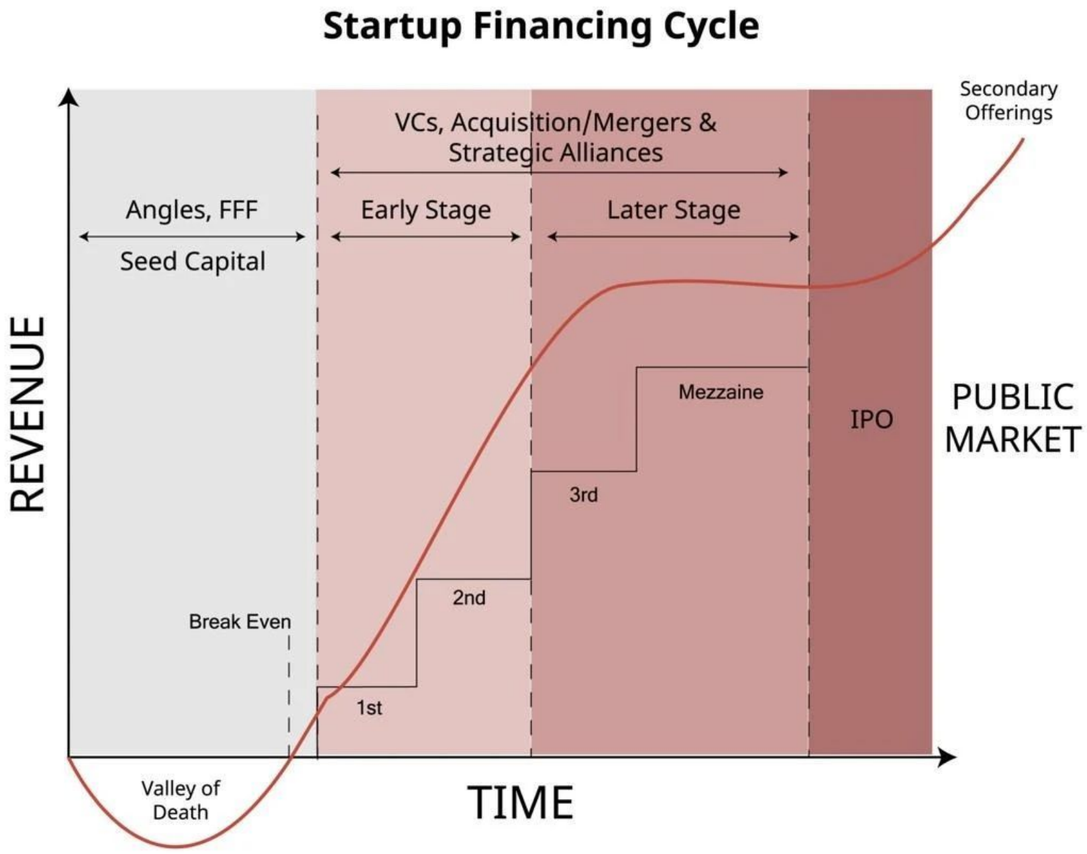
SOM: quota raggiungibile dal team



L'AZIENDA VISTA DA UN INVESTITORE

- **Mercato:** dimensione, accessibilità e crescita
- **Tecnologia:** vantaggio difendibile e diritti d'uso
- **Team:** persone in grado di realizzare il progetto
- **Ritorno:** capitale richiesto, tempi e valore atteso

IL CAPITALE PER IL PROSSIMO PASSO



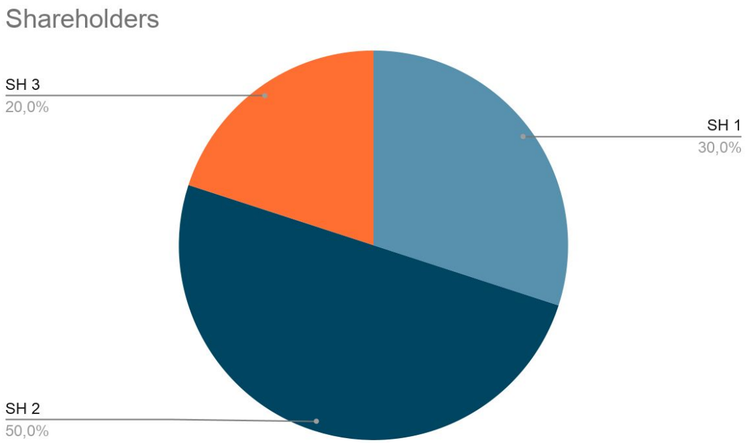
Prima della crescita: prove e prototipi

Angel e fondi seed: capitale per ridurre i rischi

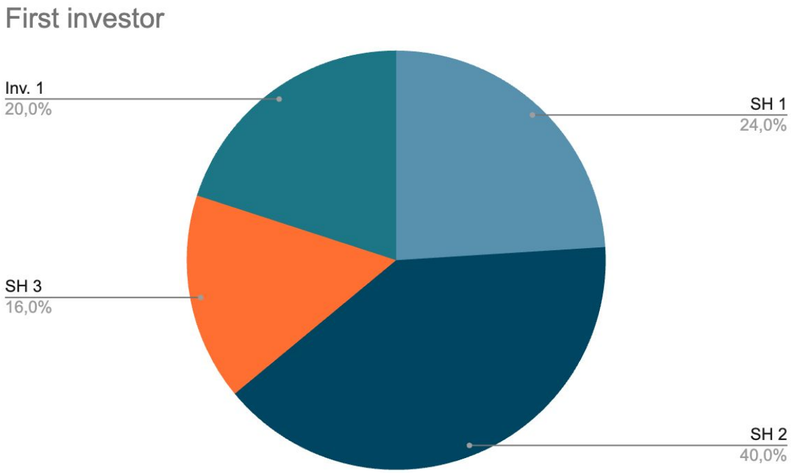
Round successivi: risultati e crescita verificabili

Schema qualitativo. La fase iniziale rappresenta le perdite di avvio.

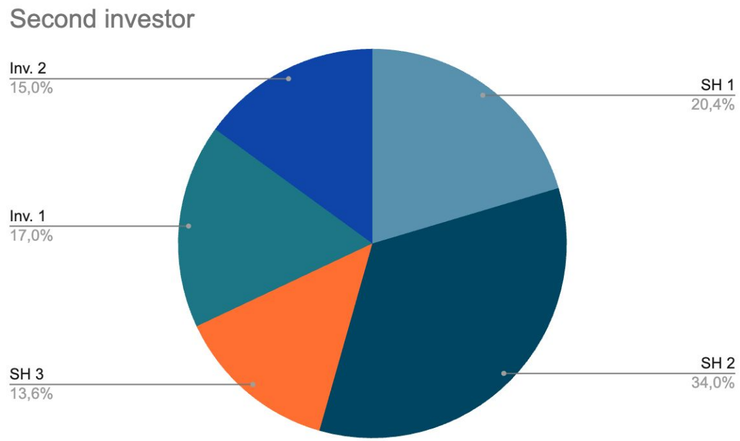
LA DILUZIONE DELLE QUOTE



Inv. 1: 500K€ investment in exchange of 20% of shares



Inv. 2: 2M€ investment in exchange of 15% of shares



INVESTIMENTO E DILUIZIONE

- **Primo round:** 500.000 € per il 20% della società
- **Dopo il round:** soci iniziali 80%, investitore 20%
- **Secondo round:** 2 milioni di € per il 15% post-money
- **Quote finali:** soci iniziali 68%, primo 17%, nuovo 15%

AL DEMO DAY: UN'AZIENDA E LE SUE PROVE

- **Mercato:** chi compra, perché e con quali evidenze
- **Soluzione:** vantaggio, fattibilità e accesso all'IP
- **Prossimo passo:** milestone, risorse e interlocutori

IL CONTRIBUTO DEL RICERCATORE

Competenza: prestazioni e limiti della tecnologia

Confronto: ipotesi e test da discutere con il team

Accesso: prototipi, dati e laboratori concordati

Ruoli e IP: advisor scientifico e accordi con il TTO

LA PRIMA IPOTESI DI MERCATO

Per chi può creare valore la vostra tecnologia?

- Un cliente e il problema che affronta oggi.
- Una prova concreta da raccogliere insieme al team.
- Contatti: david.tacconi@unitn.it