



CALL4INNOVIT - 2024

INNOVIT

ITALIAN INNOVATION & CULTURE HUB

1. INNOVIT e il Centro di Innovazione Italiano

2. I programmi di INNOVIT nel 2024

3. Chi cerchiamo?

4. Struttura dei programmi

Fase 1

Fase 2

Fase 3

5. Procedure di selezione

Prima selezione per l'accesso alla Fase 1 del programma

Requisiti di ammissione

Criteri di selezione

Criteri di selezione al programma SMEs Traction

Criteri di selezione al programma Startup Acceleration

Criteri di selezione del programma Startup Bootcamp

Seconda selezione per l'accesso alle Fasi 2 e 3 del programma

6. Condizioni di partecipazione

7. Informazioni e contatti

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 INNOVIT nel 2024

Il Centro di Innovazione di INNOVIT propone i seguenti programmi per il 2024.

Programma	Target	Chiusura Call	Fase 1 (online)	Fase 2 (San Francisco)	Fase 3 (online)
Startup Acceleration (Generative AI)	Startup/Scaleup	12 gennaio	22 gennaio - 2 febbraio	26 febbraio - 8 marzo	11-15 marzo
SMEs Traction (Generative AI)	PMI	12 gennaio	22 gennaio - 2 febbraio	4 marzo - 8 marzo	11-15 marzo
SMEs Traction (Robotics, Hardware, Advanced Materials)	PMI	23 febbraio	4-15 marzo	15-19 aprile	22-26 aprile
Startup Acceleration (Life Sciences, Digital Health)	Startup/Scaleup	19 aprile	29 aprile - 10 maggio	3-14 giugno	17-21 giugno
SMEs Traction (Life Sciences, Digital Health)	PMI	19 aprile	29 aprile - 10 maggio	10-14 giugno	17-21 giugno
SMEs Traction (Green Energy, CleanTech, ClimateTech, AgriFoodTech)	PMI	14 giugno	24 giugno - 5 luglio	29 luglio - 2 agosto	5-9 agosto
Startup Bootcamp	Startup Early Stage	5 luglio	15-26 luglio	16-27 settembre	30 settembre - 4 ottobre
SMEs Traction (Fintech, Insurtech)	PMI	5 luglio	15-26 luglio	23-27 settembre	30 settembre - 4 ottobre
SMEs Traction (Space Economy)	PMI	27 settembre	7-18 ottobre	18-22 novembre	25-29 novembre

Per informazioni di dettaglio sui diversi programmi, su chi cerchiamo e sulla struttura ed i contenuti delle attività, invitiamo a proseguire nella lettura del documento.

3. Chi cerchiamo?

Obiettivo del Centro è di stimolare idee e supportare le più promettenti iniziative imprenditoriali innovative italiane, catalizzando progetti di innovazione "cross-border" 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. I programmi durano 4 settimane (di cui 3 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:

- Generative AI
- Robotics, Hardware, Advanced Materials
- Life Sciences, Digital Health
- Green Energy, CleanTech, ClimateTech, AgriFoodTech
- Fintech, Insurtech
- Space Economy

I programmi **Startup Acceleration** sono rivolti a **startup già sul mercato e scaleup** e sono finalizzati a supportarne la crescita e velocizzare il loro ingresso in mercati internazionali, facilitando connessioni con gli ecosistemi di innovazione di San Francisco e della Bay Area. I programmi si articolano come percorso di accelerazione verticale su key technologies / industries e durano 5 settimane (di cui 3 online e 2 a San Francisco). In particolare, nei prossimi mesi si prevedono edizioni negli ambiti di:

- Generative AI
- Life Sciences, Digital Health

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 pre-market**. Il programma dura 5 settimane (di cui 3 online e 2 a San Francisco) dedicate a quei progetti imprenditoriali nelle prime fasi, potenzialmente interessanti, ma che non riuscirebbero ad accedere agli altri programmi INNOVIT perché non presentano i requisiti richiesti dal Bando. Nel 2024 ci sarà N. 1 programma di Startup Bootcamp.

- Startup Bootcamp

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 Intervista con le imprese, finalizzata a profilarle, definendone i fabbisogni di innovazione in relazione alla Silicon Valley e creando un ranking per definire le aziende che accedono alla Fase 2 del Programma.

- 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 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 in 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, role-play 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 ad incontri prenotati prima di prima o durante la permanenza a San Francisco, 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 e hanno già partecipato alle Cohorts precedenti dei programmi INNOVIT, oltre 200 esperti di diverse industry, docenti universitari, 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, Alphabet, Amazon, Apple, Meta, NVIDIA, UC Berkeley, Stanford University, NASA, Twitter/X, Salesforce, Oracle, Tencent, Unity, Bosch, LG. 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-to-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 un form dedicato, accessibile dal sito CALL 4 INNOVIT e da [questo link](#).

L'application form prevede una [pre-registrazione](#) per lasciare i propri contatti e, in seconda battuta, la compilazione del form completo per l'application.

La procedura di application è disponibile tutto l'anno per tutte le Call. Verranno prese in considerazione per i programmi solamente le application ricevute entro le date indicate nella rispettiva colonna, "Chiusura Call" della [tabella nel capitolo 2](#).

Prima selezione per l'accesso alla Fase 1 del programma

Dopo che i partecipanti compilano l'application form, 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
- Composizione del team (solo per le startup)
- 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 al programma SMEs Traction**

► **Criteri di selezione al programma Startup Acceleration**

► **Criteri di selezione del programma Startup Bootcamp**

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 attraverso interviste ed assessment.

Accedono alla Fase 2 del programma:

- Fino a 15 PMI per i programmi SMEs Traction.
- Fino a 15 startup per i programmi Startup Acceleration
- Fino a 20 startup per i programmi 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 * 30%)
- La seconda parte del punteggio è attribuita sulla base dei seguenti criteri valutativi:
 - Qualità del pitch e del deck: 20 punti max
 - Aderenza degli obiettivi strategici e operativi per la Silicon Valley rispetto al programma INNOVIT (tra cui fund raising, collaborazioni, market access): 20 punti max
 - Maturità e solidità (IP e brevetti e/o 3rd party technology) delle tecnologie abilitanti: 10 punti max
 - Partnership e/o presenza strategica/operativa negli USA: 10 punti max
 - Qualità del team: 10 punti max

In caso di rinunce da parte di aziende selezionate per le Fasi 2 e 3 del programma, si procederà con il ripescaggio delle aziende non qualificate tra le prime 15 o 20. In caso di pari merito, i criteri per il ripescaggio sono, in ordine:

1. Punteggio della selezione alla Fase 2
2. Punteggio della selezione alla Fase 1

3. Punteggio dell'application form senza elevator pitch
4. Punteggio dell'elevator pitch dell'application form

6. Condizioni di partecipazione

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

1. I partecipanti si impegnano a rispettare il risultato delle procedure di valutazione, che è insindacabile e inappellabile.
2. 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.
3. In caso di accettazione alla Fase 2, le imprese selezionate si impegnano a confermare la propria partecipazione entro 5 giorni dalla comunicazione di accettazione.
4. Le imprese selezionate per la Fase 2 garantiscono la partecipazione di un Founder o un C-Level (con massimo un accompagnatore, che dovrà essere segnalato contestualmente alla conferma di partecipazione) alle attività full immersion previste a San Francisco.
5. I partecipanti provvedono autonomamente all'organizzazione e copertura dei costi per il viaggio, vitto e alloggio a San