



20 dicembre 2016

### Startup, dagli investitori al canale di vendita una partnership strategica per un'accelerazione completa

Categoria: Tecnologie, app e scenari, Aziende, carriere e mercati



Creare la "filiera delle startup", quella che dallo scouting approda alla distribuzione, passando per l'assistenza finanziaria, commerciale e legale: è l'obiettivo di una partnership nata per offrire opportunità di crescita alle imprese innovative e che ha già selezionato 9 start up da seguire nel loro processo di sviluppo.

Il programma di accelerazione vede insieme quattro player dell'ecosistema newco: BacktoWork24, la società del Gruppo 24 Ore che accompagna gli investitori nella ricerca di imprese ad alto potenziale; Equinvest, la prima realtà italiana integrata di venture capital e equity crowdfunding Trevisan & Cuonzo Avvocati, che con il suo progetto "4innovation" fornisce supporto ai talenti di ogni età, alle giovani imprese e PMI; e la piattaforma multimediale dello shopping

QVC, secondo network televisivo americano con un fatturato di 8,7 miliardi di dollari, che opera come retailer multimediale globale con oltre 14 milioni di clienti e che dal 2010 trasmette anche nel nostro Paese.

Un vero e proprio "polo" d'eccellenza che garantirà assistenza in tutte le fasi di crescita dei neo-imprenditori: ricerca di competenze e capitali attraverso matching deals, club deals e equity crowdfunding; supporto e consulenza legale e commerciale con focus su Corporate e IP; e soprattutto nuovi canali di vendita e opportunità d'internazionalizzazione grazie al programma "QVC Next".

La partnership parte con l'individuazione di 9 start-up, provenienti da diverse parti d'Italia e tutte con forti requisiti di imprenditorialità e innovazione. Alcune sono già state ritenute idonee per la fase di distribuzione, altre dovranno affinare la loro offerta.

I progetti che accedono al percorso di "accelerazione" vengono valutati tramite una serie di incontri, mirati a settare i processi. Dopo aver verificato il piano industriale e analizzato il pricing, che deve tenere conto di un pubblico potenzialmente ampio, si procede in modo da gestire correttamente le aspettative negli stadi più avanzati del processo.

Tra i primi selezionati, By Far Gelato: la start up che offre la possibilità di preparare il gelato in casa tramite miscele già pronte e solo da mantecare, ha già avuto la possibilità di apparire sul canale QVC con uno show di vendita.

I prodotti nati dall'ingegno degli startupper, infatti, avranno la possibilità di essere inseriti all'interno del nuovo programma che sostiene le imprese italiane, con l'opportunità di crescere attraverso un piano di accelerazione personalizzato, garantito da un palinsesto televisivo di 17 ore di diretta al giorno, sette giorni su sette, 364 giorni l'anno, oltre che dal sito e-commerce.

Le startup avranno modo di raccontare la propria storia a 25 milioni di famiglie sul territorio nazionale e i loro progetti di successo potranno approdare nei mercati esteri in cui QVC è presente - Stati Uniti, Gran Bretagna, Germania, Francia, Giappone e Cina - con feedback istantanei sui risultati di business e sul gradimento dei prodotti, fornendo così un market test immediato.

GLI OPERATORI DELLA COMUNICAZIONE

ADDRESS

AGEMA

AND COMMUNICATION

CATONI ASSOCIATI

COOEE

EARLYMORNING

EXPANSION GROUP

FULLBRAND

HOMINA PDC

INKOUT

LEAD COMMUNICATION

LEO BURNETT - ARC

LUIS.IT

MELA COMMUNICATION

OFG ADV

CLICCA QUI PER VEDERE TUTTI GLI OPERATORI