

Allegato 1 – Descrizione del Programma di Go-To-Market Tractor 2026 e calendario indicativo delle fasi

Il presente Allegato descrive, in via indicativa come previsto all'Art.2 comma 2 dell'Avviso, le fasi del Programma di Go-To-Market “Tractor 2026”.

L'Organizzatore si riserva di apportare modifiche organizzative (date, modalità di erogazione e contenuti) per ragioni operative, garantendo la coerenza con le finalità del Programma e con il presente Avviso.

Al Progetto saranno ammesse un massimo di 3 imprese, che accederanno a un percorso strutturato di accelerazione articolato nelle seguenti attività:

1 Academy Program (4 mesi circa)

L'Academy Program è un percorso formativo hands-on di circa 4 mesi suddiviso in 4 Sprint tematici focalizzati su

- Go-to-Market Strategy
- Business Model & Legal
- Corporate Collaboration
- Sales & Marketing

Ogni Sprint include:

- sessioni formative con esperti, organizzate sia in modalità plenaria (1:many) sia tramite sessioni individuali di approfondimento (1:1);
- esercitazioni pratiche e strumenti operativi
- materiali di supporto e framework
- lavoro applicativo su casi reali

I contenuti del programma potranno essere adattati e integrati sulla base degli esiti degli assessment iniziali, al fine di allinearli ai fabbisogni delle startup ammesse.

Assessment Iniziale: all'avvio del programma è previsto un assessment individuale con ciascun team per analizzare i bisogni della startup e definire obiettivi e priorità del percorso.

Sprint 1 – Go-To-Market Strategy

Il modulo è finalizzato a supportare le startup nella definizione e strutturazione della propria strategia di ingresso e validazione nel mercato, attraverso:

- definizione di target, mercato, proposta di valore e posizionamento;

- strutturazione della strategia di acquisizione e dei canali di distribuzione;
- definizione dei KPI di traction e allineamento tra mercato e roadmap prodotto.

Sprint 2 – Business Model & Legal

Il modulo è finalizzato a rafforzare la sostenibilità e la struttura del modello di business, attraverso:

- definizione e ottimizzazione del modello di ricavi;
- analisi dei costi e della struttura operativa;
- impostazione di una strategia di pricing coerente con il mercato;
- valutazione degli aspetti legali rilevanti

Il modulo mira a rendere il modello scalabile, sostenibile e coerente con gli obiettivi di mercato.

Sprint 3 – Corporate Collaboration

Il modulo è finalizzato a preparare le startup all'interazione strutturata con imprese e partner industriali, attraverso:

- comprensione delle dinamiche di collaborazione con corporate;
- definizione di una proposta strutturata di collaborazione (PoC, pilot, partnership);
- preparazione alla negoziazione e alla gestione del rapporto con partner industriali;
- strutturazione di opportunità di test in ambiente reale;
- preparazione al pitch verso corporate e alla presentazione della value proposition in ottica B2B;

Il modulo mira a rafforzare la credibilità della startup nel mercato e a facilitarne l'ingaggio con interlocutori qualificati.

Sprint 4 – Sales & Marketing

Finalizzato a supportare le startup nella fase di crescita e scale-up, attraverso:

- strutturazione del processo di vendita;
- definizione e test di strategie di marketing e lead generation;
- ottimizzazione dei funnel di acquisizione clienti;
- definizione di sistemi di monitoraggio delle performance commerciali;

Il modulo è orientato alla costruzione di sistemi replicabili di crescita e alla generazione di traction misurabile.

Lingua del Programma:

Il programma si svolgerà prevalentemente in lingua italiana. Alcune sessioni e relativi materiali potranno essere erogati in lingua inglese da esperti con esperienza internazionale.

Momento di Retrospettiva

Tra uno Sprint e il successivo sono previsti alcuni giorni di pausa operativa (come da Timeline del Programma) dedicati al consolidamento delle attività svolte e alla preparazione della fase successiva. Al termine di ogni Sprint è inoltre previsto un incontro di retrospettiva con ciascun team, finalizzato a valutare i risultati raggiunti, analizzare eventuali criticità e ridefinire obiettivi e priorità per la fase successiva.

Timeline indicativa del Programma:

- Kick-off: 7 maggio 2026
- Sprint 1 - Go-To-Market Strategy: 11 maggio – 28 maggio
- Momento di Retrospettiva
- Sprint 2 - Business Model & Legal: 8 giugno – 25 giugno
- Momento di Retrospettiva
- Sprint 3 - Corporate Collaboration: 29 giugno – 16 luglio
- Momento di Retrospettiva
- Pitch Preparation: 20 luglio – 6 settembre (terrà conto del periodo estivo e sarà prevalentemente organizzato come lavoro autonomo, con momenti di confronto dedicati.)
- Sprint 4 - Sales & Marketing: 7 settembre – 24 settembre
- Momento di Retrospettiva
- Evento Finale (data da definire)

2 Mentoring

- Fino a 8 sessioni di mentoring collettivo (sessioni formative 1:many) da 60 minuti

- Fino a 6 sessioni 1:1 per ogni singola startup con mentor verticali per approfondimenti su:
 - strategia
 - sviluppo prodotto
 - validazione di mercato
 - crescita commerciale

Queste sessioni 1:1 sono attivabili sul bisogno specifico del team.

3 Buddy dedicato

Ogni startup sarà affiancata da un Buddy che fornirà:

- Sessioni individuali per ogni Sprint
- Feedback sui deliverable
- Supporto continuativo durante l'intero percorso
- Definizione e monitoraggio degli obiettivi

4 Definizione e finalizzazione dei deliverable

Il percorso porterà alla produzione di:

- Go-to-Market Plan
- Business Model Canvas
- Pilot Proposal & Plan
- Commercial Growth Strategy
- Pitch deck finale

I deliverable saranno adattati in base al livello di maturità della startup e potranno variare sulla base delle startup coinvolte e dei fabbisogni identificati ad inizio programma.

5 Evento finale e Pitch Preparation

A conclusione del programma è previsto un evento finale. Nelle settimane precedenti, le startup saranno accompagnate in un percorso strutturato di preparazione al pitch, finalizzato

alla definizione di una presentazione efficace e del relativo pitch deck.

6 Accesso ad un network qualificato

Durante il programma le startup potranno entrare in contatto con:

- Mentor qualificati
- Corporate e partner industriali
- Esperti di settore
- Decision maker rilevanti per il proprio ambito
- Potenziali clienti, attraverso attività di facilitazione e introduzione al mercato
- professionisti qualificati del network di Trentino Sviluppo

7 Startup Completion Benefits

Le startup che completeranno il percorso potranno essere accompagnate, in base al livello di maturità raggiunto, in successive opportunità di crescita e sviluppo offerte da Trentino Sviluppo, non configurabili come aiuto di stato, oltre che partecipare all'evento finale.

8 Le modalità e l'intensità delle interazioni saranno definite sulla base del livello di maturità della startup, del grado di preparazione al mercato e degli obiettivi emersi in fase di assessment iniziale.

9 COSTI DI PARTECIPAZIONE

I costi di partecipazione al progetto sono pari a 8.000,00 euro oltre IVA.

I costi sopra citati sono ammessi a contributo in regime "de minimis" fino al 100%, ove confermata l'ammissibilità.