

PROGRAMMA DI ACCELERAZIONE

Dalla startup alla crescita: cosa farai, con chi e cosa porterai a casa

Un percorso di **12 mesi** per **8 startup innovative siciliane**, con **€ 25.000** di servizi per impresa agevolati al 100% e, a fine percorso, **fino a € 30.000 di contributo** per mettere in pratica quanto costruito. Candidature entro il **10 Novembre 2026, ore 12:00**, su cataniacreaimpresa.it.

Lo realizzano DB Hub e Wylab, nelle sedi di Paternò e Catania (Via Etnea 215).

Al programma partecipa un **Club di partner**, composto da pmi e corporate che in ottica di **open innovation** si confrontano con le startup su esigenze di innovazione concrete e aprono opportunità di collaborazione, sperimentazione e business.

Il programma è in **modalità ibrida**.

Il percorso in 4 attività

Attività	Formato	Impegno	Valore per startup
1. Growth Lab	16 workshop settimanali di gruppo in 4 track	60 ore	€ 10.000
2. Mentorship 1:1	Tutor dedicato e sessioni individuali	24 ore	€ 5.000
3. Consulenze specialistiche	Pacchetto a scelta tra 10 aree verticali	a scelta	€ 10.000
4. Strumenti digitali	Validazione e test di mercato con AI, piattaforma e-learning	per tutto il percorso	incluso
Totale servizi			€ 25.000+iva

Attività	Formato	Impegno	Valore per startup
+ Contributo post-programma	Copertura al 100% delle spese in regime de minimis per fare crescere il know how acquisito	A conclusione dell'accelerazione entro la fine del programma (Settembre 2027)	Fino a 30,000 €

Si parte con un assessment iniziale (*business, tecnologia, roadmap strategica e KPI*) che produce il tuo piano di accelerazione individuale: è su quella base che scegli le consulenze e lavori con il tuo tutor.

1. Growth Lab · 60 ore · € 10.000

Sedici appuntamenti settimanali di gruppo, uno per tema, organizzati in 4 track. Ogni sessione unisce contenuti, casi ed esercizi pratici sul tuo progetto: alla fine della settimana hai un pezzo concreto del tuo piano di crescita.

Sett.	Tema	Cosa affronti e cosa porti a casa
Track 1 – Fondamenta · consolidare le basi del business		
W1	Validazione Modello di business	Business Model Canvas e Value Proposition: un modello di business chiaro e consolidato.
W2	Mercato e crescita	Analisi di mercato e competitor: leggere domanda e trend del tuo settore.
W3	Product innovation	Evoluzione del prodotto o servizio: una roadmap di accesso al mercato sostenibile.
W4	Resilient team	Costruzione del team e cultura organizzativa: metodi per il miglioramento continuo.
Track 2 – Struttura · organizzare l'impresa per crescere		

Sett.	Tema	Cosa affronti e cosa porti a casa
W5	Asset intangibili, protezione del valore e compliance	Proprietà intellettuale e trattamento dei dati: tutelare i tuoi asset ed essere in regola.
W6	Organizzazione e pianificazione	Digital project management: gestire task, risorse e priorità in modo strutturato.
W7	Long term sales	Tecniche di vendita e ciclo cliente: una gestione commerciale continuativa.
W8	Pianificazione economico-finanziaria	Costruzione del business plan: un piano economico-finanziario sostenibile.
W9	Comunicazione e digital marketing	Posizionamento e brand identity: più visibilità per la tua impresa.
Track 3 – Crescita · relazioni, leadership e capitali		
W10	Connessioni strategiche	Mappa degli stakeholder (investitori, clienti, partner) e gestione delle relazioni chiave.
W11	Leadership e collaborazione	Team leadership e lavoro collaborativo: la tua leadership imprenditoriale.
W12	Next-gen opportunities	ESG e trend emergenti: il valore della sostenibilità per il tuo business.
W12	Testimonianze di esperti di settore	Contenuti verticali sui settori S3 portati da aziende ed esperti con attività di networking.
W13	Fundraising e finanziamenti	Approccio agli investitori, governance e mitigazione del rischio: pronti a parlare con chi investe.
Track 4 – Impatto · presentarsi al mercato		

Sett.	Tema	Cosa affronti e cosa porti a casa
W14	Presentation e pitching	Public speaking e storytelling: un pitch efficace per il tuo progetto.
W15	Partnership ed espansione	Analisi dei trend e partnership strategiche per l'espansione nazionale e internazionale.
W16	Shark Tank	Simulazione del pitch davanti a stakeholder: validazione in un contesto competitivo.

2. Mentorship 1:1 · 24 ore · € 5.000

Un tutor dedicato ti affianca per tutto il percorso, con sessioni individuali in presenza e online. Lavori sui tuoi obiettivi, non su un programma standard (a titolo esemplificativo):

- revisione di business model e strategia commerciale;
- business plan, finanza e organizzazione;
- preparazione dei materiali per fundraising e comunicazione;
- definizione e monitoraggio di KPI e metriche di crescita;
- contatti con potenziali partner industriali.

3. Consulenze specialistiche a scelta · € 10.000

Componi il tuo pacchetto di consulenze verticali in base ai bisogni emersi dall'assessment, scegliendo tra 10 aree. Ogni consulenza è orientata a un risultato concreto e si chiude con un report.

Area	Su cosa ti aiuta
Product development	Sviluppo ed evoluzione del prodotto o servizio
International readiness	Prontezza ad affrontare i mercati esteri
Financial advisory	Pianificazione finanziaria e sostenibilità economica
Digital marketing e comunicazione	Posizionamento, canali digitali, contenuti

Area	Su cosa ti aiuta
Go-to-market strategy	Strategia di ingresso e validazione commerciale
Strategia di scale-up	Piano per crescere in volumi, mercati e organizzazione
Organizzazione aziendale	Ruoli, processi e governance interna
Investor readiness	Preparazione a raccolta di capitali e incontri con investitori
Business development	Partnership, clienti e nuove opportunità di business
Proprietà intellettuale	Tutela di marchi, brevetti e asset immateriali

4. Strumenti digitali di validazione e testing

Strumento AI. Simula il comportamento dei tuoi clienti target con modelli Digital Twin: testi pricing, messaggi, canali di vendita e strategie prima di andare sul mercato. Misura i tuoi progressi su Problem/Solution Fit, Product/Market Fit e Traction Readiness e genera Business Model Canvas, One Pager e Pitch Deck.

Piattaforma e-learning. I contenuti del percorso sono accessibili anche online, per seguire il programma in modalità ibrida.

5. Open Innovation: incontri con PMI e corporate

Il programma mette le startup in contatto diretto con le aziende del Club di partner, PMI e corporate interessate a innovare. Durante il percorso sono previsti momenti dedicati a questo incontro:

- **Networking con le aziende partner:** occasioni informali per conoscere imprenditori e manager e farsi conoscere.
- **Incontri one-to-one:** sessioni di confronto mirate tra startup e aziende, organizzate dal Polo in base agli interessi reciproci.
- **Confronto su esigenze reali:** le aziende presentano bisogni e sfide di innovazione su cui le startup possono proporre soluzioni.

L'obiettivo è facilitare il dialogo tra startup e imprese e trasformarlo in risultati concreti: progetti pilota, sperimentazioni sul campo, collaborazioni commerciali e partnership. Il Polo accompagna le startup in ogni fase, dalla preparazione degli incontri al follow-up.

Il traguardo: Demo Day, Investor Day e contributo

Il percorso si chiude con incontri B2B, Demo Day e Investor Day, davanti a investitori, corporate e stakeholder regionali. Chi completa il programma accede a un contributo de minimis fino a € 30.000 da usare per aumentare il know-how della propria azienda. A titolo esemplificativo possono essere utilizzati per consulenze di innovazione, internazionalizzazione, advisory finanziaria e marketing digitale ecc... Le condizioni principali:

- almeno l'80% delle attività completate;
- partecipazione a Demo Day e Investor Day;
- piano di sviluppo validato dal Polo, con Business Plan e MVP o PoC testato sul mercato.

Calendario

Quando	Cosa
entro 10 novembre 2026 ONLINE	Candidature online
23 novembre 2026 ONLINE	Selection Day e delle 8 startup (graduatoria pubblica entro il 27 Novembre 2026)
dicembre 2026 – aprile 2027 IBRIDA	Assessment, Growth Lab, mentorship e consulenze
aprile – settembre 2027 PRESENZA	Networking, Demo Day, Investor Day e follow-up e contributo in regime de-minimis fino a 30.000 €.

Programma finanziato nell'ambito dell'Azione 1.1.3 del PR FESR Sicilia 2021–2027 del Dipartimento Attività Produttive della Regione Siciliana, con il concorso di risorse comunitarie del FESR, dello Stato italiano e del Dipartimento Attività Produttive. CUP G61F25000890006.