

# Hup!

## Bocciato? Torna domani.

Business plan · versione pubblica (sintesi)

28 novembre 2026 · nato allo Startup Weekend di Caserta

Il piano completo, con fonti, interviste e modello Excel, è disponibile su richiesta.

Tutti i numeri futuri sono ipotesi da verificare con le prime tappe.

# 1. In una frase

Hup! è la palestra del pitch: chi ha un'idea la presenta in 60 secondi con 1 €, riceve un parere vero da mentor e assistente AI, corregge e torna. A ogni gradino un'azienda paga per farlo salire, fino a una finale con dieci progetti davanti agli investitori.

# 2. Il problema

Le gare per startup durano un weekend e poi chiudono: chi perde aspetta l'anno dopo, chi vince spesso non viene chiamato da nessun investitore. Dall'altra parte, chi investe gira molti eventi per trovare pochi progetti. In mezzo restano idee che non hanno mai avuto una seconda occasione vicino a casa, soprattutto al Sud, dove i giovani che non studiano e non lavorano sono molti di più: in Campania il 24,9% dei 15–29enni nel 2024, contro il 13,3% della media italiana nel 2025 (ISTAT, BES dei territori 2025; ISTAT, Livelli di istruzione e ritorni occupazionali, 3/11/2026).

# 3. La soluzione: un percorso a gradini

| Gradino | Chi ci arriva (ipotesi 2028, 10 città) | Chi paga |
|---|---|---|
| 1 · Pitch di 60 secondi | 400 persone | 1 € a tentativo |
| 2 · Primo sponsor | 100 | un'azienda, 100 € |
| 3 · Prototipo | 60 | — |
| 4 · Business plan ed Excel | 18 | un'azienda, 200 € |
| 5 · Controllo di AI e mentor | 13 | un'azienda, 500 € |
| Finale con gli investitori | 10 | sponsor della finale |

Chi arriva in finale non ha speso più di circa 800 €, e mai di tasca sua. Prime tappe: Napoli e Pompei, ogni sabato da dicembre 2026 a fine gennaio 2027; finale a Madonna di Campiglio in un weekend di fine marzo 2027 (date da confermare).

# 4. Chi paga e chi no

| Paga | Che cosa ottiene |
|---|---|
| Sponsor della città | visibilità alla tappa, con fattura; scopre per primo le idee locali |
| Sponsor delle startup | il proprio nome sul progetto che sale di gradino |
| Sponsor del circuito (5.000–15.000 €, ipotesi) | presenza in tutte le tappe e alla finale, report del dopo |
| Mentor professionisti (300 € l'anno) | incontra startup che sanno già cosa devono migliorare |
| Club degli angel (1.000 € l'anno) | accesso ai finalisti e alla finale |
| Città in licenza | metodo, marchio, assistente AI; versa il 25% degli sponsor locali |

Non pagano: chi ha un'idea (solo l'euro del tentativo), i mentor volontari, il pubblico. Niente quote: chi seleziona non entra nel capitale delle startup che sceglie; gli sponsor comprano visibilità, non diventano soci.

## 5. Che modello di business è

Classificato con le quattro domande del metodo Hop-Up (Christensen; Weill e Malone, MIT; Johnson):

| Domanda | Risposta |
|---|---|
| Dove nasce il valore? | Rete facilitata: mette in contatto chi ha un'idea, mentor, aziende e investitori. |
| Che cosa vendiamo? | Intermediazione (facciamo incontrare) e uso del format: licenza a ogni città. |
| Come incassiamo? | A consumo (1 €), intermediazione (sponsor), abbonamento (mentor), club (angel), licenze. |
| Come cresciamo? | Comunità e partner locali: ogni città la apre chi ha già sala e sponsor; i nostri costi non crescono con le città. |

Il rischio delle reti è la partenza a freddo: all'inizio manca un lato. Per questo partiamo da un lato solo, chi ha un'idea, in due città.

## 6. I conti di una tappa

| Una tappa (scenario base 2027) | Euro |
|---|---|
| Sponsor della città (2–4 aziende) | 1.200 € |
| Tentativi da 1 € (circa 90) | 90 € |
| Rinfresco, stampa, varie (sala offerta) | −500 € |
| Quota al circuito (25% degli sponsor) | −300 € |
| Resta a chi organizza | 490 € |

## 7. I numeri del circuito

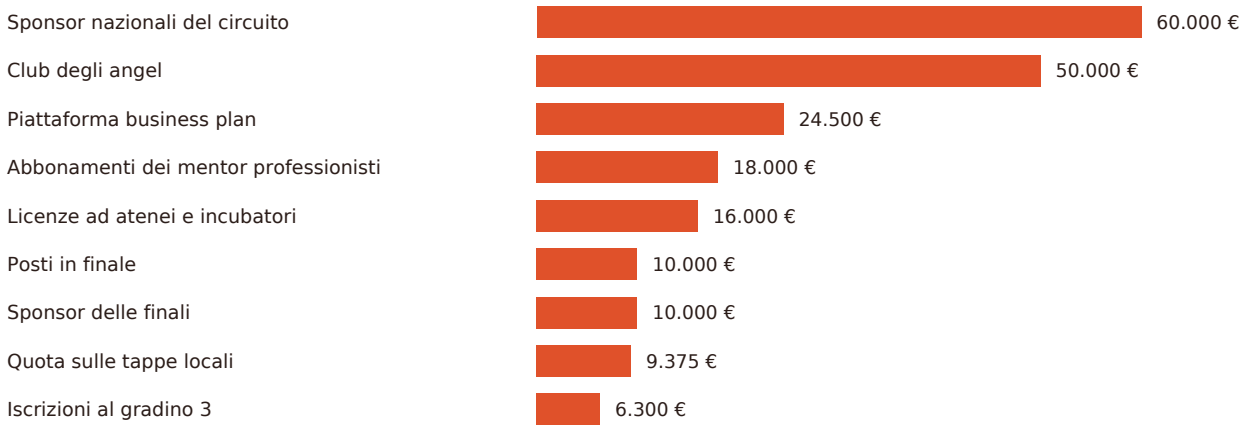
| Scenario | 2027 | 2028 | 2029 |
|---|---|---|---|
| Prudente · ricavi | 6.904 € | 34.725 € | 93.324 € |
| Prudente · margine | −10.697 € | −20.527 € | −27.781 € |
| Base · ricavi | 14.656 € | 84.870 € | 204.175 € |
| Base · margine | −3.995 € | 28.366 € | 71.415 € |
| Favorevole · ricavi | 24.508 € | 149.230 € | 360.080 € |
| Favorevole · margine | 4.806 € | 80.474 € | 213.564 € |

Partenza snella 2027. Con sale offerte in cambio di visibilità e nessuno stipendio, i costi del 2027 scendono da 18.651 € a 11.651 €: il margine dello scenario base diventa +3.005 €, quello prudente −4.747 € (modello finanziario v2).

Che cosa decide: gli sponsor del circuito e il club degli angel valgono più della metà dei ricavi 2029 nello scenario base; i gettoni da 1 € restano alle tappe e sono un filtro, non un ricavo.

Fabbisogno: circa 20.000 € per i primi 12 mesi, per coprire la cassa più bassa (marzo 2027) e una finale annullata. Uso: prima finale e tappe pilota 50%, regolamento, licenze e privacy 20%, app 20%, riserva 10%. Fonti: sponsor, bandi per l'impresa sociale e i giovani, contributi in natura; nessun capitale di rischio prima delle prove della prima finale.

### Da dove vengono i ricavi nel 2029 (scenario base)




## 8. Che cosa abbiamo già verificato

| Prova | Risultato | Forza |
|---|---|---|
| Interviste allo Startup Weekend di Caserta | 15 persone tra aspiranti startupper, mentor e un fondo | media |
| Prezzo di 1 € a tentativo | 6 aspiranti startupper su circa 10 hanno detto che proverebbero subito | bassa: opinioni |
| Mentor volontari | 5 su 5 verrebbero gratis | bassa: opinioni |
| Modello | cambiato 3 volte ascoltando le interviste | — |

Il limite principale: sono opinioni di persone che amano già questi eventi. La prova vera saranno i tentativi pagati, gli sponsor firmati e quante persone tornano dopo un «torna domani».

## 9. Rischi e che cosa facciamo

| Rischio | Prob. | Impatto | Che cosa facciamo |
|---|---|---|---|
| Sponsor locali insufficienti | 50% | Alto | Nessuna tappa senza 2 sponsor firmati; sala offerta in natura |
| Gli investitori non vengono alla finale | 40% | Alto | Solo una mattina, 10 finalisti già scremati |
| Partecipanti poco seri | 35% | Medio | I gradini e solo 10 posti in finale |
| Cercare sponsor tre volte scoraggia i migliori | 40% | Alto | Pacchetto unico per tutto il percorso; si paga solo a gradino superato |
| Sponsor che chiedono quote | 15% | Alto | Vietato dal regolamento: solo visibilità con fattura |
| Scrematura AI percepita come ingiusta | 25% | Medio | L'AI ordina e segnala, decidono le persone; criteri pubblici |
| Uso scorretto del marchio nelle città | 30% | Medio | Licenza con regole scritte |

Probabilità e impatto sono nostre stime.

Regola di arresto. Se dopo le prime due tappe gli sponsor della città restano sotto 800 € a tappa e non c'è alcuno sponsor del circuito, passiamo a un modello senza scopo di lucro, come Startup Weekend e TEDx.

## 10. Tappe del piano

| Quando | Obiettivo |
|---|---|
| Dicembre 2026 | Regolamento e privacy; 50 iscritti con email confermata; 2 sponsor firmati per le prime tappe |
| Dic 2026 – gen 2027 | 6 giornate a Napoli e Pompei, almeno 90 tentativi a giornata |
| Marzo 2027 | Prima finale a Madonna di Campiglio con 10 progetti |
| Settembre 2027 | Seconda città in licenza, con sponsor suoi |
| 2028 | 10 città; primi sponsor del circuito e abbonamenti dei mentor |
| 2029 | 25 città e due finali (scenario base) |

## 11. La squadra

Cinque persone nate come squadra allo Startup Weekend di Caserta: racconto e comunicazione, esperienza diretta di tre competizioni, una rete di imprese che possono diventare sponsor, ospitalità e sale, metodo e strategia. Chi manca: una persona che venda agli sponsor, un consulente legale per licenze e regolamento, chi segua la tecnologia a tempo pieno.

Vuoi il piano completo o vuoi parlarne? Scrivici dalla pagina «Supporta» del sito, scegliendo «Voglio sponsorizzare» o «Voglio organizzare».