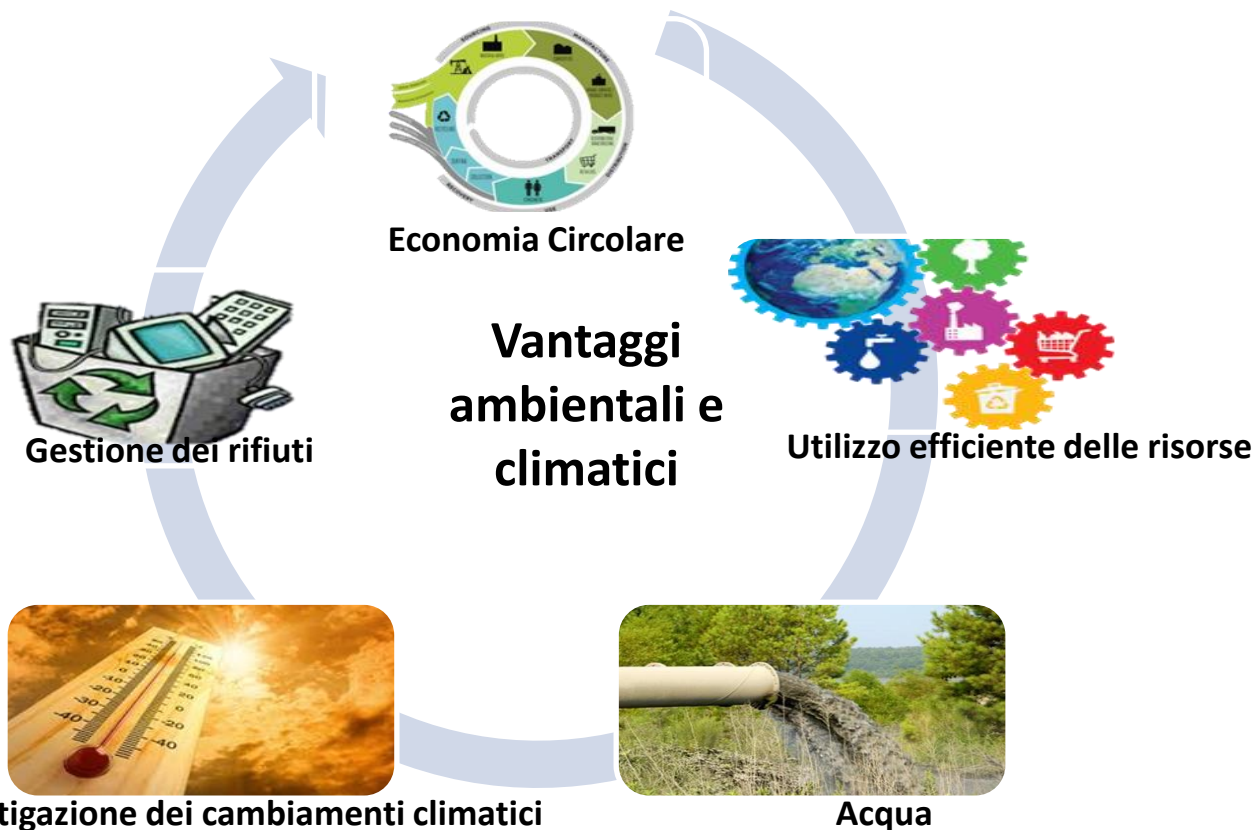


Importanza del tema del "Close-to- market" per la call 2017

Cristina Rabozzi - NEEMO EEIG - Timesis



Importanza del tema del "Close-to-market" per la call 2017



**Soluzioni (processi/prodotti)
disponibili
a scala industriale o commerciale**

Quanto?



**Nel corso
dell'implementazione del
progetto**

PROGETTI CLOSE-TO-MARKET

Programma LIFE Il programma LIFE ha sempre sostenuto progetti C2M (senza chiamarli in questo modo)

Call 2017 I progetti C2M si adattano principalmente ai settori “Ambiente - Efficienza delle risorse” e “Mitigazione del cambiamento climatico”

LIFE contribuisce alle priorità principali del Commissario Juncker sulla crescita e sul lavoro

Le PMI che hanno partecipato al precedente (e concluso) programma Eco-Innovation sono pronte ad affermarsi e ad andare nel mercato. **Potenziati progetti C2M per il programma LIFE.**

PROGETTI CLOSE-TO-MARKET

Programma LIFE Il focus dei progetti LIFE è rimasto invariato ma la call 2017:

Call 2017 Considera di grande importanza i progetti C2M

Vuole raggiungere il settore privato



**Il programma LIFE come one-stop-shop per le aziende:
innovazione , dimostrazione, upscaling fino alla
commercializzazione**

I progetti non C2M rimangono comunque un elemento importante del programma LIFE

Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Form B2

Capacità tecnica: fattibilità tecnica della soluzione, prototipi esistenti



Scala e produzione del progetto: scala (ad es.: la capacità produttiva) output del progetto (ad esempio: quantità prodotta / venduta durante il progetto)

Processo tecnico e stato dell'arte: descrizione tecnica della soluzione proposta (processo, materiale, prodotto) e suoi vantaggi tecnici/ambientali /economici

Form B3

Quantificazione dei vantaggi ambientali: benefici ambientali attesi (LCA, indicatori ambientali, valori di riferimento)

Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Form B3

Posizionamento nel mercato: (i.e: dimensioni effettive e potenziali del mercato, caratteristiche dei potenziali clienti e della loro domanda, barriere di mercato e di regolamentazione)



Catena di approvvigionamento: requisiti relativi alla costituzione di una catena di approvvigionamento per la soluzione proposta

Concorrenti : chi sono, le loro quote di mercato, i loro vantaggi competitivi ecc.

Fattibilità economica: costo, prezzo o altre variabili di investimento economico (ad esempio: payback period, net present value)

Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Form B6

Sostenibilità e proseguimento del progetto:
strategia chiara per il mantenimento dei risultati
del progetto

a. attività preparatorie per la prosecuzione del progetto
durante il progetto stesso.

b. commercializzazione e l'industrializzazione delle
soluzioni proposte dopo la fine del progetto. Tali attività
possono iniziare già durante il progetto

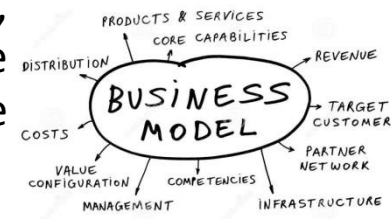
L'eventuale creazione di ricavi e l'inclusione di
attività C2M sono accolte e considerate come un
forte indicatore della sostenibilità del progetto.



Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Alcuni esempi (Forms C)

Definizione completa del modello di business proposto, nonché della struttura organizzativa, di proprietà e partnership per il lancio sul mercato della soluzione proposta



Analisi degli investimenti / studi / attività legate alla scala industriale (full industrial scale)/ commerciale della soluzione proposta e della sua fattibilità economica

Analisi di mercato / concorrente alla luce del lancio sul mercato

Piano di marketing, canali di distribuzione, attività / studi di sviluppo commerciale e commerciale

Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Alcuni esempi (Forms C)

Studi / attività riguardanti l'accesso alle fonti di finanziamento e l'identificazione dei siti per la commercializzazione / industrializzazione

Verifica effettuata tramite Environmental
Technology Verification (ETV)

<http://iet.jrc.ec.europa.eu/etv/>

Sviluppo di un business plan credibile (**obbligatorio**)



Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Form B3

Replicabilità : replicabilità nel mercato in altri settori, entità, regioni o paesi .

Esempio: lancio del soluzione proposta in un mercato geografico diverso da quello che è il principale obiettivo del progetto



Trasferibilità: attraverso l'estensione dei risultati di progetto (prodotto/processo) ad un'altra applicazione industriale / commerciale o il loro trasferimento ad altre aziende attraverso licenze o altri tipi di accordi

Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Alcuni esempi (Forms C)

Analisi per l'identificazione di partner strategici necessari per la replicabilità e la trasferibilità della soluzione proposta in un altro contesto e attività di negoziazione

Analisi di mercato / concorrente alla luce del lancio del mercato in un contesto diverso (cioè settori, entità, regioni o paesi)

Attività di marketing, commerciali e di sviluppo commerciale / studi legati alla replica altrove (cioè settori, entità, regioni o paesi)

Attività tecniche e di business volte a convalidare l'eventuale estensione della proposta



Call 2017- I progetti C2M ed i contenuti della proposta

Alcuni esempi (Forms C)

Preparazione di casi aziendali in modo che le tecniche o i metodi proposti possano essere facilmente ripresi in settori diversi da quelli trattati nel progetto

Studi / attività riguardanti l'accesso alle fonti di finanziamento e l'identificazione fisica dei siti per la replicabilità e la trasferibilità

Negoziare accordi di licenza per il trasferimento della soluzione proposta in altri contesti

Sviluppo di un piano di replicabilità e di trasferibilità credibile (obbligatorio)

Alcuni esempi di progetti close-to market

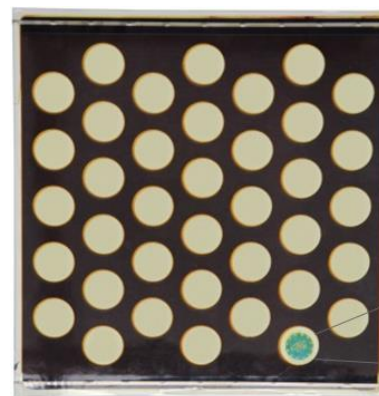
Il progetto italiano **Usa e Riusa** ha lanciato un sistema speciale di casse riutilizzabili, pieghevoli e riciclabili che evita i rifiuti da imballaggio derivanti dal trasporto di verdure e frutta dai campi ai supermercati.

Il progetto svedese **Dyemond Solar** ha creato un modo per produrre celle solari sensibilizzate ai coloranti che possono essere utilizzate per applicazioni interne come gli e-reader in modo ecologico e conveniente.

Il progetto francese **Pamela** ha sviluppato un approccio intelligente e sicuro per smantellare e riciclare gli aeromobili a fine vita.

I PRODOTTI CPR

Ecologici, riutilizzabili,
riciclabili, a sponde
abbattibili, pratici per
un risparmio garantito.



Il tuo progetto è un PROGETTO CLOSE-TO-MARKET?



Un progetto che propone una nuova soluzione con vantaggi ambientali / climatici e economici

Un progetto con capacità tecnica e di business

Un progetto che implementa la propria soluzione in condizioni prossime all'entrata nel mercato (ad es. scala industriale/commerciale) durante la vita del progetto

Un progetto che prevede attività pre-commerciali e piani con un'analisi di mercato e un business plan

Il tuo progetto è un PROGETTO CLOSE-TO-MARKET?



Un progetto che rivolge la sua soluzione verso un mercato di riferimento e che ha identificato i *clienti target* e una *supply chain*

Un progetto che conosce i suoi concorrenti , il suo vantaggio competitivo e il contesto in cui si posiziona

Un progetto che mira alla commercializzazione a lungo termine della soluzione di progetto (cioè una tecnologia, un prodotto, un processo)

Un progetto che potrebbe diventare interessante per un investitore o una Banca per futuri investimenti

Grazie per l'attenzione!

<http://ec.europa.eu/environment/life/index.htm>