



Interreg



UNIONE EUROPEA



FRISTART

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

START UP YOUR FUTURE

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

La cooperazione al cuore del Mediterraneo | La coopération au cœur de la Méditerranée

FRI_START CUP

The cross-border business plan competition

THE BOOK OF IDEAS



www.fristart.eu



INDICE

Elenco di idee per settore economico

TURISMO

Il Mio Autista	4
Waiter Group	5
KRONO	6
WAYNOTE	7
PASSPASS	8
easyQuote	9
Apanage	10
AVATAR	11
NudgX	12
Glambnb	14
Crociera Semplice - Il motore di ricerca dei crocieristi	15

BIOTECH

EARTHWORMS RECYCLING	16
DELTAGEE	18
INNOVA BIOCONTROLE	19
INALVE	20
MYCOPHYTO	21
Nurkara	23
BioFertiMed	25
HiveGuard	26
Production of Spirulina by ICHNOS ALGAE s.s	27

ENERGIE RINNOVABILI

ECOMAR Wave Energy Convertire	28
STEPSol	29
NEMESYS - NEw Mobility Electric SYStem	30
AeroSpark	32

YACHTING

Fit&Fly+	33
SEAMUSTER	34
Haruspex	35
GeBarge Marina Resort	36
GREEN RADAR	37
Seares - Mooring Energy	38
CMS Marine	40

ALTRI SETTORI DELL'ECONOMIA

Colouree.....	41
Ariadne's Green Thread Project.....	42
Biophysically-Natural Beauty and Wellness Cream.....	43
Hospitalink.....	44
PHOENIX Innovative electric wheelchair.....	45
Aesthego: the positive Luxury.....	46
EABlock – Your Safe Business.....	47
GRETA TULIPANI.....	48
Conpet.....	49

Nome del progetto
Il Mio Autista

Settore
Turismo



Prodotto / Servizio

La nostra società fornisce un Mercato dove i clienti e le società che offrono servizi automobilistici con conducente possono incontrarsi.

Offriamo il miglior prezzo garantito per questo servizio senza commissione per i conducenti che aderiscono alla nostra piattaforma.

Offriamo anche un servizio di sharing, con risultati rilevanti nei tragitti verso porti ed aeroporti.

Target

Clienti privati, professionisti, agenzie di viaggio, società di dimensioni medio-grandi che trasportano persone (clienti, manager, ...).

Problema del cliente

Solitamente per trovare prezzi diversi per un unico servizio i clienti devono mandare e-mail o contattare ogni singolo conducente per avere tariffe differenti. Con la nostra piattaforma devono solo registrarsi ed inserire il servizio richiesto per ricevere in pochi minuti i relativi preventivi.

Modello di business

Il nostro sistema si basa sull'affiliazione gratuita dei conducenti, così abbiamo un gran numero di fornitori che offrono le migliori tariffe per un unico servizio. È come un Booking per il trasporto privato, solo con preventivi in tempo reale.

Brevetto / Trazione / Convalida

Il nostro sistema è già stato convalidato, 100% attivo e testato.

Fondatori

PASTOR MORENO
ANASSARETTE GIANNI

Contatti

www.mioautista.it

Mobile: + 39 349 4324654

info@mioautista.it



Nome del Progetto
Waiter Group

Settore

Turismo - Industria alberghiera (ristoranti, hotel, bar, resort, spa, parcheggi, imprese di intrattenimento).

Prodotto / Servizio

WAITER GROUP si occupa del problema di improvvisa ed inattesa carenza di personale, e la conseguente sostituzione di emergenza, dedicato all'industria "Alberghiera".

WAITER GROUP mette istantaneamente in relazione domanda e offerta di questo mercato ampiamente non coperto, pubblicando la disponibilità di persone qualificate in momenti e luoghi precisi, consentendo ai datori di lavoro di connettersi con loro quando e dove ne insorga la necessità. Waiter Group aiuta coloro che devono aumentare le loro entrate mensili.

WAITER GROUP è una soluzione vincente:

- per i **datori di lavoro**, risolve il problema della ricerca di personale qualificato in pochissimo tempo
- per i **lavoratori**, consente di generare redditi supplementari dove e quando disponibili

Target

A) Professionisti del settore disoccupati b) occupati ma desiderosi di lavorare ore straordinarie per aumentare il reddito mensile c) studenti d) occupati in altri settori e desiderosi di generare redditi supplementari.

Problema del cliente

Imprese turistiche di ogni tipo devono fare i conti con improvvise carenze di personale. Le soluzioni standard fai-da-te risultano inefficaci causando costi più elevati, qualità del servizio e condizioni di lavoro più basse.

Esiste un ampio organico con adeguate competenze ed una grande necessità di un reddito mensile aggiuntivo.

Non viene mai sfruttato il potenziale a causa della mancanza di "visibilità reciproca".

Modello di business

"Freemium" con abbonamento mensile – Basic e Premium per i lavoratori – Business e Enterprise per i datori di lavoro

Brevetto / Trazione / Convalida

Convalida: I colloqui con i proprietari di imprese turistiche con un forte interesse e desiderio di pagare, possiamo risolvere il loro problema in modo efficiente, facile ed istantaneo nel momento in cui si verifica.

Fondatori

Alessio Giorgi – (fondatore e CEO)

Andrea Dalmaso (VP marketing vendite e Strategia)

Contatti

Web: www.WaiterGroup.com

In: <https://www.linkedin.com/company/waiter-group/>

Mobile +39 335 5435706
Email: a.giorgi@softjam.it

Nome del progetto

KRONO

Settore

Turismo

Prodotto/Servizio

KRONO è una soluzione di temporizzazione sportiva completa (web + applicazione hardware) che supporta tutti i passaggi di un corridore dalla registrazione al risultato finale.

Target

Il mercato della corsa è stimato in 850 milioni con un budget medio di 500 euro per corridore. Questo cammino della corsa è in crescita, sotto l'effetto delle migliori condizioni di vita. Possiamo anche considerare la possibilità di spostarci verso altri sport, come gli sport sulla neve, invernali o al mare.

Problema del cliente

Questa offerta è destinata agli organizzatori di eventi sportivi (marketing B2B) per semplificare enormemente il loro lavoro posizionandoci come punto di contatto unico per tutto ciò che concerne la registrazione e la temporizzazione degli eventi sportivi.

Modello di business

KRONO è già sul mercato, e desideriamo che i primi pezzi del geolocalizzatore esegua in ottobre le prove di pre-commercializzazione. Speriamo di immetterlo sul mercato alla fine della fase di R & S.

Brevetto / Trazione / Convalida

Per la cronometria, la fase promozionale è già stata fatta. Per quanto concerne il GPS, sarà necessaria una fase di R & S elettronica ed energia. Per ciascun processo, verrà depositato un brevetto.

Fondatori

Jeremy MARTINETTI
Henri ORDIONI

Contatti:

Web : <https://nubeus.fr>

Mobile : +33 06 03 47 86 84

email : jeremy.martinetti@nubeus.fr

N
NUBEUS SAS

Nome del progetto
WAYNOTE

Settore
Turismo - mobilità



Prodotto / Servizio

I percorsi in autostrada sono monotoni. Ai viaggiatori non viene data alcuna informazione sulle regioni ed i paesaggi che attraversano. Quando arriva il momento di fare una sosta, ai viaggiatori non viene di nuovo data alcuna informazione su ciò che possono trovare vicino alle uscite. I viaggiatori sono disconnessi dalle regioni che stanno attraversando.

La proposta di valore di Waynote è quella di connettere i viaggiatori delle autostrade al loro ambiente creando un'esperienza coinvolgente con contenuti turistici e culturali audio aumentati, pensati per la mobilità e premuti per luoghi di interesse durante la guida degli utenti.

Target

Waynote è pertanto una soluzione che si rivolge alla poco attraente esperienza autostradale dei viaggiatori da una parte, e che affronta la necessità di nuovi servizi digitali ed esperienze di marca per le società automobilistiche/di mobilità dall'altra.

Problema del cliente

Le auto diventano oggetti connessi che offrono nuove caratteristiche oltre alla funzione principale: trasportare persone. I produttori automobilistici devono pertanto porsi come fornitori di servizi per contrastare il pericolo dell'intermediazione nella relazione con i clienti posto dalle società tecnologiche.

Modello di business

Vendiamo l'esperienza Waynote ai produttori automobilistici ed altri servizi di mobilità fornendo loro i nostri contenuti turistici e culturali di qualità, studiati e dedicati alla mobilità.

Brevetto / Trazione / Convalida

- In Francia dal 2016 sono stati fatti 25 000 viaggi usando l'applicazione mobile Waynote.
- Copertura di stampa e feedback dei clienti positivi.
- Collaborazione con il Ministro francese della Cultura (Ministero della Cultura)
- Questo dimostratore della vita reale ha catturato l'interesse dei produttori automobilistici.

Fondatori

Nadine Pédemarie
Fabien Apheceix

Contatti

Nadine Pédemarie
nadine.pedemarie@waynote.fr
+33 (0)6 25 21 93 50

www.waynote.fr

twitter : <https://twitter.com/waynote> / <https://twitter.com/npedemarie>
instagram : https://www.instagram.com/waynote_app/
linkedin : <https://www.linkedin.com/in/nadinepedemarie/>
<https://www.linkedin.com/in/fabienapeceix/>
facebook : <https://www.facebook.com/waynote.fr>

Nome del progetto
PASSPASS



Settore
Turismo

Prodotto / Servizio:

Passpass è una nuova applicazione basata sulla community per le attività sportive e di svago, che condividono contenuti in tutto il mondo con tutte le informazioni pertinenti.

Risponde a svariate esigenze all'interno dell'ecosistema turistico: gli utenti finali possono condividere o aver accesso a tutte le informazioni in un posto, i professionisti dello sport e dello svago possono controllare e promuovere le loro offerte, le istituzioni pubbliche possono trasmettere i loro territori ed attività, l'industria dei viaggi può acquisire contenuto locale.

La prospettiva è quella di diventare il riferimento in questo campo e collocare Passpass come la piattaforma preferita per tutte le prenotazioni sportive e di attività.

Target

Passpass ha tre target principali che contribuiranno a creare, controllare e diffondere contenuti: utenti finali, professionisti dello sport/dello svago, istituzioni pubbliche, comitati aziendali e industria dei viaggi.

Problema del cliente

La caccia all'attività/sport è davvero difficile e le soluzioni attuali sono piuttosto frustranti sia per i professionisti (perdita di controllo, costosa) sia per gli utenti (nessuna attività gratuita, non esaustiva). Gli strumenti esistenti sono o troppo generici o troppo specifici in un tipo di attività.

Modello di business

Passpass è e resterà gratuito per gli utenti. Si stanno studiando quattro modelli di business: commissioni sulle prenotazioni, abbonamento per comitati di lavoro, API per industria dei viaggi e gamification.

Brevetto / Trazione / Convalida

L'app Passpass è stata lanciata nel dicembre 2017. Senza alcuna comunicazione specifica, ha raccolto centinaia di utenti che hanno già creato 600 spot in 38 paesi.

Fondatori

Pierre Mathieu
Johan Thivollet
Baptiste Tissot
Thierry Sabran
Chao Kang
Fanny Keller

Contatti

www.passpass.org

Facebook: <https://www.facebook.com/passpass.org/>
Instagram: https://www.instagram.com/passpass_official/?hl=fr
Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCwPL7qShbSMfS-tRyw1VY0Q>
Johan Thivollet: (+33) 619616048 johan.thivollet@passpass.org

Nome del progetto
easyQuote

easyQuote

Settore
Turismo - Digital Editor nell'Industria turistica e Event industry

Prodotto / Servizio

Il prodotto è un SaaS che vi consente di ottenere quotazioni personalizzate in modo redditizio e scalabile in tempo record!

Focalizzandosi sul settore Turismo ed Eventi, i servizi comprendono le principali funzionalità di Crm (Customer Relationship Management), Cpq (Configure Price Quote), Pao (Computer Aided Publishing) e SPAS (Sales Proposal Automation Software).

Contrariamente a una specifica soluzione che copre tutti i settori di attività come Salesforce, PandaDoc, Qwilr, ecc..., eQ offre una soluzione di qualità che è presente nelle vite quotidiane degli organizzatori di gruppi turistici e di eventi.

Target

La missione è conquistare i gruppi che conducono il settore professionale. Il numero degli Organizzatori professionisti di gruppo autorizzati è 16.000. % specifica di clienti all'anno: 1,25%.

Problema del cliente

La creazione di proposte su misura è difficile per gli organizzatori professionisti di gruppo.

Come possono produrre 4 volte più proposte in minor tempo e con una migliore anteprima?

Come possono migliorare la conversione delle proposte di gruppo in affari e ridurre il tempo speso per proposta?

Modello di business

Abbonamento mensile e contratto annuale. Comprende tutte le funzionalità, senza alcun limite sul numero di file, transazioni; la nostra offerta: 1 utente tariffa mensile di € 149 e € 35 per ogni utente aggiuntivo.

Licenza / Trazione / Convalida

MVP funziona dal vivo. È in corso l'acquisizione di sviluppatori tech. Contiamo di avviare la Produzione SaaS a novembre 2018, l'acquisizione dei primi utilizzatori nel dicembre 2018 e l'avvio commerciale a gennaio 2019. Abbiamo bisogno di te!

Fondatori

Jean-Pierre Gombert CEO & Co-Founder

Charles Gombert COO & Co-Founder

Contatti

Charles Gombert

Mobile: +33 660 91 60 50

Mail: charles@easyquote.travel

Nome del progetto
Apanage

Settore
Turismo



Prodotto / Servizio

APANAGE è una piattaforma di servizi per la nautica, come un mercato e fornitore di servizi.

APANAGE è un'app mobile che consente:

- ospite yacht: selezionare i servizi dalle offerte premute; definire gli itinerari di crociera quotidiani (CI); gestire le spese nell'account Advanced Provisioning Allowance (APA)
- equipaggio yacht: mantenere APA; fornire prodotti scelti dagli ospiti

Prima di essere elencati tra i servizi disponibili, i filtri sono:

- promozione del know how e del patrimonio locale;
- AI per scegliere i servizi pertinenti;
- geolocalizzazione per evitare servizi non pertinenti;
- previsioni meteo per spingere i servizi adattati

Target

5% del mercato del noleggio yacht nel secondo anno.

Problema del cliente

APANAGE:

- dalla gestione dei contanti APA all'account / carta di pagamento. Questo per evitare l'attrito tra proprietario/noleggiatore/cliente.
- Selezione del Fornitore per qualità, prodotti e servizi locali che promuovono il kow-how ed il patrimonio
- Selezione del Servizio => prenotazione in anticipo/pagamento e assicurazione da pagare.

Modello di business

La proprietà in una società, prodotto in una società di noleggio yacht, prodotto venduto a cantieri navali, prodotto venduto a società di noleggio, prodotto venduto a proprietari di yacht.

Mercato (commissione/transazione)

I costi inclusi nel noleggio e rimborso al proprietario.

Ogni transazione tramite APANAGE genera una commissione.

Brevetto / Trazione / Convalida

Il processo di convalida è incorporato nella road map con lo sviluppo del Minimum Viable Product (MVP) che sarà implementato in un'area marittima selezionata.

Fondatori

Eric de Wolbock-Châtillon
Nikola Gluhajic

Contatti

Eric de Wolbock-Châtillon
Mobile : + 968 9179 0306
email : eric@blue-marlin.eu

Nome del progetto

AVATAR

Advanced Virtually Augmented Telemedicine in (diving) Adverse Remoteness



Settore

Turismo: Supporto medico nelle Attività subacquee e nelle Aree remote con la Telemedicina e la Realtà aumentata

Prodotto / Servizio

La popolarità dell'immersione subacquea è in costante aumento insieme al numero annuale di immersioni e malattie correlate, anche se il numero totale di individui esposti (ad es., subacquei commerciali, assistenti iperbarici & subacquei ricreativi) e l'esatta incidenza della patologia da decompressione (DCI) è sconosciuta. Anche se questa malattia colpisce subacquei ricreativi e lavoratori in sovrappressione con percentuali relativamente basse (0,01–0,1% per immersione) la possibilità che le conseguenze possano essere drammatiche inducono gli appassionati delle immersioni a prestare molta attenzione a questo problema. Miriamo a diventare leader per i servizi avanzati nel supporto medico per le emergenze legate alle immersioni, sviluppando dispositivi medici innovativi ed un centro di controllo internazionale finalizzato a sostenere e condurre a livello mondiale operazioni avanzate di assistenza medica di emergenza per subacquei in pericolo, condizioni ambientali ostili comprese.

Target

AVATAR cambia l'approccio esistente alla diagnosi e gestione delle emergenze mediche legate alle immersioni in luoghi remoti che potrebbero richiedere molto più di semplici conferenze telefoniche con un esperto (come accade oggi).

Il mercato correlato a questo tipo di servizio è innanzitutto basato sui Membri Europei DAN (175.000) con la possibilità di espandere il mercato ad altre organizzazioni DAN sparse per il mondo (DAN Internazionale – USA, Sudafrica, Asia Pacifico e Giappone) che conta un numero di membri di circa 350.000, ma lo scopo finale è quello di coinvolgere un maggior numero di subacquei che si stima essere intorno ai 250.000 subacquei considerando la popolazione mondiale di subacquei registrati (2.000.000 persone).

Problema del cliente

La patologia nelle attività di immersione (DCI - Patologia da decompressione) è molto simile ad altre patologie non correlate all'immersione ed effettivamente i medici possono trovarsi in difficoltà per identificare e decidere il primo soccorso e l'evacuazione appropriata specialmente in aree remote.

Modello di business

Al cuore del business DAN R & I è la vendita del servizio AVATAR come un'integrazione dei servizi di gestione delle emergenze già implementati da associazioni a livello mondiale nel campo delle emergenze subacquee. È importante sottolineare che questo servizio sarà compatibile con l'attuale sistema internazionale di reti di allarme del Divers Alert Network.

Brevetto / Trazione / Convalida

Utilizzando la banche dati pubbliche disponibili di brevetti, sono state eseguite parecchie ricerche di brevetti e sono stati ottenuti circa 160 brevetti. Tra questi, solo 5 sono in qualche modo rilevanti, ma ad un'analisi dettagliata, in buona fede, possiamo affermare che al momento attuale siamo "liberi di operare". La nostra strategia per la protezione della conoscenza è doppia. Da una parte esploreremo la possibilità di istituire un nuovo brevetto su tutto il sistema, dall'altra brevetteremo la procedura medica: ciò è possibile solo negli USA e in Australia, gli unici paesi al mondo che riconoscono i brevetti di procedure mediche.

Fondatori: Dr. Alessandro Marroni, Dr. Danilo Cialoni, Sig. Massimo Pieri

Contatti: Danilo Cialoni, +39-338-5852323, dcialoni@daneurope.org; Massimo Pieri +39-346-0634892; mpieri@daneurope.org

Nome del progetto

NudgX

NudgX

Travel living like a local

Settore

Turismo

Prodotto / Servizio

La piattaforma spinge gli utenti verso un'esperienza di viaggio personalizzata. L'utente si registra su una piattaforma fornendo le informazioni del proprio profilo. L'algoritmo della piattaforma, con ricerche semantiche e tecnologie di apprendimento automatico, ricerca piattaforme di viaggio e social (ad es., google; airbnb; trip advisor, facebook, Instagram) e suggerisce esperienze e percorsi preferiti, sulla base delle preferenze del profilo dell'utente. Vengono usati i pagamenti tramite cellulare per accedere alle esperienze. Per ogni recensione unica, vengono emessi token premio scambiabili in rapporto all'importo speso.

Target

Una piattaforma in grado di connettere domanda dei viaggiatori con l'offerta dei venditori che offrono esperienze locali (ad es., cibo, eventi, shopping, tour).

Problema del cliente

Nel settore alberghiero le prenotazioni tradizionali commercializzano una stanza non un'esperienza, lasciando i viaggiatori disconnessi dalla città e dalla cultura. La tecnologia blockchain viene usata per creare un incentivo per un sistema di recensioni che è unico, inalterabile e profilato sulle preferenze dell'utente.

Modello di business

Tramite il sistema di pagamento mobile agli utenti viene addebitata una piccola % per ogni transazione. Parte del guadagno viene convertita in token (NGX) e distribuita agli utenti che hanno recensito l'esperienza.

Brevetto / Trazione / Convalida

Secondo l'Eurostat, per ciascun viaggio circa 1/3 viene speso in esperienze (i restanti 2/3 in sistemazioni e viaggi). Francia ed Italia tra le principali destinazioni turistiche.

Fondatori

Stefano Sedola, www.miavia.co - tourism

Riccardo Sedola www.verdenatura.com – tourism

Alessio Piccioli www.webmapp.it – software development

Marco Barbieri www.webmapp.it – software development

Contatti
Email: s.sedola@me.com

Nome del Progetto
Glambnb

Settore
Turismo



Prodotto / Servizio

Glambnb è la prima piattaforma italiana interamente dedicata al glamping.
La parola Glamping nasce dalla fusione di glamour e camping ed è un modo rivoluzionario di concepire il turismo: i turisti possono prenotare strutture come tende, case sugli alberi e rifugi situati in scenari naturali mozzafiato, dove il lusso incontra il massimo comfort nel rispetto dell'ambiente circostante.
Glambnb aiuta anche i locatori a creare nuovi glamping grazie al glamping kit e alle linee guida.

Target

Il mercato glamping vale: €4B a livello mondiale, €1,5B in Europa e €225M in Italia con una crescita annuale di +25% in Europa.

I primi utilizzatori sono giovani coppie di età compresa tra i 25 e i 45 anni.

Problema del cliente

Al giorno d'oggi, i glamping sono principalmente sponsorizzati su siti web non specializzati. Inoltre, la maggior parte delle strutture si trovano in villaggi turistici affollati e non possono offrire un'esperienza esclusiva.

D'altra parte, l'Europa è piena di bellissimi paesaggi, anche in aree altamente turistiche, con un potenziale inutilizzato: sarebbero un luogo perfetto per il glamping, ma i locatori non sono consapevoli di questa possibilità imprenditoriale.

Modello di business

Su ogni prenotazione, fatta sulla nostra piattaforma, guadagniamo una commissione del 15%.

Brevetto / Trazione / Convalida

Su glambnb.com sponsorizziamo già i migliori glamping europei e a marzo 2019 ci saranno i primi glamping creati con il Glambnb kit.

Durante i primi 6 mesi di attività hanno effettuato la loro prenotazione su Glambnb i primi 30 clienti felici.

Fondatori

Fabio Adamo Zicarelli, CEO

Matteo Lombardini, CMO

Marcella Palmas, CTO & Architect

Contatti

Web www.glambnb.com

Mobile +39 3407947768

Email info@glambnb.com

Nome del Progetto

Crociera Semplice - Il motore di ricerca dei crocieristi



Settore
Turismo

Prodotto / Servizio

Crociera Semplice sta sviluppando un motore di ricerca crociere che confronta e combina prodotti per crociere. Lo scopo è di aiutare i crocieristi ad organizzare da soli la propria esperienza on line: crociera, escursioni e transfer: tutto in uno. Semplifica l'esperienza del cliente restituendo all'utente l'aggregazione di tre prodotti essenziali, la crociera (l'elemento principale), le escursioni (attività essenziali in ciascun porto di sbarco), ed i transfer (anch'essi necessari per il collegamento casa-porto-casa). Apparentemente semplice, sono tutte attività complicate come i prodotti crocieristici settoriali.

Target

Viaggiatori, soprattutto crocieristi con una capacità di spesa media compresa tra 2.000 € e 3.000 €, una conoscenza di base di internet, con un'età compresa tra i 30 e i 60 anni, sia uomini che donne.

Problema del cliente

Difficoltà ad ottenere un prezzo unico e cumulativo per una crociera (escursioni e transfer non sono ordinari ma calibrati sul periodo di sbarco e realizzati da operatori specializzati che hanno un accesso riservato al porto). Il confronto dei prezzi manuale, l'aggregazione, i prodotti non connessi.

Modello di business

Essenzialmente basato su un modello condiviso di guadagno con success fee dalla vendita dei prodotti crocieristici (B2B). Attualmente dalla generazione principale. Dall'altra parte, creiamo valore per i nostri utenti (B2C gratuito).

Brevetto / Trazione / Convalida

Crociera Semplice si è già confermata sul mercato, collaborando con una delle principali società internazionali di spedizioni, in Spagna, Francia ed Italia. Trazione dimostrabile: redditività, traffico, impegno, utenti.

Fondatore

Luigi Murolo

Contatti

Web: www.crocierasemplice.com

Cellulare: +39/ 3280169043

Email: luigi.murolo@crocierasemplice.com

Nome del progetto
EARTHWORMS RECYCLING

Settore
 Biotecnologia



IL RE-CICLO
 del
 LOMBRICO*

Prodotto / Servizio

I lombrichi hanno la capacità di digerire grandi quantità di rifiuti organici, trasformandoli in humus prezioso, un fertilizzante biologico capace di arricchire e rigenerare anche la terra sterile a causa dell'uso di erbicidi, agenti chimici e colture intensive. Il prezioso lavoro dei lombrichi è noto fin dai tempi di Aristotele che usava chiamarli "L'intestino della Terra". Perfino Darwin ha esaltato il loro lavoro, dedicando loro il suo ultimo lavoro (La formazione di muffa di origine vegetale, attraverso l'azione dei vermi, 1881). In Italia, la cultura del lombrico non è ancora diffusa ed in particolare in Liguria viene usato in piccole fattorie che usano solo humus per le loro piantagioni biologiche. Lo scopo di questo progetto è quello di realizzare la prima fattoria di lombrichi liguri che porterà a: sviluppo e rivalutazione del territorio regionale e produzione di humus, il miglior fertilizzante biologico.

Il progetto prevede lo sviluppo di attività di laboratorio in cucina per trasformare i prodotti biologici coltivati con humus in specialità tipiche regionali (pesto, salse, marmellate, ...). Questa attività è pensata per i turisti. È scientificamente dimostrato che i lombrichi, tramite il passaggio intestinale, sono in grado di depurare e disinfettare ciò che ingeriscono grazie alla presenza nel loro intestino di antibiotici naturali. La fitta rete di tunnel generati dal lavoro di scavo dei lombrichi aumenta l'ossigenazione del materiale con una notevole crescita nella biodegradazione dovuta all'ossidazione. Per queste ragioni, il lombrico è già oggetto di studio e ricerca in molti paesi compresi Francia, Sud America, India, Australia. Un aspetto del progetto sarà la ricerca sull'applicabilità delle caratteristiche del lombrico nello smaltimento e riciclaggio di sostanze nocive provenienti da rifiuti animali e/o civili.

Target / Problema del cliente

I problemi ambientali sono in crescita ma fortunatamente anche la sensibilità e l'attenzione al biologico e la salvaguardia dell'ambiente sono in crescita. Ecco perché è così importante usare humus come miglior fertilizzante per l'agricoltura biologica. In Italia sono presenti solo pochi coltivatori di lombrichi. Tuttavia la produzione di humus non è sufficiente per soddisfare la richiesta italiana.

Sarà necessario svolgere buone operazioni di marketing per inserire l'impresa nel mercato italiano ed estero. Inoltre, la collaborazione con un paese estero, come Francia, può portare a caratteristiche innovative che potrebbero essere utilizzate per aiutare l'ambiente. La vendita di humus può essere fatta in negozi specifici, tramite la vendita online o rappresentanti. In Liguria ci sono molte serre per prodotti ortofrutticoli o fiori che costituiscono potenziali clienti. Infine, la trasformazione dei prodotti biologici in un laboratorio per prodotti regionali tipici potrebbe essere un'attrazione per i turisti.

Modello di business

Al momento abbiamo realizzato una piccola fattoria di lombrichi in un'associazione sociale chiamata "La Valletta di San Nicola" a Genova solo per dimostrare alle persone le capacità dei lombrichi di digerire grandi quantità di rifiuti organici che si trasformano in prezioso humus capace di arricchire e rigenerare anche la terra sterile. Abbiamo trovato 16000 mq di terra con una grande casa per rinnovare la nostra impresa. Siamo in contatto con la più grande fattoria di lombrichi italiana che ci può aiutare per l'avvio dell'impresa. Cerchiamo anche collaboratori stranieri, in particolare francesi, per confrontare le attività in diversi paesi. Siamo interessati alla ricerca, pertanto stiamo cercando collaborazioni con l'Università e/o Istituti di ricerca.

Fondatori

Lucia Olcese / Andrea Olcese / Marco Olcese / Paolo Frega / Lucrezia Frega

Contact: Lucia Olcese - Mobile: +39 389 0728496 – email: lucia.olcese@libero.it

Nome del progetto

DELTAGEE

Settore

Biotecnologia

Prodotto/Servizio

Creazione di una società di software che crea strumenti per organizzazioni private o pubbliche coinvolte nelle colture (primo passo) o nell'allevamento animale (successivamente).

- GenoScore è innovativo perché, a differenza della concorrenza, non richiede alcuna formazione o parametrizzazione ed è indipendente dal sistema di genotipizzazione SNP (Illumina, LGC, Kaspar ecc.)
- BackScore non ha ancora concorrenti riconosciuti. Consentirà agli allevatori di diventare più efficienti nella scelta delle piante da fertilizzare e nel numero di manipolazioni da fare.

Target

Fornitori di servizi, fornitori di tecnologia nel campo delle coltivazioni di piante. Ci sono anche enti pubblici attivi in questo campo, organismi attivi nell'allevamento di animali e che agiscono nel campo della genetica.

Problema del cliente

Migliorare la precisione dell'analisi genetica per la selezione delle coltivazioni.

Modello di business

Licenze software

Brevetto / Trazione / Convalida

I due marchi saranno depositati presso l'Istituto nazionale della proprietà intellettuale e l'Organizzazione mondiale per la proprietà intellettuale. I nuclei di calcolo saranno depositati con APP.

Fondatori

François BRUNETTI

Contatto:

Mobile : +33 06 32 74 36 07

Email : f.a.brunetti@free.fr

Nome del progetto

INNOVA BIOCONTROLE



Settore

Biotecnologia

Prodotto/Servizio

Lo scopo di questo progetto è quello di sviluppare e fornire soluzioni innovative per la prevenzione ed il controllo di parassiti ed agenti patogeni nel campo dell'agricoltura senza utilizzare agenti chimici, sfruttando il potenziale di enzimi e microorganismi. Lo scopo del progetto è quello di creare una struttura adeguata che consenta la ricerca, lo sviluppo e la produzione di un'ampia gamma di microorganismi e prodotti a base di enzimi, fornendo le risposte ecologiche ed economiche alle sfide del controllo e della prevenzione del rischio di parassiti ed agenti patogeni.

Target

I mercati target sono:

- Agricoltura
- Acquacoltura
- Industria alimentare

Problema del cliente

Le industrie dell'agricoltura, dell'acquacoltura e alimentare devono soddisfare i criteri di qualità. L'impatto negativo sull'ambiente, la perdita della qualità nutritiva ed economica delle coltivazioni ed i professionisti sanitari che si rivolgono a soluzioni sane, ecologiche ed economiche: il biocontrollo.

Modello di business

Produzione e commercializzazione di prodotti a base di enzimi per il biocontrollo.

Brevetto / Trazione / Convalida

Sono state fatte ricerche di oltre quattro anni per provare l'efficacia del prodotto e per sviluppare il prodotto finale. I prodotti innovativi sviluppati da Innova Biocontrolle saranno protetti dalla domanda e dal deposito di brevetto.

Fondatori

Sabrina BORGOMANO

Contatto:

Mobile : +33 6 38 83 84 96

email : sb2b84@gmail.com

Nome del progetto

INALVE



Settore

Biotechologia - Cleantech / AgTech

Prodotto / Servizio

Inalve produce e commercializza ingredienti innovativi a base di microalga. Innanzitutto la nostra farina di alghe, un ingrediente nutriente ricco di proteine, è un sostituto della farina di pesce. La nostra farina di alghe ha un alto contenuto proteico con una perfetta proporzione di aminoacidi essenziali, ciò che rende questo prodotto altamente digeribile. In secondo luogo, i nostri additivi alimentari, ricchi in beta-glucano sono un sostituto all'uso globale di antibiotici nell'allevamento degli animali. Questo additivo per mangime contribuisce a migliorare la salute dell'intestino ed i sistemi immunitari degli animali. La nostra unica microalga fornisce mangime di qualità ed ingredienti che apportano benefici ad alto valore salutistico a tutti gli animali.

Target

Inalve sta ora attivamente sviluppando i suoi ingredienti dedicati ai produttori di mangime nel settore dell'acquacoltura. Inalve diffonderà poi la sua innovazione nell'Europa meridionale, America e Sud-Est asiatico.

Problema del cliente

La domanda globale di proteine sta crescendo nell'industria animale. Dobbiamo triplicare la quantità di proteine nell'acquacoltura entro il 2050. In un mercato di \$9B, la farina di pesce è scarsa, e la terra arabile limitata. L'agroindustria sta attualmente cercando ingredienti alternativi di qualità per sostenere il suo sviluppo.

Modello di business

La bioraffineria di Inalve produce microalghe formulate in due ingredienti ad alto valore per l'industria dei mangimi. La farina di alghe è stimata in 1200 €/T in un mercato di \$9B. Un additivo per mangime è stimato in 20 k€/T in un mercato di \$1B.

Brevetto / Trazione / Convalida

Dal 2016, con la nostra tecnologia brevettata, siamo stati selezionati dal principale incubatore francese, vinto 10 premi per l'innovazione e ci siamo aggiudicati un programma di investimento di 3,5 M€. Costruiamo ora il nostro impianto pilota.

Fondatori

Christophe Vasseur
Hubert Bonnefond

Contatti

Web www.inalve.com

Mobile + 33 637 292 396

Email christophe.vasseur@inalve.com

Nome del progetto
MYCOPHYTO

Settore
Biotecnologia - Agricoltura – Ambiente



Prodotto / Servizio

L'offerta commerciale consiste in prodotti e servizi. Fin dalla sua creazione, MYCOPHYTO ha stipulato contratti con i reparti di R & S dei produttori nei settori dei profumi/cosmetologia e i coltivatori di olive con cui abbiamo lanciato progetti pilota remunerati sotto forma di contratti di servizi di R & S composti da 3 pacchetti:

1. Controllo del suolo, stima dell'effettiva attività biologica del suolo
2. Preparazione di un innesto di mix micorrizico specifico e personalizzato
3. Garanzia di configurazione dell'interazione
4. Monitoraggio della coltura nell'arco di una stagione o più

Target

Il nostro mercato target è diviso in 3:

L'industria che usa piante come materia prima (profumi, cosmetici, vite)

L'agricoltura con il settore produttivo di mini piante organiche per l'industria alimentare

L'ambiente con problemi di degrado del terreno e valorizzazione dei rifiuti verdi

Problema del cliente

In termini di piante target siamo specializzati nelle colture mediterranee per affrontare molteplici sfide correlate al cambiamento climatico, alla crescente popolazione e alla riduzione di pesticidi e fertilizzanti in agricoltura e nelle materie prime vegetali. È un'emergenza per amplificare il rendimento e ridurre l'impatto ambientale.

Modello di business

Il modello di vendita "B2B" per la commercializzazione dei prodotti e servizi MYCOPHYTO. All'inizio, commercializzazione diretta per industriali e coltivatori. Successivamente industrializzazione con distributori e servizi di produzione.

Brevetto / Trazione / Convalida

1 brevetto MYCOPHYTO, 2 brevetti INRA/Università Costa Azzurra in licenza esclusiva.

4 contratti in corso e 5 in contrattazione

1 progetto in pre-maturazione a 115K€ (2017-2018) Università di Nizza

Fondatori

Lipuma Justine

Poncet Christine

Contatti

Web : www.mycophyto.fr

Mobile : +33 (0)6 66236456
Email : justine.lipuma@gmail.com

Nome del Progetto

Nurkara

Settore

Biotecnologia


Nurkara
Sardinian Lio-food

Prodotto / Servizio

L'avvio implica un settore di nicchia dell'agroalimentare che mira ad ottimizzare il processo di essiccazione e conservazione dello zafferano usando tecnologie innovative. Attualmente la qualità è molto eterogenea, essendo stata influenzata dall'origine geografica, dall'essiccazione non standard e dalle tecniche di conservazione. Il prezzo di vendita al pubblico è quasi costante durante l'anno, mentre ha subito continue oscillazioni all'inizio, a causa sia della discrepanza qualitativa del prodotto sia ad un recente aumento della meccanizzazione del settore. In questo contesto, le nostre piccole e frazionarie realtà produttive possono avere un valore economico solo se lo zafferano è di qualità superiore. Le fasi che influenzano maggiormente la qualità finale sono l'essiccazione e la conservazione.

Tramite la creazione di una rete di produttori, si desidera, all'interno della start-up, stabilire un protocollo standard per ottenere zafferano di qualità superiore.

Target

Le ricerche di mercato hanno mostrato che, nonostante il prodotto liofilizzato abbia un prezzo leggermente superiore rispetto a quello essiccato con il metodo tradizionale, i consumatori preferivano lo zafferano liofilizzato, giustificando la propria scelta che gli stigmi erano interi, distinti e pertanto non soggetti a frode.

Nello scenario attuale del consumo alimentare c'è un cambiamento nelle esigenze dei consumatori che cercano sempre più prodotti made in Italy, di qualità e provenienti da settori Food & beverage imprenditoriali con elevata specializzazione.

Problema del cliente

La globalizzazione del mercato ed i problemi ambientali causati da sistemi di produzione intensiva stanno influenzando le scelte del consumatore medio-alto, che sta sempre più cercando la qualità dei prodotti ottenuta in modo sostenibile. Questi andamenti influenzeranno sempre più l'industria agroalimentare, influenzando anche le scelte delle imprese. Analizzando questa evoluzione Nurkara ha deciso di produrre uno zafferano liofilizzato di elevata qualità in un settore di nicchia che deficitava ancora di innovazione tecnologica.

Modello di business

Nurkara mira a creare e trasferire valore entrando in un mercato di nicchia di prodotti agroalimentari. Inoltre vogliamo creare una procedura disciplinare per ottimizzare il processo di essiccazione e conservazione dello zafferano.

Fondatori

Leonardo Sechi

Antonio Masala

Contatti

Web: www.nurkara.com



Interreg



FRISTART

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

START UP YOUR FUTURE

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

La cooperazione al cuore del Mediterraneo | La coopération au cœur de la Méditerranée



Nome del Progetto
BioFertiMed

Settore
Biotecnologia



Prodotto / Servizio

BioSS concentra la sua attenzione sulla produzione di fertilizzanti organici che possono essere usati sia per scopi produttivi sia per scopi privati. L'utilizzo di fertilizzanti organici produce conseguenze positive sia sull'ambiente sia sulla salute umana ed incoraggia il riciclo di materia organica tramite vermicompostaggio. In realtà la nostra tecnologia può essere applicata per trasformare un'ampia varietà di rifiuti organici in prodotti di alto valore ecologico. Per questa ragione, può essere usata da differenti tipi di realtà agricole al fine di ridurre la propria produzione di rifiuti (o sottoprodotti) ed incentivare processi di economia circolare.

Target

BioSS si rivolge ad aziende biologiche e tradizionali, società zootecniche, strutture ricreative e sportive, hobbisti e chiunque scelga di circondarsi di prodotti naturali ed eco-sostenibili.

Problema del cliente

L'ipersfruttamento del suolo e l'uso indiscriminato di fertilizzanti chimici hanno contribuito ad impoverire seriamente la materia organica presente nel suolo con conseguente perdita di nutrienti e fertilità. Come dimostrano molte prove scientifiche, il vermicompost rappresenta una soluzione efficace per questi problemi.

Modello di business

Il modello di business di BioSS si concentra sulla trasformazione e potenziamento di rifiuti organici da processi agricoli/industriali, all'interno di un contesto tipico di economia circolare e di sostenibilità ambientale.

Fondatori

Sara Saba
Margherita Silveti

Contatti

Web: www.biossardegna.it
Mobile: +39 393.6319076
Email: biossardegna@gmail.com

Nome del Progetto
HiveGuard

Settore:
Biotecnologia



Prodotto / Servizio

HiveGuard ha un'idea di monitoraggio di arnie automatizzato, dotato di una fotocamera a visione notturna ed un classificatore basato su algoritmi di apprendimento approfondito, che identifica celle reali ed infette ed invia una notifica ad una applicazione dedicata.

Target

Il nostro gruppo target sono gli apicoltori che hanno più di 100 arnie pari al 20% del mercato. Il mercato vale 50 milioni di Euro in Italia, 750 milioni di Euro in Europa, 6 miliardi di Euro nel mondo.

Problema del cliente

Le attuali pratiche di apicoltura generano molto stress per le api e causano la mortalità e lo spopolamento delle arnie. HiveGuard ha ideato un sensore per il monitoraggio automatizzato delle arnie, dotato di una fotocamera a visione notturna ed un algoritmo di riconoscimento basato sull'elaborazione delle immagini. Il dispositivo consente di identificare le celle reali ed infette e di notificarne la presenza agli apicoltori tramite un'applicazione dedicata.

Modello di business

Il sensore viene concesso in prestito per l'uso con tre pacchetti differenti sulla base del numero di prodotti acquistati.

Brevetto / Trazione / Convalida

Al momento il team sta sviluppando 5 prototipi che saranno inclusi nell'apiario sperimentale in via di implementazione. Espansione della rete tramite digital marketing, social media marketing, SEO e SEM.

Fondatori

Daniele Melis CEO
Sara Sulis CTO
Lorenzo Atzeri DEV

Contatti

Email: daniele@hiveguard.it sara@hiveguard.it lorenzo@hiveguard.it

Web: www.hiveguard.it

Fb; www.facebook.com/HiveGuard.it/

In: www.linkedin.com/company/hiveguard/;

Instagram: @hiveguard.it

Nome del Progetto

Produzione di Spirulina da parte di ICHNOS ALGAE s.s

Settore

Biotecnologia

Prodotto / Servizio

La società mira a produrre Spirulina a causa del prezzo elevato sul mercato, ma l'impianto è perfettamente capace di coltivare vari tipi di microalga (come Chlorella sp.). Ciò significa che possono essere prodotti anche "omega 3: integratore alimentare" e "biodiesel". La spirulina è ben nota sia nella letteratura scientifica che nel mercato. L'innovazione consiste nel modo in cui viene prodotta la spirulina. L'impianto sarà completamente automatizzato e gestito con un sistema remoto tramite un software dedicato.

Target

La spirulina è un integratore o additivo alimentare, può essere consumato da uomini e animali (gatti, pesci, galline, ecc.).

Modello di business

Le vendite sono garantite da un accordo con la società "TEREGROUP srl" ad un prezzo di catalogo al kg stabilito per 5 anni. Grazie ad un impianto pilota, che è attivo, da circa 20 anni è stato possibile accumulare una grande quantità di dati (prezzo di reagenti per litro, quantità di energia consumata da un bioreattore) a calcolare il ROI (che è principalmente il prezzo di catalogo stabilito della Spirulina per kg rispetto al costo della coltura). È previsto un tipo di contratto "O & M" con il fornitore; ciò garantisce la sua funzionalità e la produzione minima.

Il team è supportato da Massimo Bertolotti e Maria Francesca Scanu in qualità di consulenti finanziari.

Brevetto / Trazione / Convalida

Il progetto non è coperto da brevetto. Ichnos Algae brevetterebbe le scoperte nel campo di ricerca, se ce ne fosse qualcuna.

Fondatori

Edoardo Bertolotti & Federico Palludo

Contatti:

Massimo Bertolotti-Edoardo Bertolotti

Sito web: <https://bertolottiedoardo.wixsite.com/micro-alghe-sardinia>

Mobile: 349.6085015-347.2848699

e-mail: maxbertolotti60@gmail.com - bertolotti.edoardo@gmail.com

Nome del progetto
ECOMAR Wave Energy Convertire

Settore
 Energie rinnovabili



Prodotto / Servizio

ECOMar è un sistema di conversione dell'energia basato sulle onde del mare ed applicabile a qualsiasi tipo di diga e contesto. ECOMar consiste in un sistema modulare per produrre elettricità a partire dal moto ondoso, compatibile con frangiflutti grandi e piccoli ed adatto ad ogni tipo di fondale. Integra un sistema di supervisione, applicazioni software ed un sistema di acquisizione dati per la registrazione di tutti i parametri monitorati.

Inoltre, ECOMar adotta una politica di sicurezza informatica per quanto riguarda tutti i collegamenti comunicativi per la trasmissione dei dati e le operazioni di comando e controllo.

È alimentato da energia ottenuta da "energie alternative e rinnovabili" in aggiunta a quella fornita nei porti e porticcioli. Risulta pienamente conforme all'obiettivo primario di Europa 2020 che implica la riduzione dei gas a effetto serra e delle emissioni di CO2, aumentando l'efficienza energetica e soddisfacendo le linee guida per la Sostenibilità energetica.

Target

Kuma Energy srl (KE) ha sviluppato un convertitore di energia del moto ondoso (ECOMar) compatibile con frangiflutti grandi e piccoli e con tutti i tipi di fondali.

ECOMar consente a porti e porti turistici di garantire l'accesso alle energie rinnovabili in linea con gli obiettivi di Europa 2020 di riduzione dei gas a effetto serra e il miglioramento dell'efficienza energetica. ECOMar è anche in linea anche con le linee guida dell'Energia sostenibile dei protocolli BRICS e OCSE. KE fa parte del Pelagos Cluster.

Problema del cliente

Lo scopo è quello di creare un sistema di prestazioni che sia allo stesso tempo "controllato" da un punto di vista della sicurezza, monitorato in remoto tramite i più efficienti sistemi di controllo in remoto, sistemi di comunicazione dati, sicurezza informatica delle boe e comunicazione di questi con la terra per la fornitura dei dati e la manutenzione in remoto. Lo scopo è quello di progettare e sviluppare un sistema dell'Internet degli oggetti (IoT) per dimostrare la fattibilità di applicazioni avanzate basate su boe intelligenti. Il sistema sarà sviluppato in modo modulare per i servizi, al fine di consentire l'implementazione di vari tipi di applicazioni, anche da parte di terzi, usando le funzioni offerte dalle boe intelligenti.

Modello di business

KE mira a creare sistemi personalizzati per siti con differenti caratteristiche ondulatorie, correlando il contributo di energia delle onde, basato sui dati forniti dai sistemi per l'osservazione resi disponibili dai consulenti scientifici, insieme ai risultati di energia accumulata e, di conseguenza, ottimizzare i diversi componenti del sistema. (WONDERTECH - INFOPORTO). KE ha progettato e dotato il progetto ECOMar di un sistema di alimentazione ausiliario innovativo.

Brevetto / Trazione / Convalida

Kuma ha ideato un sistema energetico che ottimizza il contributo di Sea wavesand controllato in termini di sicurezza dal più efficiente sistema di controllo in remoto e comunicazione dati. Kuma ha depositato il brevetto

Fondatori

Francesco Piccione (CEO), Fabio Piattoni, Riccardo Fabio

Contatti

Web: www.kumaenergy.com; Tel. +39.348.2712115; E-mail: fpiccione@kumaenergy.com

Nome del progetto

STEPSol

Settore

Energie rinnovabili



Prodotto/Servizio

STEPSol lavora da 3 anni sullo sviluppo di una soluzione per lo stoccaggio idraulico alimentato con energia solare.

Target

Il mercato dell'immagazzinamento dell'energia sta ancora muovendo i suoi primi passi. Tuttavia STEPSol lavora per preparare l'emergere di questo mercato.

Problema del cliente

A causa dell'intermittenza delle energie rinnovabili, diventa sempre più difficile mantenere stabile la rete elettrica e mantenere l'equilibrio tra consumo e produzione.

Questo fenomeno è particolarmente accentuato nelle Zone Non Interconnesse (ZNI)

Modello di business

Vendita di elettricità completamente verde e controllata. Vendita del suo sistema di immagazzinamento dell'energia idroelettrica tramite micropompaggio solare a villaggi, coltivatori. Nei paesi in via di sviluppo: vendita del suo sistema di immagazzinamento dell'energia idroelettrica tramite micropompaggio solare.

Brevetto / Trazione / Convalida

Un sistema di immagazzinamento dell'energia idroelettrica tramite micropompaggio solare di 15kW è stato installato su una piattaforma tecnologica ad Ajaccio, consentendo di simulare e validare modelli dinamici e strategie di gestione.

Fondatori

Didier PIERRAT-AGOSTINI

Contatto:

Web : <https://www.linkedin.com/company/stepsol-energy/>

Tina Le Mao

Mobile : +33 (0)6 35 17 50 66

Email : lemao_t@univ-corse.fr

Nome del progetto

NEMESYS - NEw Mobility Electric SYstem

Settore

Energie rinnovabili - Mobilità sostenibile e Rete intelligente

Prodotto / Servizio

NEMESYS ha sviluppato una tecnologia innovativa che consiste in un nuovo dispositivo di immagazzinamento dell'energia elettrochimica – principalmente dedicato al settore automotive - più evoluto se confrontato con le batterie al litio (che hanno un maggior peso, autonomia limitata e tempi di ricarica lunghi), e in confronto alle tecnologie a celle combustibili (che richiedono infrastrutture costose per garantire la sicurezza in relazione alle alte pressioni a cui l'idrogeno deve essere compresso), capace di riassumere i meriti di entrambe e superare i limiti che ostacolano la realizzazione della mobilità elettrica.

Target

Il mercato di riferimento è il mercato dell'automotive e, più in generale, la mobilità sostenibile. Pubblicazioni recenti della stampa specializzata nel settore automotive danno un'idea di quanto rapidamente le linee guida, anche dei manager più scettici, sono sullo sviluppo della mobilità elettrica e quale è il potenziale di tutte le tecnologie connesse. Uno studio effettuato dalla banca olandese ING prevede che in Europa nel 2035 saranno vendute solo auto a emissioni zero e che queste costituiranno il 20% delle auto già vendute nel 2025.

Problema del cliente

Gli attuali sistemi di generazione elettrica "a bordo" dei veicoli a trazione elettrica - batterie e celle combustibili - rappresentano l'elemento che non è inadeguato tecnologicamente, a causa dei lunghi tempi di ricarica nel caso delle batterie e la mancanza di stazioni di rifornimento di idrogeno in aggiunta al livello insoddisfacente di sicurezza delle bombole di stoccaggio di idrogeno ad alta pressione (700 - 1000 bar) per le celle combustibili; queste criticità limitano l'uso diffuso di veicoli elettrici. Con la nostra tecnologia è possibile fornire mezzi di trasporto elettrici che garantiscano maggiore autonomia delle batterie al litio, rifornimenti più rapidi e pesi inferiori, mentre se paragonati ai veicoli a celle combustibili si avrà una maggiore efficienza energetica, una maggiore sicurezza e la possibilità di rifornire/ricaricare i veicoli anche per mezzo di una comune presa elettrica.

Modello di business

Abbiamo adottato il modello di business della "Società della proprietà intellettuale" (IPC) che prevede di affidare a terzi (i licenziatari) la produzione di celle combustibili per il pagamento dei diritti. Questo consentirà di condividere il rischio dell'impresa con operatori industriali (produttori di celle a combustibile e/o industrie automobilistiche), per sfruttare le relazioni commerciali già esistenti e raggiungere per primi il mercato.

Brevetto / Trazione / Convalida

Ha conseguito il brevetto PCT italiano e poi quello internazionale (pubblicato il 19/10/2017)

Fondatori

Il team NEMESYS è costituito da:

- Marco Matteini, Imprenditore - System Integrator Renewable Energies
- Alessandro Tampucci, Direttore scientifico, autore elettrochimico di numerosi brevetti nel campo delle tecnologie a idrogeno e batterie
- Massimo Tucci, Progettista di veicoli elettrici e propulsione
- Marco Ulivagnoli - esperto di private equity
- Enrico Baluardi - esperto contabile per amministrazione fiscale e finanza

Contatti

Web: www.nemesysenergy.com - Mobile : +39 335 7204568

Nome del Progetto
AeroSpark

Settore
Energie rinnovabili



Prodotto / Servizio

AeroSpark sviluppa centrali eoliche chiavi-in-mano su piccola scala, adatte per una produzione elettrica locale da parte dei consumatori. La nostra visione è quella di democratizzare la conversione dell'energia eolica su scala locale, come maggior contributo all'efficienza energetica globale.

Al centro delle nostre centrali eoliche, la tecnologia alla base dei generatori eolici è un'innovazione rivoluzionaria che elimina virtualmente l'effetto di cavitazione performance-killer e riduce drasticamente i costi di produzione, rendendo finalmente redditizia la conversione dell'energia eolica al raggiungimento del consumatore locale.

Target

Il nostro target sono 4 tipi di clienti: proprietari di case, associazioni condominiali, coltivatori e piccole industrie. Tutti loro hanno un desiderio crescente di una maggiore efficienza energetica.

Problema del cliente

L'energia eolica non è riuscita a fornire finora redditività ai consumatori locali: il tipico ROI di centrali eoliche di piccola scala è di 30 anni quando la loro durata è di 25. AeroSpark intende risolvere questa equazione offrendo prodotti più economici, più duraturi e molto più efficienti, accelerando il ROI a 10 anni.

Modello di business

Sviluppiamo elementi con tecnologie chiave ed integriamo componenti disponibili in commercio in centrali eoliche abbordabili ed efficienti che vendiamo a clienti target tramite distributori nazionali.

Brevetto / Trazione / Convalida

La prima generazione di turbine fu brevettata due volte (Europa e USA). Una serie di brevetti è in attesa di elementi chiave della nuova generazione tecnologica, la gamma di prestazioni è stata verificata sul campo.

Fondatori

Emmanuel Gadaix
Bertrand Gadaix
Mahmood Hussain

Contatto:

Bertrand Gadaix
Web : www.aerospark.eu
Mobile : +33 6 83 83 10 92
email : bg@aerospark.eu

Nome del progetto

Fit&Fly+

Settore

Yachting - Servizi fitness e tecnologia indossabile

aqua
&aria
srl



Prodotto / Servizio

Produzione di dispositivi indossabili di base per allenamenti di tutto il corpo usando la tecnica della Stimolazione muscolare elettrica (EMS). Questa attrezzatura consiste nella sua configurazione di base in: 1) generatore di impulsi elettrici di onde quadre 2) abbigliamento tecnico per elettrostimolazione 3) software operativo wireless. Nello stesso tempo, abbiamo già realizzato due centri operativi Fit & Fly che offrono con successo servizi fitness personalizzati.. Entrambi i centri si trovano a Genova.

Target

I mercati di riferimento di A & A sono quelli relativi al fitness e indossabile. Questi mercati sono enormi e sono in rapida crescita, come i mercati paralleli del monitoraggio e della prevenzione sanitaria, anch'essi indirizzati in termini di prodotti e servizi. I tipici clienti target sono rappresentati da anziani che desiderano mantenersi in forma, stare in salute ed invecchiare bene.

Problema del cliente

La voglia di benessere, di mantenersi in forma, di prendersi cura della propria salute psico-fisica è sempre più sentita da una gran parte della popolazione e di fasce di reddito, specialmente le persone anziane che sono particolarmente sensibili alla tematica dell'invecchiamento attivo. L'attrezzatura ed i servizi offerti tramite il progetto Fit & Fly rappresentano una risposta efficace e ad alto valore aggiunto a questa esigenza.

Modello di business

Abbiamo completato la catena di valore dalla produzione dell'attrezzatura alla fornitura di servizi fitness su misura conformemente ad un modello ben testato che funziona dal 2016 ed è pronto per essere adottato e replicato con le formule del franchising o partnership.

Brevetto / Trazione / Convalida

Il know how del nostro sistema e la formazione ed assistenza tecnica proteggeranno l'investimento ma soprattutto la competitività del nostro business farà la differenza con i potenziali concorrenti. Stiamo valutando la richiesta del brevetto internazionale

Fondatore

Gianfranco Scala

Contatti

Web www.fitandfly.it

Tel. +39 010 8066089

Mobile +39 3938217214

email: info@fitandfly.it

Aqua&Aria Srl

Palazzo Doria Fornari

Piazza Raffaele De Ferrari, 4

16121 Genova

Partita IVA/cod. fisc. 02418630998

Nome del progetto

SEAMUSTER



Settore

Yachting - Servizi per l'impresa B2B

Prodotto / Servizio

SEAMUSTER è una piattaforma B2B che offre una connessione diretta tra operatori professionisti nell'industria nautica internazionale, un social network B2B con strumenti innovativi capace di generare business che opera in un'area protetta.

SEAMUSTER si pone questi obiettivi: consentire l'incontro della domanda con l'offerta, consentire agli utenti di entrare in mercati nuovi, consentire reti tra produttori, stimolare relazioni con realtà non territoriali, dare impulso e diffusione a nuove tecnologie.

Desideriamo integrare strumenti sociali nel classico schema del mercato e portare la piattaforma a diventare lo standard industriale.

Target

Tutte le parti interessate nella catena dell'industria nautica: NUOVE COSTRUZIONI NAUTICHE, RIPARAZIONI NAUTICHE, YACHT MANAGER, FORNITORI DI PRODOTTI - SERVIZI - MATERIE PRIME, PROPRIETARI DI IMBARCAZIONI, FREELANCE.

Clientela molto vasta

Problema del cliente

Gli operatori incontrano delle barriere per entrare nel mercato, devono fare i conti con relazioni territoriali stabilite in quanto hanno poche opportunità di espandere il proprio business.

La soluzione: dar loro l'opportunità di incontrarsi tutto l'anno ed offrire loro gli strumenti per interagire facilmente tra di loro.

Modello di business

5 piani di abbonamento basati sul tipo di società con servizi abilitanti crescenti:

FREELANCE 400€/ANNO

YACHT MANAGER 600€/ANNO

SOCIETÀ PICCOLA 900€/ANNO

SOCIETÀ STANDARD 1600€/ANNO

SOCIETÀ TOP 2500€/ANNO

Brevetto / Trazione / Convalida

SEAMUSTER è stato sviluppato con codice proprietario.

Il marchio SEAMUSTER è registrato nella CE.

SOCIETÀ REGISTRATE 240 (ITALIA 208, ESTERO 26)

UTENTI REGISTRATI 310

PRODOTTI & SERVIZI OFFERTI OLTRE 3.500

Fondatori

Riccardo FREGARA, Lorenz CROVETTO, Monica MILONE

Contatti:

Riccardo Fregara - Web: www.seamuster.com - Mobile: +39.393 9852333

Email: riccardo.fregara@seamuster.com

Nome del progetto
Haruspex



Settore

Yachting - Tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Sicurezza informatica)

Prodotto / Servizio

Haruspex suite è un insieme di moduli software per prevedere attacchi dannosi a infrastrutture ITC e OT e per suggerire le contromisure minime per fermare questi attacchi.

Una volta modellata l'infrastruttura, il metodo Montecarlo ripete l'attacco centinaia di migliaia di volte per scoprire e classificare ogni via di attacco. Successivamente, un motore di intelligenza artificiale computa le contromisure minime per proteggere l'infrastruttura fino al livello deciso dal proprietario dell'ITC.

Haruspex S.r.l. ha già tra i suoi clienti le due principali industrie italiane della difesa ed è stata inclusa nel gruppo dei fornitori di IBM. I prodotti Haruspex possono integrare gli strumenti hardware e software di altre società (IBM, Cisco, Nessus, nMap, ecc.) per migliorare la loro funzionalità e tenerli aggiornati.

Target

Potenziati clienti sono tutte le organizzazioni che utilizzano le infrastrutture ITC (ossia Pubbliche amministrazioni, Industrie, Banche, Compagnie d'assicurazione, Costruttori navali e società commerciali, MoD, Infrastrutture critiche, ecc).

Problema del cliente

La sicurezza informatica è oggi un problema irrisolto. Un'organizzazione senza una valutazione e una gestione del rischio informatico può subire gravi danni (anche fisici) e perdite economiche. Solo nel primo semestre del 2018 ci sono stati più di 700 gravi attacchi informatici che hanno causato perdite economiche, danni alla reputazione, diffusione di dati sensibili, perdita di proprietà intellettuali.

Modello di business

L'approccio diretto ai clienti, sulla base della credibilità acquisita da Haruspex Srl (avendo Istituzioni statali e importanti società tra i propri clienti) si è dimostrato essere un modo piuttosto efficace per espandere il nostro business a breve/medio termine. L'espansione del mercato sarà basata su: -Licenza della Piattaforma software Haruspex - Offerta dei servizi di Valutazione & Gestione del rischio -Fornitura di corsi di formazione, Formazione e assistenza sul posto di lavoro ai clienti

Brevetto / Trazione / Convalida

Da metà 2018 la tecnologia Haruspex è protetta da copyright internazionale

Fondatori

M. Montecucco (CEO); F. Baiardi ; D. Nascetti ; C. Ghelardini ; F. Tonelli; A. Bertolini L. Isoni ;J . Lipilini

Contatti

Web: www.haruspex.it

Mobile Cell. +39 335 632 5163

Email: marcello.montecucco@haruspex.it

Nome del progetto
GeBarge Marina Resort



Settore
Yachting (turismo sostenibile, energia rinnovabile)

Prodotto / Servizio

GebarGE Marina Resort è un modulo residenziale/tecnico galleggiante in cui vivere e dar vita ai Porti turistici/darsene protette.

È costruito in fabbrica ed assemblato in un cantiere all'interno del Porto turistico.

Ospita Clienti in hotel, bar, ristoranti, negozi direttamente nel mare

Ha un sistema di pannelli solari, pale eoliche ad asse verticale ed un sistema di raffreddamento naturale

È eco-compatibile: il modulo ha un sistema di trattamento delle acque grigie/nere, i rifiuti liquidi non vengono scaricati in mare o nelle fognature urbane. Le acque trattate vengono usate per i servizi e il lavaggio

Può essere trainato da piccoli rimorchiatori o trasportato su navi container

Target

L'idea è quella di offrire servizi aggiuntivi ai porti turistici per hotel, bar, ristoranti, club vela, centri medici, negozi, piscine senza costruire nuove strutture fisse a terra

Problema del cliente

Il costruttore di un porto turistico deve investire enormi capitali per le strutture marittime. Il ritorno sugli investimenti è possibile solo costruendo residence e negozi, in un'area demaniale soggetta a vincoli temporali, ambientali e paesaggistici. Nessuno di questi problemi con la soluzione Gebarge

Modello di business

Con Gebarge offriamo un prodotto valido a partire dal suo design che crea opportunità di lavoro per la produzione, gestione e servizi di manutenzione in porti turistici in aree transfrontaliere anche fuori stagione

Brevetto / Trazione / Convalida

Il design dello scafo, per tipo di materiali, costruzione nell'impianto ed assemblaggio sul luogo offrono soluzioni innovative e brevettabili.

Fondatori

Guido Corsi

Marco Orto

Federica Poggio

PREFAB srl

SALL srl

Contatti

Mobile +39 346 5023678

email guido.corsi@gmail.com

Nome del progetto

GREEN RADAR

Settore
Yachting



Prodotto / Servizio

GREEN RADAR è un'APPLICAZIONE NAUTICA innovativa, capace di creare una nuova applicazione di mercato all'interno di tutta l'industria marittima, che sfrutta la tecnologia di radar passivo in-house (ZERO emissioni elettromagnetiche sfruttando il segnale TV) installata lungo la costa. L'applicazione è progettata principalmente per visualizzare in tempo reale informazioni precise ed affidabili sugli smartphone dei proprietari delle imbarcazioni da diporto al fine di aumentare la sicurezza marittima ed offrire servizi offerti da porti e porti turistici agli utenti delle imbarcazioni.

Target

GREEN RADAR è stato specificatamente progettato per aumentare la sicurezza delle imbarcazioni medio-piccole che navigano entro 30 km dalla costa e per porti e porti turistici che offrono servizi nautici.

Problema del cliente

Il problema principale è l'elevato numero di sinistri che avvengono nei nostri mari. Tuttavia, il numero di imbarcazioni che navigano senza radar è alto. Le cause principali sono la non-obbligatorietà del radar, il prezzo elevato, le emissioni elettromagnetiche e le grandi dimensioni della maggior parte dei radar comuni.

Modello di business

Il nostro sistema offre un "Radar-as-a-service" agli utenti di imbarcazioni tramite un'app freemium che consente loro di avere un radar virtuale a bordo. Questo servizio connette gli utenti delle imbarcazioni ai porti turistici che noleggiavano il nostro radar passivo.

Brevetto / Trazione / Convalida

Nessun brevetto finora, ma abbiamo libertà di azione. Il nostro radar passivo è stato testato in uno scenario operativo con buoni risultati. Le interviste agli utenti delle imbarcazioni hanno mostrato un interesse nel sistema Green Radar.

Fondatori

- Daniele Stagliano
- Stefano Lischi
- Riccardo Massini
- Dario Petri

Contatti

Web www.echoes-tech.it

Mobile +39 328 8232306

Email daniele.stagliano@echoes-tech.it

Nome del progetto

Seares - Mooring Energy

Settore

Yachting- Settore nautico, energia rinnovabile



Prodotto / Servizio

I prodotti innovativi Seares, protetti da brevetto internazionale, sono:

Seadamp® è un ammortizzatore idraulico progettato per uso nautico. Affidabile, silenzioso e disponibile in sei modelli standard o personalizzato per tutti i tipi di imbarcazioni.

Seadamp® Plus è la nuova generazione di ammortizzatori in grado di produrre energia dal moto ondoso. La versione Plus produce energia dai movimenti dell'imbarcazione, caricando le batterie durante l'ormeggio. Creando energia con impatto zero sullo spazio a bordo, migliorando il comfort, funziona ogniqualevolta l'imbarcazione è ancorata o ormeggiata, fino a 24 ore al giorno.

Target

Proprietari di imbarcazioni, capitani, fornitori di yacht, cantieri, porti turistici pubblici e privati, infrastrutture di manutenzione per porti turistici, manager di flotte a noleggio

Problema del cliente

I prodotti Seares risolvono principalmente due problemi correlati al settore nautico: **Seadamp** risolve il problema della stabilizzazione dei movimenti dell'imbarcazione. Aumenta la sicurezza e l'affidabilità degli attracchi. **Seadamp Plus**, in aggiunta a quanto sopra, risolverà anche il problema delle esigenze di energia, mantenendo le batterie cariche.

Modello di business

Vendite a proprietari di imbarcazioni, capitani, porti turistici e cantieri con canali diretti in Europa, tramite distributori in altri mercati. Il pacchetto di manutenzione prepagato aggiunge la prevedibilità del reddito, mitigando la stagionalità

Brevetto / Trazione / Convalida

"**STRUCTURE of HYDRAULIC DAMPER**" brevetto europeo **EP2705272** e brevetto statunitense **US9273750**
"**RECOVERY SYSTEM of HYDROPOWER**" brevetto italiano IT/PI2013A000101 ed internazionale WIPO IB2014/066641

Fondatori

Giorgio Cucé, Giuliano Tornesi, Davide Mazzini, Corrado Taviani

Contatti

Giorgio Cucé

Web www.seares.it - Mobile +393886930877 - Email g.cuce@seares.it

Nome del Progetto
CMS Marine



Settore
Yachting

C M S
Innovazione. Ricerca. Sviluppo.

Prodotto / Servizio

Kelvet ha eccellenti caratteristiche meccaniche e straordinaria leggerezza in confronto a materiali come legno, resina, vetroresina, ecc. È diverso da ogni altro materiale grazie alla sua flessibilità, questo gli consente, considerando anche la sua leggerezza, di lavorare in forme complesse tridimensionali. Insieme a Eperan offre una combinazione unica che ha potuto essere trattata in 3D. Kelvet è anche compatibile con altri materiali sotto forma di accessori, rinforzi, insonorizzazione, isolamento termico, ed un'estetica preziosa, ad esempio il rivestimento di un muro in muratura, acciaio, vetro o legno.

Target

Il Mercato nautico globale può essere idealmente diviso in tre grandi categorie:

- I. Navi (oltre i 24 metri)
- II. Imbarcazioni (tra 10 e 24 metri)
- III. Barche (meno di 10 metri)

Il mercato di riferimento è quello internazionale per la nautica da diporto che rappresenta circa il 10% del mercato mondiale, che raggiunge un valore di oltre 2 miliardi di euro.

Problema del cliente

Produzione semplice e riparazione di scafi di imbarcazioni

Modello di business

produzione e vendita di imbarcazioni con nuovo materiale brevettato rivolti ai cantieri nautici sviluppo di una nuova imbarcazione

Brevetto / Trazione / Convalida

Ing. Di Filippo Maria, inventore del brevetto, ha ottenuto 14 brevetti industriali italiani e francesi

Fondatori

Carlo Maria Sandroni (creatore, esperto nei settori nautico e commerciale),

Ing. Maria Di Filippo (inventore di Kelvet, esperto scientifico, consulente),

Alessia Senes (responsabile dell'area, esperto in progettazione, grafico),

Ing. Luigi Scotti (consulente ingegnere navale, costruttore, marinaio)

Contatti

Web <https://www.facebook.com/carlo.sandroni.9>

Mobile 3382226691

Email sandronicarlomaria@gmail.com

Nome del progetto

colouree

Colouree

Settore

Altri settori economici. Start-up PropTech – Big Data e Analitica per il mercato dei Beni immobiliari e Smart Cities

Prodotto / Servizio

Colouree è una piattaforma facile da usare e visivamente accattivante per i Beni immobiliari che valuta in 3 clic qualsiasi proprietà nei dintorni, sfruttando dati con riferimenti geografici ed analisi computazionali per rispondere alle esigenze dei clienti in termini di stile di vita, pendolare o d'affari con il luogo giusto.

Colouree consente una conoscenza approfondita dei luoghi che supporta decisioni più intelligenti e più veloci sia per gli investitori che per i clienti, aumentandone la soddisfazione ed il coinvolgimento, e riducendone il divario.

Target

I decisori, gli investitori ed i consulenti all'interno della smart city e del mercato immobiliare che, senza essere esperti di dati, necessitano una comprensione basata sui dati e visivamente accattivante di qualsiasi proprietà circostante, per decisioni più intelligenti e migliori

Problema del cliente

La proprietà immobiliare (il più grande tipo di bene a livello globale) ha generato un'immensa ricchezza senza cambiare i propri flussi di lavoro o processi per molti decenni, creando una grande carenza di aggiornamenti, e risposte insufficienti alle aspettative emergenti dei clienti risultando in opportunità perse, costi più elevati e decisioni inadeguate per i decisori, ma anche per la soddisfazione ed il coinvolgimento dei clienti

Modello di business

Colouree si basa su un modello SaaS Enabled Marketplace, combinando i nostri strumenti SaaS basati su dati, utili sia ai fornitori che alla domanda, con caratteristiche del mercato che consentono loro di connettere e eseguire transazioni, aumentando le dimensioni del mercato, il coinvolgimento e la trasparenza.

Lato dei fornitori B2B (abbonamenti) < > lato domanda B2B (accesso libero – spunti di upselling che conducono al B2B)

Fondatori

Nicola Pisani (fondatore), Manuele Pesenti, Federico Silvestri, Giorgio Tona, Sara Scaramuccia (team) team finora: Cristiano Nattero, Deepa Scarrà, Gizem Ermis, Andrea Quartara, Paola Sabbion, Pietro Monero, Giulia Curletto, Giulio Dini, Andrea Anselmo.

Contatti

www.colouree.com

Mob.: +39 334.6413395 - Nicola Pisani

email: n.pisani@colouree.com

Nome del progetto

Ariadne's Green Thread Project



Settore

Altri settori economici - Ambiente/ Sostenibilità/Economia circolare

Prodotto / Servizio

Ariadne's Green Thread Project è un innovativo servizio Futuredata che consente il tracciamento dell'origine ed informazioni dettagliate concernenti quantità, tipo ed esatta localizzazione di numerosi materiali contenuti nelle apparecchiature elettriche ed elettroniche (AEE).

Quando il nostro logo è presente su un prodotto AEE, o anche su una parte di esso, inserendo il codice del prodotto nella nostra applicazione, o semplicemente scansionando il codice a barre sul prodotto, verranno forniti dati su tutti gli elementi chimici e la conformità alle direttive RoHS, REACH e alle norme etiche ed ambientali.

Target

Questo servizio è rivolto a tutti i produttori AEE, coloro che si occupano di rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche (RAEE) e che acquistano un AEE e desiderano saperne l'impatto ambientale.

Problema del cliente

Le società che si occupano di RAEE potrebbero aumentare in modo significativo il numero dei materiali recuperati. Oggi solo 8/10 metalli su 45/60 elementi differenti che sono presenti in una scheda elettronica sono oggetto di recupero. I produttori AEE possono pertanto mostrare ai clienti trasparenza, responsabilità sociale e consapevolezza ambientale.

Modello di business

È fondamentale per i produttori di AEE comprendere pienamente l'importanza dell'Ariadne Project al fine di sviluppare un'industria ancora più sostenibile in linea con l'Economia circolare.

Brevetto / Trazione / Convalida

AGT Project è registrato presso il "Registro Pubblico Speciale per i programmi per elaboratore" con l'ufficio SIAE a Roma ed è ora parte del capitale sociale.

Fondatori (vostri nomi)

Miriam Kisilevsky
Capponi Cosimo,
De Gregorio Alessio
Capponi Rosario

Contatti

info@futurdata.eu

Miriam.Kisilevsky

miriam.kisilevsky@futurdata.eu

Mob. +39 347 3165682

Rosario Capponi
rosario.capponi@futurdata.eu
Mob. +39-335-385145

by
L.e.n.o beauty

Nome del progetto **Biophysically-Natural Beauty and Wellness Cream**

Settore
Altri settori economici - Bellezza e benessere

Prodotto / Servizio

Basato sull'esperienza di Mario Benvenuti, sia nel campo accademico internazionale che sul posto di lavoro, il sistema L.E.N.o ®. (Lipo Extract Natural of®) è nato come un sistema naturale di estrazione capace di eliminare completamente qualsiasi agente chimico dal processo di estrazione.

L'idea che ha ispirato Leno Beauty è il ritorno alla semplicità e alla natura, con la riscoperta della botanica e la sperimentazione di piante e frutti presenti in natura e capaci di fare "miracoli naturali".

Questo sistema è stato descritto "biofisicamente naturale" ed ha portato alla creazione di un neologismo ed un marchio.

Target

I potenziali clienti target sono:

- distributori farmaceutici che desiderano distribuire la linea dei prodotti;
- società che desiderano usare la base biofisica al fine di creare i loro prodotti

Problema del cliente

Il mondo dei cosmetici è ora invasa da una miriade di creme e prodotti che promettono miracoli ma che si muovono "contro natura", creando una bellezza artificiale, quasi plastica, certamente non naturale. Leno beauty S.a.s. ha iniziato dalla linea di fondo che "la bellezza non deve essere spiegata, bensì studiata".

Modello di business

Al momento, Leno Beauty è una PMI che produce piccole quantità di una linea di prodotti limitata. La produzione è affidata a terzi, l'attività commerciale è completamente sulle spalle dei proprietari.

Brevetto / Trazione / Convalida

L.E.N.o ® (Lipo Extract Natural of) è un marchio registrato.

Biofisicamente naturale® (biofisicamente naturale) è un marchio registrato di un sistema di produzione

Lenit Cream ®

Easy Ice®

Fondatori

Mario Benvenuti

Contatti

www.lenobeauty.com

Mobile +39 391.3667676. - +39 329.2140244

Email contact@lenoneauty.com

Nome del progetto

Hospitalink

Settore

Altri settori economici - Salute



Prodotto/Servizio

Lato paziente: Un'applicazione mobile sugli smartphone personali dei pazienti.

Applicazione sotto forma di pittogrammi ed ergonomia convalidata dai pazienti.

Lato carriera: Un'applicazione mobile/Web, al servizio degli assistenti con accesso dettagliato ed organizzato alle informazioni.

Lato amministratore: Una soluzione chiavi in mano iper-configurabile: personalizzabile, segnalazioni trimestrali (via IA).

Target

Centri di assistenza privati e pubblici

Problema del cliente

Pazienti: l'unico modo per comunicare con assistenti è semplicemente contattando infermieri (BIP) nella stanza del paziente. **Assistenti:** senza conoscere la natura della richiesta remota, hanno problemi ad organizzarsi.

Centri medici hanno problemi di produttività a causa della limitata comunicazione pazienti/assistenti.

Modello di business

Noleggio annuale o mensile (BtoB).

Brevetto / Trazione / Convalida

Hospitalink è in fase sperimentale fino a dicembre 2018. L'app è in realtà testata e migliorata in centri di assistenza partner al fine di arrivare alla fase di lancio.

Fondatore

Florent BOSSERT-CASTELLI

Contatto:

Web : <https://hospitalink.fr>

Mobile : +33 06 78 97 13 03

Email : florent.bossert-castelli@hospitalink.fr

Nome del progetto

Sedia a rotelle elettrica innovativa PHOENIX

Phoenix Wheelchair

Settore

Altri settori economici

Prodotto/Servizio

Stiamo sviluppando un prototipo di una sedia a rotelle elettrica innovativa e polivalente chiamata Phoenix. La sedia a rotelle elettrica consentirà alle persone disabili maggior libertà, mobilità ed autonomia. Questa sedia a rotelle avrà la capacità innovativa di affrontare gli ostacoli urbani come curve, terreni accidentati e perfino scale in totale autonomia per l'utente, dandogli libertà ed autonomia. Questa sedia a rotelle è anche compatta per muoversi in piccole aree come a casa e dare anche all'utente la possibilità di stare in piedi (positivo per l'integrazione e la salute).

Target

Il target principale è il mercato delle sedie a rotelle elettriche. Le persone su sedie a rotelle manuali possono essere interessate alla nostra sedia a rotelle elettrica Phoenix.

Problema del cliente

A causa di una mancanza di luoghi ed ambienti adatti, un gran numero di persone disabili rimane bloccato a casa senza avere la possibilità di uscire: il 99% delle sedie a rotelle elettriche non sono in grado di fare un gradino alto 7/8 cm senza rischiare di ribaltarsi.

Modello di business

Stiamo considerando di vendere il concept in B2C e B2B

Brevetto / Trazione / Convalida

Produzione di un primo prototipo in scala 1/2 del telaio della poltrona. I risultati ottenuti sono stati convincenti e i nostri ingegneri hanno sviluppato e progettato il prototipo in grandezza reale.

Fondatori

Vincent PAOLANTONACCI

Contatto:

Mobile : +33 06 19 08 55 91

email: projetfauteuilphoenix@gmail.com

Nome del progetto

Aesthego: il lusso positivo

Settore

Altri settori economici - Luxury Ethical Fashion



Prodotto / Servizio

Aesthego, Luxury Ethical Bespoke, produce abbigliamento per uomo di alta qualità completamente fatto a mano in Toscana. Scegliendo solo accessori, confezioni e tessuti certificati eco-friendly, Aesthego li caratterizza con un design innovativo basato sull'analisi dei trend. Cavalcando la crescente onda della globalizzazione, la società si focalizza su un modello di business "B2C" verde e positivo e grazie alla tecnologia VR e alla strategia digitale pone l'utente come protagonista.

Target

Il target è composto da top manager/imprenditori, di età compresa tra 35 e 45, che hanno a cuore l'ecologia ed hanno poco tempo libero, ma amano avere ed indossare prodotti unici che li facciano distinguere dagli altri.

Problema del cliente

Attualmente non ci sono fornitori per top manager che hanno poco tempo da spendere per loro stessi e cercano online outfit di lusso completamente fatti a mano in Italia, personalizzati e fatti di tessuti eco-friendly e animal-friendly.

Modello di business

Modello B2C. La produzione verrà affidata in outsourcing per ridurre i costi fissi. La collezione è venduta online pagando un acconto al momento dell'ordine e saldando alla consegna, riducendo il rischio commerciale.

Brevetto / Trazione / Convalida

Aesthego investe in alta tecnologia (Applicazioni di misurazioni), introducendola in un business tradizionale come il mercato della moda. Questo è un vantaggio competitivo. Marchio registrato Aesthego (IT).

Fondatori

Irene Laudini (Creative Director & CEO, Product Manager)

Leonardo Tomberli (Chief Marketing Officer & Commercial Officer)

Contatti:

Website: <https://www.aesthego.com>

Mobile: Irene: +39 347/6263591; Leonardo: +39 349/7512442

Email: Irene: irene@aesthego.com

Leonardo: leonardo@aesthego.com

Stakeholders esterni richiesti

3D VR Technology, Fashion (Accessori/Materiali)

Nome del progetto

EABlock – Il vostro business sicuro



Settore

Altri settori economici - Sicurezza informatica - Blockchain

Prodotto / Servizio

EABlock è un software per la gestione dei dati di società che approssima allo 0% la probabilità di subire attacchi informatici, tramite la crittografia e la Blockchain.

Come funziona: tutti i dati sono costantemente criptati e grazie al meccanismo di consenso solo gli utenti autorizzati possono eseguire operazioni considerate sicure, evitando il furto ed estorsione dei dati.

In una prima fase sviluppiamo un CRM per la gestione dei clienti (che può anche proteggere siti web e piattaforme di e-commerce), in una seconda fase (grazie alla versatilità della tecnologia) questo mira a diventare un magazzino dove ciascun utente può creare il proprio pacchetto di funzioni.

Target

Il target è rappresentato da società che operano nell'e-commerce, nel settore energetico e nei settori finanziario e bancario. EABlock opera nel mercato CRM, il cui valore è di 36B nel mondo.

Problema del cliente

Attualmente i dati sono salvati sotto forma di testo su internet, per questa ragione diventano facile preda di attacchi informatici. La criminalità informatica sarà la prima minaccia del 2020: ad ogni minuto più di 2000 dati vengono rubati, le società subiscono in media 130 attacchi all'anno e sostengono costi per 11,7M.

Modello di business

Il prodotto verrà diffuso in modalità SaaS, tramite sottoscrizione di un abbonamento mensile sulla base delle funzionalità e degli utenti, ma sarà possibile richiedere soluzioni personalizzate su ordinazione.

Brevetto / Trazione / Convalida

Il prodotto è in linea con il regolamento GDPR. Collaboriamo con alcune società e con un canale di vendita esterno. Abbiamo avviato un beta privato. Attualmente il prodotto è testato presso la Sartec.

Fondatori

Dario Puligheddu

Miriam Meazza

Giacomo Paderas

Contatti

Email info@eablock.com

Email dario@eablock.com

Tel. +39 333 41 777 42

Web <https://eablock.com/>

Nome del progetto
GRETA TULIPANI

Settore

Altri settori economici - Artigianato/Abbigliamento


GRETA
TULIPANI

Prodotto / Servizio

La produzione è caratterizzata dal fatto che ciascun articolo è unico e alcuni campioni vengono fatti con un lavoro esperto e specializzato. Il cliente può scegliere i tessuti online o in società e Greta Tulipani si occuperà di prendere le giuste misure, del design e della personalizzazione ad hoc per il cliente.

Target

L'offerta della Greta Tulipani fashion design risiede nel prodotto top di gamma appartenente al settore Slow Fashion ed è mirato sia ai mercati outlet tradizionali che alle nuove realtà emergenti, in particolare mira al ruolo vincente nella crescente esportazione verso i mercati arabi, europei ed americani che da sempre apprezzano il "Made in Italy".

Problema del cliente

Greta Tulipani ha l'obiettivo di sviluppare, produrre e commercializzare una gamma di articoli di abbigliamento da donna, grazie all'unione di design italiano e semplicità e resistenza dei tessuti e delle stampe tipiche del continente africano. Il marchio risponde all'esigenza di maggior trasparenza ed attenzione all'equità nella catena di produzione: dal tessuto (wax print africani) che verrà prodotto da un sistema di fissazione del colore sostenibile, fino all'ultima cucitura.

Modello di business

Contatto diretto nel laboratorio del sarto, la società mira anche a giocare un ruolo importante nei mercati esteri, che hanno da sempre dato valore alla qualità produttiva italiana, l'uso di siti di e-commerce, social network e l'applicazione, elementi fondamentali per lo sviluppo del business in termini promozionali e commerciali.

Brevetto / Trazione / Convalida

Marchio registrato presso la Camera di commercio di Sassari 2012

Fondatore

Emanuela Mura

Contatti

Web: <https://www.gretatulipani.com/>
Facebook: <https://www.facebook.com/gretatulipani/>
Instagram: greta_tulipani

Nome del Progetto **Conpet**

Settore

Altri settori economici - Tecnologie dell'informazione e della comunicazione



Prodotto / Servizio

ConPet è un circuito virtuale che comprende e combina utenti e servizi pet-friendly. I fornitori del servizio potranno godere di un'ampia visibilità grazie alla rete costituita da applicazioni web, integrazione sociale, webmapping geolocalizzate e sistema di raccolta punti, oltre ai normali canali pubblicitari. Grazie ad una applicazione web-oriented (iOS / applicazione Android ed un portale web) potrà essere facilmente trovato da coloro che cercano un servizio specifico (es. Toelettatura, mangime e simili). Gli utenti possono trovare, tramite un sistema di mappe integrato all'applicazione, numerosi punti vendita dove, come ricompensa per gli acquisti, riceveranno punti fedeltà. Inoltre, grazie all'applicazione, può essere connesso via GPS un sistema di tracciamento per cani: in qualsiasi momento, tramite il piccolo dispositivo posto sull'animale o sul suo collare, è possibile conoscere l'esatta posizione e ciò sarà visibile nell'applicazione. L'applicazione consente anche di raccogliere dati statistici sui chilometri percorsi con l'amico peloso, il percorso fisicamente seguito e la velocità media a cui è possibile collegare un consumo di calorie (basato su calcoli precisi) del nostro animale.

Target

Oggi tutto è orientato al digitale: inviare e-mail, firmare contratti, partecipare a riunioni e anche lavorare in rete. L'obiettivo è quello di creare un circuito virtuale che comprenda venditori e consumatori al fine di facilitare la ricerca di servizi per animali domestici di qualità.

Problema del cliente

Oggi il mondo degli animali domestici sta diventando sempre più parte della famiglia. Ci sono moltissime persone che amano gli animali, come i bambini, ma gli animali comportano grandi spese. Il cibo di qualità ed i servizi correlati all'addestramento dei cani sono costosi e tramite questa applicazione desiderate entrare nel mercato fornendo un sistema "a punti" per l'acquisto di prodotti e servizi all'interno di una rete per cui i fornitori pagano annualmente un canone per restare all'interno del circuito. L'opportunità è importante in quanto ci sono alcuni servizi che cercano di accentrare fornitori e utenti in un'unica piattaforma, ricevendo un profitto da entrambi.

Modello di business

Con questo modello di business i venditori possono avere una rappresentazione visiva di come questa organizzazione distribuisce valore ai suoi clienti interni ed esterni. Le carte, i profili, con le mappe, sono create per aiutare i clienti a visualizzare e comprendere il ruolo di ciascuna parte del circuito nel soddisfare le esigenze di altri componenti.



Interreg



UNIONE EUROPEA



FRISTART

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

START UP YOUR FUTURE

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

La cooperazione al cuore del Mediterraneo | La coopération au cœur de la Méditerranée

Brevetto / Trazione / Convalida

Il prodotto necessita di uno sviluppatore dell'applicazione web-oriented, un esperto marketing online, un istruttore cinofilo. Il progetto è in fase di definizione, c'è un'applicazione beta, ma avremo bisogno di fondi

