



PHARMACLICK



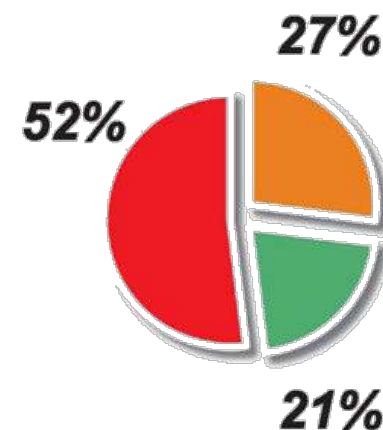
Progetto co-finanziato dall'Unione
Europea nella cornice E-TEN
numero 029453

Le Esigenze

Circa 5800 comuni Italiani, pari a poco meno di 1/3 della popolazione totale su un territorio corrispondente a circa il 50% del nostro paese, presentano una carenza con modalità articolata nell'area dei servizi sanitari legati all'attività delle Farmacie.

L'ITALIA CONTA 8.101 COMUNI DI CUI:

- 1.727 SENZA FARMACIA E PRESIDIO MEDICO/ASL
- 4.158 CON UNA SOLA FARMACIA, MA DISTANTI DAI PRESIDIO ASL
- 2.216 CON PIU' DI UNA FARMACIA E NON OVUNQUE SERVITI DAI PRESIDIO ASL



La risposta PHARMACLICK

PHARMACLICK propone un servizio farmaceutico a distanza che permette bassi costi di sostenibilità del singolo punto di erogazione nel territorio fornendo nel contempo una gamma di servizi molto vicina a quelli della farmacia tradizionale.

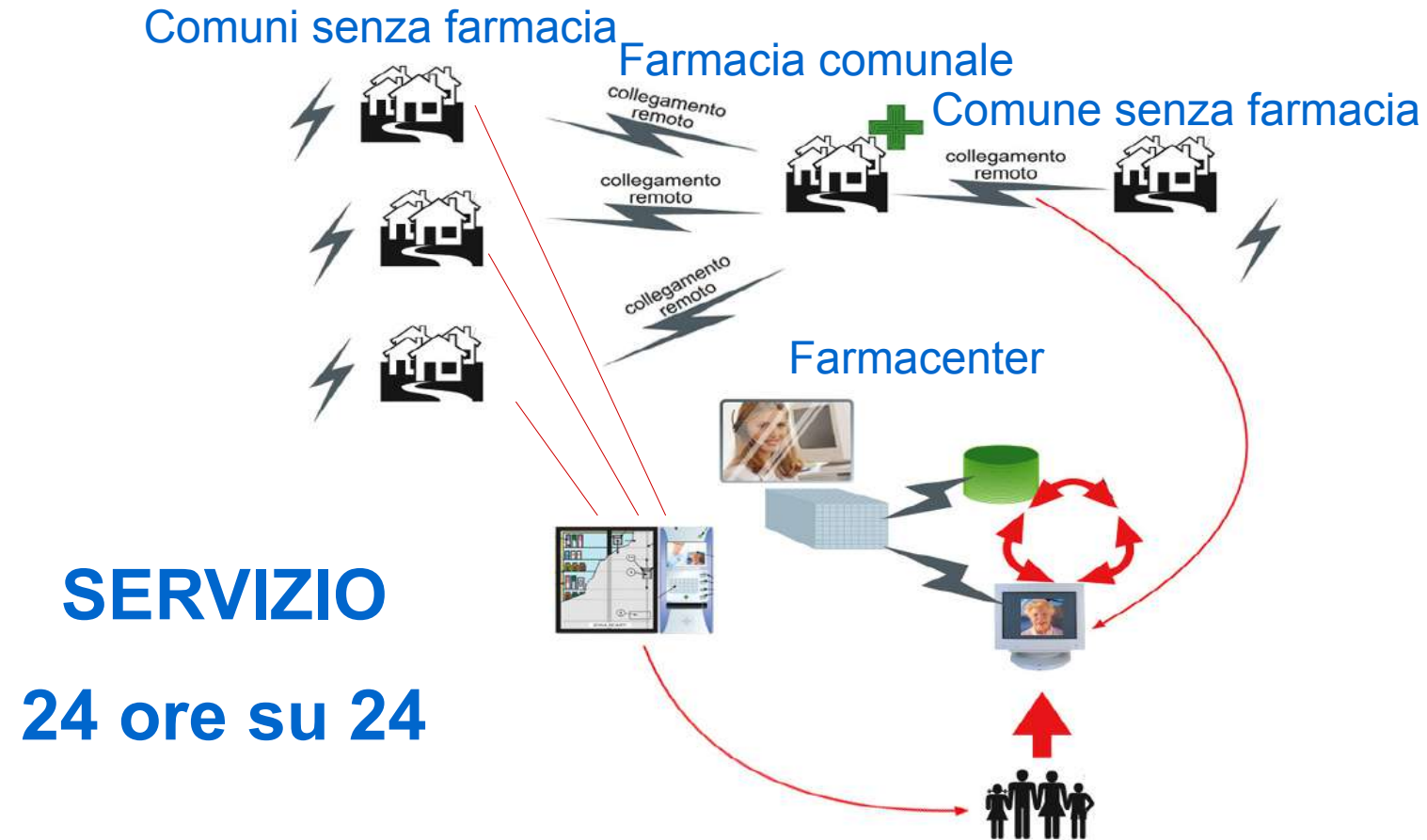


Il ruolo dell'Unione Europea

PHARMACLICK è stato selezionato dall'Unione Europea per il lancio di esperienze pilota volte alla verifica della validità socio-economica del servizio, al fine di favorire una sua diffusione in tutta Europa.

- Il progetto viene realizzato in 4 paesi: Italia, Gran Bretagna, Ungheria e Malta
- Il valore complessivo dell'investimento previsto è di oltre 3 milioni di Euro
- La verifica della sostenibilità si concluderà a fine 2007

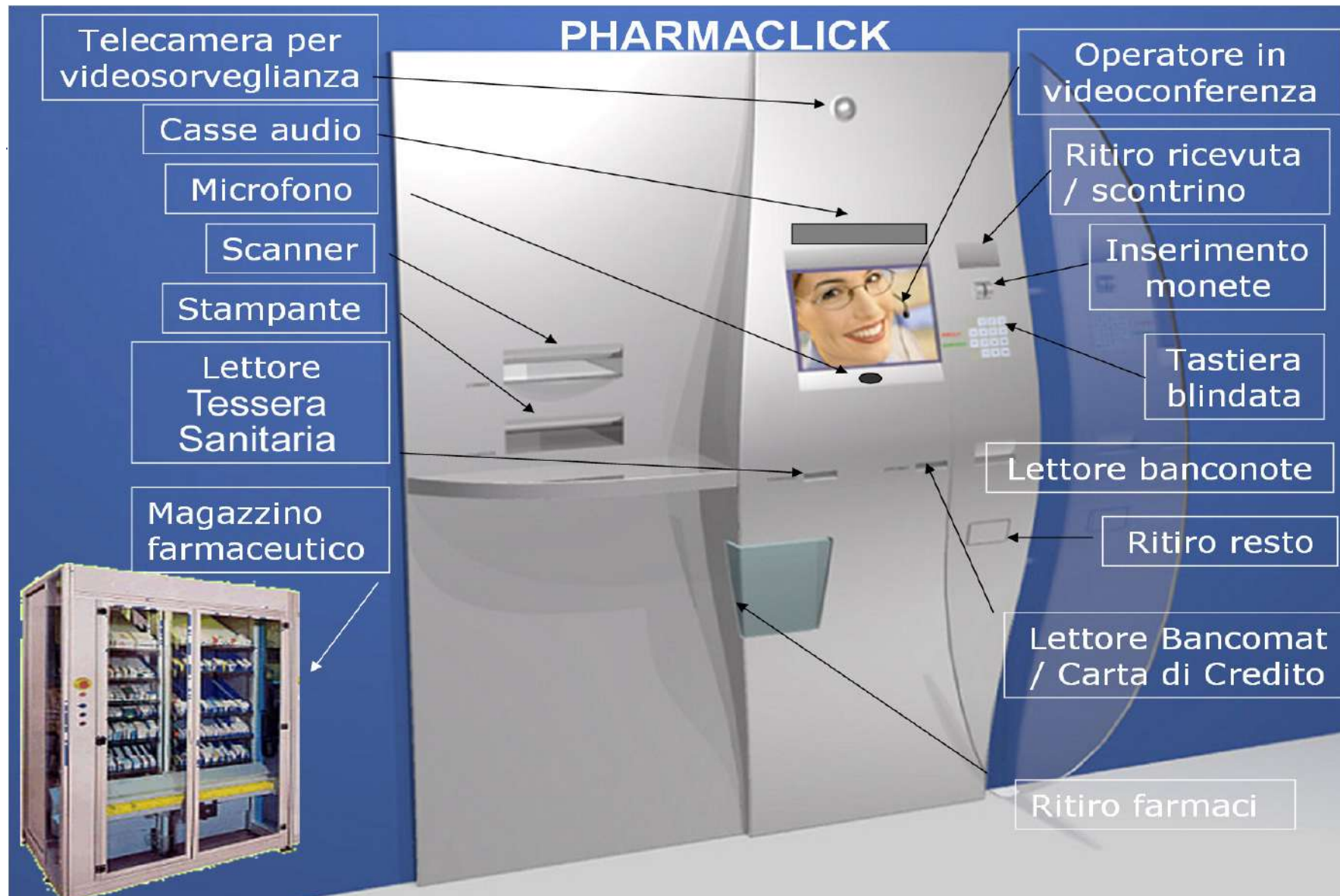
Come funziona il servizio



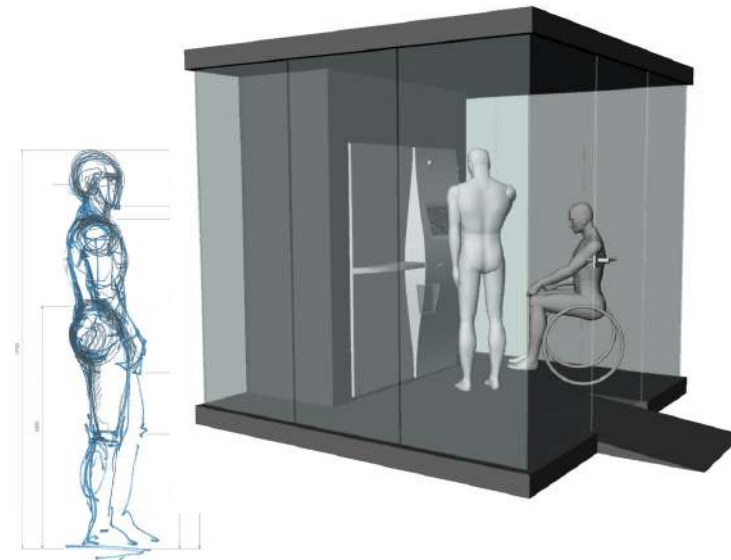
La Tessera Sanitaria

È lo strumento per l'autenticazione del cittadino e per l'accesso ai servizi





La ricerca come base della soluzione



Il progetto si avvale della
collaborazione stilistica
del gruppo

pininfarina

Attività preventive previste

- Selezione dei Comuni che parteciperanno alla verifica di sostenibilità:
 - Identificazione sul territorio
 - Preparazione di un progettino di realizzazione locale
- Coinvolgimento dei soggetti locali che svolgeranno le attività
- Approntamento del sito pilota
- Attivazione del pilota

Sperimentazione del servizio

- **Gestione del servizio**
 - **Tecnica**
 - Garanzia del funzionamento delle apparecchiature
 - Sistema di comunicazione interattiva dei problemi
 - **Logistica**
 - Accordo (tramite Comune), con distributori locali
 - Piano dei turni per i “farmacisti di riferimento”
 - **Economica**
 - Costi di implementazione coperti dal consorzio Pharmaclick
 - Spese di gestione locali a carico del Comune

Raccolta dati della sperimentazione

- Definizione dei criteri di valutazione
 - Il gruppo di lavoro sta lavorando alla definizione della metodologia per la valutazione dei risultati delle sperimentazioni, attraverso tutti gli attori coinvolti nel processo.
- Rilevazione risultati
 - I dati raccolti secondo i principi stabiliti dal gruppo di lavoro verranno valutati sia dal punto di vista del miglioramento della qualità di vita dei cittadini sia in termini di impatto economico.

La partnership

- Il progetto è stato assegnato ad un consorzio internazionale composto da:
- Si avvale della collaborazione di:



UNIVERSITY OF MALTA

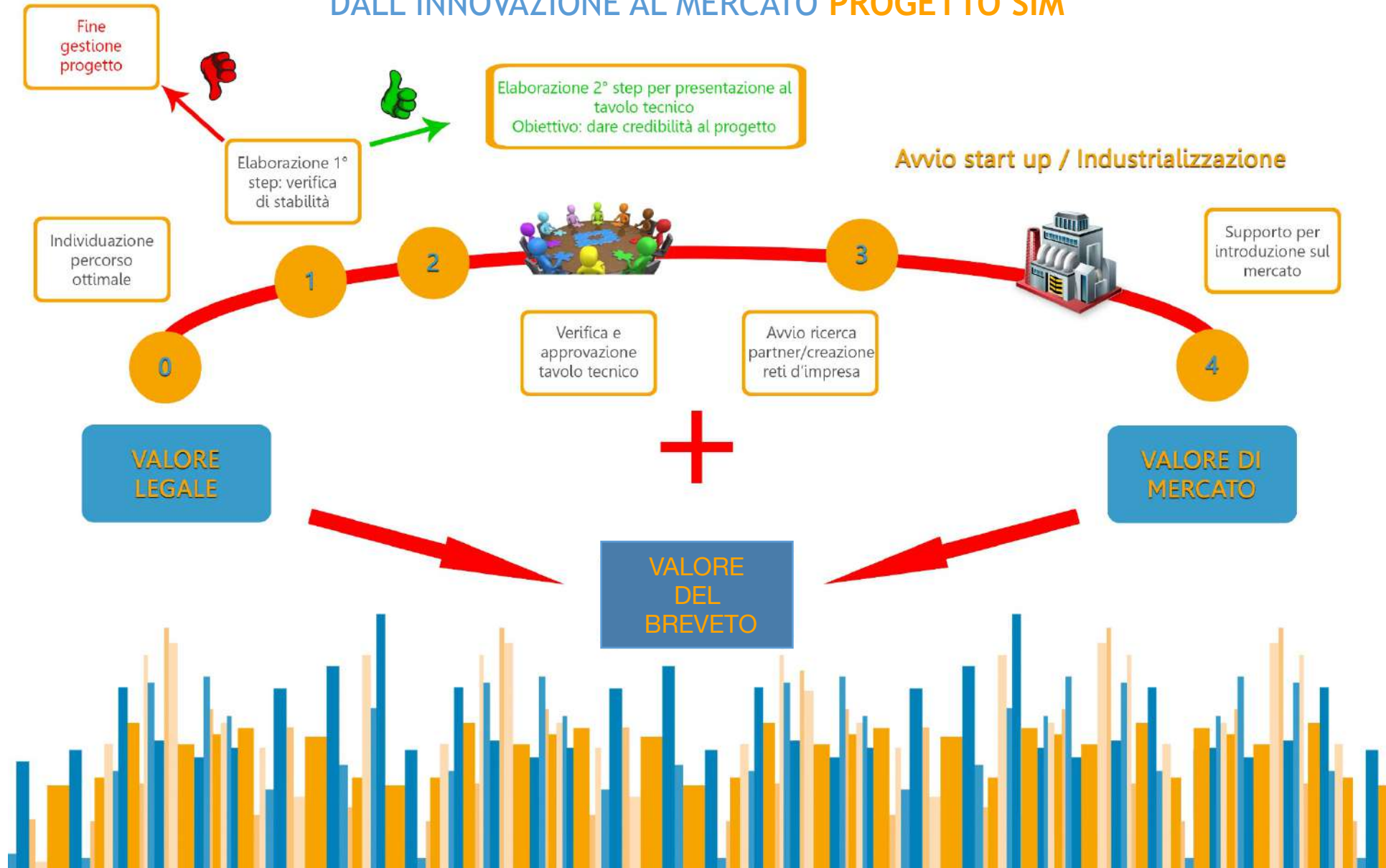




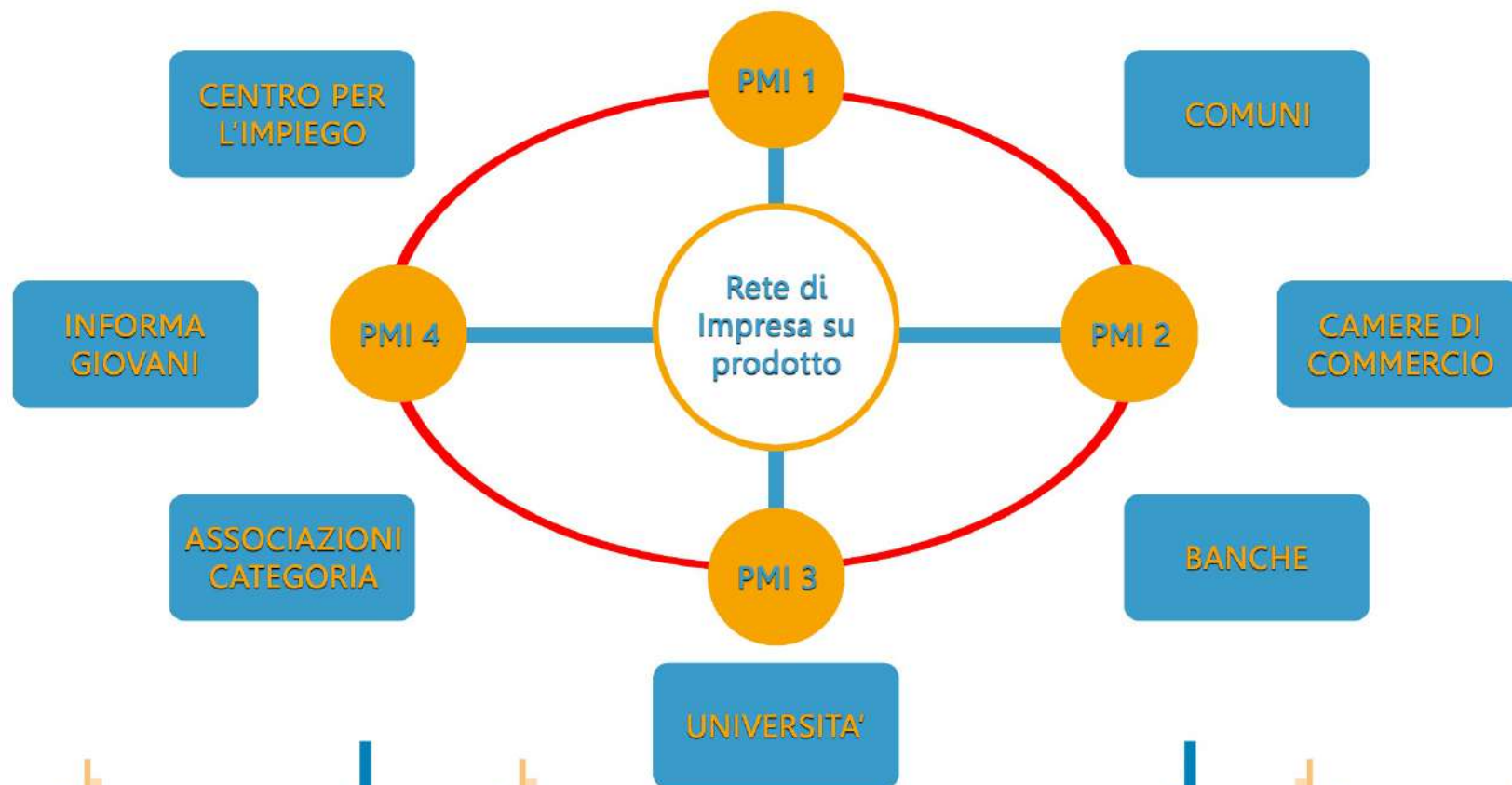
Cattedra JEAN MONNET di Diritto dell'Unione europea
Multilevel Governance Dipartimento di Scienze Politiche,
Università degli Studi di Perugia

Amulio Gubbini: Soluzioni per l'innovazione delle MPMI "Dall'innovazione al mercato"

DALL'INNOVAZIONE AL MERCATO PROGETTO SIM



GLI ATTORI COINVOLTI



QUALCHE NUMERO

N. IMPRESE PER MILLE ABITANTI



44,6 - 5,9



27,2 - 12,1



27,8 - 10,2



62,2 - 3,8

N. ADDETTI PER IMPRESA

FATTURATO MEDIO PER IMPRESA IN ITALIA





Meno di € 100.000,00
Tra € 100.000,00 e 1.000.000,00
Oltre € 1.000.000,00










70,96%
24,13%
4,91%



IL VALORE DELLE PMI

-  Grandi lavoratori
-  Grandi competenze
-  Piccole dimensioni
-  Maestranze compatte
-  Flessibilità estrema
-  Eccellenti trasformatori

PUNTI DI DEBOLEZZA DELLE PMI

-  Poca cultura imprenditoriale
-  Difficoltà di accesso al credito e alla ricerca pubblica
-  Mancanza di prodotti propri e innovativi
-  Clienti poco frazionati
-  Flessibilità estrema
-  Mercato subordinato alle gare sul prezzo e non alla qualità del prodotto
-  Mancanza di internazionalizzazione e cultura di rete



COME SI SENTONO LE PMI OGGI?



- Senza assistenza allo sviluppo
- Senza prodotti
- Senza visione di mercato
- Senza cultura d'impresa
- Isolati dal mondo della finanza e della ricerca
- Vogliono innovarsi ma non hanno punti di riferimento

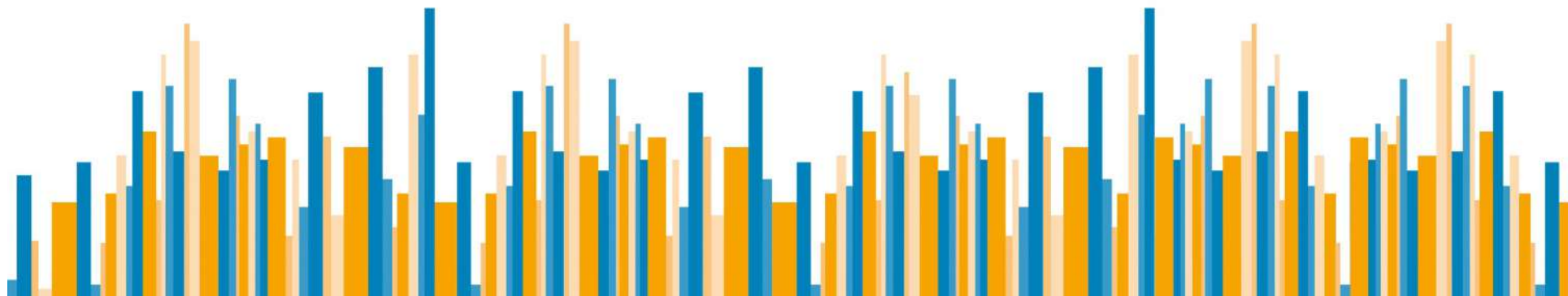
IN SINTESI, NON SI SENTONO GUIDATE



E' INUTILE NASCONDERSI

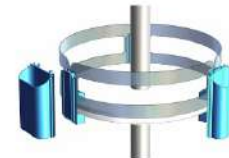
**I SOLI FINANZIAMENTI NON BASTANO PER AIUTARE LO SVILUPPO DELLE PMI,
DOBBIAMO ANDARE OLTRE:**

- Aiutarli ad applicare l'innovazione per produrre nuovi prodotti
- Guidarli verso nuovi mercati
- Aiutarli a sviluppare progetti credibili
- Formarli ad essere dei VERI imprenditori
- Guidarli a fare rete con altre PMI
- Aiutarli a fare impresa
- Guidarli nello sviluppo e nel dialogo con le Università
- Portare le istituzioni a diventare il loro punto di riferimento



ALCUNI PRODOTTI REALI

- 1-Dispositivo ad alta visibilità che garantisce la massima sicurezza in condizioni di lavoro «a rischio».
- 2-Trasportino per gatti multifunzione che «svolge» all'occorrenza anche la funzione «lettiera» risolvendo così il problema dei "gatti in viaggio".
- 3-Pannello «decorativo» applicato al muro, che all'occorrenza diventa una comoda sedia pieghevole.
- 4-Sottosella con soluzioni innovative «anti- fiaccatura» e «traspirazione modulare», che garantiscono il massimo benessere per il cavallo e il cavaliere.
- 5-"Gira caffè" per moka.
- 6-Materasso innovativo che allevia e riduce i dolori durante il sonno di persone con dolori cervicali e alle spalle.
- 7-Dispositivo pratico e facile da attivare che garantisce il galleggiamento di più persone cadute in acqua in condizioni di emergenza, e quindi favorisce il successivo salvataggio.
- 8-Inovativo accessorio per il tavolino da spiaggia che dona benessere e relax sotto l'ombrellone.



MATERASSO PERFEZIONATO CON INCAVO

Valutazione Novain:
Analisi preventiva ASL di CUNEO (CN1)



MATERASSO PERFEZIONATO CON INCAVO



Inventore: Dott. G. Scomegna

Esigenza e caratteristiche del prodotto:

L'idea del "materasso perfezionato con incavo" nasce in seguito a un problema cervicale che causò un forte dolore con conseguente blocco di una spalla e del relativo braccio, problema aggravato durante il sonno in quanto chi è abituato ad addormentarsi sul fianco trova difficoltà nel rilassarsi a causa dell'arto premuto sul materasso.

Il Materasso ideato comprende un incavo all'altezza del braccio, per permettere al braccio e alla spalla di alloggiare dentro la cavità per una maggiore comodità durante il riposo evitando la pressione del corpo. Il prodotto è stato progettato per applicazioni ortopediche per patologie della spalla e cervicali.





MATERASSO PERFEZIONATO CON INCAVO



Valutazione Novain:

attraverso la compilazione della "scheda innovazione" ed un primo incontro conoscitivo.

Analisi preventiva:

presentazione progetto a figure esperte nel settore Ortopedico/fisiatrico presso ASL di CUNEO (CN1).



MATERASSO PERFEZIONATO CON INCAVO



Analisi di mercato e della concorrenza:

definizione del prodotto e le sue caratteristiche;

definizione del mercato dei materassi e della sua segmentazione;

principali concorrenti/operatori e grado di concentrazione;

dimensionamento del mercato di riferimento;

swot analysis:

indicazione dei riferimenti dei potenziali partner

Definizione modello business

Prodotto, Prezzo, Target, Distribuzione e Promozione



MATERASSO PERFEZIONATO CON INCAVO



Pianificazione e attuazione strategia NOVAIN e produzione:



- 1- Ricerca e selezione partner per la prototipazione e la produzione del materasso
Azienda scelta: Maxres S.r.l.
- 2- Produzione primo prototipo e primo test svolto con il supporto tecnico del Dott.r Marco Quercio primario di Medicina fisica e Riabilitazione dell'area Nord dell' Asl Cn1 (Fossano, TO)
- 3- Successivi prototipi (n.3) con ulteriori modifiche fino ad arrivare al prodotto presente
- 4- Avvio sperimentazione di funzionalità su un campione di 30 persone con patologie diverse
- 5- Certificazione di funzionalità
- 6- Prodotto pronto al lancio sul mercato





MATERASSO PERFEZIONATO CON INCAVO



Commercializzazione PMI distributrici

Lancio del prodotto sul mercato nazionale e valutazione mercato internazionale

Distribuzione: Maxres S.r.l.

Attuazione strategie di marketing e comunicazione



Valutazione Novain





Inventore: Ing. M. Nerini

Esigenza e caratteristiche del prodotto:

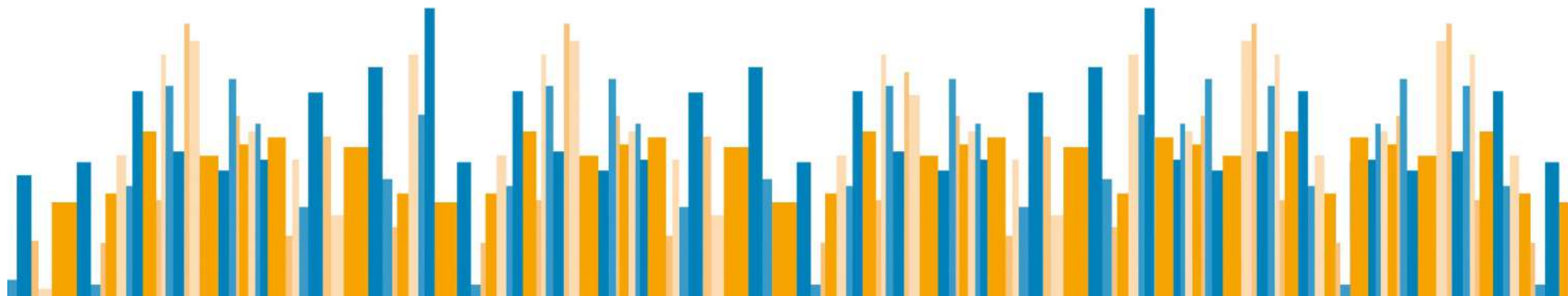
L'idea nasce dal quotidiano; ospitando a pranzo o cena amici e parenti, si presenta l'esigenza di aggiungere uno o più posti a sedere. Vivendo in un appartamento con metrature ristrette, sussiste il problema di ricorrere a soluzioni di fortuna talvolta scomode e poco immediate per garantire una postazione agli ospiti. Solitamente il recuperare delle sedute avviene dai vicini di casa o dal sottotetto/cantina dove vengono stoccate al termine dell'utilizzo, rendendo l'organizzazione difficoltosa. Dal disagio di non avere in casa un ripostiglio è nata l'idea pratica di avere a portata di mano delle sedie pieghevoli salvaspazio che diventano complemento di arredo o habitat Decor (quadro), rispondendo alle esigenze delle persone che abitano in appartamenti sempre più ristretti per il caro vita.





Valutazione Novain:

attraverso la compilazione della "scheda innovazione" ed un primo incontro conoscitivo.





Analisi di mercato e della concorrenza:

definizione del prodotto e le sue caratteristiche;

definizione del mercato degli elementi d'arredo e della sua segmentazione;

principali concorrenti/operatori e grado di concentrazione;

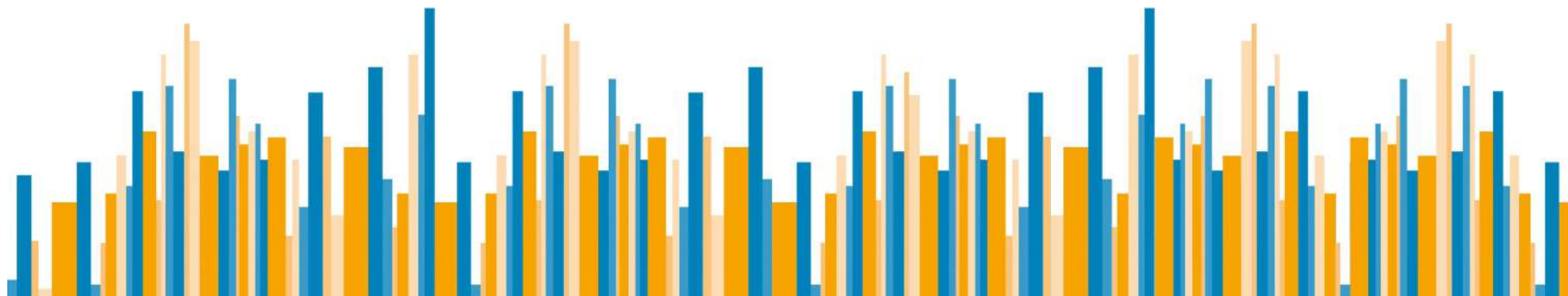
dimensionamento del mercato di riferimento;

swot analysis:

indicazione dei riferimenti dei potenziali partner

Definizione modello business

Prodotto, Prezzo, Target, Distribuzione e Promozione





Pianificazione e attuazione strategia NOVAIN e produzione:

- 1- Ricerca e selezione partner per la prototipazione e la produzione del quadrosedia
Rete d'impresa su prodotto: falegnameria, ferramenta, studio grafico/centro stampe
- 2- Produzione primo prototipo
- 3- Indagine di mercato mediante questionario presentato ai negozi d'arredamento e design
- 4- Successivi prototipi con ulteriori modifiche fino ad arrivare al prodotto presente
- 5- Certificazione di funzionalità

In corso di analisi lo studio e la progettazione di un quadrosedia destinato all'infanzia.





Commercializzazione PMI distributrici

Lancio del prodotto sul mercato nazionale e valutazione mercato internazionale

Distribuzione:

Canale online su e-commerce specializzati in prodotti per design, interior design e arredamento;
Canale offline, negozi di design, interior design e arredamento

Attuazione strategie di marketing e comunicazione





LA NOSTRA MISSION

NOVAIN è una realtà costituita da Professionisti dell'innovazione uniti da un obiettivo comune: sviluppare e lanciare sul mercato prodotti INNOVATIVI, generando nuove opportunità di produzione e di distribuzione per le Piccole Medie Imprese (PMI).





IL **PROGETTO SIM** E' SOTTO-OSSERVAZIONE DI UNION CAMERE NAZIONALE

LASCIO LA PAROLA AL DOTT. ANTONIO ROMEO