





- **Nuova domanda di partecipazione al Bando**, con una valorizzazione non solo degli aspetti tecnologici dei progetti ma anche quelli economici e commerciali
- Maggiorazione del contributo per le spese riconducibili ad **attività di maturazione di innovazione «early-stage»**
- Maggiorazione del contributo per le imprese esclusivamente **femminili e giovanili**
- **Valutazione più sfidante** per finanziare i progetti con maggiori potenzialità
- Attività di **accompagnamento pre- durante- post Bando**, realizzate da Sviluppumbria, in collaborazione con network di esperti a livello nazionale



**Beneficiari:** start-up innovative iscritte alla sezione speciale del registro imprese della Camera di Commercio costituite da meno di 48 mesi

**Progetti :** progetti innovativi da min 30.000 euro a max 400.000 euro

**Tipologia agevolazione:** fondo perduto del 50% o del 40% a seconda delle attività svolte

Uscita bando 15 giugno e **domande dal 15 settembre** al 31 dicembre 2021 con **selezione a sportello**



## Spese ammissibili

a) Macchinari, attrezzature, impianti hardware, software, attrezzature scientifiche e di laboratorio (max 40% del progetto)

b) Acquisto di brevetti già registrati

c) Consulenze esterne specialistiche non relative all'ordinaria amministrazione

d) Consulenze e/o accordi di collaborazione rese da istituti universitari e centri di ricerca pubblici

e) Spese connesse allo sviluppo sperimentale di un prototipo/brevetto/servizio, sostenute tramite una struttura esterna all'azienda beneficiaria del contributo

f) Costo del personale dipendente e spese per materiali sostenute direttamente dall'azienda beneficiaria per lo sviluppo sperimentale di un brevetto/prototipo/servizio

## Valutazione

- Punteggio minimo **80/100**
- Incontro con Comitato Tecnico di Valutazione e rappresentazione di un «elevator pitch»
- CTV con esperti di innovazione**
  - Regione, Sviluppo Umbria e **Fondazione Ricerca e Imprenditorialità** (fondazione di riferimento nazionale in ambito start-up)

Criterio di valutazione	Punteggio
Rappresentazione del modello di Business	17
Grado di innovazione	17
Utilità e «desiderabilità» dell'innovazione	17
Fattibilità tecnica del progetto	17
Sostenibilità economica-finanziaria	17
Competenza del management e della proprietà	15
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>

## Regime di aiuto: «DE MINIMIS» -Reg. (UE) n. 1407/2013

**Il contributo a fondo perduto del 50% o del 40% tiene conto del livello di maturità tecnologica dei progetti:**

**❖ I progetti promettenti che si trovano nei primi step del loro ciclo di vita potranno beneficiare di un contributo maggiore per favorire il superamento di ostacoli tecnici e di valutazione economica che potrebbero pregiudicarne lo sviluppo**

**Premialità per imprese interamente femminili e giovanili**

**❖ MAGGIORAZIONE CONTRIBUTO DEL 5%**

MISURA DELLE AGEVOLAZIONI			
Fase	Technology Readiness Level (TRL) Investment Readiness Level (IRL)	Contributo a fondo perduto	Scale di riferimento
- 1 - Sviluppo del Proof-of Concept (PoC)	TRL3 = Proof of concept (PoC) sperimentale; TRL4 = Validazione tecnologica in ambiente di laboratorio.	50%	TRL3-4
- 2 - Validazione "Problema-Soluzione" Canvas	IRL3 = Validazione del binomio problema-soluzione.	50%	IRL=3
- 3 - Sviluppo del Minimum Viable Product (MVP)	IRL4 = Sviluppo e test di un prototipo "preliminare" di MVP (Minimum Viable Product).	40%	IRL=4
- 4 - Dimostrazione e Test	TRL5/6 = Validazione e dimostrazione della tecnologia in ambiente reale/industriale (PILOTA); IRL5/6 = Validazione del product-market fit e del modello dei ricavi; TRL7 = Dimostrazione del PROTOTIPO in ambiente OPERATIVO reale; IRL7 = Validazione prototipo "stabile" di MVP.	40%	TRL=5-7 IRL=5-7

## Presentazione della domanda

### La start-up dovrà realizzare un Business Model Canvas

BMC dovrà essere **compilato in forma sintetica (all. 3)** e con **formulario (all.2)** per guidare start-up nella definizione di tutti i segmenti

#### Benefici BMC

- Valorizzata la capacità di definire una strategia commerciale
- Start-up accompagnata durante il progetto per validare/verificare la strategia
- Si punta a ridurre il **tasso di mortalità startup**

<p><b>Problema</b> Inserisci una lista Top 3 dei problemi che vorresti risolvere</p>	<p><b>Soluzione</b> Definisci una soluzione possibile per ogni problema identificato</p>	<p><b>Unique Value Proposition</b> Un messaggio chiaro e diretto che comunichi la tua unicità (differenziale) e perchè vale la pena darti attenzione</p>	<p><b>Vantaggio Competitivo</b> Quel vantaggio che non può essere facilmente acquistato, copiato o riprodotto</p>	<p><b>Segmenti di Clienti</b> Elenca i tuoi clienti e utenti target</p>
<p><b>Alternative esistenti</b> Elenca come i problemi sono risolti oggi</p>	<p><b>Metriche chiave</b> Definisci le metriche che ti fanno capire come sta andando la tua attività</p>		<p><b>Canali</b> Elenca come intendi arrivare ai clienti, i percorsi: pubblicità, punto vendita, sito, social...</p>	
<p><b>Struttura dei Costi</b> Elenca i tuoi costi fissi e variabili</p>		<p><b>Flussi di Ricavi</b> Elenca le fonti di ricavo</p>		