
SME Instrument

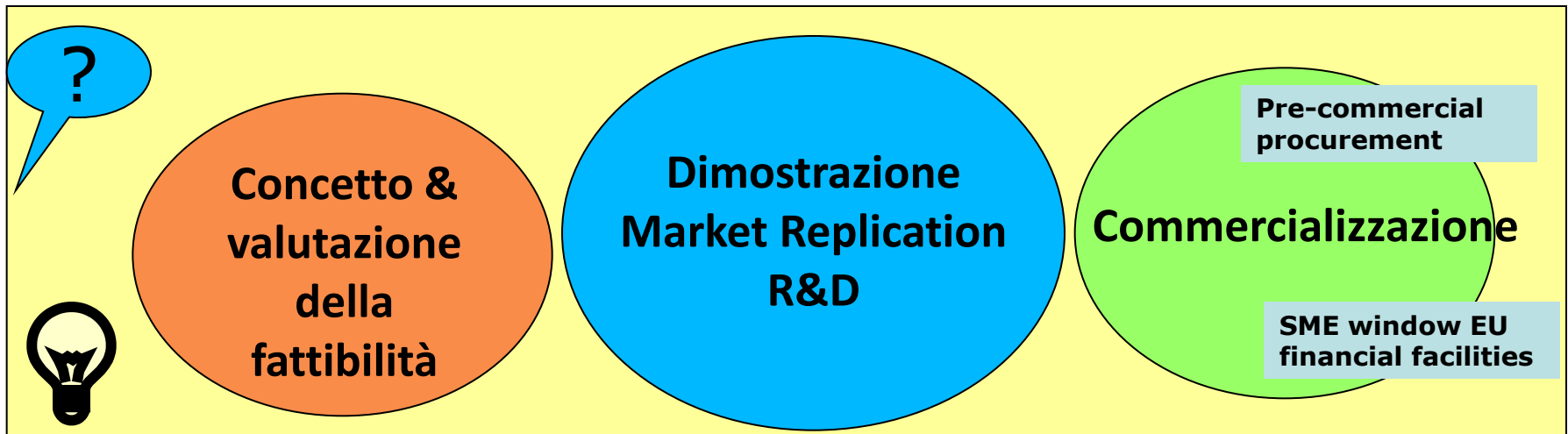
Suggerimenti pratici per presentare una proposta di successo in ambito "SME Instrument"



Genova, 28 aprile 2015

Le fasi di intervento

Focus on close to market activities – 3 fasi



IDEA

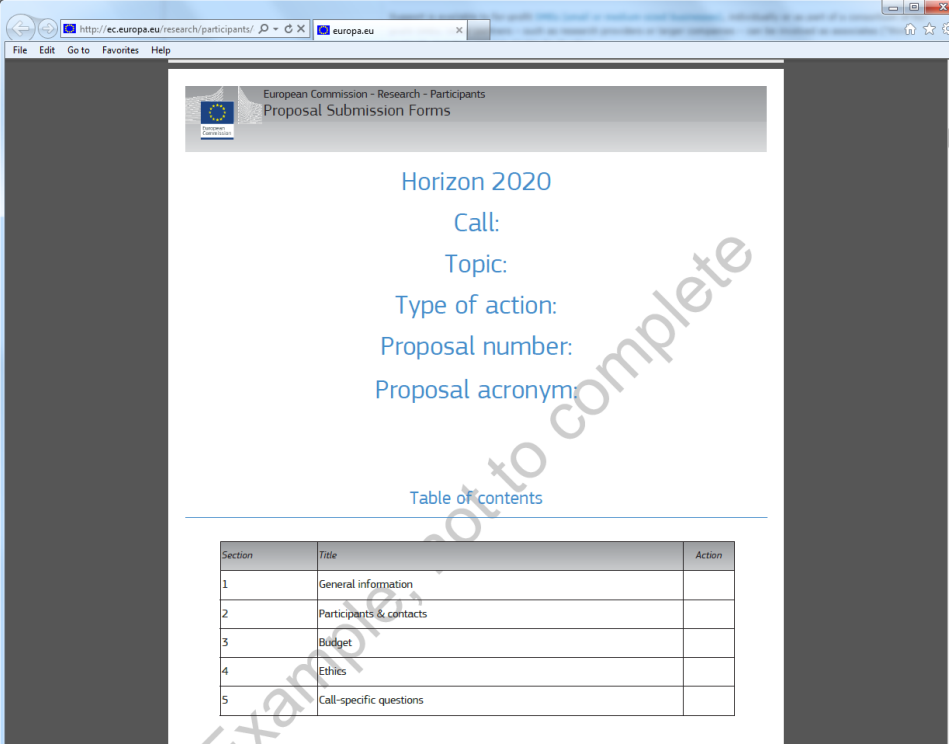
BUSINESS COACHING durante il progetto

MERCATO

la domanda

Phase 1 : max 10 pagine

Phase 2 : max 30 pagine



European Commission - Research - Participants
Proposal Submission Forms

Horizon 2020

Call:
Topic:
Type of action:
Proposal number:
Proposal acronym:

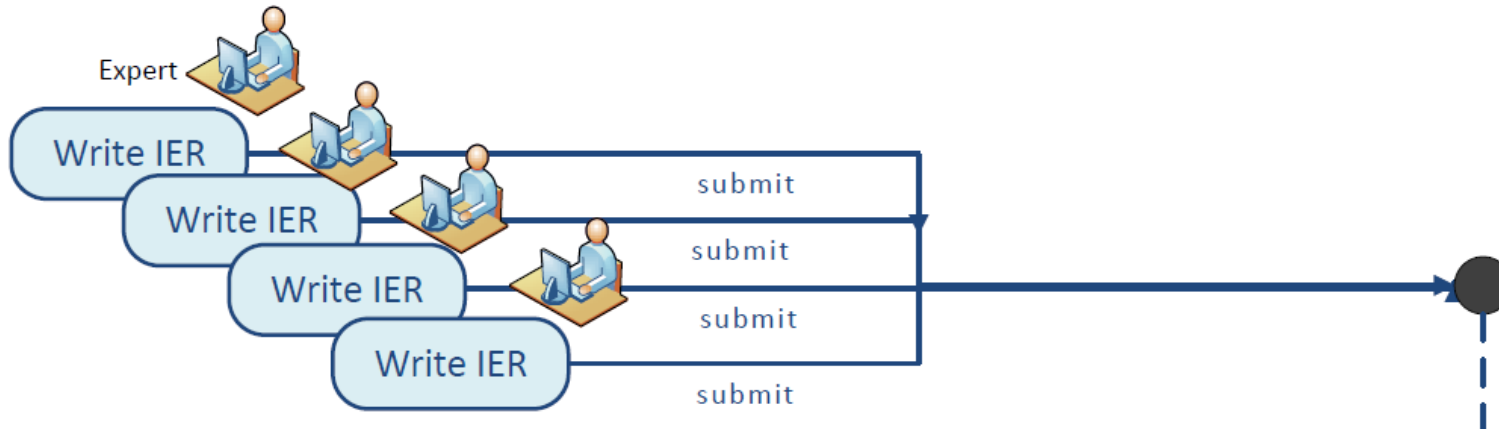
[Table of contents](#)

Section	Title	Action
1	General information	
2	Participants & contacts	
3	Budget	
4	Ethics	
5	Call-specific questions	

Il Processo valutativo

4 experts / proposta

Consensus report
(automatico – media
dei punteggi individuali)



Criteri di valutazione

- **Potenziale impatto economico**
- **Eccellenza nell'innovazione**
- **Potenziale commerciale**
- **Qualità ed efficienza nell'implementazione**
- **SME capacità di conseguire i risultati attesi**



Evaluation Thresholds

PHASE 1

Impatto = 4
Eccellenza = 4
Qualità e efficienza
nell'implementazione = 4

Totale = 13

PHASE 2

Impatto = 4
Eccellenze = 4
Qualità e efficienza
nell'implementazione = 3

Totale = 12

Criteri di Valutazione: IMPATTO

- Descrizione convincente che ci sarà domanda/mercato (willing to pay) per l'innovazione
- Gli utilizzatori finali sono bene descritti ed identificati
- Ottima conoscenza delle condizioni di mercato, tassi di crescita, concorrenti e soluzioni competitive, stakeholders, o la proposta deve includere un piano per acquisire tali informazioni
- Descrizione realistica di come l'innovazione abbia la capacità di spingere la crescita della società proponente
- Chiara dimensione Europea rispetto sia alla commercializzazione che ai competitors
- La strategia di commercializzazione è definita con modalità realistiche e rilevanti e la proposta spiega come sarà ulteriormente sviluppata
- Realistica descrizione dello status brevettuale/regolamentare e della strategia di protezione intellettuale adottata/da adottare

Criteri di Valutazione : ECCELLENZA

- L'Innovazione fa riferimento a nuove opportunità di mercato in risposta a sfide Europee e globali
- E' dimostrata una chiara fattibilità tecnologica/operativa/economica dell'innovazione
- Descrizione dello stadio di sviluppo dell'innovazione, il valore aggiunto dell'innovazione; la conoscenza delle soluzioni concorrenti
- Ottima comparazione con lo stato dell'arte / esistenti soluzioni commerciali o in caso contrario si prevede un piano per acquisire queste informazioni
- Metodologia e attività previste da sviluppare sono rilevanti e consistenti rispetto all'impatto atteso.
- Le performances attese dell'innovazione sono convincenti e hanno il potenziale di essere rilevanti da un punto di vista commerciale (value for money). E' potenzialmente migliore delle alternative
- Consapevolezza dei rischi e delle opportunità collegate all'introduzione dell'innovazione sul mercato sia da un punto di vista tecnologico che commerciale.

Criteri di valutazione: IMPLEMENTAZIONE

- La proposta dimostra che il progetto ha le risorse (personale, attrezzature,...) utili per lo sviluppo delle attività nelle migliori condizioni possibili.
- La proposta descrive in concreto le modalità di coinvolgimento di stakeholders/partners e sub fornitori.
- Il team ha le principali competenze tecniche/scientifiche/gestionali necessarie unitamente ad una molto buona comprensione del mercato e dei suoi aspetti legati all'innovazione.
- La proposta include una realistica pianificazione degli interventi e una esaustiva descrizione delle attività di implementazione
- La descrizione delle WPs, dei principali output e milestones sono rilevanti e coerenti anche dal punto di vista dell'attribuzione delle risorse alle singole tasks, ai rischi e alla gestione dell'innovazione

Capacity operativa

In SME Instrument, il "Team" è di fondamentale importanza e molte delle principali questioni fanno riferimento alla capacità dell'azienda di raggiungere gli obiettivi di mercato attesi

Il valutatore sulla base delle informazioni fornite deve fornire il suo punto di vista se o meno il proponente ha la necessaria capacità operative di portare avanti la proposta attività. In particolare il progetto deve contenere:

- CVs dei proponenti
- Principali risultati conseguiti nel settore di riferimento
- Precedenti progetti o attività sviluppate
- Descrizione di ogni significativa infrastruttura e/o attrezzatura disponibile

PHASE 1

Il Proponente può dichiarare le task da delegare a terzi
Non è necessario dettagliare i relativi costi stimati
Il "subcontract" non è incluso nell'annex 2

PHASE 2

Il subcontracting non è riservato a una limitata parte dell'azione. Il criterio "best value" di scelta del fornitore deve essere rispettato e specificato. Il valutatore deve attestare :

- per subcontracts conosciuti: le informazioni chiave sulla procedura di selezione, le task che saranno assegnate, e le ragioni per le quali il subcontractor e il prezzo è appropriato.
- Per subcontracts non conosciuti: le tasks da assegnare, il budget stimato e la procedura da seguire per la sua selezione

Consiglio:

Essere ambiziosi nel
dimostrare il proprio
potenziale innovativo

