



Gruppo di Trasferimento Tecnologico

Guida all'inserimento delle schede prodotto/servizio

Il presente manuale redatto dal Gruppo di Trasferimento Tecnologico del CNR, aree romane (Area della Ricerca RM1 di Montelibretti, Area della Ricerca RM2 di Tor Vergata e Ufficio Valorizzazione della Ricerca di Roma), è stato realizzato al fine di fornire delle linee guida tecniche strettamente relative alle *Business Logic* della piattaforma informatica di censimento dei prodotti/servizi.

La piattaforma è raggiungibile via web al sito dedicato: <https://grptt.artov.rm.cnr.it/> (Figura 1). Per prima cosa viene richiesto di autenticarsi alla piattaforma tramite le credenziali di posta



Figura 1 - Piattaforma del Gruppo di Trasferimento Tecnologico

elettronica dell'Area di Ricerca CNR di Tor Vergata.

Inserendo le proprie credenziali sarà possibile accedere alla piattaforma in maniera univoca.

Effettuato il login ci si troverà nella pagina visualizzata in Figura 2, dove sarà possibile scegliere tra la visualizzazione dei prodotti inseriti (*Mostra Prodotti*) o l'inserimento di nuovi prodotti (*Inserisci Prodotto*).



Figura 2 – Pagina da cui si accede la visualizzazione dei prodotti inseriti (*Mostra Prodotti*) o l'inserimento di nuovi prodotti (*Inserisci Prodotto*)



Il cuore della scheda sono logicamente i campi da compilare, alcuni obbligatori, per la presentazione del prodotto (quelli dove è presente il simbolo *).

Di seguito vengono riportati i campi implementati sulla base delle scelte effettuate dal Gruppo di Trasferimento Tecnologico:

- **Nome Istituto***: campo con auto compilazione sulla base degli istituti coinvolti nelle attività;
- **Referente del Gruppo***: campo testo dove indicare il referente del gruppo di ricerca che propone il prodotto/servizio (si consiglia di individuare un referente per non inserirlo più volte, anche in casi di prodotti inter istituti);
- **Numero Personale coinvolto***: campo intero dove indicare il numero di componenti che è coinvolto nello sviluppo del prodotto/servizio;
- **Email Referente***: campo dove indicare la mail del referente, utilizzata per tutte le ulteriori comunicazioni;
- **Argomento***: campo con scelta multipla;
- **Aree Tematiche***: campo con scelta multipla;
- **Tipologia Innovazione***: campo con scelta multipla;
- **Titolo dell'innovazione Proposta***: campo testo dove indicare il titolo dell'innovazione proposta;
- **Abstract** (breve descrizione max 3000 caratteri) * : campo dove inserire l'abstract del prodotto, una descrizione sintetica e chiara di ciò che si vuole produrre;
- **Parole Chiave** (max 5 separate da virgola ,) * : campo dove indicare le keywords relative al prodotto/servizio, utili per aumentare la visibilità del proprio prodotto/servizio;
- **Stadio di sviluppo¹***: campo a scelta multipla per inquadrare lo stadio di rilascio del prodotto/servizio:
 - a) *Early Bird*: la ricerca ha prodotto risultati promettenti. Il processo di commercializzazione non è ancora iniziato. Prodotto/tecnologia ancora lontana dal mercato. Tipiche attività di questa fase: ricerca sviluppo per validare la tecnologia.
 - b) *Innovation to Be*: l'innovazione tecnologica è stata validata. La potenziale applicazione industriale è evidente, con anticipato impatto sul mercato con interessanti ricadute nel settore. Il prodotto/tecnologia ha bisogno di ulteriore sviluppo per poter entrare nel mercato. Tipiche attività di questa fase: sottomissione richiesta brevetto/i; implementazione prototipi, scale-up processo.
 - c) *Pre-Competitive*: è quella ricerca che le imprese hanno interesse a svolgere o a far svolgere in collaborazione con il fine di generare nuovi prodotti e servizi da vendere sul mercato (sviluppo sperimentale, progettazione, sviluppo di applicazioni).
 - d) *Ready for the Market*: l'innovazione è completamente validata sia dal punto di vista tecnologico che da



quello commerciale. Il prodotto/tecnologia è pronto per il trasferimento alle imprese. Tipiche attività di questa fase: definizione caratteristiche prodotto; definizione strategia di commercializzazione.

- **Proprietà intellettuale e grado di maturazione della tecnologia** (Se presente): campo libero dove poter indicare considerazioni del gruppo su possibili sviluppi del prodotto/servizio;
- **Eventuali partner esterni coinvolti**: campo previsto per indicare eventuali coinvolgimenti esterni al gruppo di lavoro, nello sviluppo del prodotto/servizio;
- **Attività necessaria per il trasferimento di brevetto-tecnologia**: campo a scelta multipla dove indicare i passaggi che si pensano necessari per il trasferimento della tecnologia al mercato;
- **Vantaggi per il fruitore**: campo dove indicare i principali vantaggi che il fruitore potrebbe ottenere dall'utilizzo del prodotto/servizio presentato;
- **Mercato di riferimento (indicando eventuali 'bottleneck'²)**: spazio dato al responsabile del prodotto/servizio per indicare le caratteristiche del potenziale mercato di riferimento, dove citare i potenziali clienti, territori interessati, ambiti di interesse, oltre che ulteriori informazioni sul mercato di riferimento (possibili concorrenti, vantaggi rispetto ad altri prodotti già presenti sul mercato, ecc..);

Bottlenecks: le criticità che potrebbero limitare e/o impedire il miglior trasferimento della tecnologia sul mercato.

- **Necessità di supporto per il Gruppo di Ricerca**: campo a scelta multipla dove indicare il supporto richiesto dal dipendente nei confronti del GTT e verso l'Ente in generale per portare avanti lo sviluppo e/o la commercializzazione del prodotto/servizio.



🏠 Benvenuto Alessandro Pecora

Nome Istituto*

Referente del Gruppo*

Numero Personale coinvolto*

Email Referente*

Inserire un indirizzo e-mail valido

Argomento*

- Tecnologico
- Facilitazioni e Servizi
- Alta Formazione
- Didattica
- Conoscenza

Aree Tematiche*

- Aerospazio
- Scienze della vita
- Beni culturali e Tecnologie della Cultura
- Industrie Creative e Digitali
- Agrifood
- Green economy
- Sicurezza
- Altro (specificare)

Tipologia Innovazione*

Scegli... Altro (specificare)



Titolo dell'innovazione Proposta*

Abstract (breve descrizione max 3000 caratteri)*

3000 characters remaining

Parole Chiave (max 5 separate da virgola ,)*

Stadio di sviluppo**

Scegli...

Proprietà intellettuale e grado di maturazione della tecnologia (Se presente)

Illustrare la disponibilità di diritti di proprietà intellettuale (brevetti, marchi, copyright depositati), il grado di maturazione della tecnologia, l'eventuale presenza di prototipi

Eventuali partner esterni coinvolti

(specificare se il brevetto/tecnologia è sviluppato in collaborazione con altri soggetti pubblici e/o privati)



Attività necessaria per il trasferimento di brevetto-tecnologia

Indicare i passaggi necessari per il trasferimento al mercato della tecnologia (una o più scelte):

- Ulteriore ricerca industriale
- Ulteriore sviluppo sperimentale
- Acquisizione di brevetti/licenze esterni
- Altro(es. : sperimentazione con prototipi)

Vantaggi per il fruitore

Indicare i vantaggi prevedibili per un eventuale investitore e/o licenziatario (una o più scelte):

- Nuovo prodotto/tecnologia
- Ottimizzazione prodotto/tecnologia
- Abbattimento costi
- Altro(es.: nuovo materiale con applicazioni ancora non definite)

Mercato di riferimento (indicando eventuali 'bottleneck')

Breve descrizione delle caratteristiche del mercato potenziale: potenziali clienti/target/ambito territoriale (max 3000 caratteri)

3000 characters remaining

Se in possesso: illustrare il grado di conoscenza dei soggetti concorrenti e i vantaggi competitivi rispetto a tali concorrenti (max 3000 caratteri)

3000 characters remaining



Necessità di supporto per il Gruppo di Ricerca

- Accordo Licenza
- Collaborazione scientifica con la struttura CNR
- Accordo per una Joint Venture
- Accordo Commerciale
- Accordo per la produzione/subcontratto
- Risorse finanziarie (capitale di credito e di rischio, finanziamenti pubblici)
- Costituzione di nuova impresa innovativa
- Altro (*specificare*)

Consenso al trattamento dei dati

- Accetto

DEFINIZIONI

¹ Stadio di sviluppo

- a. *Early Bird*: la ricerca ha prodotto risultati promettenti. Il processo di commercializzazione non è ancora iniziato. Prodotto/tecnologia ancora lontana dal mercato. Tipiche attività di questa fase :ricerca sviluppo per validare la tecnologia.
- b. *Innovation to Be*: l'innovazione tecnologica è stata validata. La potenziale applicazione industriale è evidente, con anticipato impatto sul mercato con interessanti ricadute nel settore. Il prodotto/tecnologia ha bisogno di ulteriore sviluppo per poter entrare nel mercato. Tipiche attività di questa fase: sottomissione richiesta brevetto/i; implementazione prototipi, *scale-up* processo.
- c. *Pre-Competitive*: è quella ricerca che le imprese hanno interesse a svolgere o a far svolgere in collaborazione con il fine di generare nuovi prodotti e servizi da vendere sul mercato (sviluppo sperimentale, progettazione, sviluppo di applicazioni).
- d. *Ready for the Market*: l'innovazione è completamente validata sia dal punto di vista tecnologico che da quello commerciale. Il prodotto/tecnologia è pronto per il trasferimento alle imprese. Tipiche attività di questa fase : definizione caratteristiche prodotto; definizione strategia di commercializzazione

² **Bottlenecks**: le criticità che potrebbero limitare e/o impedire il miglior trasferimento della tecnologia sul mercato.

* Campi obbligatori