

Le misure regionali a supporto di ricerca e sviluppo: elementi per l'ottimizzazione delle proposte progettuali

Webinar

11 Giugno 2026, ore 10.00-13.00

Team Supporto FESR delle Camere di commercio del Piemonte

Esame del Piano di sviluppo e dei suoi elementi maggiormente qualificanti

«Per accedere alle agevolazioni del Bando Swich il proponente unico o l'impresa capofila del progetto svolto in partenariato deve allegare il **FORMAT DI PROGETTO** al modulo di domanda compilato utilizzando la procedura informatizzata e firmato digitalmente».

Il Format di progetto ha lo scopo di raccogliere informazioni sul:

- Partenariato
- Idea progettuale
- Innovazione tecnologica proposta
- Impatto che verrà generato
- Quadro economico-finanziario del progetto
- Cronoprogramma

Il tutto articolato in diverse sezioni

DATI RIEPILOGATIVI SUL PROGETTO

Sezione 2 → SINTESI E PRESENTAZIONE DEL PROGETTO

2.1 Riportare una efficace **SINTESI**:

- a dell'impresa proponente o della "capofila" del progetto svolto in partenariato;
- b dei partner del progetto (laddove presente un partenariato);
- c del progetto di R&D oggetto della domanda.

La sintesi di cui sopra deve essere articolata in modo da illustrare, in via preliminare, le caratteristiche principali:

- dei soggetti coinvolti: denominazione sociale, attività svolta in termini di prodotti/servizi erogati, fatturato e numero di dipendenti, elementi essenziali per delinearne gli elementi distintivi, il mercato e le recenti evoluzioni;
- del progetto: settore/mercato di riferimento, presupposti, contenuti e obiettivi principali (con chiara indicazione degli obiettivi/parametri tecnici e prestazionali che si intendono conseguire), elementi maggiormente caratterizzanti che ne configurano la rilevanza rispetto alle strategie aziendali, il vantaggio competitivo conseguibile e la validità prospettica.

DATI RIEPILOGATIVI SUL PROGETTO

Sezione 2: SINTESI E PRESENTAZIONE DEL PROGETTO

- Sintesi dei soggetti coinvolti e del progetto (inteso non solo dal punto di vista tecnico, ma anche sotto il profilo del mercato e degli impatti)
- Per quanto i soggetti coinvolti e il progetto vengano descritti in dettaglio nelle sezioni dedicate, non presentate i contenuti in forma esclusivamente descrittiva, ma sviluppate osservazioni e riflessioni che comunque li valorizzino.

DATI RIEPILOGATIVI SUL PROGETTO

Sezione 3 → COERENZA SOSTANZIALE DEL PROGETTO CON STRATEGIE REGIONALI

3.1 COERENZA CON FINALITÀ DEL BANDO (*criterio B.1 dell'Allegato 5 al Bando*): riportare una SINTESI con motivazione della coerenza del progetto con le finalità programmatiche del bando e le tipologie di investimento previste, ossia Linea e Categoria progettuale entro cui si colloca la proposta, con particolare riferimento alle indicazioni dei parr. 1.2 "Obiettivi e finalità" e 2.4 "Tipologie di investimenti";

.....

3.2 COERENZA CON LA STRATEGIA DI SPECIALIZZAZIONE INTELLIGENTE 2021-2027 DELLA REGIONE PIEMONTE (*criterio B.2 dell'Allegato 5 al Bando*): descrivere gli aspetti di coerenza e i potenziali collegamenti della proposta con la STRATEGIA DI SPECIALIZZAZIONE INTELLIGENTE regionale 2021-2027 (ai sensi del par. 2.2. del Bando "Aree tematiche" e dell'Allegato 8 "Sistemi prioritari di innovazione (SPI) e Traiettorie di sviluppo") con indicazione puntuale della collocazione rispetto:

- a alle Componenti Trasversali dell'Innovazione;
- b ai Sistemi Prioritari, individuando in particolare traiettorie tecnologiche e campi di applicazione interessati.

Sezione 3: COERENZA SOSTANZIALE DEL PROGETTO CON STRATEGIE REGIONALI

- **Giustificate la scelta della linea di finanziamento adottata**
- **Inquadrate il progetto all'interno della Strategia di specializzazione intelligente 2021-2027 della Regione Piemonte**
 - Componenti Trasversali dell'Innovazione;
 - Sistemi Prioritari, individuando in particolare traiettorie tecnologiche e campi di applicazione interessati

INFORMAZIONI SUL PROPONENTE/PARTENARIATO

INFORMAZIONI SUL PROPONENTE/PARTENARIATO

Sezione 5 → IMPRESA PROPONENTE UNICA/CAPOFILA

<i>IMPRESA PROPONENTE UNICA/CAPOFILA</i>
<i>CORE BUSINESS</i>
<i>RUOLO NEL PROGETTO solo in caso di partenariato</i> (co-progettazione e integrazione componente X nel nuovo motore)

5.1 PROFILO AZIENDALE: descrivere origini, caratteristiche, sintesi storica dell'azienda (*con evidenza delle relative evoluzioni e degli avvenimenti aziendali più significativi degli ultimi 3-5 anni*) e dati più significativi (*forma giuridica, collocazione geografica, assetto proprietario, fatturato, dipendenti, sedi, etc.*):

.....

5.2 SETTORE DI ATTIVITÀ E POSIZIONE DI MERCATO: descrivere l'attività svolta in termini di

INFORMAZIONI SUL PROPONENTE/PARTENARIATO

- **Non siate laconici e asettici: descrivete bene la vostra azienda, settore e mercato. Soprattutto, indirizzate la narrazione per far capire che il progetto è funzionale al vostro sviluppo e crescita**
- **Definite bene i ruoli, per far rilevare che siete appropriati ed evitare dubbi su eventuali sovrapposizioni nel caso di progetti in partenariato**
- **Dovete far capire che avete competenze tecniche: fate una bella descrizione del vostro organigramma o delle vostre risorse umane, evidenziando il team che lavorerà sul progetto con ruolo e competenze specifiche, includendo informazioni sui laboratori/attrezzature a disposizione**
- **Se avete già svolto altri progetti sul tema specifico della proposta, indicateli**
- **Extraterritorialità: solo se le competenze possedute sono indispensabili al progetto, e non sono reperibili in Piemonte**

INFORMAZIONI SUL PROGETTO DI RSI OGGETTO DELLA PROPOSTA

INFORMAZIONI SUL PROGETTO DI R&D OGGETTO DELLA PROPOSTA

Sezione 12 → SINTESI CONTENUTI E OBIETTIVI DEL PROGETTO *(Criterio C Allegato 5 al Bando)*

12.1 Indicare la tipologia di soluzione innovativa che il progetto intende sviluppare:

INNOVAZIONE PRODOTTO/SERVIZIO	DI	INNOVAZIONE DI PROCESSO	INNOVAZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE

Descrivere la specifica tipologia di soluzione innovativa sopra indicata (*es. sviluppo di un nuovo macchinario AA che utilizza la tecnologia XX per produrre YY.....*):

.....

12.2 Descrivere le origini dell'input innovativo alla base del progetto (*es. messa a punto di una soluzione innovativa, introduzione di una nuova tecnologia nel processo produttivo, etc.*):

.....

INFORMAZIONI SUL PROGETTO DI RSI OGGETTO DELLA PROPOSTA

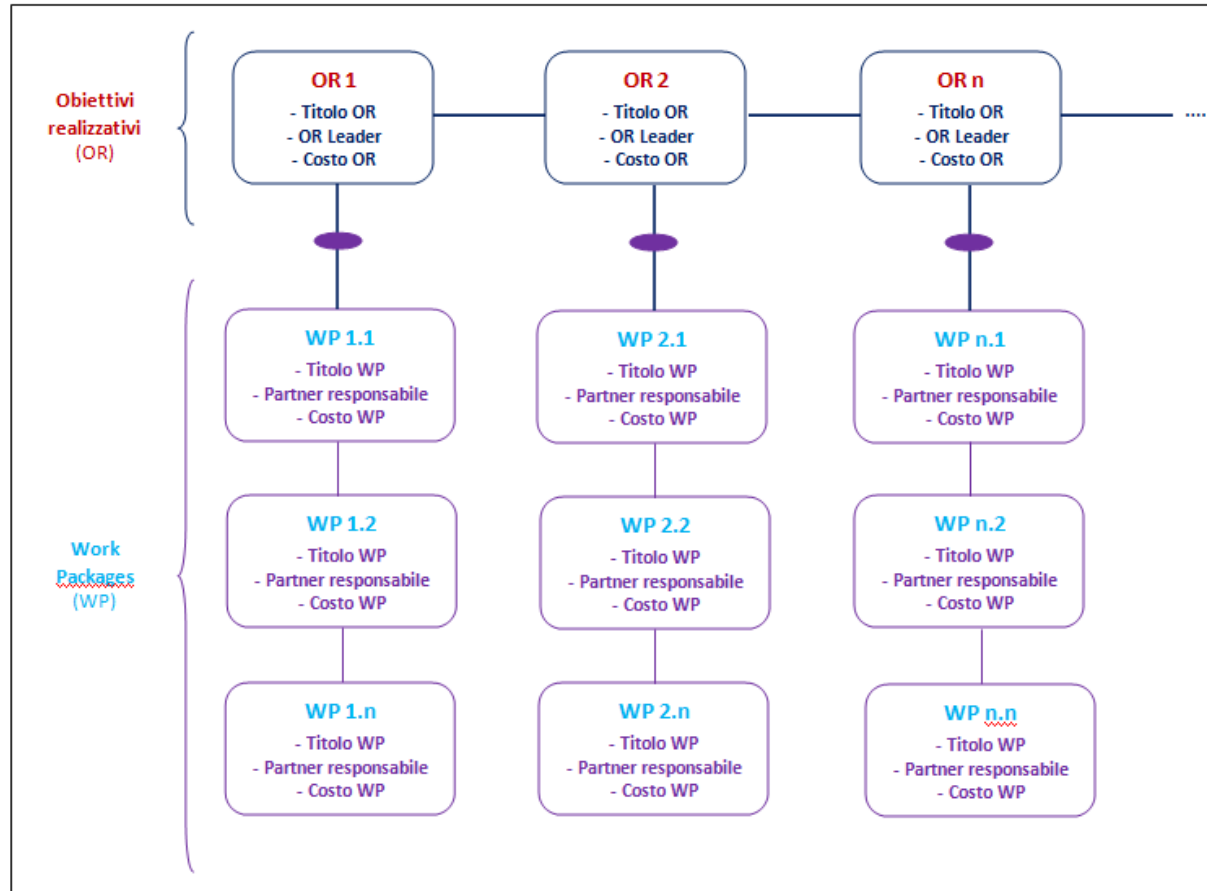
- **Date indicazione sull'innovazione proposta, quali sono le sue origini** (messa a punto di una soluzione innovativa? Nuova tecnologia che migliora un processo? ...)
- **Descrivete il progetto con particolare attenzione a:**
 - Illustrare le necessità che vi portano a presentare il progetto: identificate chiaramente il problema da risolvere
 - Definire lo stato dell'arte e indicare l'avanzamento che viene proposto
 - Formulare obiettivi concreti e misurabili
 - Metodologia: fate vedere che avete conoscenza del background tecnico sulla tematica proposta, avete accesso a dati e conoscenze
 - Considerare i rischi, ed affrontarli con piani di mitigazione

INFORMAZIONI SUL PROGETTO DI RSI OGGETTO DELLA PROPOSTA

- Descrivere chiaramente le ricadute scientifico/tecnologiche rilevanti per il partenariato, e la trasferibilità dei risultati
- Evidenziare l'Impatto che il progetto produrrà, non solo a favore dei partecipanti ma anche verso la filiera di riferimento, e sotto il profilo sociale e ambientale
- Indicare i KPI (Key Performance Indicators) che intendete raggiungere. Il progetto non deve riportare indicatori generici, ma puntuali e ben ragionati
- Essere ambiziosi (che però non vuol dire essere «sbruffoni»)
- Sostenibilità: dovete indicare il piano di sostenibilità a valle del progetto
- Indicate i TRL di partenza e conclusione

PIANO DI DETTAGLIO DEL PROGETTO

- Riportare una WBS che dettagli gli Obiettivi Realizzativi e i Pacchetti di lavoro



PIANO DI DETTAGLIO DEL PROGETTO

- **Prima di entrare nel dettaglio dei singoli OR, date sempre un'informazione di insieme sulle attività svolte negli OR, e come questi interagiscono tra loro**
- **Aggiungete un grafico PERT che definisce visivamente i collegamenti tra gli OR**
- **Nella descrizione dei singoli OR, indicate sempre quale partner è responsabile dei vari WP**
- **Valutate opportunamente le tempistiche dei vari OR, evitando incongruenze (p.es ignorando le varie dipendenze, o non prevedendo margini per le attività maggiormente impegnative, o trascurando i punti di controllo)**
- **Definite bene i deliverable e i milestones**

Frasi vaghe vs Frasi forti

Il progetto svilupperà una piattaforma per monitorare i consumi energetici dei macchinari



Il progetto darà vita a una piattaforma che, grazie al monitoraggio dei consumi energetici dei macchinari ottenuto con l'ausilio dei sistemi di AI implementati, produrrà un risparmio del 25% rispetto allo stato dell'arte attuale

Frasi vaghe vs Frasi forti



Le soluzioni attualmente presenti sul mercato hanno diverse limitazioni

Lo stato dell'arte attuale evidenzia che le performance in quest'ambito raggiungono un livello di accuratezza pari al 75%. Grazie al nostro sistema, il target sarà di arrivare ad almeno il 90%, permettendo, in contemporanea, l'ottimizzazione ...



Il progetto avrà un impatto significativo sulla società

Grazie alla possibilità di effettuare diagnosi più precoci, la soluzione proposta dovrebbe ridurre i ritardi medi nelle cure del 30%, migliorando gli esiti clinici dei pazienti e riducendo i costi sanitari per le regioni partecipanti

Frasi vaghe vs Frasi forti

I partner sfrutteranno i risultati del progetto dopo la sua conclusione



Il consorzio definirà piani di sfruttamento per ciascun risultato chiave, comprese le opportunità di concessione di licenze, l'integrazione nei portafogli di prodotti esistenti e i piani di implementazione commerciale entro due anni dal completamento del progetto

TAKE HOME MESSAGES

- **La lunghezza del progetto non deve essere un obiettivo. La validità del progetto non si valuta a peso**
- **Il format che viene fornito non è un suggerimento, lo si deve adottare**
- **Siate chiari nell'esposizione, meno testo, più tabelle: il valutatore apprezza progetti facilmente leggibili**
- **Stesso ragionamento per gli acronimi, fate tabella iniziale**
- **I KPIs non devono essere generici, ma quantificati**
- **Il partenariato non deve avere competenze che si sovrappongono**
- **Deliverable: non devono essere necessariamente tanti, ma significativi**

Incontri con gli esperti:



TEAM SUPPORTO FESR

PER LA TUA IMPRESA

ACCESSO PIÙ FACILE
BANDI PROGRAMMA FESR 2021-27

SERVIZIO GRATUITO

- informazione
- formazione
- accompagnamento

**CHIEDI SUBITO
UN APPUNTAMENTO**



Cofinanziato
dall'Unione europea



PER RICHIEDERE UN INCONTRO : supporto-fesr@pie.camcom.it



Team Supporto FESR del Sistema Camerale Piemontese

supporto-fesr@pie.camcom.it



L'Europa investe sul Piemonte, il Piemonte investe su di te



CAMERA DI COMMERCIO
ALESSANDRIA-ASTI



CAMERA DI COMMERCIO
CUNEO



CAMERA DI COMMERCIO
MONTE ROSA LAGHI
ALTO PIEMONTE



Camera
di commercio
Torino