



finale

CONTAMINATION LAB UNISSLAB 2018

28 settembre

Piazza Castello
Sassari



CLab
uniss contamination lab



2° edizione 2018

107 domande di partecipazione, 60 i partecipanti selezionati, 112 ore di attività frontale complessiva e 6 gruppi finalisti. Sono questi i numeri del CLab 2018, luogo di contaminazione **tra studenti di discipline diverse** dove si promuove la **cultura dell'imprenditorialità, dell'innovazione e del fare**, così come l'interdisciplinarietà e i nuovi modelli di apprendimento. L'obiettivo è quello di esporre gli studenti a un ambiente stimolante per lo **sviluppo di progetti di innovazione a vocazione imprenditoriale**.

La contaminazione è l'elemento portante del progetto, e avviene in diverse direzioni:

- [1] **tra studenti provenienti da corsi/facoltà/università** diversi che si riuniscono per maturare consapevolezza e competenze utili a elaborare idee imprenditoriali innovative;
- [2] **tra studenti e docenti di diversi dipartimenti/discipline**, dato che la contaminazione non resta confinata al CLab ma idealmente arricchisce tutta l'università;
- [3] **con attori terzi** – prima di tutto del mondo produttivo (imprese, startup, investitori, camere di commercio, associazioni imprenditoriali ecc.), ma anche delle istituzioni e del terzo settore – quali elementi fondamentali per arricchire la piattaforma CLab;
- [4] **con attori internazionali**, costruendo partenariati e collaborazioni al duplice fine di acquisire le migliori prassi di innovazione nella formazione e nella generazione dei contenuti da parte degli studenti del CLab e di avviare partenariati per favorire la mobilità degli studenti del CLab da e verso l'Italia.

Le attività sono finalizzate a sviluppare competenze utili a:

- Integrare conoscenza manageriale e scientifica
- Sviluppare capacità di problem solving e gestionale, legate soprattutto al lavoro in team
- Analizzare le opportunità imprenditoriali e di mercato legate a specifiche conoscenze scientifiche e tecnologiche e idee imprenditoriali
- Acquisire competenze relazionali e utilizzare strumenti innovativi per la presentazione di idee, secondo standard affermati a livello internazionale

Il percorso

1 Apertura iscrizioni e scouting

Presentazione del bando, apertura delle iscrizioni al sito clab.uniss.it e diffusione capillare delle opportunità volte a favorire la partecipazione all'iniziativa di idee a sviluppo imprenditoriale.

2 Selezione partecipanti

Selezione, sino ad un massimo di 60 persone, che evidenziano il maggiore potenziale imprenditoriale e motivazionale.

3 Gym

Trasmissione dei contenuti di base della cultura d'impresa, di facilitare la costruzione di team interdisciplinari e di fornire sostegno nell'identificazione della business idea.

4 Challenge

Approfondimento dei temi della fase Gym e presentazione dei modelli d'impresa "vincenti" e casi di studio concreti. Approccio didattico volto a stimolare un apprendimento attivo. Il focus sull'innovazione, comprendendo tematiche di interesse e/o complementari agli ambiti della ricerca e della didattica dell'Ateneo. Il percorso si configura come un accompagnamento teorico-pratico orientato a favorire l'acquisizione da parte dei team di competenze tecniche e manageriali per una pianificazione efficace della propria proposta di business.

5 Finale

Full time week in cui i gruppi sviluppano il proprio modello di business ed effettuano la *pitching session* di fronte a un panel di potenziali investitori. I 3 progetti a maggiore potenzialità di sviluppo ricevono lo Special Prize di Sardegna Ricerche.



Programma

18:30 Saluti del Magnifico Rettore

18:40 Introduzione evento

Cristina Nadotti

Università degli Studi di Sassari

19:00 Contamination Lab:
presentazione gruppi finalisti

Enjoy Experience MusicALL

Insect My Plant

Intermedia drones MyViù

20:30 Contamination Lab:
proclamazione vincitori

21:00 Premiazione

La giuria



Gabriele Mulas
*Delegate for Technology Transfer
at Uniss*



Giuseppe Serra
*Innovation manager Sardegna
Ricerche*



Antonio Concolino
CEO at Primomiglio



Giovanni Pinnaparpaglia
Presidente ODCEC Sassari



Alberto Carpaneto
*General Manager and Human
Resources Consultant
Fondazione HUMAN+*



Giuseppe Pirisi
*Referente Progetto Resto al Sud
Banco di Sardegna*



Nicola Redi
Managing Partner at Venture Factory

Enjoy Experience



Settore di attività

Viaggi e tempo libero

Product/service

Enjoy Experience è un'applicazione che ti permette di trovare e acquistare le attività ed esperienze che desideri fare durante il tuo viaggio o nel tempo libero, di trovare le persone con cui condividere le tue attività ed esperienze e di trovare un alloggio in home sharing.

Target

Persone che vogliono vivere le attività/esperienze sfruttando al meglio il proprio tempo, viaggiatori che vogliono vivere in profondità la realtà del luogo che stanno visitando, viaggiatori che desiderano restare in contatto con gli altri durante il loro viaggio.

Customer problem

L'applicazione permetterà alle persone di risparmiare tempo e risorse nell'organizzazione dei viaggi e del tempo libero, di trovare facilmente le attività che si desiderano fare, di vivere profondamente la realtà del luogo in cui ci si reca.

Business model

Percentuali sulle transazioni, affiliazioni, pubblicità.

Patent/ Traction/ Validation

In questa fase il team è impegnato nella progettazione del sito e dell'app.

FOUNDERS

Alberto Nigra

Alfio Satta

Federica Incollu

Federico Angius

Martina Marella Masala

CONTATTI

angius1992@gmail.it

MENTOR

Antonio Usai

Insect



Settore di attività

Biological pest management, lotta biologica

Product/service

INSECT è una biofabbrica innovativa che produce e commercializza organismi utili in grado di combattere insetti dannosi alle colture agrarie.

Sfruttando gli endemismi locali, INSECT fornisce all'agricoltura soluzioni customizzate, riducendo l'utilizzo dei pesticidi chimici dannosi per la salute e per l'ambiente.

Target

Aziende agricole che operano in regime biologico e integrato.

Customer problem

Ad oggi le aziende agricole hanno difficoltà a reperire insetti e organismi vitali utili alla lotta biologica. Per di più, la limitata disponibilità di informazioni non consente agli utlizzatori di gestire in modo efficace questo tipo di applicazione.

Business model

Il modello di business si basa sulla vendita diretta del prodotto sul mercato locale affiancata da un servizio di assistenza tecnica specializzata pre- e post-vendita. Con un modello sostenibile a chilometro zero, INSECT avrà un vantaggio competitivo rispetto ai prodotti già sul mercato, raggiungendo rapidamente una significativa redditività. Facendo leva sulle peculiarità e sull'unicità dei prodotti autoctoni, il modello si rende replicabile su larga scala, sfruttando il positivo *trend* di mercato e allineandosi alle normative e *policy* internazionali.

FOUNDERS

Giovanni Cosseddu
Alessandro Morittu
Cassandra Polo
Federico Saba
Valerio Demontis

CONTATTI

giocoss92@hotmail.it
morittualessandro@tiscali.it
silviacassandra.polo@gmail.com
saba.effe@gmail.com

MENTOR

Luca Ruiu

Intermedia drones



Settore di attività
Servizi tecnologici

Product/service
Intermediazione tra committenti e professionisti nel settore dei droni

Target
Queste sono solo alcune delle macro-aree principali in cui possiamo intervenire:

- agricoltura di precisione
- archeologia e beni culturali
- eventi e marketing

Inoltre il nostro servizio è rivolto a coloro che hanno necessità di un'analisi professionale dei dati ottenuti dai droni.

Customer problem

All'interno del mercato connesso ai servizi dei droni, abbiamo riscontrato le seguenti problematiche:

- mancanza di incontro tra domanda e offerta
- poca fruibilità del database nazionale gestito dall'Enac
- difficoltà nel reperire professionisti capaci di interpretare i dati raccolti dai droni

Business model

I ricavi proverranno da:

- commissioni derivanti dai clienti
- inserzioni mirate
- vendita dei metadati grezzi

I mezzi utilizzati saranno una piattaforma, un'App e front office/back office, al fine di mettere in comunicazione il committente con il professionista del settore dei droni selezionato da Intermedia drones.

FOUNDERS

Antonella Canu
Francesco Carrus
Giovanni Carta
Claudia Deiana
Ombretta Denti

CONTATTI

carfran@tiscali.it
cartagiovanni9@gmail.com

MENTOR

Paolo Fallavollita

MusicALL



Settore di attività

Settore musicale

Product/service

MusicALL è una piattaforma per musicisti, produttori e gestori di sale prove.

Gli iscritti (MusicALLers) potranno guardare ed ascoltare i files degli altri MusicALLers; condividere spartiti, video, audio, in modo da poter essere visionati non soltanto da altri musicisti, ma soprattutto dai produttori in cerca di nuovi talenti; scegliere, prenotare e pagare le sale prove, usufruendo di un sistema di cashback.

Target

Musicisti che hanno voglia di crescere, produttori in cerca di nuovi talenti e gestori di sale prove.

Customer problem

Il mondo musicale sul web è confusionario, frammentario e poco pratico. L'ambiente musicale funziona per conoscenze e passaparola e non è, spesso, alla portata di tutti.

MusicALL permette di far incontrare musicisti, produttori e gestori di sale prove in un unico luogo che permetterà loro di soddisfare le loro esigenze in maniera semplice, affidabile e immediata.

Business model

Il valore generato dalla piattaforma deriverà da:

- % transazioni effettuate sulla piattaforma o annullate (penali)
- inserzioni pubblicitarie
- sponsor
- pagamenti effettuati dal cliente per ottenere più GIGA per l'upload di files.

Patent/ Traction/ Validation

In questa fase il team è impegnato nello sviluppo del prodotto e nello studio per la tutela della proprietà intellettuale (brevetto, diritto d'autore, marchio).

FOUNDERS

Francesca Galotti
Letizia Tedde
Anastasia Popova

CONTATTI

galotti.francesca@gmail.it /+393925416577

MENTOR

Carlo Oppo

My Plant



Settore di attività

Agritech, Green, Education

Product/service

My plant è un gioco educativo e smart, che mette in connessione il bambino con la natura. Il kit contiene il vaso interattivo, terriccio e semi, sensori connessi all'app e tutto il necessario per far nascere, crescere e comunicare con la pianta bio.

Target

Famiglie con bambini dai 5 ai 10 anni (interessati al mercato del BIO).

Customer problem

Un uso sempre più frequente di giochi e dispositivi digitali ha creato nei bambini un discostamento dalla realtà circostante, riduzione di relazioni sociali e perdita di manualità.

Il nostro progetto connette il mondo digitale e quello reale, educando il bambino attraverso il gioco alla scoperta del ciclo vitale della pianta, alla stagionalità e ad una corretta educazione alimentare.

Business model

My Plant venderà il kit, sia alle famiglie che alle scuole primarie, tramite negozi specializzati e-commerce. Dal sito web sarà possibile inoltre l'acquisto dei singoli componenti del kit, mentre l'applicazione sarà scaricabile gratuitamente dall'app store.

Patent/ Traction/ Validation

Il team My Plant è impegnato nello sviluppo del prodotto e nello studio per la tutela della proprietà intellettuale (Marchio e diritti d'autore)

FOUNDERS

Marco Bulciolu
Silvana Meloni
Laura Pizzi
Marco Polese
Andrea Zamburru

CONTATTI

infomyplant@gmail.com

MENTOR

Antonio Solinas

MyViù



Settore di attività

Estetica applicata al benessere

Product/service

Accessorio moda con funzione di tutore per alluce valgo.

Target

Donne con alluce valgo.

Customer problem

- Funzionalità del piede e ritorsioni su apparato muscolo-scheletrico
- estetica del piede
- estetica del tutore e compliance

Business model

Tutore-gioiello con funzione sia estetica che correttiva della patologia (prevenzione primaria, secondaria e terziaria).

Patent/ Traction/ Validation

In questa fase il team è impegnato nello sviluppo del prodotto e nello studio per la tutela della proprietà intellettuale (soluzioni tecniche, brevetto, diritto d'autore, marchio).

FOUNDERS

Carlotta Pinna
Giada Sias
Federico Lai
Valentina Marrazzo

CONTATTI

pinnacarlotta@gmail.it / +393281720267

MENTOR

Andrea Cereatti



INFO

clab.uniss.it / clab@uniss.it

