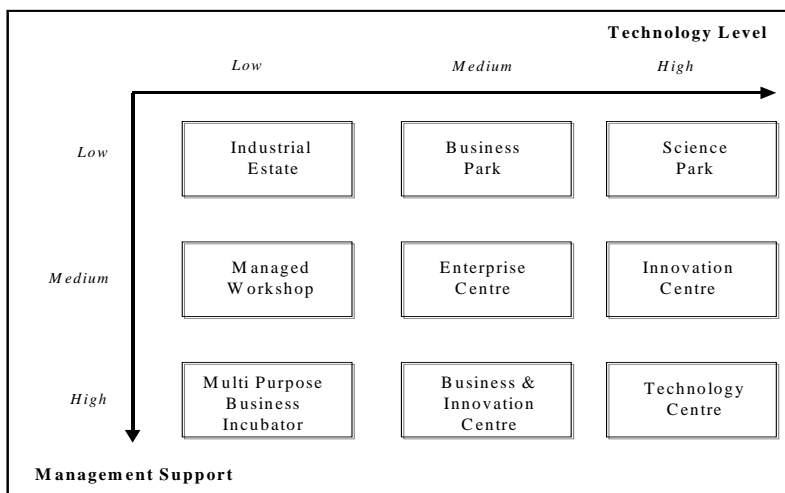


1. Incubatori di business

Secondo il National Business Incubation Association (NBIA) negli U.S.A., il processo di incubazione del business (business-incubator) è un processo di supporto che accelera lo sviluppo delle aziende di recente costituzione e delle c.d. start-up, fornendo agli imprenditori un spettro di risorse e servizi. Questi servizi sono solitamente sviluppati e progettati da un management di incubazione e offerti nell'incubatore di business e attraverso la sua rete di contatti. Il principale obiettivo del business-incubator è quello di creare aziende di successo che lasceranno il programma finanziariamente attuabile e eseguibile. Questi incubatori hanno il potenziale di creare lavori, di rivitalizzare intere aree, commercializzare nuove tecnologie, e rinforzare economie locali e nazionali.

Gli incubatori differiscono dai parchi scientifici e dai complessi economici e anche dai beni industriali nel modo di concentrarsi sulle compagnie di recente creazione e in fase di start-up. La Figura 1, illustra la relazione intercorrente tra differenti modalità di incubazione (Business Incubator multi-obiettivo, BIC, Centro Tecnologico) e altre strutture SME di promozione che includono un elemento di spazio fisico.

Figure 1: Tipologia di Incubatori di Business
Source: Centre for Strategy & Evaluation Incubator Activities



I Business Incubator multi-obiettivo sono situati nell'angolo basso a sinistra della tabella e forniscono un alto grado di supporto organizzativo nella gestione del business, sebbene essi non sempre vengono incontro alle esigenze delle aziende tecnologiche. I beni industriali nel situati nell'angolo in alto a sinistra della tabella, che generalmente non hanno un inserimento selettivo, forniscono un baso o nullo supporto organizzativo e non hanno speciali criteri con riferimento alle attività economiche e al contenuto tecnologico. All'estremo opposto, nell'angolo in basso a destra, i centri tecnologici presentano criteri

di ammissione altamente selettivi, e forniscono un supporto manageriale detto “hands-on”, e hanno una applicazione tecnologica altamente specializzata.

Business incubator è un termine usato per descrivere il processo fisico, c.d. “with-walls”, “attraverso il quale l’incubazione del business è consegnata. Esistono anche gli incubatori “Without walls” (virtuali), che eseguono i processi di incubazione attraverso mezzi virtuali e di informazione tecnologica. Recentemente, a molti ambienti di incubazione operano attraverso una combinazione di mezzi “virtuali” and “fisici”.

2. The MEDICUBE incubator’s platform

È essenziale per il funzionamento di un incubatore la presenza di una guida organizzativa, l’assistenza tecnica e una consulenza adeguata alle giovani aziende in crescita. Gli incubatori solitamente forniscono ai clienti l’accesso a spazi da affittare appropriati e flessibili, servizi di business e attrezzatura condivisi, servizi di supporto tecnologico e assistenza nell’ottenimento dei finanziamenti necessari a far crescere l’azienda.

La piattaforma digitale di supporto dell’incubatore che è stata sviluppata durante il progetto MEDICUBE ha come obiettivo di facilitare il raggiungimento degli obiettivi prefissati dagli incubatori. LA piattaforma è basata principalmente sul web e i suoi utenti sono sia gli incubatori che i suoi affittuari, ciò include 4 strumenti on-line ch ogni incubatore pio’ adottare, installare e personalizzare:

- Osservazione del mercato e della tecnologia (Technology and market watch)
- Sviluppo di nuovi prodotti (New product development)
- Rinnovamento del Marketing (Innovation marketing)
- Organizzazione della piattaforma digitale di incubazione (Incubation management digital platform)

Figure 2: The Platform

MEDI CUBE
Incubator's Innovation Platform

PROGRAMMA INTERREG IIB
ARCHI MED
ARCHIPELAGO MEDITERRANEO
Sharing a common aim, Shaping a common future

Home Incubator Innovation Management Technology & Market Intelligence New Product Development Marketing Innovation

Incubators can **MANAGE** the innovation progress of the incubating companies.
Companies can **WATCH** technologies and markets, **DEVELOP** new products, and **PROMOTE & SELL** their products and services.

TECHNOLOGY & MARKET WATCH
The tool incorporates intelligent features to find, filter and develop information on technological advancements, competition, and market environments.
DOWNLOAD GUIDE USE TOOL

NEW PRODUCT DEVELOPMENT
The tool is complete guide that supports incubating firms during their new product development process, which is a major process in their start-up steps.
DOWNLOAD GUIDE USE TOOL

INNOVATION MARKETING
The tool helps incubating firms to build their website. It also provides a marketplace where they can promote and sell their innovative products and services.
DOWNLOAD GUIDE USE TOOL

INCUBATOR MANAGEMENT
The tool helps the incubator's management unit to monitor and assess the innovation progress of the incubating firms from the entry until their graduation.
DOWNLOAD GUIDE USE TOOL

About MediCube Project
The aim of MEDI-CUBE is to create a fertile environment within the Incubating unit in order for innovation to flourish. The outcome of the project is the creation of a network of incubators, developing a strategic alliance in the area, that will facilitate transfer of technologies in innovation management. [Visit MediCube site >](#)

About Incubator's On-line Platform
The platform aims to facilitate the transfer innovation and technology to tenant companies. Through sixteen pilot implementations it will be adapted to different business environments and sectors, such as food, IT, health, telecommunications, energy, automation, etc.

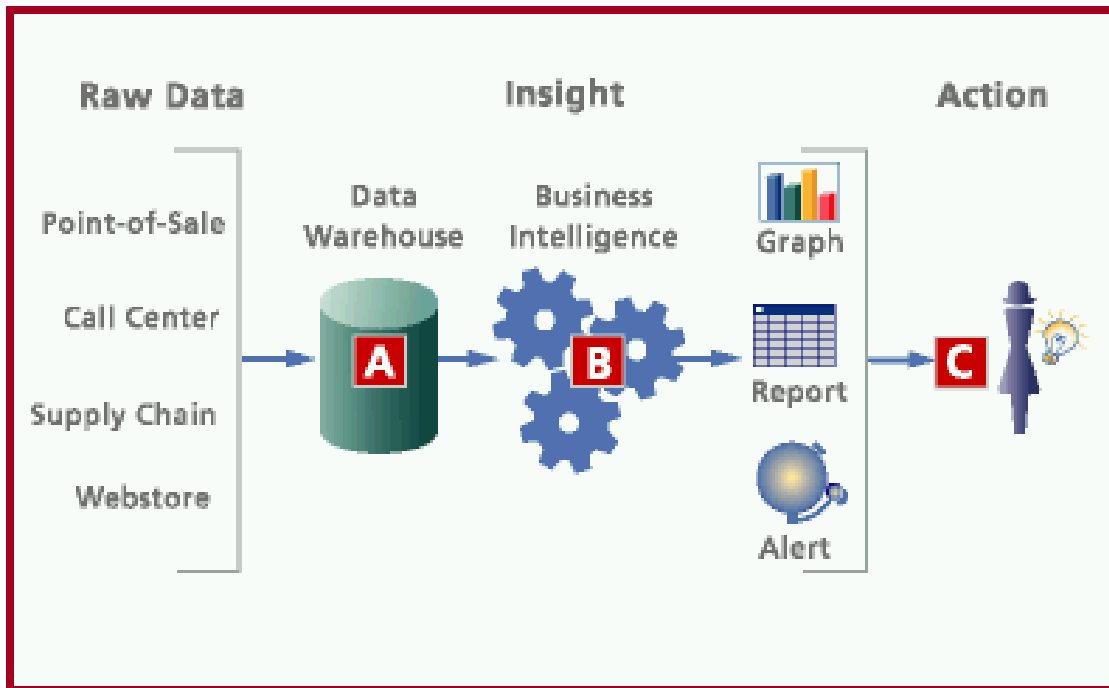
© 2007 URENIO Research Unit
Medicube platform was cofinanced by INTERREG IIB and Ministry of Economics of Greece.

2.1. Technology and market watch

La tecnologia implementata e l'applicazione dell'osservazione del mercato è disponibile *on-line* presso il seguente indirizzo: <http://www.urenio.org/medicube/watch/ict/>. Gli utenti (pubblici o amministratori) possono accedere all'applicazione attraverso i seguenti *web browser* (Firefox, Internet Explorer, Safari, Opera, Mozilla, etc). I visitatori (principalmente gli utenti dell'incubatore) possono leggere i commenti e gli argomenti postati; commento ai posts; ricevere newsletters; attraverso intranet, se l'incubatore mantiene l'informazione chiusa, o attraverso il web. L'applicazione segue un approccio settoriale nell'implementare il progresso tecnologico e l'informazione di mercato correlata ad ogni settore. Il ruolo di amministratore è deciso dal management esecutivo dell'incubatore, gestisce ed edita dettagli attraverso il servizio *editor*, blocca informazioni, posta rapporti, newsletter ed e-mail, e filtra risultati attraverso chiavi di ricerca attive.

L'applicazione di osservazione incorpora caratteristiche intelligenti per trovare, filtrare e sviluppare informazioni su progressi tecnologici, competizione, e ambienti di mercato. Le categorie proposte coprono la maggior parte delle sezioni cui sono interessati gli utenti di un incubatore. Lo strumento non è statico e per tale ragione l'amministratore può facilmente aggiungere o rimuovere categorie in linea con i requisiti per l'incubazione. La rimozione di una categoria non implica la cancellazione dei post.

Figure 3: Technology and market intelligence principles



Lo strumento web è basato sulla piattaforma WordPress, apposite per lo sviluppo dei blog sul web. La piattaforma è una risorsa accessibile largamente usata e che si avvale della più moderne tecnologie nello spazio internet. Le sue principali caratteristiche sono le seguenti:

- Supporta molti scrittori offrendo la possibilità agli utenti registrati di fare commenti sulle notizie- articoli. L'amministratore può riservare differenti diritti per ogni scrittore.
- Prevede una versione abbozzata per ogni *post*, consentendo a chi scrive di pubblicare in tempo l'articolo finale prima che esso appaia sul *web*.
- Supporta un codice a protezione dei *post*-articoli. Il codice dovrebbe essere inserito prima che l'utente legga l'articolo.
- Supporta l'aggiornamento automatico del motore di ricerca quando un nuovo articolo è pubblicato.
- Supporta molte categorie, ed ognuna di esse può avere molte sottoclassi. Ogni articolo può essere correlate ad uno o più di quelle categorie.
- Supporta XML in tutti i moderni modelli (RSS, RDF, e Atom). Supporta anche materiale per chi scrive e per i commenti.
- Consente la creazione di bollettini informativi (*newsletters*) e la loro diffusione tra gli utenti registrati.
- Supporta l'importo di foto, *files*, contatti, video and suoni.
- Crea pagine web che sono pienamente compatibili con *standard* tecnici internazionali XHTML e CSS, e gli *standard* per la diffusione di contenuti via internet a specifici gruppi di persone. I collegamenti creati sono leggibili e amichevoli per essere esplorati attraverso I motori di ricerca.
- Usa un processore word WYSIWYG, ricco di caratteristiche (cosa vedi e cosa ottieni), così lo scrittore non necessita di conoscere HTML per creare begli articoli e *post*.

Lo strumento in questione si avvale delle seguenti tecnologie:

- Database system relazionale: MySQL publication 5.0 or newer
- Sviluppo del linguaggio: PHP 4.2 publication or newer
- Web server che supporta le sue operazioni: Apache publication 2.0 or newer

Essa può servire adeguatamente migliaia di utenti per i quali esso può mantenere dati statistici circa le loro visite. Attraverso l'analisi di questi dati statistici la valutazione del contenuto e dei punti di forza, possono essere identificate debolezze e opportunità.

2.2. New Product Development (NDP)

Il rapido sviluppo di nuove tecnologie, il cambio dei bisogni e degli attributi e l'aumento graduale della competizione, hanno costretto tutto il business ad adottare New Product Development (NPD) in quanto necessaria e inevitabile pratica di business. NPD è un processo complesso di consumo del tempo, il quale non può essere preso leggermente, siccome esso contiene più pericoli di quanti se ne vedano a prima vista. Per evitare il fallimento dello sviluppo di un nuovo prodotto e per minimizzare i costi correlate, è stato proposto che gli utilizzatori, con l'assistenza e la supervisione dell'incubatore dovrebbero seguire un percorso NPD. Questo percorso è uno strumento che può aiutare le compagnie affittuarie a sviluppare con successo nuovi prodotti o ad aggiornare quelli esistenti attraverso una serie di passaggi, a partire dal processo di generazione dell'idea per finire al lancio del prodotto nel mercato. L'incubatore può monitorare l'intero processo e mantenere dati statistici riguardanti il tasso di successo e i costi di ogni fase.

Il percorso NPD contiene una serie di attività chiamate "Livelli" e punti di controllo chiamati "Valutazioni". Ogni livello contiene informazioni e serie ben definite di attività riguardanti il particolare livello di sviluppo e ogni "Valutazione" è un punto di decisione

dove il senior management continuare o arrestare il finanziamento del processo. Più dettagliatamente, un “Livello” contiene tutte le informazioni e gli strumenti che sono necessari per completare con successo il particolare “Livello” e una “Valutazione” le richieste domande o specificazioni o mandati ai quali i risultati del precedente “Livello” sono raffrontati sicché un decisione può essere adottata o scartata.

Lo strumento on-line può essere utilizzato non solo come strumento informativo ma anche come guida completa di un processo NPD. Lo strumento menzionato è uno strumento completamente on-line di incubazione delle aziende durante il processo di sviluppo di un nuovo prodotto, il quale è un processo rilevante durante la loro fase di start-up.

Figure 4: New product development application



Lo strumento in questione è un processo NPD che si svolge passo dopo passo e caratterizzato da informazioni correlate, casi studio e uno specifico apparato da usare in ognuna delle principali fasi del processo: 1) Creazione delle idee, 2) controllo delle idee, 3) sviluppo del concetto, 4) analisi del business, 5) prova del prodotto, 6) implementazione tecnica 7) commercializzazione.

Lo scopo della prima fase è che le aziende utenti producano per quanto possibile tante idee, per potenziali nuovi prodotti. Lo strumento on-line fornisce dettagli e una guida su come organizzare con successo riunioni operative e come. Nella prima fase vi è una lista di idee che saranno inoltrate al team organizzativo per selezionare la più appropriata.

La seconda fase supporta la scelta documentata dell'idea più appropriata che sarà successivamente considerata nelle fasi ulteriori del percorso. Il metodo di valutazione dell'idea è un'analisi plus-minus (PMI), la quale è un miglioramento della tecnica *pros and cons*. Quando un'azione (o un'idea nel caso del percorso NDP), PMI è un metodo per la valutazione di questa azione. Il metodo può essere usato in qualunque caso in cui l'adozione della decisione gioca un grande ruolo nel raggiungimento del successo di un progetto. Nel caso del NDP esso è usato ad ogni livello ma esso è considerato utile principalmente durante il livello 2 dove il controllo e la valutazione delle nuove idee di prodotto avranno luogo e deve essere presa una decisione per la migliore essere.

L'azienda locataria ha scelto l'idea più appropriata e questa deve essere sviluppata in un concetto di prodotto. Il metodo proposto per questo compito con lo strumento on-line è una tecnica di valutazione. Gli esiti della terza fase sono specificazioni dei nuovi prodotti.

Da questo punto del percorso NPD l'azienda locataria ha un adeguato numero di informazioni per lavorare successivamente sull'analisi del concetto di business. Il piano preliminare di business e l'analisi sul beneficio dei costi di un nuovo prodotto sono gli strumenti proposti ed esaminati per una quarta fase del percorso NDP.

Dopo un GO dalla quarta fase l'azienda locataria dovrebbe sviluppare un prototipo che sarà testato contro le specificazioni del prodotto e i requisiti dell'utilizzatore. Senza tenere conto.

Senza riguardo per il secondo livello o fase del processo NPD, il processo di test del prodotto consiste in tre componenti: la creazione della strategia di *testing* (la quale spesso include la creazione dei casi di test), la creazione di un piano di test (il quale include i casi di test e le procedure di test e l'esecuzione di test. Lo strumento per l'implementazione del prototipo suggerisce l'uso del "Materialize software suite".

L'ultima fase (la sesta) del percorso NDP è incentrata sulla commercializzazione. In questa fase l'azienda dovrà costruire, noleggiare su larga scala attrezzatura per la manifattura se essa non ne dispone o appaltare il processo di manifattura, essa dovrà investire sulla promozione e la pubblicità, essa dovrà decidere se noleggiare o contrattare un'ampia distribuzione e un sistema di consegna, e inoltre dovrà prendere alcune difficili e importanti decisioni circa il processo di commercializzazione in generale. Lo strumento on-line NPD si incentra principalmente su come il piano di marketing può essere condotto usando un altro strumento on-line disponibile.

2.3. Innovazione Marketing On-Line

La piattaforma aiuta le aziende incubate a costruire i loro siti web su forme predefinite. Essa inoltre crea un mercato dove esse (le aziende) possono promuovere e vendere i loro innovativi prodotti e servizi. La piattaforma è basata su una risorsa aperta CMS e su una soluzione e-Commerce.

L'ampiamente usata CSM e la piattaforma e-Commerce selezionata (ossia Joomla and VirtueMart) sono state arricchite e ampliate per soddisfare i bisogni dell'incubatore MEDICUBE. Tutte le aggiunte e gli aggiornamenti sono implementati in un modo modulare nella forma dei componenti di Joomla e moduli Joomla. Il design della piattaforma

permette un più semplice adattamento, installazione e manipolazione attraverso l'amministrazione del pannello Joomla.

L'incubatore può fornire ai locatari un modo semplice di promuovere i loro prodotti e servizi al mondo. La completa soluzione offre valore aggiunto per incubare le aziende ospiti siccome la creazione dell'intero portale della azienda è una procedura interamente automatica. L'aspetto del portale di ogni compagnia può essere facilmente cambiato usando le forme del sito Joomla (ci sono migliaia di forme disponibili nel web).

Lo strumento utilizza tutte le funzioni e servizi di Joomla e VirtueMart. Esso può creare automaticamente nuovi siti subordinati per ognuna delle aziende dell'incubatore. L'iscrizione o la non iscrizione degli utenti registrati per tutti o esclusivamente per i sotto-siti selezionati è un procedimento semplice. Siccome tutto il contenuto è inserito in un comune RDBMS il visitatore del sito web dell'incubatore può cercare contenuti e prodotti da tutti i sotto-siti attraverso la porta.

Figure 5: Innovation marketing application



VirtueMart è la applicazione selezionata Shopping Cart per la funzionalità E-Commerce dell'incubatore MEDICUBE il quale è basato sul contenuto del Management System

chiamato Joomla. Esso installa correttamente il componente automatico e il modulo di installazione. Esso è inteso per l'uso in piccole e medie aziende e negozi on-line.

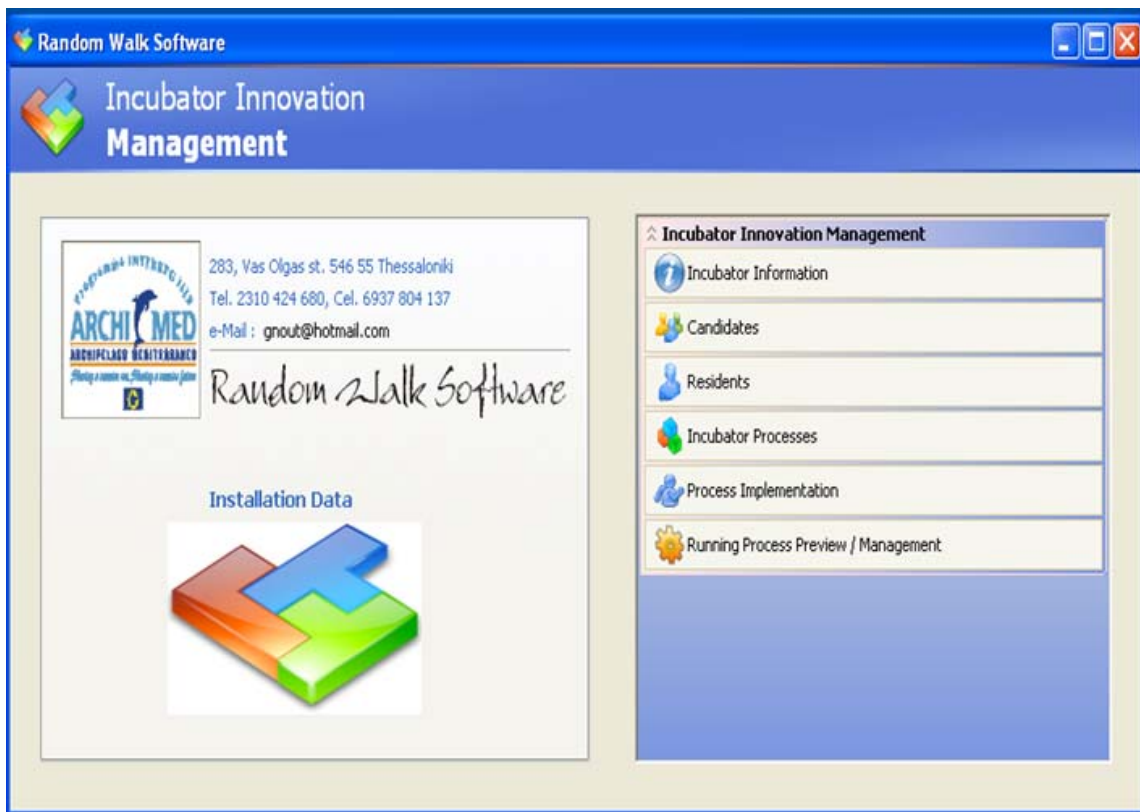
Così ogni locatore dell'incubatore che desidera costruire un negozio on-line può usare questo componente per vendere qualcosa ai clienti. L'integrazione del *VirtueMart eShop* è fatta automaticamente per ognuna delle compagnie dell'incubatore.

Con la fissata *VirtueMart shopping cart* l'unità tecnica dell'incubatore può gestire un illimitato numero di prodotti e categorie. I locatori possono usarlo come un negozio virtuale o solo come un catalogo on-line.

2.4. Gestione dell'applicazione di incubazione (IMA)

Il software speciale è considerato determinante per la riuscita innovazione nella gestione degli incubatori. L'aumento delle capacità di innovazione di ogni azienda incubate è importante, ma anche importante è la sua competitività come una struttura di business. Durante l'implementazione del progetto MEDICUBE 4 chiavi di incubazione del servizio sono state identificate come le più importanti: training imprenditoriale, supporto al business, finanziamento, e supporto tecnologico. L'ambiente virtuale proposto che è supportato dalla gestione della incubazione può creare valore sostanziale sia agli incubatori sia ai loro locatari.

Figure 6: Incubation management application



La applicazione è aperta alla personalizzazione. Ogni incubatore deve personalizzare la piattaforma così che esso simula tutte le entità dell'incubatore, le aziende start-up e i processi organizzativi al meglio delle sue potenzialità.

Lo strumento sviluppato assiste l'unità organizzativa dell'incubatore a monitorare e valutare il progresso dell'innovazione delle aziende incubate dal momento dell'entrata fino alla loro licenza. La piattaforma è un tipico processo organizzativo con flussi di lavoro caratteristici e obiettivi di valutazione delle capacità.

Il primo compito che deve essere compiuto è quello di organizzare l'incubatore nella applicazione. I principali partner finanziari, il gruppo bersaglio, I servizi e I criteri in entrata e in uscita devono essere definite. In questo compito la struttura delle operazioni di ogni incubatore è definita.

Prima che le aziende start-up siano ammesse nell'incubatore esse sono candidate. Il IMA fornisce gli strumenti per definire i candidati. Dettagli come la data di richiesta effettuata dai candidate, la valutazione del risultato e la data sono parte delle informazioni relative al candidate. La fase successiva è di rendere il candidato in residente o locatore. Una simile informazione definisce i residenti di ogni incubatore. Definendo specificamente le summenzionate entità e I processi descritti IMA può descrivere all'organizzazione dell'incubatore utili risultati nell'innovazione.

Il IMA è principalmente uno strumento del processo organizzativo; perciò tutti i processi di incubazione devono essere inseriti nell'applicazione. La piattaforma supporta compiti separati, flussi di lavoro, controllori e documenti rilevanti per ogni processo. Ogni processo può avere obiettivi differenti e la piattaforma calcola l'effettività o il tasso di successo per ogni processo.

La gestione del processo anteprema/Management del sottocomponente della ID è uno strumento molto potente che può aiutare l'incubatore ad acquisire utili informazioni circa la gestione dei processi. Sebbene vi sia una specifica informazione su quelli che sono i limiti di tempo dello specifico processo, vi è una possibilità che il processo sia già in ritardo e che specifiche azioni devono essere prese.

3. La richiesta della piattaforma MEDICUBE

La piattaforma MEDICUBE è stata testata negli incubatori situati nelle regioni partecipanti al progetto, cioè le regioni della Macedonia Centrale e Calabria, e le province di Matera e Brindisi. Tutti i componenti della piattaforma sono stati implementati in questi territori e ogni strumento è stato testato in diversi ambienti di innovazione.

Lo scopo di queste applicazioni pilota è stato di 1) esaminare l'efficacia della piattaforma e i suoi strumenti nella gestione dei processi chiave dell'innovazione negli incubatori, (2) valutare i risultati ottenuti e le loro utilità per gli incubatori e le aziende incubate, e (3) identificare i problemi durante l'installazione e l'applicazione.

Le organizzazioni coinvolte nelle applicazioni pilota sono presentate nella seguente tabella.

Tabella 1: MEDICUBE Applicazioni Pilota per Regione

Region of Central Macedonia	Market and technology watch	Technopolis Incubator
	Innovation marketing	i4G Incubator
	Incubation management	Thermi Incubator
	New product development	CITE and i4G
Region of Calabria	Market and technology watch	Anastasi Srl
	Innovation marketing	ISO Kalor
	Incubation management	Caldaie
	New product development	Termocamini
Province of Matera	New product development	CTC Geophysics
	Innovation marketing	CTC Geophysics
	Market and technology watch	University of Basilicata.
	New product development	Astero S.R.L.
	New product development	Contoenergia
	Innovation marketing	Contoenergia
	Innovation marketing	Astero S.R.L.
	Incubation management	SVILUPPO ITALIA , Potenza
	New product development	Environmental technologies (ET&M snc)
	Innovation marketing	Environmental technologies (ET&M snc)
Province of Brindisi		Salentec
	New product development	Antheus
	Innovation marketing	Antheus
	New product development	Nitens s.r.l.
	Innovation marketing	Nitens s.r.l.
	New product development	Tecnosea
	Innovation marketing	Tecnosea (Δεν είναι ξεκάθαρο)
	Market and technology watch	Cittadella della Ricerca and Technology
Incubation management	Cittadella della Ricerca - Science and Technology	

3.1. Tecnologia e osservazione del mercato (TMW)

L'applicazione pilota del TMW è un caso classico di intelligenza di gruppo: una forma distribuita di intelligenza raccolta e disseminazione organizzata da una rete di organizzazioni cooperanti.

Figura 7: Technology and market watch pilot application

The screenshot displays the 'Market Intelligence' website interface. At the top, there is a navigation bar with 'Home', 'Information & Communication Technologies', 'Sector 2', and 'Sector 3'. The main content area features several news articles, each with a date and a title. The first article is dated 'DEC 04' and titled '3rd EPISTEP Workshop is taking place in Thessaloniki'. The second is 'DEC 04' titled 'Business and Cluster Intelligence Applications in the sector of ICT'. The third is 'DEC 04' titled 'ATHEX - ICT Composite Indices 03-12-2007'. The fourth is 'DEC 04' titled 'Urban Atmospheres'. The fifth is 'NOV 07' titled 'ATHEX - ICT Composite Indices 06-11-2007'. Below the fifth article is a table of stock indices.

Indices	01/11/2007	02/11/2007	Change in Units	% Change	Low	High
FTSE/Athex Technology	4.478.09	4.389.00	89.09	2.03	4.389.22	4.478.09
FTSE/Athex Telecommunications	6.829.28	6.758.65	70.63	1.05	6.758.65	6.864.52

On the right side of the page, there are sections for 'Categories' (listing Innovation, Market opportunities, Funding opportunities, Competition / competitors, Resources), 'Search the Portal', 'Archives' (listing months from January 2007 to December 2007), and 'RSS Feeds'. At the bottom right, there is a 'Site tools' section with links for Site Admin, Logout, Valid XHTML, and WordPress.

TMW si incentra sulle aziende esterne e sugli ambienti tecnologici dei gruppi di aziende situati nell'incubatore. Così,

- L'applicazione è fatta a livello dell'incubatore selezionato;
- Il network è costituito dalle aziende incubate;
- I membri del network definiscono le aree di interesse (categorie di informazione) e i recipienti di informazione;
- La raccolta di dati e l'entrata sono fatte dai membri del network;
- Una applicazione web 2.0 facilita il processo di raccolta, conservazione e disseminazione delle informazioni.

La completa amministrazione è assicurata dal team di organizzazione dell'incubazione, la quale assegna una persona responsabile per animare il partenariato, personalizzare lo strumento web 2.0, e redigere/pubblicare le informazioni raccolte nel sistema.

Dato il processo partecipativo della raccolta di informazioni, il risultato può essere caratterizzato come una “intelligenza collettiva” che conduce ad un sistema di conoscenza distribuita e ad un apprendimento collettivo. Bisogna notare che “l’intelligenza collettiva” caratterizza un ampio numero di entità cooperanti le quali lavorano insieme così a stretto contatto che diviene indistinguibile da un singolo organismo con un singolo obiettivo e una soglia di azione (see: Albrych, E. (2005) *The State of the Future*, online <http://www.newcommreview.com/?p=347>).

Con questa applicazione un sistema di informazione collettiva è installato nell’incubatore. Le compagnie locatarie forniscono e ricevono informazioni. Lo strumento web 2.0 è stato personalizzato per servire le aziende ICT e le categorie di informazioni.

Tabella 2: Categorie di informazioni per gruppo di ICT

<p>Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> • R&D news • New product / technology announcements • Patents • Conferences • Expos • Regulation / standards • Technical files 	<p>Competition / competitors</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sector studies and reports • Main companies in the sector • Competitors’ practices • Contract announcements • Competitors’ financial performance • The stock market watch
<p>Funding opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Funding news • VCs - Business angels • Interest rate watch 	<p>Market opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Market news • Offers / calls of tender • Market trends / Futures • Consumer preferences / societal trends • Price watch

L’informazione materiale raccolta nello strumento web è il primo materiale per la susseguente elaborazione, l’analisi di trend, le conclusioni, e la personalizzazione delle informazioni in base al bisogno individuale di ogni azienda locataria. Una newsletter è inviata via mail una volta alla mese. Essa include nuovi articoli che sono stati pubblicati sul portale.

A seconda del livello di cooperazione delle aziende locatarie dell’incubatore la successive analisi delle informazioni è performata, in termini di:

- Benchmarking e rapporto delle performance delle aziende;
- Sessione di previsione del futuro/ trend nascenti;
- Attenzione dei gruppi su specifici mercati e tecnologie;
- Informazioni strategiche delle Aziende.

3.2. Sviluppo del Nuovo Prodotto

L’applicazione pilota dello sviluppo del nuovo prodotto riguarda l’identificazione di una opportunità di business per le aziende specializzate in servizi digitali per le navi ospitate nelle marine. Il prodotto sviluppato è chiamato “Digital Marina Services” (DMS). Esso è stato sviluppato da CITE, una azienda locataria dell’incubatore I4G.

Attualmente, la maggiorparte delle marine nel mar Mediterraneo offre un'ampia varietà di servizi correlate per la fornitura di acqua, elettricità e gas per le imbarcazioni, e in alcuni casi manutenzione delle barche ospitate nella marina. I servizi destinati ai passeggeri delle imbarcazioni non sono molto comuni. Il concetto di DMS contiene due nuovi elementi:

- Supporto di Marketing e gestione dei servizi esistenti della marina attraverso nuovi ambienti digitali;
- Sviluppo di nuovi servizi supportati dalle tecnologie dell'informazione;

Il principale obiettivo per un investimento in servizi avanzati ai passeggeri delle barche è quello di trasformare la marina da un parcheggio per imbarcazioni e uno stabilimento per la manutenzione delle stesse in una destinazione turistica per diversi giorni dove i turisti deliberatamente decidono di trascorrere il loro soggiorno sulla barca invece di alloggiare in un hotel. In tal senso, a parte l'aggiornamento dei servizi di marina già esistenti, il concetto DMS propone di incentrare l'attenzione su servizi i quali migliorano il soggiorno nella marina e perciò incoraggiano il prolungamento della permanenza, ovviamente per i profitti dell'Amministrazione della Marina.

Figure 8: Overview of a marina in the MED area



Il processo NPD, utilizzando la piattaforma MEDICUBE è stato organizzato in tre fasi:

1. Descrizione del mercato, incluso una descrizione delle Marine Greche e le Nazioni del Mediterraneo. La descrizione include la loro localizzazione, la misura (in termini posti di ormeggio) e - allorché l'informazione è disponibile - lo status riguardante i servizi internet.
2. La specificazione del prodotto e i requisiti: Descrizione delle opzioni per l'Amministrazione dei servizi, i requisiti necessari della struttura hardware, e la specificazione del software dei servizi online.
3. Analisi Costi-benefici: Analisi di operazione dei costi dei servizi per differenti scenari secondo i servizi individuali che le unità hanno selezionato. La stima del

punto di pareggio (break-even point) per costi e benefici con riguardo al numero di clienti che utilizzano i servizi.

Siccome molti servizi simili sono offerti nel Sud d'Europa e tali servizi possono incontrare la titubanza delle amministrazioni delle marine così come dei clienti, l'adattamento di questi nuovi servizi potrebbe essere fatto attraverso un approccio modulare o graduale. Esso è modulare nel senso che definiamo differenti gli elementi del servizio il quale potrebbe essere implementato e messo in funzione indipendentemente senza necessariamente stabilire l'intero portafoglio di servizi. (per esempio una marina potrebbe operare con i clienti solamente attraverso TV satellitare o radio senza necessariamente impiantare l'intero il completamente automatizzato sistema ERP). Ciò è graduale, siccome per la maggior parte dei clienti potenziali l'investimento per i servizi digitali sarebbe considerato rischioso, essi potrebbero gradualmente scegliere servizi da "modulo" a "modulo" con un avanzamento secondo i risultati finanziari così come i livelli di soddisfazione dei clienti.

Il nuovo prodotto DMS "Digital Marina Services" è basato su servizi digitali, rete di comunicazione e gestione dei servizi. Così, l'offerta di questo nuovo prodotto è basata su un consorzio di tre compagnie indipendenti con ruoli distinti nella scelta e messa in opera dei servizi:

1. La azienda responsabile del marketing del DMS e della gestione dell'intero business. Questa azienda potrebbe essere una società di consulenza o di comunicazione la quale gestirà l'intero business;
2. Il provider della comunicazione internet Wi-Fi il quale è un hardware e l'azienda di supporto del network;
3. Il manager dei servizi di informazione e il quale è un'azienda specializzata nei servizi Pay-TV.

I servizi forniti da questo prodotto coprono un ampio campo, dai servizi di pulizia e riparazione, prenotazione, previsioni meteo, supporto alle crociere, offerta di crociere, servizi di intrattenimento, video a richiesta, e altri.

3.3. Marketing dell'innovazione

Il caposaldo per una riuscita utilizzazione dell'applicazione del marketing dell'innovazione consiste nella selezione dell'adatto incubatore per la sua implementazione. È previsto che i siti web incubati siano creati e interconnessi con il portale dell'incubatore nel quale essi sono allocati. Il portale dell'incubatore e i siti web incubati sono sincronizzati usando il sistema Joomla sviluppato.

Il personale dell'incubatore dovrebbe comprendere dal principio i benefici della piattaforma digitale sviluppata. In special modo:

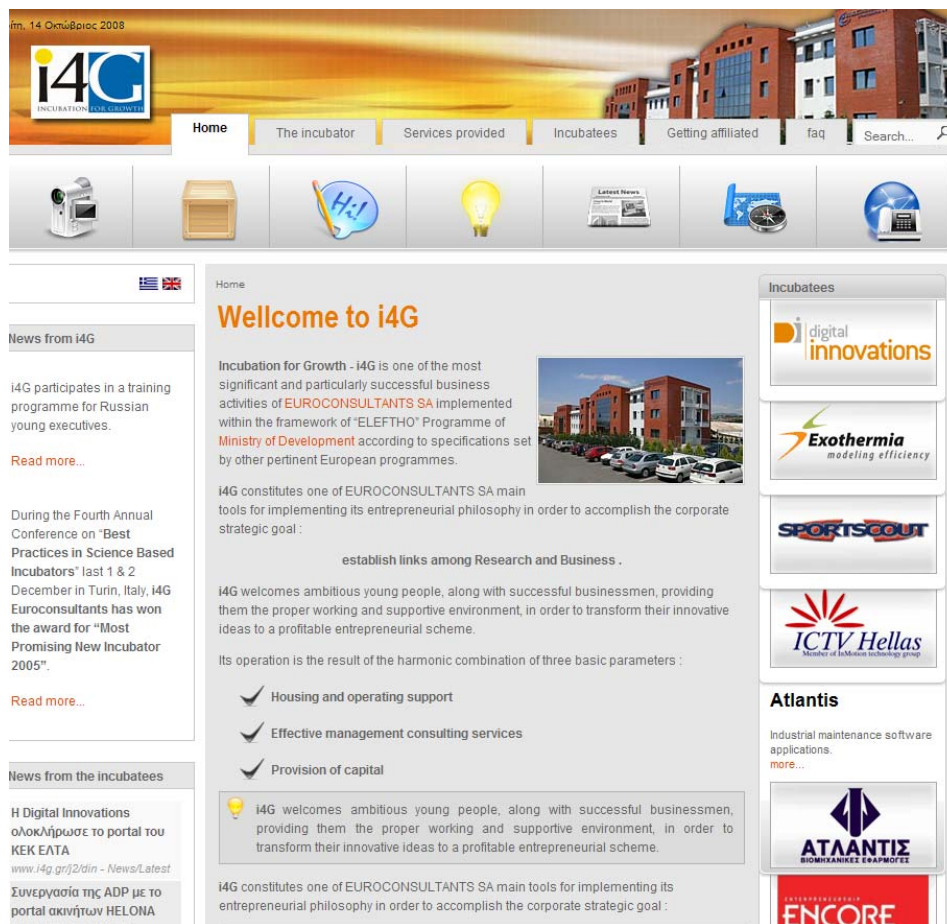
- La creazione di una piattaforma aperta, modulare, The creation of an open, modulare, ridimensionabile e facilmente espandibile per ospitare il principale portale dell'incubatore;
- Un robusto meccanismo per permettere alle nuove aziende di creare i loro portali sotto una comune entrata all'incubatore
- Supportare la soluzione e-commerce senza installazioni e apparecchiature complicate
- Aggiornare al volo il principale portale dell'incubatore con contenuti e prodotti dai portali delle aziende

- Permettere la sincronizzazione agli utenti, una singola firma e la ricerca unificata dei contenuti e dei prodotti di tutte le aziende dell'incubatore
- Mantenere una comune funzionalità di fondo ma un aspetto differente e indipendente (per ogni azienda)

I benefici e-commerce della piattaforma dovrebbero che inoltre essere apprezzati:

- Zero costi e autorizzati sotto dal GNU/GPL
- Completamente integrata nella piattaforma Joomla
- Gestisce un numero illimitato di prodotti e categorie
- Utilizzo della piattaforma come un negozio o soltanto come un catalogo (è possibile anche disattivare il display del prezzo)
- Prodotto Import & Export attraverso l'utilizzo di file CSV
- Aggiunge qualità (come misura o colore) ai prodotti
- Statistica della spesa/Pannello di Controllo con un sommario di nuovi clienti, e nuovi ordini.

Figure 9: Marketing of innovation pilot application



In questa applicazione pilota, l'incubatore portale i4G è stato ridisegnato e implementato usando la piattaforma digitale Joomla utilizzando il sincronizzante add-ons già sviluppato e le capacità di e-commerce. Un prototipo di web-site è stato anche sviluppato per poi essere usato da ogni azienda incubata. Questa caratteristica è utile per le aziende non

presenti nel Web o per le aziende incubate di recente e capaci in future di stabilire una presenza in internet con un minimo di sforzo.

Il menu di base del portale include una sezione tipica: Home - l'incubatore -i servizi forniti - la possibilità di registrarsi- le domande più frequenti- Ricerca. Inoltre, uno strumento dinamico integra il menu e definisce la visione complessiva della funzionalità: Tour virtuale - Prodotti & servizi - Forum - Vantaggi - News & annunci - Navigazione - Contatti.

Per la valutazione dei risultati un questionario adatto è stato creato per valutare la nuova versione Joomla del portale web dell'incubatore i4G e la sua circolazione tra le incubate i4G. L'obiettivo primario della circolazione del questionario è stata di comprendere l'attrattività e l'effetto del nuovo portale sulle parti direttamente interessate, cioè le aziende incubate.

La valutazione complessiva del portale i4G dà dei feedback (informazioni di ritorno) positivi:

- ✓ Rapporti positivi variano dal 18% al 53%.
- ✓ Giudizi negativi hanno in generale basse percentuali,
- ✓ Percentuali di rapporti nelle categorie "remotely" and "not at all", portano ad uno sviluppo ulteriore del portale i4G e il suo ulteriore utilizzo come uno strumento di sviluppo del business per le aziende incubate.
- ✓ Risposte date alle domande sono indipendenti dall'età e dalla misura delle aziende incubate.

Soggetti per un ulteriore sviluppo del negozio virtuale sono stati associate con la efficacia dei premissi "virtual tour"; i dati forniti ai fini della comunicazione; promozione dei prodotti e dei servizi delle aziende incubate; collegamenti con altri siti attinenti; diffusione delle più innovative questioni imprenditoriali; promozione dell'abilità nel offrire lavoro.

3.4. Gestione dell' incubazione

L'applicazione pilota della gestione dell'incubazione si è incentrata sull'installazione e la modificazione in base alle esigenze del cliente delle Quattro procedure che sono importanti per la gestione di un incubatore: Queste sono:

1. Accesso della azienda
2. Uscita della azienda
3. Finanziamento
4. Sviluppo del nuovo prodotto

L'applicazione pilota della gestione dell'incubazione include i compiti seguenti:

1. Configurazione dei summenzionati procedimenti: l'applicazione è configurata per gestire i quattro processi secondo i dati più rilevanti di ognuna azienda. In questa fase vi è un procedimento parallelo di registrazione di ogni feedback circa l'operazione del programma. Per esempio, un particolare incubatore richiede la capacità di monitorare alcuni indicatori finanziari durante l'uso della applicazione. A questa particolare richiesta è stato concessa l'autorizzazione di essere sviluppata e ha reso possibile una più efficiente funzione dell'incubatore.

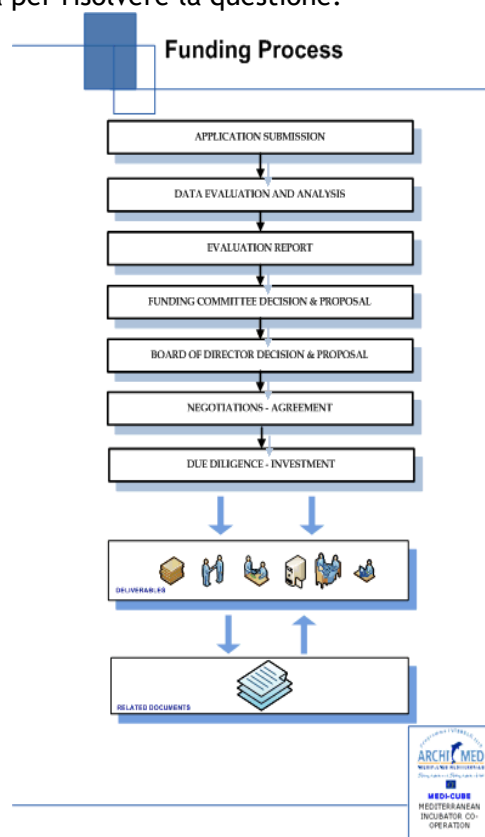
2. **Comunicazione:** L'adeguamento alle esigenze del cliente crea la necessità di comunicazione così come ogni potenziale problema di essere risolto., così contribuendo all'operazione del sistema di riuscire. Il feedback costante tra l'amministratore dell'applicazione e l'incubatore è un prerequisito affinché l'applicazione abbia un massimo impatto. Per esempio, è stato notato che l'applicazione del sistema non sta immagazzinando nessuna informazione circa le imprese che cambiano gradualmente. Un altro esempio, vi fu un problema durante il processo di modifica dello status di un applicant al residente di un incubatore.
3. **Valutazione delle osservazioni:** nella fase iniziale dell'osservazione, l'amministratore stava accettando un gran numero di feedback riguardanti l'applicazione, la sua funzione e la sua usabilità. Tutte le osservazioni sono state valutate e poi è stato deciso quale poteva e doveva essere implementata.
4. **Risoluzione di problemi tecnici:** quando i problemi di natura tecnica aumentano, una visita all'incubatore era necessaria per risolvere la questione.

Per ogni processo sono definiti le azioni da intraprendere, e tutte le operazioni e i dati concernenti le aziende incubate sono registrate e analiticamente documentate.

I processi di incubazione che sono monitorati connettono ad un data base relazionale il quale offre una completa documentazione.

L'incubatore ha comprensive informazioni circa ogni azienda/ progetto e idea/proposta che si richiede di inserire, per ricevere i servizi o essere trovati e tutte le fasi successive che hanno seguito la domanda iniziale.

Oltre al monitoraggio, le analisi comparative e le presentazioni grafiche sono supportate



Dopo l'installazione e la configurazione, ciò che segue è il training dei dipendenti dell'incubatore circa l'uso dell'applicazione. Tutte le parti coinvolte intraprendono la stessa sessione di training al fine di familiarizzare con le specifiche funzionalità dell'applicazione. La sessione di Training offre una serie di vantaggi: l'utilizzatore familiarizza con le particolari convenzioni dell'applicazione; la produttività aumenta; contemporaneamente, il training renderà l'utilizzatore, giorno dopo giorno, abile nell'uso del sistema nelle operazioni. L'implementazione è stato un processo interattivo che richiede pesantemente feedback e un costante ridisegno al fine di segnare accuratamente la mappa dei servizi in base alla convenzione del software.