



# EASME

Agency for Small and Medium-sized Enterprises

vicino al  
del bando

**CLIMA**

**ENV**

Yael Meroz, Neemo - Timesis

## PROGETTI VICINI AL MERCATO – C2M (I)

- ❖ Progetti che propongono **nuove soluzioni** (che possono essere una tecnologia, un prodotto o un processo) **che implicano benefici ambientali/climatici ed economici** o che rappresentano un'innovazione nel loro campo.
- ❖ Progetti con una chiara visione **tecnica e di 'business'**.
- ❖ Progetti che **dimostrano la fattibilità** di soluzioni ai problemi di ambiente/clima in **situazioni vicini al mercato** (cioè, in un contesto industriale, a scala commerciale) durante la vita del progetto .
- ❖ Progetti che prevedono attività pre-commerciali, ben pianificate già nella proposta (**p.es. analisi di mercato, business plan, ecc.**).

## PROGETTI VICINI AL MERCATO – C2M (II)

- ❖ Progetti che mirano ad introdurre le loro soluzioni al mercato, **con una chiara idea dei potenziali clienti e della filiera.**
- ❖ Progetti che conoscono la **concorrenza** nonché il loro vantaggio competitivo e **posizione nel mercato di riferimento.**
- ❖ Progetti che mirano alla **commercializzazione al lungo termine** delle loro soluzioni.
- ❖ Progetti che potrebbero diventare **interessanti per investitori o istituti bancari** per ulteriore finanziamento.

## PERCHÉ C2M?

- ❖ Perché Il programma LIFE ha **sempre** supportato progetti C2M (senza chiamarli così).
- ❖ Perché sono in linea con le priorità della Commissione Europea su **crescita e lavoro**.
- ❖ Perché continuano l'esperienza positiva del precedente programma su **Eco-innovazione** consentendo un accesso al mercato a quel tipo di beneficiari, sostanzialmente **PMI** pronte ad andare sul mercato.

**CHE COS'È LA C2M INITIATIVE DEL PROGRAMMA LIFE (I)?**

**L'IDEA PRINCIPALE È QUELLA DI FORNIRE AI  
BENEFICIARI DEI PROGETTI C2M SUPPORTO NELLA  
COMMERCIALIZZAZIONE DEI LORO PRODOTTI E SERVIZI  
“VERDI”, GUIDANDOLI OVE QUESTO SERVE.**

## CHE COS'È LA C2M INITIATIVE DEL PROGRAMMA LIFE (II)?

- ❖ **Supporto nella preparazione di un Business plan, delle proiezioni finanziarie e dell'analisi commerciale o di mercato.**
- ❖ **Networking/partecipazione ad eventi con alto potenziale C2M**
- ❖ **Formazione su «come prepararsi per un business pitching per potenziali investitori».**
- ❖ **Supporto a chi è interessato a mettersi in contatto con incubatori e acceleratori**
- **Supporto nell'analisi di aspetti legislativi/regolatori e di diritti di proprietà.**

## IL FOCUS DI LIFE STA CAMBIANDO?

### ❖ No MA...

- ❖ C'è maggiore enfasi su potenziali beneficiari C2M, e
- ❖ C'è un tentativo esplicito di attrarre beneficiari dal settore privato

**I progetti Non-C2M rimangono cruciali in LIFE!**

# QUALCHE SUGGERIMENTO PER I PROGETTI C2M

1. **Sostenibilità dei risultati:** Come intendi assicurare che i prodotti/servizi proposti arriveranno sul mercato? Ricordati di includere una Business Plan tra i deliverable.
2. **Trasferibilità e replicabilità** in altri settori, paesi o aree, dopo la fine del progetto.
3. **Solido team** di progetto per coprire sia capacità di project management, sia quelle di marketing e business planning.
4. **Pianificazione:** non lasciate il business plan all'ultimo (anche per poter usufruire dal supporto del team C2M).