



Guida alla scheda progettuale

Premessa

In considerazione delle specificità e peculiarità dei processi creativi che conducono all'ideazione di un prodotto/servizio tecnologicamente innovativo piuttosto che all'ideazione di un prodotto/servizio innovativo nella forma, nelle funzioni, nell'utilizzo di applicazioni/soluzioni esistenti in altri settori o con altri scopi, e/o nel modo di comunicare i segni distintivi del prodotto/servizio stesso o le esperienze di consumo ad esso riconducibili, la Guida illustra **due format di scheda progettuale**:

- scheda progettuale per le Sezioni “Prodotti innovativi” e “Servizi innovativi”;
- scheda progettuale per la Sezione “Design”.

È tuttavia chiaro che non si intende limitare la libertà dei docenti di proporre strutture differenti dagli schemi qui illustrati e più in linea con il percorso didattico seguito durante l'anno.

Una raccomandazione deve però essere fatta per ragioni organizzative, qualsiasi struttura si deciderà di adottare, questa dovrà mantenere la pagina con i **dati del Premio**, una breve **sintesi iniziale** ed essere composta da un numero totale di **pagine inferiore a 25**.

Le schede progettuali e gli altri elaborati di progetto devono essere stampati e inviati, anche su supporti digitali (CD/DVD), secondo quanto disciplinato dall'art. 5 del Regolamento del Premio.



**DATI PER
PREMIO UNIONCAMERE “SCUOLA, CREATIVITA’ E INNOVAZIONE”**

DATI PARTECIPANTI

ISTITUTO _____

con sede nella città di _____ Provincia _____

Via _____ n _____

tel _____ fax _____ e-mail _____

IDENTIFICATIVO GRUPPO STUDENTI _____ **n° STUDENTI** _____

DOCENTE/TUTOR _____

MATERIA _____

DATI PROGETTO

Sezione (barrare la voce interessata):

PRODOTTI INNOVATIVI

SERVIZI INNOVATIVI

DESIGN

TITOLO DEL PROGETTO _____



FORMAT PER SEZIONI “PRODOTTI INNOVATIVI” O “SERVIZI INNOVATIVI”

Il progetto da presentare si compone delle seguenti sezioni:

1. Sintesi

La sintesi preliminare ha lo scopo di definire brevemente l'idea che si intende realizzare.

In questa sezione si richiede di descrivere in poche righe il contesto di riferimento nel quale si intende inserire la propria idea e di tracciare le principali linee che caratterizzano l'innovatività dell'idea. In particolare è bene indicare brevemente se si tratta di un'innovazione “radicale”, “incrementale” oppure “di contesto” (come poi sarà spiegato nella sezione 3).

(si consiglia di non superare 15 righe)

2. Il prodotto/servizio

Contestualizzazione e descrizione del prodotto/servizio, includendo anche grafici, disegni e altro materiale illustrativo utile.

In questa sezione si ha a disposizione uno spazio superiore per spiegare il prodotto che si vorrebbe realizzare o il servizio che si vorrebbe fornire, nonché per individuare e illustrare i “bisogni” dei consumatori che si intende soddisfare con il nuovo prodotto/servizio che si propone.

(si consiglia di non superare le 5 pagine inclusi gli allegati).

3. Innovatività

Descrizione degli aspetti innovativi, ossia di ciò che distingue il prodotto/servizio proposto da quelli già esistenti o simili.

In questa sezione si richiede di fornire una descrizione quanto più accurata possibile dei prodotti o dei servizi attualmente in commercio e su questa base spiegare cosa si crede che questi non facciano o cosa si crede possa essere migliorato. Terminata questa prima sintesi si chiede di effettuare una descrizione dei punti di forza (e di debolezza) della propria idea rispetto a quel che offre il mercato. È dunque possibile spiegare se la propria idea ha caratteristiche di **innovazione radicale** (ovvero non esistono prodotti attualmente in commercio paragonabili a quello che si propone e si introduce qualcosa di totalmente nuovo sia per l'azienda che li realizza che per il mercato), **innovazione incrementale** (ovvero esiste qualcosa simile ma lo si modifica e rendendolo più vicino ai bisogni degli utenti) oppure **innovazione di contesto** (ovvero si propone qualcosa che è già utilizzato in un altro ambito, settore o mercato per un suo utilizzo in un contesto diverso da quello originale).

(Per questa sezione si consiglia di non superare le 8 pagine inclusi gli allegati)



4. Finalità e risultati attesi

Descrizione degli obiettivi che ci si propone di raggiungere

A questo punto dovrebbe essere stato chiarito: quali bisogni che si vogliono soddisfare (sezione 2), qual è il contesto di riferimento attuale e quali sono le caratteristiche innovative che si intende apportare (sezione 3). Pertanto adesso si devono definire quali risultati si propone di raggiungere, ovvero come si crede che il prodotto o servizi ideato possa modificare il mercato (ad esempio si possono indicare quali quote di mercato si auspica di coprire, quali cambiamenti potrà apportare nelle abitudini dei consumatori, quali cambiamenti potrebbe generare all'interno di altri settori e quali reazioni ci si potrebbe aspettare da altri concorrenti).

(Per questa sezione si consiglia di non superare le 4 pagine inclusi gli allegati)

5. Realizzazione

Descrizione del processo di realizzazione.

In questa ultima sezione si chiede di riportare gli aspetti operativi che si crede debbano essere realizzati per passare dall'idea descritta nelle prime sezioni allo scenario presentato nella sezione precedente.

Sarà dunque possibile individuare gli strumenti che si crede di dover acquisire per poter procedere alla realizzazione del prodotto (o alla fornitura del servizio), quali saranno i tempi caratteristici della produzione e le quantità che vorremo realizzare (coerentemente con le quote di mercato che ci aspettiamo), il numero di persone che crediamo di dover impegnare e i ruoli che queste dovranno avere: si tratta in pratica di definire i tempi e le risorse (economiche ed umane) necessarie. Infine potrebbe essere utile evidenziare quali operatori si crede sia opportuno contattare, in qualità di fornitori e distributori del prodotto/servizio.

Definite quindi le necessità produttive sarà possibile stimare i costi che si crede di dover sostenere per la realizzazione dell'idea e valutare le variazioni di costo a cui si crede di essere soggetti rispetto agli attuali operatori del mercato.

In base ai costi sostenuti (ed eventualmente allo scenario del mercato) sarà possibile stimare il prezzo al quale si pensa di poter offrire il proprio servizio/prodotto innovativo.

(Per questa sezione si consiglia di non superare le 6 pagine inclusi gli allegati)



FORMAT PER SEZIONE “DESIGN”

Il progetto da presentare si compone di:

- A. **Tavole** con disegni in scala adeguata che illustrino la visione d'insieme del prodotto e i suoi particolari. Possono essere allegati anche **immagini evocative, schemi funzionali e studi ergonomici, scelte materiche e cromatiche, eventuali prototipi**;
- B. **Relazione** che descriva lo scenario, le motivazioni, le prestazioni del bene/servizio, l'emozione e l'esperienza che si intende indurre nel consumatore/utilizzatore, l'impatto sul mercato, le implicazioni e caratteristiche morfologiche, ergonomiche, sensoriali (articolate nelle differenti soglie estetico-percettiva, emozionale, simbolica e ostentativa) e di sicurezza dei prodotti, nonché l'eventuale sperimentazione di nuovi materiali. La Relazione dovrà essere articolata nelle seguenti sezioni:

B1. Sintesi

La sintesi ha lo scopo di definire brevemente l'idea che si intende realizzare.

La sintesi descrive brevemente il contesto di riferimento nel quale si colloca l'idea di prodotto/servizio innovativo e traccia le principali linee che ne caratterizzano l'innovatività. In particolare è bene indicare se si tratta di un'innovazione nella forma, nei materiali, nelle funzioni e/o nel modo di comunicare i segni distintivi del prodotto/servizio o le esperienze di consumo ad esso riconducibili. Inoltre, occorre evidenziare se l'innovatività deriva dalla “contaminazione” con altri settori industriali, ossia se l'idea prende spunto o tenta di trasferire idee/applicazioni/soluzioni esistenti in altri settori o con altri scopi.

(si consiglia di non superare le 15 righe)

B2. Presentazione della Vision

Definizione dello scenario e del target di riferimento

In questa sezione si deve presentare il contesto e le tendenze evolutive, lette anche attraverso chiavi di lettura estetiche, emozionali, simboliche e comportamentali, all'interno del quale si andrà a inserire il prodotto/servizio che si svilupperà.

La Vision, in altre parole, dovrà ben delineare le istanze di partenza, illustrare le caratteristiche degli utenti e i relativi bisogni, dando visibilità alle condizioni che possono far germinare il bene nuovo che si propone. In particolare è bene individuare, già da ora, l'emozione e l'esperienza che si intende indurre nel consumatore/utilizzatore.

(si consiglia di non superare le 7 pagine inclusi gli eventuali allegati).



B3. Sviluppo del Concept

Partendo dalla Vision elaborata, si dovrà effettuare l'attività fondamentale di sviluppo del Concept

In questa sezione si deve sviluppare, in coerenza con gli elementi forniti nella *Vision*, il nuovo prodotto/servizio, evidenziando gli aspetti innovativi e i risultati che si propone di raggiungere, avendo chiaro l'emozione e l'esperienza che si intende indurre nel consumatore/utilizzatore.

Ad esempio, potranno essere messe in evidenza le caratteristiche morfologiche, ergonomiche, sensoriali (articolate nelle differenti soglie estetico-percettiva, emozionale, simbolica e ostentativa) e di sicurezza dei prodotti, l'eventuale sperimentazione di nuovi materiali, nonché l'utilizzo di applicazioni/soluzioni esistenti in altri settori o con altri scopi.

Il nuovo prodotto/servizio potrà anche essere illustrato graficamente, corredandolo di una documentazione che faccia capire in maniera verosimile: colori, materiali, forme, consistenza, ecc.

(Per questa sezione si consiglia di non superare le 8 pagine inclusi gli allegati)

B4. Definizione del progetto e “materializzazione”

Descrizione del processo di realizzazione

Una volta chiarita la *vision* (sezione B2) e sviluppato il *concept* (sezione B3), si devono descrivere le attività necessarie per la “materializzazione” del nuovo prodotto/servizio, evidenziandone in particolare l'impatto sul mercato (ad esempio si possono indicare quali quote di mercato si auspica di coprire, quali cambiamenti potrà apportare nelle abitudini dei consumatori, quali cambiamenti potrebbe generare all'interno del settore di produzione e/o all'interno di altri settori e quali reazioni ci si potrebbe aspettare dai concorrenti).

In questa sezione occorre anche individuare gli strumenti che si crede di dover acquisire per poter procedere alla realizzazione del nuovo prodotto/servizio, quali saranno i tempi caratteristici della produzione e le quantità che vorremo realizzare (coerentemente con le quote di mercato che ci aspettiamo), il numero di persone che crediamo di dover impegnare e i ruoli che queste dovranno avere: si tratta in pratica di definire i tempi e le risorse (economiche ed umane) necessarie. Infine potrebbe essere utile evidenziare quali operatori si crede sia opportuno contattare, in qualità di fornitori e distributori del prodotto/servizio.

(Per questa sezione si consiglia di non superare le 5 pagine inclusi gli allegati)