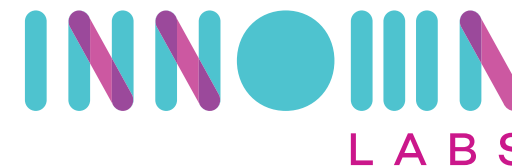




Progetto INNOMA

Rapporto di ricerca quantitativa
Target IMPRESE



Progetto INNOMA - Intervento cofinanziato nell'ambito del POR Puglia FESR-FSE 2014 - 2020 -
Asse prioritario 1 - Ricerca, sviluppo tecnologico, innovazione - Azione 1.4.b - BANDO INNOLABS -
SOSTEGNO ALLA CREAZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE FINALIZZATE A SPECIFICI PROBLEMI DI RILEVANZA
SOCIALE.

PREMESSA

Terminata la fase qualitativa di ricerca, che ha visto coinvolto un campione rappresentativo di Imprese "prospect" rispetto alla partecipazione delle stesse come destinatarie del progetto Innoma, si è reso necessario implementare una ulteriore fase "appendice" rivolta agli stessi soggetti, questa volta di tipo quantitativo attraverso la somministrazione di un questionario semi-strutturato con metodologia CAWI (Computer Assisted Web Interview).

Questa fase si è configurata come una necessaria verifica dei risultati raccolti nella precedente fase qualitativa.

OBIETTIVI DELLA RICERCA

- Verificare la coerenza dei dati raccolti nella fase qualitativa (Focus Group Imprese);
- Integrare le informazioni ottenute nella fase qualitativa.

METODOLOGIA DI RILEVAZIONE

È stato somministrato un questionario quantitativo semi-strutturato, che ha ripercorso in maniera puntuale i risultati emersi dal rapporto di ricerca del Focus Group Imprese. Il questionario è stato somministrato attraverso la piattaforma CAWI di RP Consulting, con accesso riservato ai soli intervistati, in possesso di un codice di accesso univoco collegato alla propria casella di posta elettronica.

TARGET RAGGIUNTI

Target di riferimento indagine

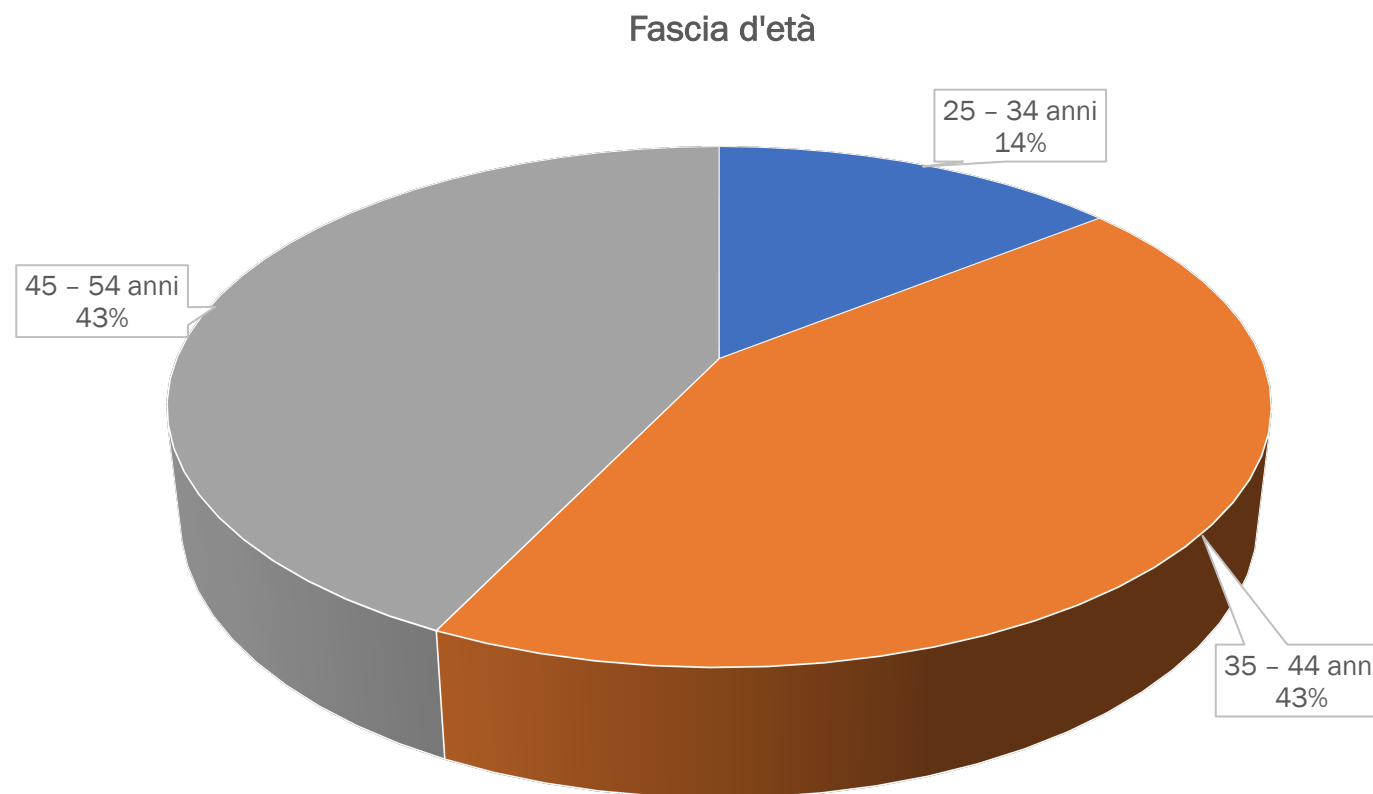
- N.8 soggetti, tutti rappresentanti delle Imprese coinvolte dal Committente.

La rilevazione è avvenuta nel periodo compreso tra il 02/12/2019 e il 24/01/2020.

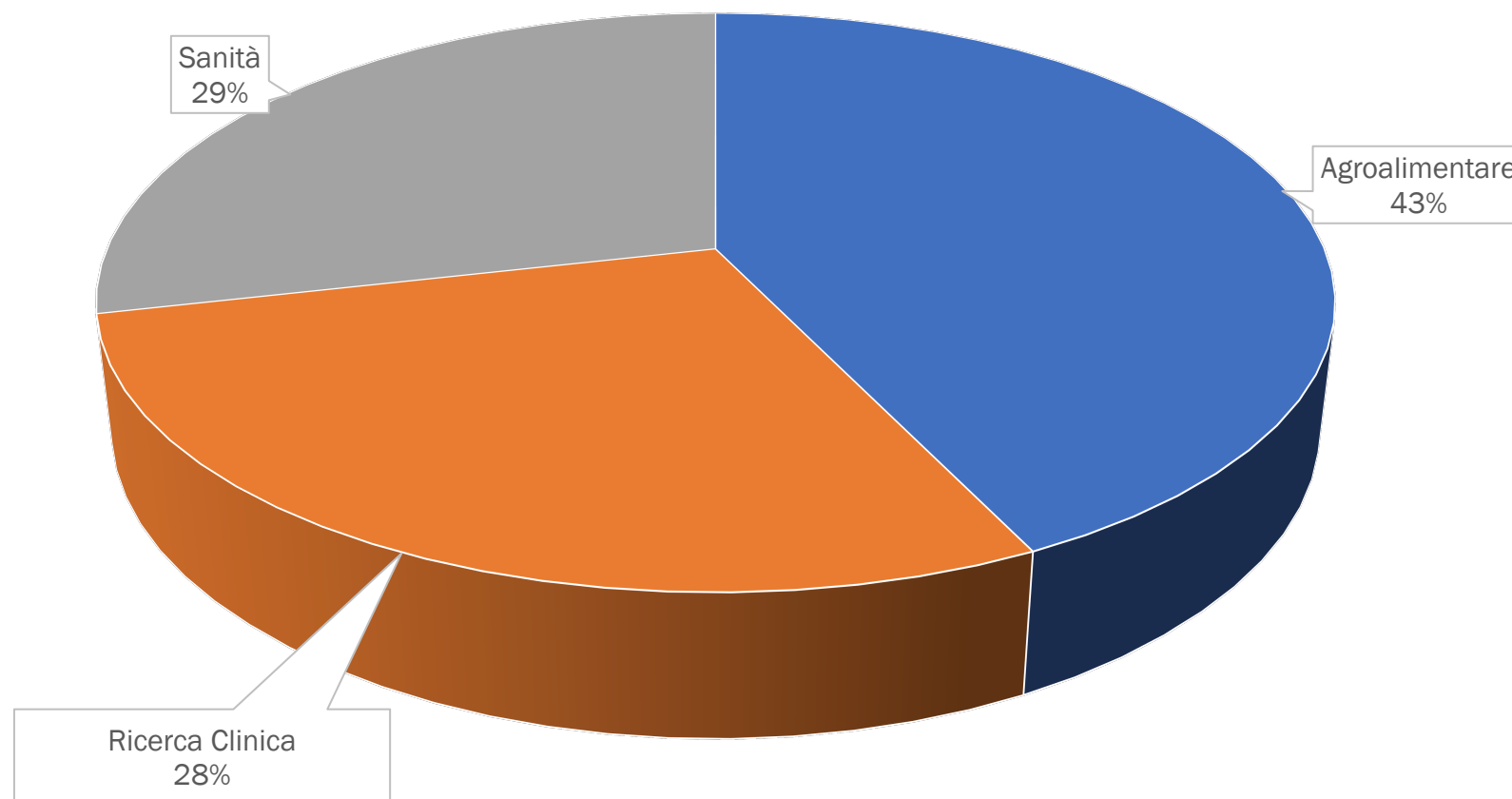


RAPPORTO QUANTITATIVO

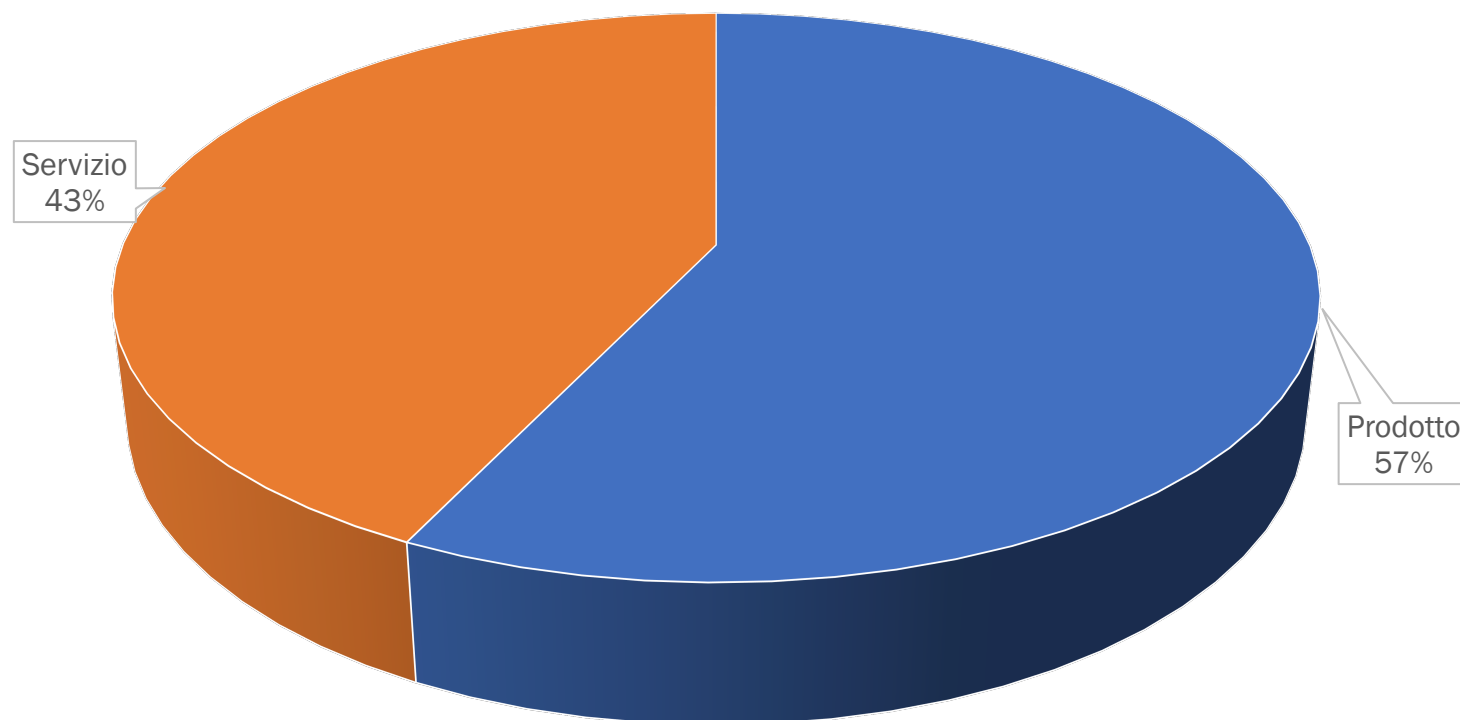
D.1 *Fascia di età intervistati*



D.2 *In quale settore opera la tua azienda/organizzazione?*



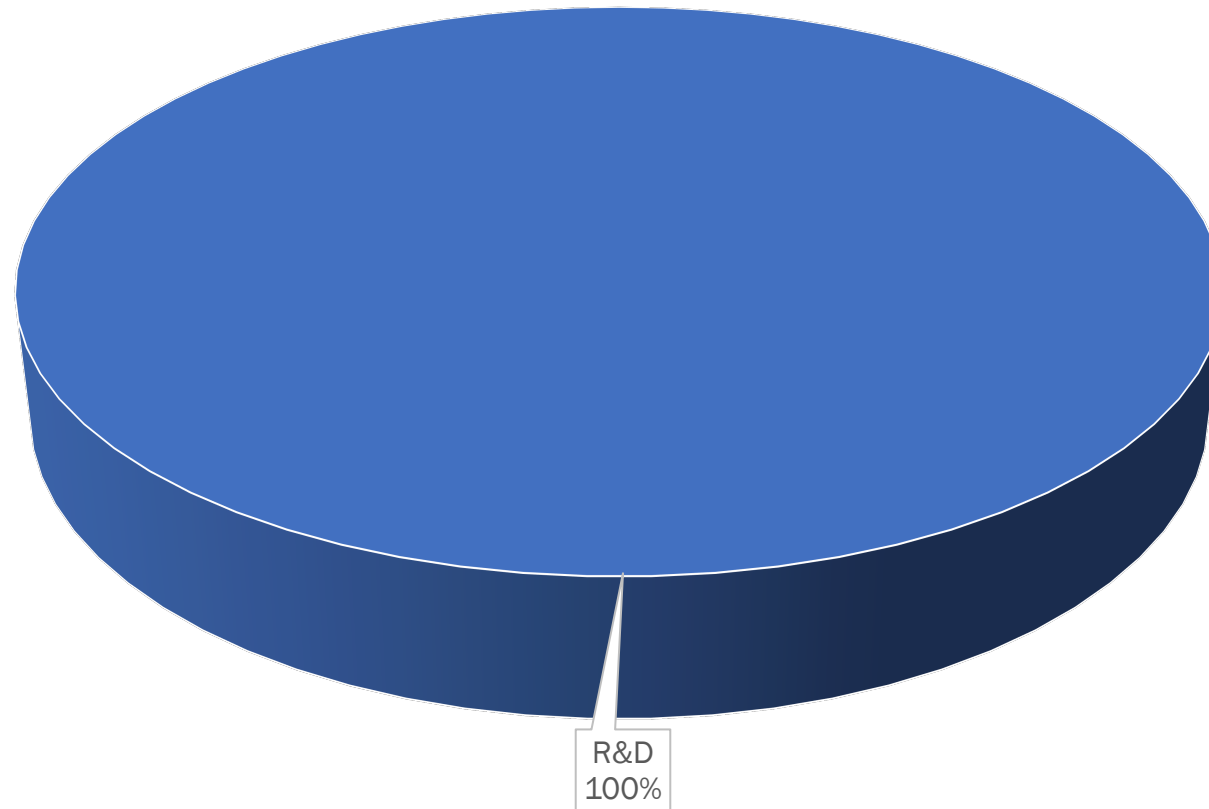
D.3 *Qual è l'attività principale della tua azienda/organizzazione?*



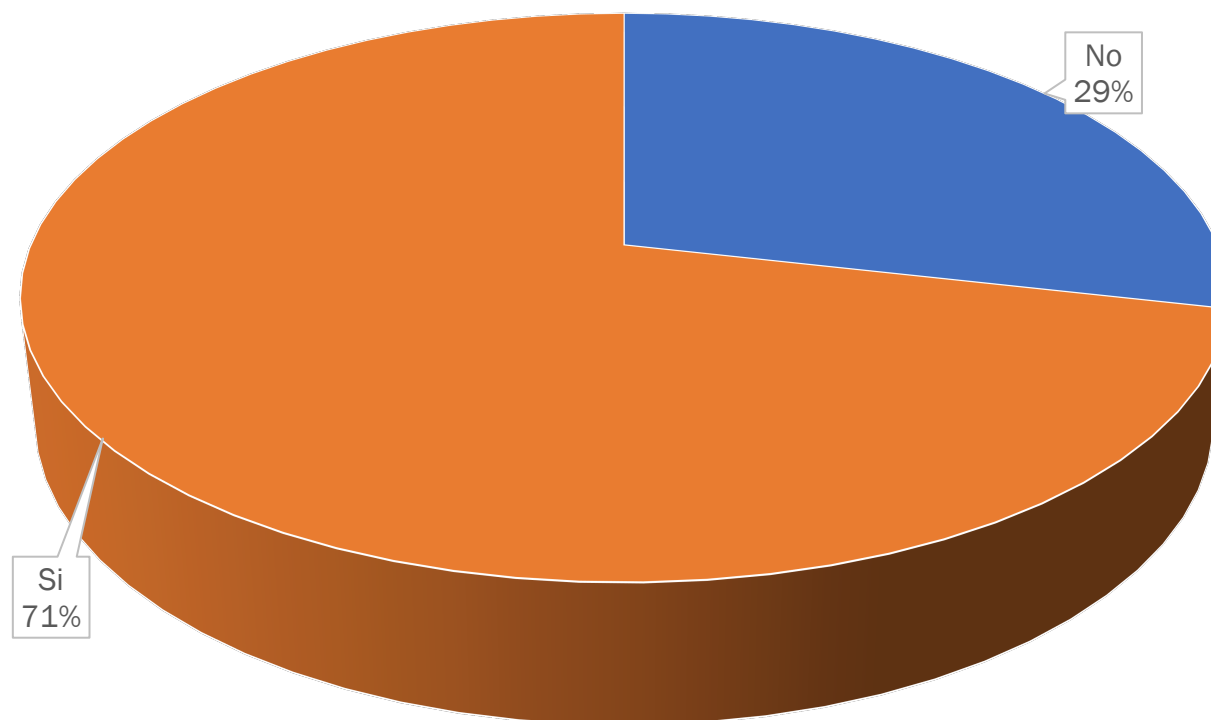
D.3b *Potrebbe descrivere brevemente il prodotto/servizio offerti dalla vostra azienda?* (domanda aperta)

Risposte aperte (categorizzate per item assimilabili)	Freq. (n=8)
Consulenza scientifica e regolatoria per attività di ricerca clinica	2
ricerca in campo biologico, medico e farmaceutico, con particolare attenzione ai pazienti affetti da malattie rare e altre popolazioni con bisogni terapeutici specifici	2
Prodotti tipici pugliesi da forno, freschi, secchi, in ATP e surgelati	2
Materie prime ad uso farmaceutico, cosmetico ed alimentare; macchinari per infrastrutturare laboratori galenici; packaging tecnico per prodotti pharma e food.	1
Ideazione, progettazione e distribuzione integratori alimentari, dispositivi medici e cosmetici	1

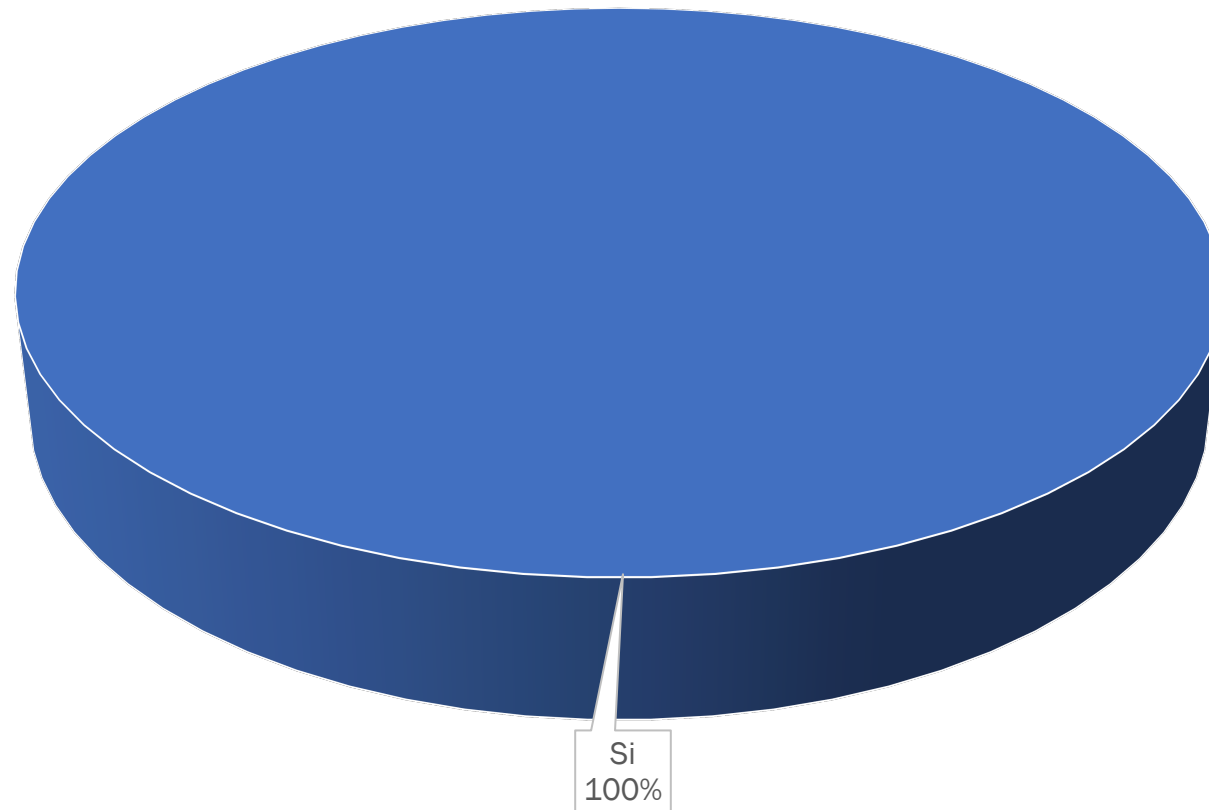
D.4 *In quale area operi nella tua azienda/organizzazione?*



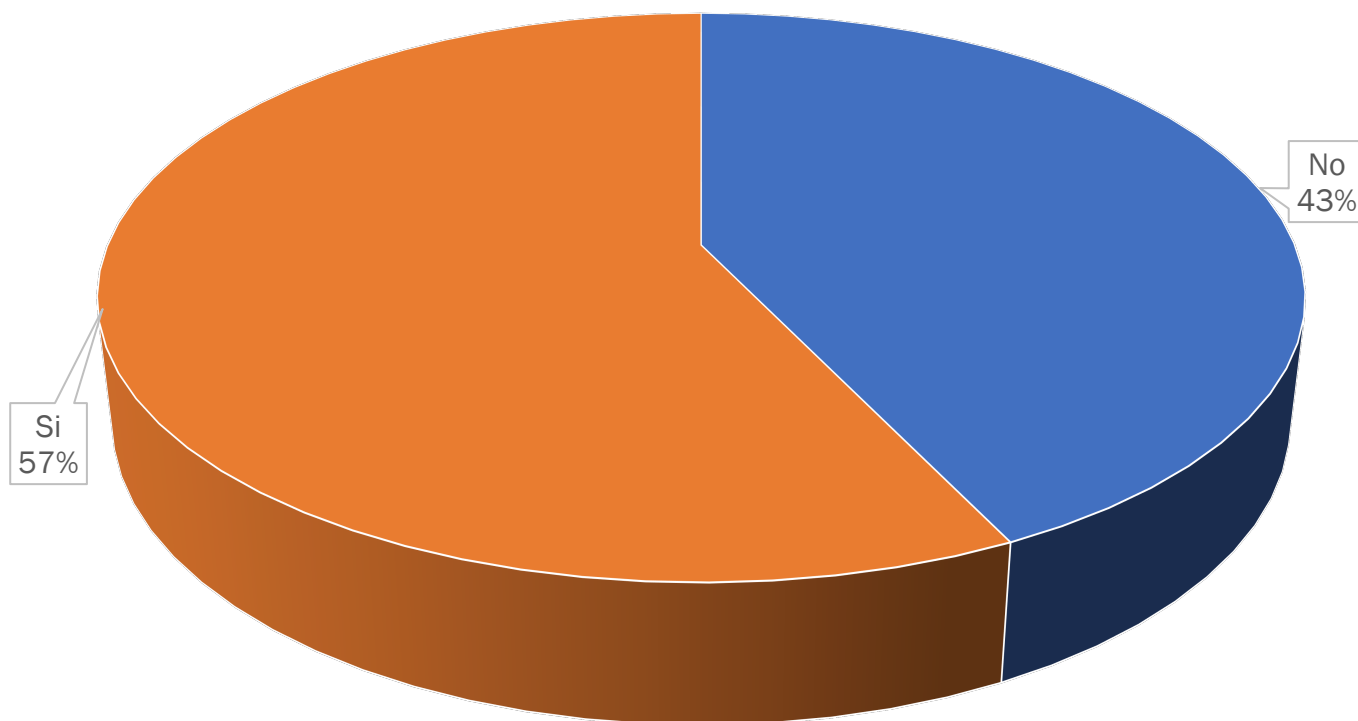
D.5 *Sei a conoscenza delle potenzialità dell'uso di dati genomici, clinici, correlati allo stile di vita per la formulazione dei nuovi prodotti/servizi per la prevenzione delle patologie metaboliche?*



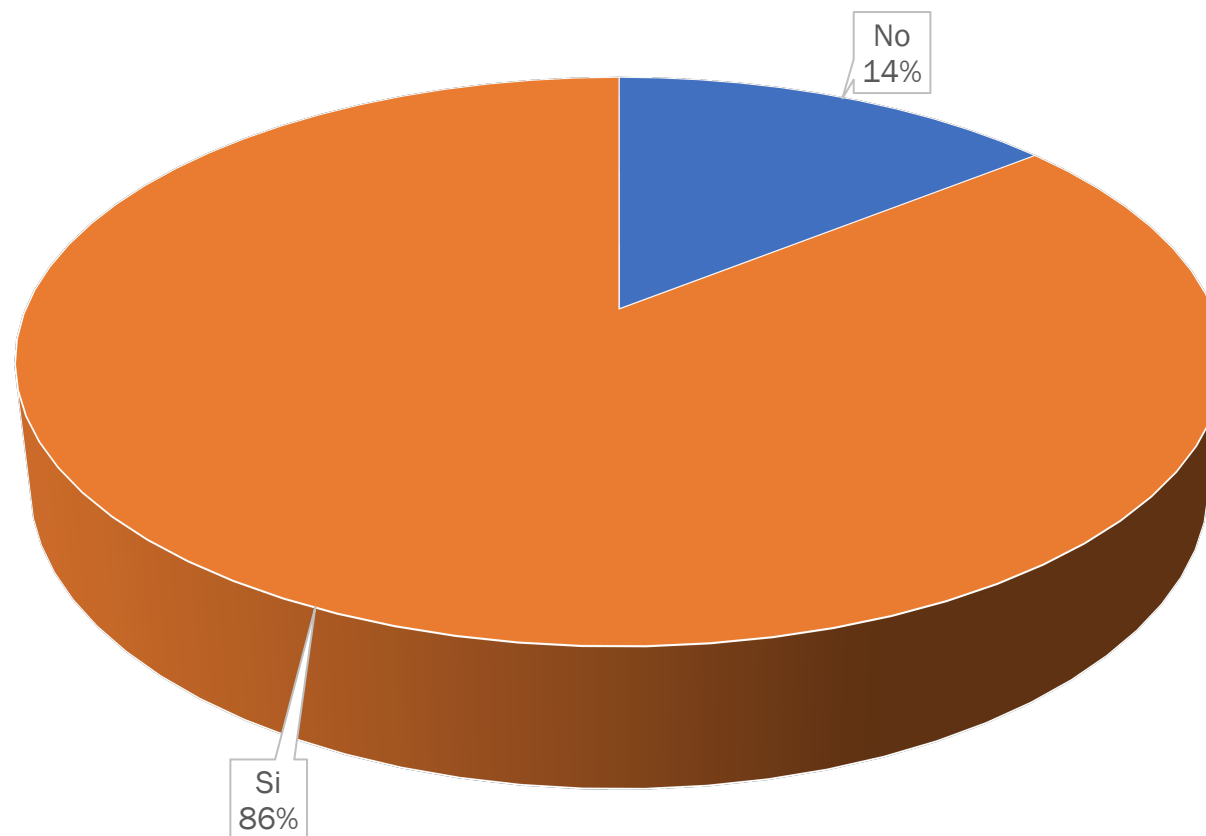
D.6 *Sei a conoscenza dell'influenza che il microbiota può avere sulla salute umana?*



D.7 *Sei interessato a partecipare ad un incontro di approfondimento su questi temi con esperti del settore?*



D.8 *La tua azienda/organizzazione ha già avuto esperienze nella realizzazione di prodotti/servizi specifici a beneficio della salute?*



D.8 *La tua azienda/organizzazione ha già avuto esperienze nella realizzazione di prodotti/servizi specifici a beneficio della salute?* *Se sì, per quali patologie?*

Risposte aperte (categorizzate per item assimilabili)	Freq. (n=6)
Patologie pediatriche e malattie rare	3
Osteoarticolare, neuropatie periferiche, recupero muscolo-scheletrico, vascolare, dismicrobismo	1
Controllo dei livelli di colesterolo nel sangue	1
Denutrizione/Malnutrizione; malattie dismetaboliche; Malattia renale cronica	1

D.9 *Di quali informazioni potrebbe beneficiare la tua azienda/organizzazione per avviare lo sviluppo di un prodotto/servizio specifico per la prevenzione di patologie metaboliche?*

Risposte in scala di importanza

Rank	Risposta	Freq.(n=8)
1	Studi clinici e letteratura scientifica	3
2	Parametri clinici di pazienti affetti da patologie metaboliche	2
3	Dati sperimentali aggregati di analisi di microbiota derivanti da pazienti affetti e non affetti da patologie metaboliche	2
4	Informazioni dettagliate sullo stile di vita di pazienti affetti da patologie metaboliche	1

D.10 *In relazione alla risposta alla quale hai dato maggiore priorità nella domanda precedente, puoi essere ancora più specifico e dettagliato sull'importanza di questo elemento? Quali dati, informazioni, parametri ritieni possano essere utili per poter compiere una valutazione corretta nella fase di ideazione di nuovi prodotti/servizi?*

Risposte aperte (categorizzate per item assimilabili)	Freq. (n=8)
Correlazione formulazione / effetto per singolo ingrediente o per pool di ingredienti	1
Identificare le malattie maggiormente diffuse	1
Dati sullo stile di vita	1
Evidenze sperimentali sulla correlazione tra dati clinici e efficacia di determinate sostanze	1
Ho difficoltà a rispondere, non mi è chiaro lo scopo del progetto	1
Non saprei	3

D.11 *Quali suggerimenti puoi fornirci per implementare una corretta ed efficace comunicazione degli stati di avanzamento del progetto INNOMA, dei risultati ottenuti e dati utili alle imprese per lo sviluppo delle proprie attività R&D?*

Risposte aperte (categorizzate per item assimilabili)	Freq. (n=8)
newsletter, social media, sito web	3
Presentazione del progetto dal background al particolare, in modo da poter interessare le aziende su singoli aspetti di loro interesse in base al business	2
Pubblicazioni, convegni	1
Una presentazione visiva del progetto, esplicativa, di facile comprensione	1
Non saprei	1

The logo consists of the lowercase letters 'rp' in a white, serif font, centered within a dark red square.

OVERVIEW

OVERVIEW – EVIDENZE DI ANALISI

Gli output della rilevazione confermano in buona parte quelli emersi nella fase precedente:

- **Vi è una diffusa difficoltà ad individuare le caratteristiche specifiche dei dati necessari per la formulazione di un nuovo prodotto** → per questo, è ulteriormente confermata la necessità di ricevere una presentazione del progetto che sia completa, dettagliata ma che allo stesso tempo si lasci comprendere facilmente con una **struttura di tipo "bottom-up"**, dove gli elementi generali del progetto possano creare interessi particolari per lo sviluppo di curiosità e conoscenze in merito ad ambiti di output di interesse reale dell'azienda → si tratta di ambiti più particolari e più ristretti, in cui l'azienda (e il suo team R&D) può sviluppare nuovi prodotti per cluster di business precisi;
- **Gli studi clinici e la letteratura di settore sono importanti per comprendere meglio il progetto, proprio per la loro funzione di inquadramento del sistema/problema;**
- **Resta ben inteso che il mix informativo tra i dati clinici, i dati dell'analisi del microbiota e i dati sullo stile di vita dei pazienti costituisca il corretto mix per soddisfare il fabbisogno informativo delle imprese** → è meno chiaro, invece, **quali informazioni nello specifico dei tre ambiti citati possano essere utili ai fini dello sviluppo di un prodotto con finalità legate alla SM.** → Una precisa e dettagliata specifica su tutte le informazioni che INNOMA sarà in grado di elaborare ed estrapolare aiuterà certamente il responsabile dello sviluppo di prodotto a individuare il dato più "comodo" e interessante per i suoi obiettivi.

OVERVIEW – SOLUZIONI STRATEGICHE

Il ruolo della strategia comunicativa generale del progetto appare, quindi, vitale ai fini della buona relazione dello stesso con le imprese:

- La comunicazione del progetto via web rivestirà un ruolo importante poiché avrà il compito di far luce sugli aspetti generali del progetto;
- I meeting, le pubblicazioni e i convegni avranno il compito di essere più specifici sulle micro-aree tematiche oggetto di sviluppo → saranno strumenti di approfondimento.

INNOMA ha la forte necessità di esplicitare con chiarezza, e una buona dose di praticità, i propri contenuti.

Il dialogo con le imprese necessita di un tono di voce pragmatico ed essenziale, traducibile in istanze di sviluppo chiare e precise che possano permettere ai settori R&D di concentrare con precisione i propri sforzi e poter tradurre in istruzioni chiare le istanze in produzione.

Giovanni Ventrelli
Research Director

Rachele Pensa
Field Manager



Sede legale: Via della Costituente, 29 – 70125 Bari
Sede operativa: Via Giuseppe Sangiorgi, 15 – 70124 Bari
t. 080.9909981
Web. www.studiorp.it - info@studiorp.it
p.lva 07833540722

