

## **THRUST – Tuscany Health Ecosystem entRepreneUrial Skills Training**

Nell'ambito delle attività di supporto alla creazione e sviluppo di impresa previste dal progetto Tuscany Health Ecosystem (THE), **THRUST - Tuscany Health Ecosystem entRepreneUrial Skills Training** rappresenta l'iniziativa finalizzata alla promozione e stimolo delle competenze per la valorizzazione dei risultati, lo sviluppo di prodotti/servizi e l'avvio di impresa specifiche per il settore delle scienze della vita, tenendo conto delle caratteristiche uniche del settore in termini di mercato, regolamentazione, attori.

Partendo dalle prime fasi di progettazione della ricerca, esperti del settore approfondiranno i vari aspetti coinvolti nel processo di valorizzazione di una soluzione innovativa fino alla costituzione di una startup, come le strategie di protezione della proprietà intellettuale, la definizione della proposta di valore, la valutazione del mercato, la pianificazione economico-finanziaria, il rapporto con gli investitori. Completano il programma testimonianze di startup e casi studio del settore.

**THRUST** è rivolto a laureandi, dottorandi, post-doc, ricercatori, clinici e personale sanitario, non limitatamente ai partner di THE (per quest'ultima partecipazione solo da remoto), e sarà suddiviso in moduli tematici di circa 3 ore ciascuno, una volta alla settimana nel periodo giugno-ottobre 2023.

Le sessioni si terranno in presenza a Pisa, presso la Camera di Commercio. Sarà attivato anche lo streaming per la partecipazione da remoto, ma, laddove possibile e fino ad esaurimento posti (assegnati sulla base dell'ordine di registrazione), viene suggerita la partecipazione in presenza.

Per i dottorandi dei partner di THE è previsto il rilascio di attestati per il riconoscimento di crediti formativi universitari. I partecipanti dei partner di THE interessati a sviluppare idee di impresa potranno beneficiare del supporto dei partner dello spoke 5.

Per registrarsi alle sessioni: <https://forms.office.com/e/ZerG8TMhPa>

Per i soggetti dei partner di THE la possibilità o meno di partecipare in presenza verrà comunicata via mail. Per tutti i soggetti interessati alla partecipazione da remoto, i dettagli per il collegamento saranno comunicati in prossimità della sessione.

Per aggiornamenti: <https://www.tuscanyhealthecosystem.it/thrust>

Per informazioni, contattare Francesco Mazzini: [f.mazzini@scienzedellavita.it](mailto:f.mazzini@scienzedellavita.it)

THRUST è un'iniziativa supportata dai partner dello spoke 5, realizzata all'interno del progetto Tuscany Health Ecosystem – THE, (PNRR, Missione 4 Istruzione e ricerca – Componente 2 Dalla ricerca all'impresa – Investimento 1.5, finanziato dall'Unione europea – NextGeneration EU).

## Programma **THRUST** - Tuscany Health Ecosystem entRepreneUrial Skills Training

Sessione	Temi trattati
<p><b>1° sessione</b></p> <p><b>20/06/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Progettare soluzioni nel settore salute</b> <i>Prof. Andrea Bonaccorsi, Università di Pisa</i></p> <p>Nell'ambito salute lo sviluppo di soluzioni è il risultato di processi estesi nel tempo (in genere per molti anni) e multidimensionali dal punto di vista degli attori coinvolti (pazienti, clinici, ricercatori, fornitori, enti regolatori, sistema sanitario, investitori). Questa complessità richiede una chiara identificazione dei percorsi e dei metodi di sviluppo e una lucida percezione delle dimensioni di costo, rischio e incertezza. La sessione introduce le principali problematiche e discute vari metodi di gestione dell'innovazione.</p>
<p><b>2° sessione</b></p> <p><b>30/06/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Cenni di proprietà intellettuale: tipologie, cenni normativi, valorizzazione, informazioni ottenibili</b> <i>Dr. Andrea Frosini, Fondazione Toscana Life Sciences</i></p> <p>Quadro delle tipologie, requisiti, normative dei titoli di proprietà intellettuale (brevetti, marchi, design..), con cenni sui processi di valorizzazione (negoiazione, licensing, royalties, milestone..) e sulle informazioni relative a competitors, trend, potenziali partner che possono essere estratte dall'analisi dei titoli di proprietà intellettuale.</p>
<p><b>3° sessione</b></p> <p><b>06/07/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Dai risultati della ricerca all'idea di impresa innovativa. La proposta di valore.</b> <i>Prof. Gualtiero Fantoni, Università di Pisa</i></p> <p>Breve panoramica sugli approcci per stimolare lo sviluppo di soluzioni innovative (design thinking, lean startup, approccio agile ecc.). Approfondimento sugli aspetti da considerare nella formulazione di una proposta di valore come presupposto per un'idea di impresa (valutazione del bisogno, soluzioni alternative, impatto, mercato potenziale) a partire dai risultati di una ricerca, tenendo conto delle specificità del settore.</p>

Sessione	Temi trattati
<p><b>4° sessione</b></p> <p><b>12/07/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Il business plan</b></p> <p><i>Dr.ssa Clarissa Ceruti, Bugnion</i></p> <p>Introduzione al business plan (cos'è, a cosa serve, gli elementi costitutivi) come traduzione e declinazione operativa della proposta di valore, attraverso modelli ed esempi. Approfondimento sulla definizione e analisi del mercato potenziale (competitor, bisogni non soddisfatti, dimensione, valore, barriere, clienti), con particolare riferimento alle specificità del settore e degli attori coinvolti.</p>
<p><b>5° sessione</b></p> <p><b>07/09/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Definire il business model e il piano di marketing</b></p> <p><i>Dr.ssa Clarissa Ceruti, Bugnion</i></p> <p>Le scienze della vita coprono vari settori (farmaceutico, dispositivi medici, salute digitale, nutraceutico), con dinamiche e modelli di business propri. A partire dal business model canvas, saranno affrontati i vari modelli di business, il piano marketing, le politiche di prezzo, barriere, tempi e modi per l'accesso al mercato, la validazione del modello di business. Cenni sulle dinamiche delle specificità dei canali commerciali del settore (sistema sanitario pubblico, privati ecc.) e delle certificazioni.</p>
<p><b>6° sessione</b></p> <p><b>14/09/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Cenni su aspetti regolatori del settore (farma, dispositivi medici, digital health, nutraceutica) e sulle sperimentazioni cliniche e pre-cliniche</b></p> <p><i>Pharma D&amp;S</i></p> <p>Il settore scienze della vita è fortemente regolamentato. Sarà quindi fornita una panoramica sui percorsi regolatori negli ambiti principali del settore (farmaceutico, dispositivi medici, salute digitale, nutraceutica), con cenni sulle sperimentazioni cliniche e pre-cliniche, comitati etici, tempi e costi associati.</p>
<p><b>7° sessione</b></p> <p><b>21/09/23</b></p> <p><b>h 10-13</b></p>	<p><b>Pianificazione e gestione economico-finanziaria di una startup</b></p> <p><i>Dr. Marcello Marzano, Studio MM</i></p> <p>Aspetti economico-finanziari per l'avvio di impresa, con cenni su conto economico e bilancio, formulazione di un piano finanziario. Panoramica sulle principali fonti di finanziamento per le startup in relazione alla loro maturità, con particolare riferimento a business angels, acceleratori e incubatori, finanza agevolata, venture capital, crowdfunding.</p>

Sessione	Temi trattati
<b>8° sessione</b>  <b>28/09/23</b>  <b>h 10-13</b>	<b>Pitch e storytelling</b> <i>Dr. Giuseppe Arturo, StartLab Service; Ing. Claudio Zuccolotto, IAG</i>  Panoramica su storytelling, elementi costitutivi e obiettivi del pitch per realizzare una presentazione efficace della proposta di business. Il punto di vista dell'investitore: gli aspetti più rilevanti da tenere in considerazione nella proposta di business e nel pitch.
<b>9° sessione</b>  <b>04/10/23</b>  <b>h 10-13</b>	<b>Testimonianze di startup del settore</b> <i>Ing. Erika Rovini, CoAlmed; Ing. Giuseppe Tortora, ABzero; Prof. Ugo Faraguna, SleepActa</i>  Il percorso della creazione e sviluppo di impresa raccontato da startup nel settore  <b>Aspetti legali su costituzione startup innovative, term sheet con investitori</b> <i>Marco Gardino, Stefano Chiarva, RP Legal &amp; Tax</i>  Aspetti legali relativi alla costituzione di una startup innovativa e all'ingresso di altri soggetti nella compagine sociale, in particolare investitori. Panoramica sulle principali clausole nei term sheet e contratti di investimento.
<b>10° sessione</b>  <b>11/10/23</b>  <b>h 10-13</b>	<b>Business case di settore</b> <i>Dr. Alberto Bresci, Abiogen; Dr.ssa Hannah Tiechmann, MedRA, SleepActa, QuantaBrain; Dr.ssa Francesca Sernissi, Heneis (tbc)</i>  Presentazione e discussione di casi studio di startup del settore.