



REGIONE
PUGLIA



UNIVERSITÀ
DI FOGGIA



HR EXCELLENCE IN RESEARCH

ALLEGATO 21

Procedura n. 21

Titolo: Sviluppo tecnologico e applicazioni real life della tecnologia proprietaria della start-up Foamille s.r.l. a scopo preventivo

Soggetto proponente	Impresa privata
Università degli Studi di Foggia	Denominazione: Foamille s.r.l.
Dipartimento di Medicina Clinica e Sperimentale	Sede di svolgimento del progetto: in viale Pinto n. 1, Foggia
Durata periodo di ricerca previsto presso il Dipartimento n. 6 mesi	Durata periodo di ricerca previsto presso l'impresa n. 12 mesi
Ambito di ricerca dell'European Research Council (Livello 1):	Life Sciences
Ambito di ricerca dell'European Research Council (Livello 2):	Life Sciences
Filiera produttiva regionale:	016 - INDUSTRIA DELLA SALUTE E DEL BENESSERE
S.S.D.	MED/04, MED/05
Responsabile Scientifico	Prof. Massimo Conese

Requisiti di ammissione

Possono partecipare alla selezione pubblica indetta per il conferimento dell'Assegno i candidati in possesso dei seguenti requisiti:

- Laurea di secondo livello magistrale o specialistica appartenente alla classe:
LM-9 o 9/S Biotecnologie Mediche; Biotecnologie Mediche, Veterinarie e Farmaceutiche;
LM-6 O 6/S Biologia;
ovvero laurea equiparata conseguita secondo la normativa previgente al D.M. 509/99 o titolo equipollente conseguito all'estero;
- curriculum scientifico-professionale idoneo allo svolgimento delle attività di ricerca di cui al progetto per il quale si concorre.



UNIVERSITÀ
DI FOGGIA



ALLEGATO 21

Valutazione titoli e colloquio

La Commissione si riunirà per la valutazione dei titoli in data 13/06/2022 alle ore 15:30.

I candidati sono convocati per sostenere il colloquio in data **13/06/2022 alle ore 16:00**.

Il colloquio si svolgerà in modalità telematica mediante il seguente link: meet.google.com/xiy-sjbi-vjt

Descrizione del progetto di ricerca

Foamille s.r.l. è una giovane impresa spin off dell'Università di Foggia, iscritta al registro speciale delle start-up innovative. Ha ad oggetto l'attività di ricerca, sviluppo, produzione e commercializzazione, sia in Italia che all'estero, di un'innovativa composizione schiumogena a fini preventivi anti-infettivi. La schiuma, avente precise caratteristiche fisico-chimiche, si presenta sotto forma di una bomboletta spray che permette di essere depositata all'interno della tazza da bagno prima del suo utilizzo, orientando manualmente l'ugello, impedendo così la dispersione di microrganismi patogeni e il rischio di infezioni. Il progetto di ricerca si svilupperà per raggiungere importanti obiettivi, uno di questi riguarda la prototipazione ed ingegnerizzazione della bomboletta e definizione della strategia di comunicazione, promozione e presidio dei canali distributivi. Con la prototipazione e relativi test, si ottimizzeranno le caratteristiche funzionali ed estetiche, rendendo il prodotto innovativo, sicuro, pratico ma anche economicamente sostenibile. Per il potenziale cliente dovrà risultare accattivante e facile da usare, senza sprechi e senza sporcarsi. Sarà per questo importante condurre un'esatta analisi del mercato, dei concorrenti e dei clienti, al fine di indagare sulla corretta strategia di prezzo, di comunicazione e di canale per valutare la fattibilità dell'offerta e misurarne i risultati. Verrà quindi condotto uno studio pilota, producendo un primo lotto di bombolette, per farle testare ad un gruppo selezionato di consumatori e clienti target, con l'obiettivo di approfondire le caratteristiche e i comportamenti di acquisto. Dovrà essere poi identificato il mercato in maniera corretta, definita una strategia di comunicazione, associata a promozione e presidio dei canali distributivi, identificare i nuovi mercati geografici e settoriali da raggiungere e procedere con un'attenta organizzazione produttiva. Inoltre, verranno eseguiti studi di fattibilità al fine di avviare la procedura per la richiesta di certificazione come presidio medico-chirurgico, per poter commercializzare le bombolette attraverso farmacie e parafarmacie, per poi arrivare, in un secondo momento, direttamente agli utilizzatori finali mediante il commercio online, con un sistema di e-commerce, così da raggiungere in poco tempo un gran numero di clienti in tutto il mondo. Tali attività permetteranno di conoscere a fondo il mercato di riferimento e di poter approcciare anche mercati innovativi (come la vendita online) avendo le giuste strategie di valorizzazione.