

La Blue Business Plan competition di MISTRAL

Stefano Valentini - Ledi Halilaj

Le BPC di MISTRAL - elementi principali

- Business Plan Competition: progetti di impresa & nuove start up
- Settori alto potenziale innovativo
- Competizioni Regionali & Internazionali

5 Sub- sector of the Blue Economy

Blue Energy

Offshore Wind Energy (OWE)

Wave Energy (WE)

Tidal Energy (TE)

Sea Water Air Conditioning (SWAC)

Salinity Gradient Converters (SGC)

Thermal Energy Converters (TEC)

Fishing and Aquaculture

Pelagic and Demersal Industrial Fisheries (PDIF)

Small Scale Fisheries (SSF)

Shellfish (i.e. molluscs and crustaceans) Aquaculture (SA)

Finfish Aquaculture (FA)

Maritime Surveillance

Transport Safety (T&S)

Maritime Traffic Support (MTS)

Maritime Security, Border Control and Migration (MS&BC&M)

Illegal Fishery Control (IFC)

Preparedness and Response to Marine Pollution (P&RMP)

Observing Systems for the Marine Environment (OSME)

Blue Biotechnologies

Biofuels

Healthcare and Pharmaceuticals

Industrial Processes and Manufacturing

Agriculture, Livestock, Food processing

Bio-monitoring and bio-remediation

Coastal and Maritime Tourism

Coastal & Maritime Tourism Offer and Products (C&MTOP)

Improved Sustainability of Coastal & Maritime Tourism (ISC&MT)

Leisure Boating, Yachting and Cruising (LBYC)

Underwater Cultural Heritage (UCH)

Coastal Protection and Adaptation to Climate Change (CP&CCA)

Recreational Fisheries (RF)

Environmental Monitoring addressing tourism uses of coastal areas (EM)

Le BPC MISTRAL: numeri

**TESTING
(WP4)**

- Croatia
- Cyprus
- France
- Greece
- 2 Italy
- Portugal
- 2 Spain

**Business Plan
Competitions
National &
International**



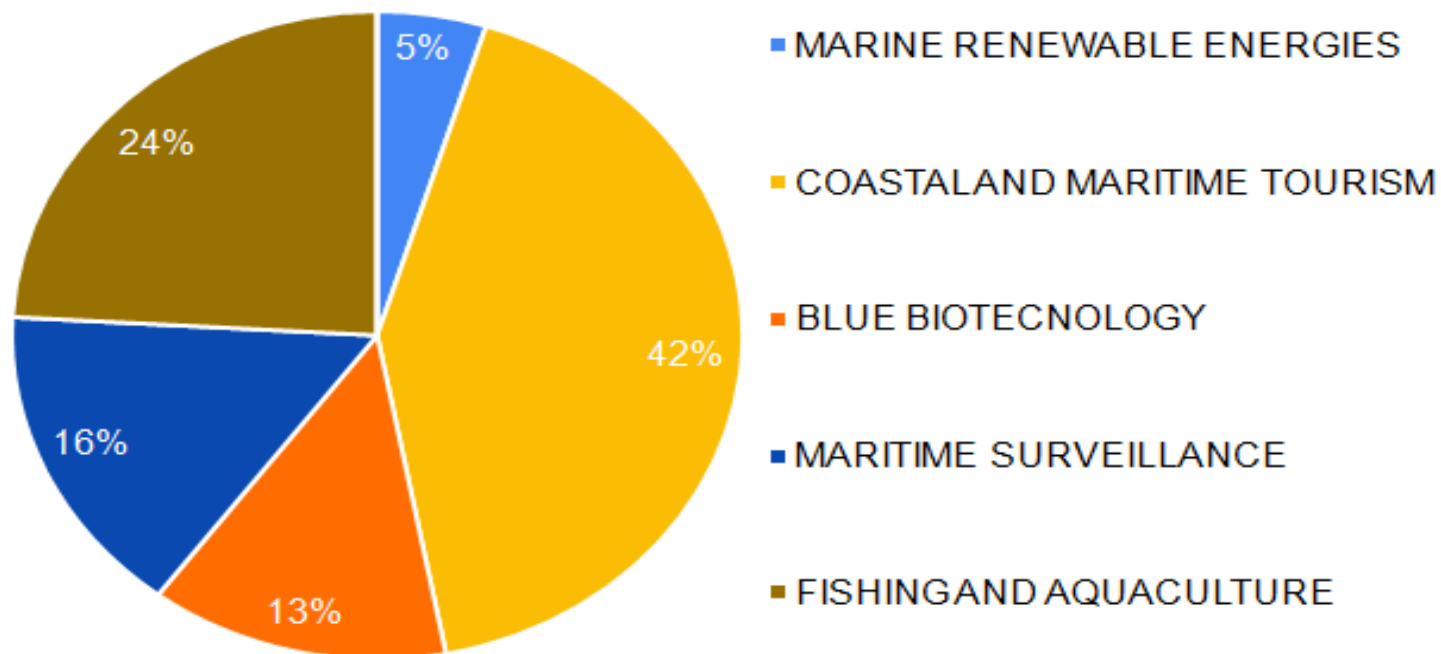
Toolkit



Guidelines

Le BPC MISTRAL: numeri

Settore di appartenenza



Le BPC MISTRAL : numeri



77 team



**42 donne
24 team leader**



**71 Business
Plan**



48 BMC



70 Pitch

Cosa abbiamo imparato?

- Pitch e training online possono raggiungere una platea più ampia;
- La formazione in presenza permette più networking e scambio di idee (mix di entrambe le modalità);
- Coinvolgere nelle competizioni sia progetti d'impresa che nuove startup può favorire il processo di contaminazione;
- Attività basate su reali necessità dei partecipanti;
- Le startup hanno bisogno di servizi aggiuntivi come: accesso alla finanza, crowdfunding; IPR ecc.
- Coinvolgimento di tutti i settori della Blue Growth ha contribuito alla creazione della community tra i partecipanti;
- Attivazione di partnership con le industrie per sponsorizzare premi per le BPC.

E dopo?

- Attività di trasferimento dell'iniziativa come buona pratica anche fuori dal partenariato;
- Guidelines e toolkit strumenti utili per replicare l'iniziativa;
- Engagement di partners nazionali ed internazionali: es i CLUSTER specifici e reti internazionali.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

STEFANO VALENTINI - LEDI HALILAJ