

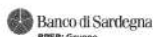
▶ EVENTO ONLINE

# StartCUP

## SARDEGNA

LaFINALE ILLUMINIAMO IL FUTURO

29 OTTOBRE 2020 | H. 15:30



# INTRODUZIONE

La STARTCUP SARDEGNA è la business plan competition affiliata al Premio Nazionale per l'Innovazione (PNI), che premia le migliori idee d'impresa innovative da realizzare in Sardegna.

L'iniziativa, quest'anno alla sua XIII edizione, è promossa dagli Uffici per il Trasferimento Tecnologico delle Università degli Studi di Sassari e di Cagliari per stimolare la valorizzazione della ricerca e lo sviluppo dell'autoimprenditorialità.

Sin dalle prime edizioni il suo partenariato si compone di Enti Pubblici, Agenzie territoriali preposte all'innovazione, Associazioni di categoria, Banche e Fondazioni, Imprese innovative e altri attori locali.

StartCUP Sardegna si svolge da maggio a ottobre e prevede il seguente percorso:

## **FASE 1 - SCOUTING**

Scouting tour delle idee imprenditoriali sul territorio e formazione all'autoimprenditorialità.

## **FASE 2 - PERCORSO INTENSIVO**

Percorso intensivo di mentoring dedicato ad un massimo di 10 idee, selezionate durante la prima fase; cinque giorni di lavoro dedicati al team building, alla focalizzazione e allo sviluppo dell'idea di impresa.

## **FASE 3 - LA FINALE**

La sfida proclamerà i tre gruppi vincitori di StartCup Sardegna 2020, ai quali spetteranno premi in denaro, servizi e la possibilità di partecipare alla fase nazionale, il 18° Premio Nazionale per l'Innovazione (PNI) che si terrà a Bologna il 30 novembre e il 4 dicembre.

## — PROGRAMMA —

**H.15:30-15:40**

Introduzione & Saluti istituzionali

**Gabriele Mulas**, Delegato al Trasferimento Tecnologico e alle grandi attrezzature della Università di Sassari

**Chiara Di Guardo**, Prorettore delegato per l'innovazione e il territorio della Università di Cagliari

**H.15:40-16:20**

Prima sezione Pitch

**Aura**, Federica Donno

**BFix**, Diego Garau

**BioMIA**, Gavino Carboni

**Claint**, Carlo Usai

**GeoMAT**, Giuliana Cavallo

**H.16:20-16:30**

Speech Start Cup Alumni

**Luca Ruiu**, Founder Bioecopest

**Alessandra Farris**, Founder IntendiMe

**Marcò Medda**, Founder Escursi

**H.16:30-17:10**

Seconda sezione Pitch

**LinkAbili**, Milena Leoni

**Smile Sardinia**, Jaime Scarletta

**TBond**, Giuliano Cadoni

**Vernat**, Antonio Sotgiu

**Zoè**, Irene Locci

**H.17:10-17:30**

Parola ai nostri Sponsor & Partner

**Giuseppe Cuccurese**, Banco di Sardegna

**Carlo Mannoni**, Fondazione di Sardegna e INNOIS

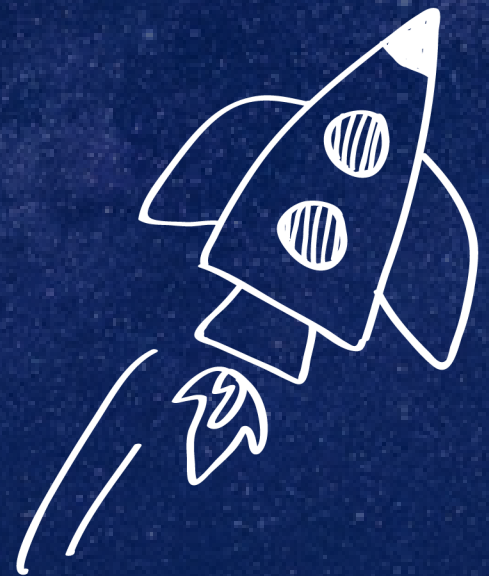
**Pierluigi Pinna**, Abinsula

**Carla Della Volpe**, LegaCoop Sardegna

**Maria Assunta Serra**, Sardegna Ricerche

**H.17:30-18:00**

Premiazione Start CUP Sardegna 2020



## MODERATORE



### ANNA GAUDENZI

Direttrice editoriale di StartupItalia. Giornalista al tempo dei social con un interesse speciale per le storie di innovazione. Con la redazione e gli oltre 500 autori ogni giorno raccontiamo il mondo delle startup in Italia e non solo. 8 canali verticali, 4 nuove rubriche e progetto per la leadership al femminile: Unstoppable Woman.

## OPPONENT

Banco di Sardegna



Giuseppe  
Cuccurese

Sardegna Ricerche



Maria Assunta  
Serra

Fondazione di Sardegna



Carlo  
Mannoni

# GIURIA BUSINESS PLAN

**Luisa Cordella**  
Legacoop Sardegna



**Carla Della Volpe**  
Legacoop Sardegna



**Luca Gabella**  
Petronas



**Giuseppe Pirisi**  
Banco di Sardegna



**Maurizio Pitzolu**  
Edison



**Giuseppe Serra**  
Sardegna Ricerche

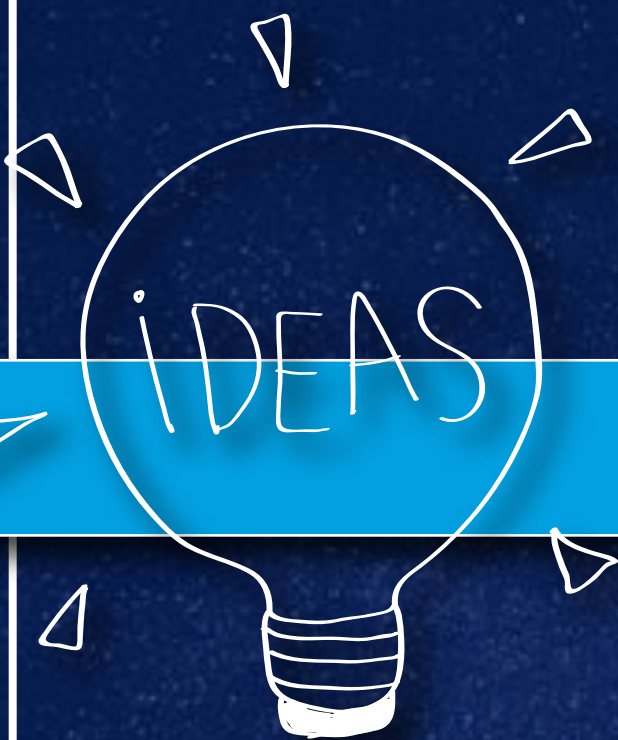


**Antonio Solinas**  
Abinsula



**Valeria Stocchino**  
Banco di Sardegna





**I FINALISTI**

**Settore di riferimento:**

Aura è un dispositivo che sfrutta gli sviluppi nel campo delle neuroscienze e dell'innovazione tecnologica per migliorare tecnologie utilizzate in campo clinico e adattarle ad un uso comune. Aura si inserisce nel settore medico e biomedico definito Med-tech.

**Target di riferimento:**

Il pubblico a cui si rivolge sono uomini e donne tra i 30 e i 55 anni, con uno status socioeconomico medio-alto, principalmente residenti in città e che cercano di coniugare lavoro, vita familiare e tempo dedicato alla cura di sé.

**Prodotto/servizio:**

Aura è un dispositivo per uso comune in grado di alleviare il mal di testa e gestire lo stress attraverso la stimolazione auricolare del nervo vago. La tecnologia di Aura si compone di hardware e software. Il dispositivo è composto da due cuffie wireless esteticamente simili a quelle per ascoltare musica: la cuffia di sinistra contiene un generatore di corrente miniaturizzato che, attraverso un piccolo elettrodo produce delle impercettibili stimolazioni elettriche in una zona del padiglione auricolare a contatto con il nervo vago; la cuffia di destra contiene dei sensori per il monitoraggio della frequenza cardiaca dell'individuo che rilevano il livello di attivazione e rilassamento.

**Problema:**

La società di oggi richiede ritmi lavorativi molto intensi che facilitano la comparsa di condizioni di disagio tra cui le più frequenti sono il mal di testa e lo stress cronico. A soffrire di mal di testa sono circa il 30% delle donne e il 14% degli uomini con un picco tra i 25 e i 55 anni, periodo di maggiore produttività personale sia in termini lavorativi sia sociali. In Italia, la cefalea costituisce un problema sociale che colpisce circa 8 milioni di persone che ne soffrono in maniera cronica e con attacchi acuti.

**Business model:**

Aura punta ad avere un business scalabile attraverso l'applicazione di una strategia di marketing Freemium.

**Validazione:**

Le ricerche di mercato e gli studi di validazione dell'idea sono stati condotti attraverso l'utilizzo di interviste e questionari mirati a identificare: gli early adopters, la fetta di popolazione più incline ad integrare Aura nella sua giornata e definire i mercati di posizionamento di Aura.

**FOUNDER & CONTATTI**

**Federica Donno**, Chief Executive Officer  
**Roberto Pianu**, Chief Technology Officer  
**Sara Cocco**, Chief Marketing Officer

**Sito Web:** <https://www.aurastim.com/>

**E-mail:** [f.donno@aurastim.com](mailto:f.donno@aurastim.com) | [r.pianu@aurastim.com](mailto:r.pianu@aurastim.com) | [s.cocco@aurastim.com](mailto:s.cocco@aurastim.com)

**Settore di riferimento:**

BFix opererà nel settore della rigenerazione ossea nel cavo orale e, quindi, nel settore odontoiatrico.

**Target di riferimento:**

Il potenziale cliente di BFix è un qualsiasi dentista possessore di partita IVA, collaboratore presso una clinica di proprietà di soggetti terzi oppure titolare di una clinica. L'early adopter della tecnologia BFix si configura in un dentista in costante aggiornamento sulle nuove tecnologie adottate in Odontoiatria e con una particolare propensione all'adozione di nuove tecniche di intervento.

**Prodotto/servizio:**

La tecnica di rigenerazione ossea magnetica di BFix è basata sull'interazione fra un biomateriale magnetico e un campo magnetico statico esterno generato da piccoli magneti posizionati nel cavo orale del paziente. Il prodotto che BFix venderà è il BKit, contenente tutti gli elementi necessari per applicare la rigenerazione ossea:

- composto del biomateriale magnetico;
- mascherina dentale personalizzata sulla base dei dati clinici del paziente, funzionale a posizionare i magneti nel cavo orale.

**Problema:**

Il bisogno principale a cui BFix si rivolge è la necessità di una cura efficace alla Parodontite, una delle malattie più diffuse al mondo.

**Business model:**

Il business model è un B2B che si basa su un contratto di collaborazione commerciale fra BFix ed il dentista, in cui quest'ultimo si impegna a proporre il BKit ai suoi pazienti come dispositivo per la rigenerazione ossea.

**Validazione:**

Il biomateriale magnetico è già stato testato con successo sugli animali per scopi rigenerativi. Tuttavia, BFix necessita di validare lo specifico protocollo di rigenerazione ossea nei mascellari prima di commercializzare il BKit.

**FOUNDER & CONTATTI**

**Martina Portas**, Chief Executive Officer  
**Matteo Francesco Manca**, Chief Operating Officer  
**Diego Garau**, Chief Financial Officer  
**Franco Furlani**, Research & Development Director  
**Massimiliano Dapporto**, Research & Development Director

**Sito Web:** <https://www.bfixtech.com/>

**E-mail:** [bfix.technology@gmail.com](mailto:bfix.technology@gmail.com)

## Settore di riferimento:

La sfida principale che la start up intende affrontare è innovare il settore della birra artigianale regionale, caratterizzato da un mercato in continua crescita, da un aumento esponenziale delle produzioni, ma di qualità relativamente più bassa, con una necessità maggiore di personalizzare e rendere unico ogni singolo prodotto.

## Target di riferimento:

Il settore della birra artigianale ha registrato recentemente un vero e proprio boom. Dopo la nascita, in tutto il Paese, di nuove realtà imprenditoriali per gran parte giovanili, oggi i microbirrifici censiti sono 862, per una produzione di 504.000 ettolitri, in crescita del 4,3% sul 2017.

## Prodotto/servizio:

BIOMIA si occuperà della ricerca, selezione, conservazione, moltiplicazione, produzione e vendita di lieviti e batteri per l'industria agroalimentare, in particolare per i microbirrifici e per aziende produttrici di prodotti fermentati a indicazione geografica. Il vasto ventaglio dei prodotti BIOMIA permette di ottenere birre uniche, tradizionali, speciali che parlano del legame tra cultura, territorio e tradizione.

## Problema:

BIOMIA affronterà i seguenti problemi:

- Mancanza di starter microbici personalizzati ed efficienti di tecnologia avanzata
- Forte contraffazione e imitazione dei prodotti, appiattimento industriale
- Valutazione del rischio di contaminanti biologici durante le fasi di processo e di produzione
- Bassa efficienza della filiera di produzione con elevata produzione di sottoprodotti / rifiuti e smaltimento di questi
- Mancata valorizzazione dei prodotti secondari e dei residui di produzione

## Business model:

I prodotti BIOMIA, sia starter che consulenza, verranno venduti attraverso pacchetti personalizzati per singola azienda.

## Validazione:

Tutte le soluzioni/opportunità che fornirà BIOMIA alle proprie aziende/clienti sono possibili oltre che per le competenze scientifiche del team anche per l'esclusivo accesso all'ampio patrimonio microbico presente nella collezione della Università degli Studi di Sassari.

## FOUNDER & CONTATTI

**Angela Bianco**, Dottore di Ricerca Europeo in Biotecnologie Microbiche ed Agroalimentari

**Matteo Garau**, Dottorando in Biotecnologie Microbiche ed Agroalimentari

**Gavino Carboni**, Dottorando in Scienze Agrarie, esperto zootecnico e lattiero-caseario

**Sito Web:** <https://biomiasrl.wixsite.com/website>

**E-mail:** [biomiasrl@gmail.com](mailto:biomiasrl@gmail.com)

## Settore di riferimento:

Si riferiscono al settore dell'edilizia sostenibile, all'interno del mercato delle vernici fotocatalitiche e dei fotocatalizzatori.

## Target di riferimento:

Il target di riferimento è rappresentato inizialmente dalle imprese e le aziende del settore edile, dai costruttori e dai rivenditori specializzati in materiale edile, che hanno un occhio di riguardo per l'edilizia sostenibile. Grazie a queste imprese si vuole raggiungere anche il consumatore finale.

## Prodotto/servizio:

La gamma di prodotti offerta sarà composta da uno smalto fotocatalitico trasparente, una vernice fotocatalitica per interni ed esterni in diverse colorazioni, e un primer fissante. Come servizio aggiuntivo si offre al cliente un'esperienza a 360 gradi con un servizio di applicazione in loco, previa formazione di esperti.

## Problema:

Portare sul mercato uno strumento efficace per combattere e ridurre notevolmente l'inquinamento indoor, rispondendo all'esigenza, sempre più marcata oggi, di ambienti interni con aria sana, pulita e igienizzata.

## Business model:

Business to business, inizialmente, per poi ampliare lo sguardo sul mercato tramite la strategia business to consumer.

## Validazione:

Le qualità del composto Claint sono state testate in laboratorio con risultati estremamente positivi, anche in ottica di raggiungimento delle certificazioni necessarie per entrare nel mercato.

## FOUNDER & CONTATTI

**Carlo Usai**, Chief Executive Officer  
**Sonia Cocco**, Chief Marketing Officer  
**Tommaso Murgia**, Chief Information Officer  
**Paolo Virdis**, Chief Legal Officer  
**Stefania Porcu**, Chief Technology Officer

**Sito Web:** <https://claint.eu/>

**E-mail:** [carlousai@claint.eu](mailto:carlousai@claint.eu) | [soniacocco@claint.eu](mailto:soniacocco@claint.eu) | [tommasomurgia@claint.eu](mailto:tommasomurgia@claint.eu) | [paolovirdis@claint.eu](mailto:paolovirdis@claint.eu) | [stefaniaporcu@claint.eu](mailto:stefaniaporcu@claint.eu)

## Settore di riferimento:

Il settore di riferimento è quello dei prodotti per la bioedilizia, ovvero materiali edili a basso impatto ambientale.

## Target di riferimento:

Il target di clientela di Geomat è composto da aziende e professionisti nel settore dell'edilizia, in particolare rivenditori, architetti e costruttori.

## Prodotto/servizio:

Geomat ha realizzato un prototipo di mattonella ad alto contenuto di materia prima secondaria e ridotto impatto ambientale, abbassando notevolmente le emissioni di GHG (greenhouse gas) rispetto alla produzione con materiali tradizionali in ceramica calcestruzzo; inoltre, la mattonella Geomat è riciclabile al 100%.

## Problema:

I rifiuti industriali rappresentano un onere economico per le aziende e un problema ambientale per l'intera società; trovare un uso alternativo per questi rifiuti è quindi fondamentale per garantire una crescita sostenibile e promuovere lo sviluppo di filiere virtuose di economia circolare. Geomat ha individuato diversi rifiuti presenti localmente in Sardegna in quantità elevate che possono essere trasformati in pregiati materiali da bioedilizia, ad esempio gli scarti dell'estrazione del marmo.

## Business model:

Il modello di business di Geomat è di tipo Business to Business e si basa sulla produzione e la vendita di mattonelle ecologiche e a basso impatto ambientale; in un secondo momento verranno introdotti nuovi prodotti, già in fase di studio.

## Validazione:

Il progetto Geomat è stato selezionato tra i partecipanti del prestigioso evento "Premio Gaetano Marzotto" all'interno del quale è stato possibile entrare in contatto con un grosso player italiano del settore, Italcementi, che ha manifestato interesse per il progetto. Allo stato attuale sono state strette partnership con società del distretto del marmo di Orosei, con le quali si lavorerà in sinergia sia per quanto riguarda la fornitura di materia prima seconda, che per la progettazione e realizzazione dell'impianto produttivo.

## FOUNDER & CONTATTI

**Giuliana Cavallo**, Chief Executive Officer

**Davide Sanna**, Chief Operating Officer

**Giovanni Conti**, Chief Marketing Officer

**Alberto Mariani**, Chief Technology Officer

**Sito Web:** <https://www.facebook.com/nakkigeomat/>

**E-mail:** [giulianacavallo90@gmail.com](mailto:giulianacavallo90@gmail.com) | [dvdsanna@uniss.it](mailto:dvdsanna@uniss.it) | [giovaconti88@gmail.com](mailto:giovaconti88@gmail.com) | [mariani@uniss.it](mailto:mariani@uniss.it)

## Settore di riferimento:

Welfare e servizi alla persona.

## Target di riferimento:

LinkAbili si rivolge a 3 macro-categorie di utenti:

1. Coloro che cercano sostegno (caregivers/ persone con disabilità)
2. Coloro che offrono sostegno (professionisti, studi medici, studi associati, studi dentistici e centri di riabilitazione, enti del terzo settore)
3. Coloro che finanziano il sostegno (comuni et enti locali)

## Prodotto/servizio:

LinkAbili è un marketplace specializzato per i servizi dedicati alla disabilità. Su LinkAbili, la domanda di sostegno incontra l'offerta di professionisti e servizi verificati e selezionati. LinkAbili è un aggregatore virtuale di servizi, in grado di ottimizzare e di validare la ricerca di servizi e professionisti verificati.

## Problema:

Sulla base dell'ultimo rapporto ISTAT (2019), in Italia, ci sono circa 3 milioni e 100 mila le persone che vivono con una qualche forma di disabilità, che impongono limitazioni alla loro autonomia, con ricadute su tutto il nucleo familiare. Il welfare pubblico non ha la capacità e i fondi di stare al passo con le crescenti esigenze di servizi del long-term care.

## Business model:

Il modello di business si basa su un sistema di sottoscrizione di abbonamenti mensili, trimestrali e annuali dedicati a professionisti, centri medici, enti del terzo settore e pubbliche amministrazioni.

## Validazione:

Ad oggi, LinkAbili è nella sua fase di pilot-testing, stanno validando il prototipo della soluzione nel mercato sardo, grazie a un primo finanziamento del programma cambiaMENTI di Sardegna Ricerche. Ad oggi hanno 80 utenti registrati alla piattaforma, 250 iscritti alla newsletter, 1.800 followers su Facebook e oltre 500 su LinkedIn.

## FOUNDER & CONTATTI

**Milena Leoni**, Chief Executive Officer  
**Giorgia Carloni**, Chief Operating Officer  
**Giampaolo Cocco**, Chief Marketing Officer

**Sito Web:** <https://linkabili.it/>

**E-mail:** [hello@linkabili.it](mailto:hello@linkabili.it)

## Settore di riferimento:

Settore turistico-commerciale.

## Target di riferimento:

Il target di riferimento è sia B2C, i turisti, sia B2B, ovvero le attività commerciali locali e le istituzioni pubbliche interessate alla raccolta ed analisi dati.

## Prodotto/servizio:

Un'applicazione mobile con servizi sia per il turista (percorsi, audioguide, una sezione con offerte commerciali delle attività locali ed una sezione eventi presenti nel luogo) sia per le attività commerciali locali (vetrina interna all'app per la promozione d'offerte, raccolta ed analisi dati sulle persone che gravitano attorno all'attività).

## Problema:

Una fetta dei turisti che arriva in Sardegna è composta da turisti indipendenti, i quali hanno difficoltà a reperire, nella loro lingua, informazioni su come sfruttare al meglio il tempo della loro vacanza. Nel mentre, le attività commerciali locali hanno difficoltà a raggiungere ed offrire dei servizi in linea con le richieste del turista, in quanto non dispongono di sufficienti informazioni su questo.

## Business model:

Il business si basa prevalentemente sul servizio offerto alle attività commerciali ed è proprio per questo motivo che viene fornita un'app gratuita per il turista, che permetterà di creare un bacino d'utenti ai quali mostrare le promozioni delle attività e di poter raccogliere dati importanti da tale bacino. Sia gli annunci che l'analisi dati saranno venduti sottoforma di differenti pacchetti, che dovranno essere pagati al momento dell'acquisto, con la possibilità di rinnovo manuale o automatico. Infine, all'interno dell'app il turista potrà acquistare le audioguide.

## Validazione:

In fase di validazione.

## FOUNDER & CONTATTI

**Jaime Scarletta**, Digital Marketing Specialist e Amministratore  
**Davide Fara**, Data Analyst e Amministratore

**Sito Web:** <https://sites.google.com/view/smilesardinia>  
**E-mail:** [appsmilesardinia@gmail.com](mailto:appsmilesardinia@gmail.com)

# T BOND



## Settore di riferimento:

Tecnologie Digitali.

## Target di riferimento:

TBond Multilink ha un target di categorie di PMI (Piccole e Medie Imprese) e delle PA (Pubbliche Amministrazioni) che, individuate come Early Adopters e Early Majority, sono le organizzazioni che maggiormente necessitano di banda ultralarga.

## Prodotto/servizio:

Il servizio TBond MultiLink è una soluzione innovativa che, aggregando più linee internet, permette di potenziare la velocità e la larghezza della banda, per una connessione sempre potente e sicura.

## Problema:

Essere connessi sempre e con una buona velocità è un'esigenza per chiunque di noi, ma oggi per le aziende è diventata una questione di sopravvivenza e motore per lo sviluppo. Bisogna tuttavia fare i conti con il digital divide, fenomeno che sta pesantemente penalizzando il nostro Paese e che probabilmente non troverà soluzione ancora per alcuni anni.

## Business model:

Il TBond MultiLink si rivolge al mercato B2B Italiano e nello specifico alle PMI, alle industrie ed alle Pubbliche Amministrazioni.

## Validazione:

I test iniziali sono stati effettuati su dei clienti con delle consolidate problematiche di connessione ad internet (banda sotto i 10Mbps), i quali hanno riscontrato immediatamente un miglioramento precedentemente della velocità di connessione aziendale, con il conseguente aumento di produttività dell'azienda.

## FOUNDER & CONTATTI

**Francesco Russo**, Chief Executive Officer & Chief Technology Officer  
**Giuliano Cadoni**, Commercial Manger

**Sito Web:** <https://taurusbond.it/>

**E-mail:** [info@taurusbond.it](mailto:info@taurusbond.it)



## Settore di riferimento:

Il macrosettore di riferimento è quello Food & Beverage. Nel dettaglio, puntiamo al mercato dei cocktails, che dal 2010 cresce ad un tasso del 7,4% CAGR a favore di bevande a basso o medio contenuto alcolico e di aperitivi a base di liquori e distillati.

## Target di riferimento:

Nel dettaglio, si punta al mercato dei consumatori occasionali di bevande alcoliche che, nel decennio 2008-2018, sono aumentati considerevolmente.

## Prodotto/servizio:

Vernat è un vino liquoroso, che può essere gustato da solo, oppure utilizzato come base secca per cocktail. Si tratta di un prodotto 100% bio ed ecosostenibile, frutto dell'unione tra il vino e lo stelo della canapa. Steli che, al contrario di foglie fiori e radici che hanno vari riutilizzi, sono un elemento di scarto.

## Problema:

Il progetto mira a trasformare i derivati della lavorazione in un prodotto di tendenza e dal gusto inconfondibile, con l'obiettivo di soddisfare le esigenze di chi, per staccare dalla solita routine, decide di passare del tempo con gli amici di fronte ad un aperitivo innovativo.

## Business model:

Il prodotto verrà venduto sia ad un pubblico B2C che B2B. La vendita inizialmente avverrà mediante stand e all'interno di bar e cocktail bar interessati. Successivamente verrà sviluppato un e-commerce.

## Validazione:

Sono stati realizzati due prototipi differenti: dolce e secco, con i quali sono state fatte diverse degustazioni nei principali paesi del Nord Sardegna, durante le quali è stata svolta un'analisi sensoriale e un'analisi econometrica sui gusti e sulla Willingness-to-Pay dei potenziali consumatori.

## FOUNDER & CONTATTI

**Antonio Sotgiu**, Chief Executive Officer

**Elena Secchi**, Chief Technology Officer

**Sabrina Striano**, Chief Financial Officer

**Sito Web:** <https://www.aurastim.com/>

**E-mail:** [anto.sot@gmail.com](mailto:anto.sot@gmail.com) | [secchi.e98@gmail.com](mailto:secchi.e98@gmail.com) | [sabrinas96@live.it](mailto:sabrinas96@live.it)



## Settore di riferimento:

Biotecnologie, alimentare, salute.

## Target di riferimento:

Laboratori farmaceutici, distributori specializzati del settore, industrie alimentari, industria mangimistica.

## Prodotto/servizio:

Fornitura carotenoidi (luteina, capsantina, capsorubina e altri) con cadenza periodica in seguito alla realizzazione di un "piano su misura" e prezzi inferiori a quelli dei competitor del 40%-60%.

## Problema:

Le attuali tecnologie di produzione implicano l'estrazione per mezzo di solventi chimici inquinanti e dannosi o attraverso sintesi chimica. Avvenendo in impianti industriali comporta costi elevati e tempistiche lunghe.

## Business model:

Zoé applica un B2B che si basa su: recupero di prodotti ortofrutticoli, estrazione e impacchettamento di luteina, capsantina e capsorubina. Gli early adopters inizialmente saranno i laboratori farmaceutici sardi, ma il bacino di utenza verrà ampliato grazie ad una serie di strategie di marketing.

## Validazione:

Zoé ha già realizzato un primo prototipo a partire dal peperone. La validazione completa avverrà in seguito all'acquisizione dei certificati di purezza. Quest'ultima è indicata nel brevetto con un minimo di 70% e un massimo di 96%.

## FOUNDER & CONTATTI

**Irene Locci**, Chief Executive Officer  
**Marta Tanas**, Chief Technology Officer  
**Francesco Congiu**, Project Manager  
**Domenica Farci**, R&D, Production Planner  
**Dario Piano**, R&D, Quality Check

**Sito Web:** <https://www.zoe-phytotech.eu>

**E-mail:** [info@zoe-phytotech.eu](mailto:info@zoe-phytotech.eu) | [l.iesu@zoe-phytotech.eu](mailto:l.iesu@zoe-phytotech.eu)

# PARTNER & SPONSOR



**uniss**  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SASSARI



Università  
di Cagliari



Fondazione  
di Sardegna



**INNOIS**  
Innovazione e Idee per la Sardegna



Banco di Sardegna  
BPER: Gruppo



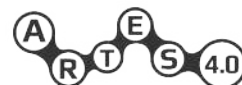
SARDIGNA CHIRCAS  
SARDEGNA RICERCHE



**abinsula**



**legacoop**  
SARDEGNA



UNIONE EUROPEA  
Fondo europeo di sviluppo regionale



REPUBBLICA ITALIANA



REGIONE AUTÓNOMA DE SARDIGNA  
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



POR FESR  
SARDEGNA 2014-2020

**CONTATTI**

**WWW.STARTCUPSARDEGNA.IT/FINALE/**

**WWW.STARTCUPSARDEGNA.IT**

**INFO@STARTCUPSARDEGNA.IT**

**StartCUP**  
SARDEGNA