



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO



Competencies and
Resources for
Entrepreneurial
Orientation

CREO-LAB SALUTE

Assignment Modulo 1

Perché i bisogni?

Si parte sempre da un **BISOGNO** descrivendo il **PROBLEMA**.

Senza un bisogno o un problema da risolvere non esiste un **MERCATO** da soddisfare.



Perché i bisogni?

L'errore più comune è concentrarsi sulla soluzione.

Un buon business nasce da un problema o un bisogno da soddisfare.

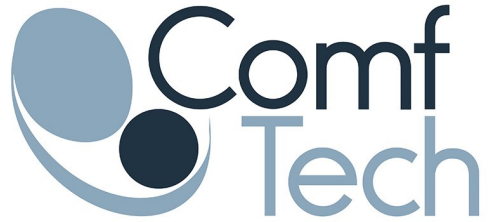
Il cliente potrebbe non sapere dell'esistenza di tale problema, ma per avere successo bisogna tenere a mente la criticità e non partire dalla soluzione.



LE CHALLENGE



I TEAM



We care with Comfortable Technology

Capelli	Andrea	EADAP
Rainoldi	Simone	Ingegneria Gestionale
Sonzogni	Giordano	Management Engineering



Bani	Elisa	Ingegneria Gestionale
Bresciani	Leonardo	EADAP
Gaverini	Andrea	Management Engineering



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO



Competencies and
Resources for
Entrepreneurial
Orientation

I TEAM

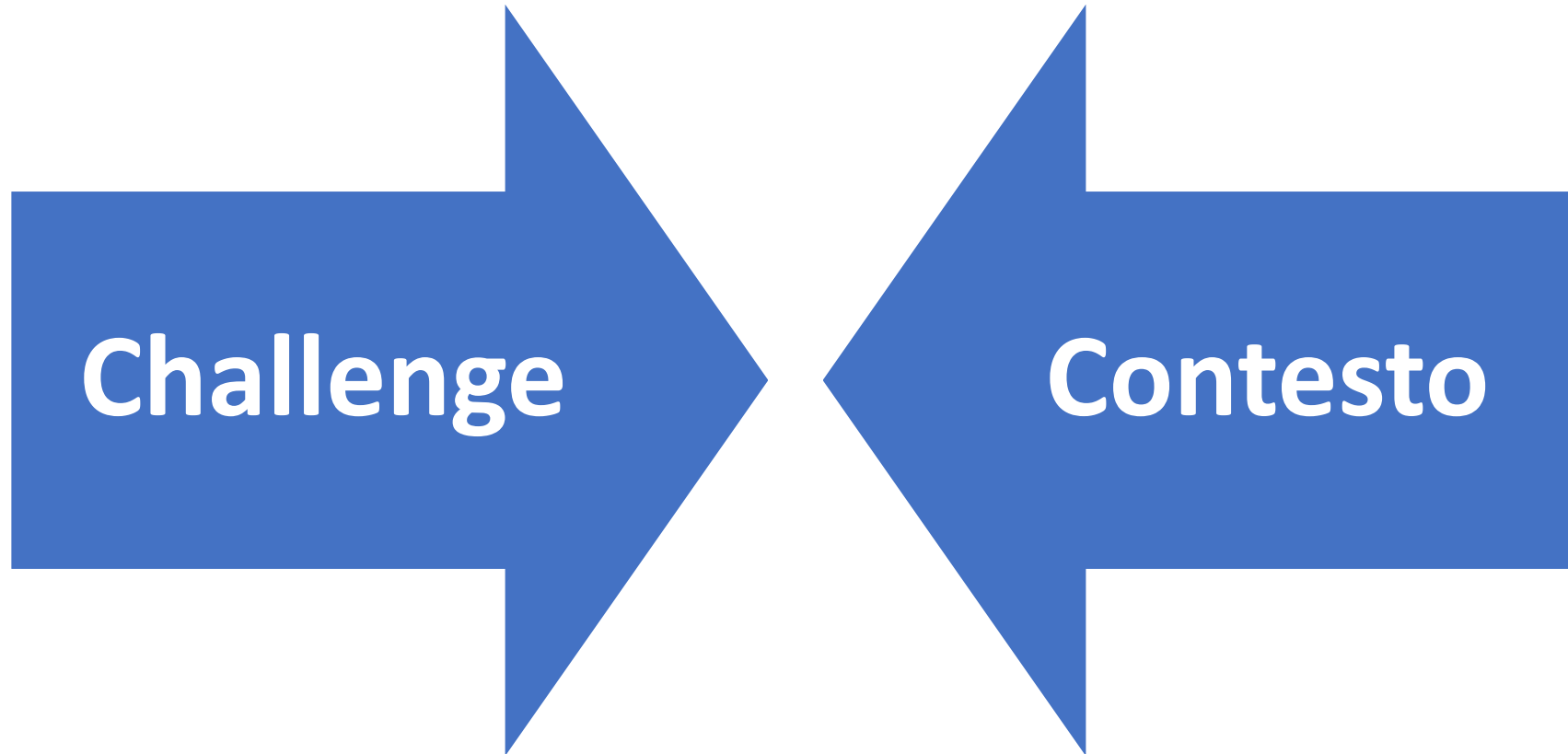


Boffetti	Stefano	EADAP
Bosio	Davide	Psicologia Clinica
Cakilli	Anna	Ingegneria Gestionale



Breccia	Francesca	Comunicazione, Informazione, Editoria
Cancilla	Salvatore	Ingegneria Gestionale
Silvestri	Giorgia Pia Silvestri	Psicologia Clinica
Testa	Lucrezia	EADAP

ASSIGNMENT



Preparare una presentazione

L'output dell'assignment è una **presentazione PPT**, da presentare all'inizio del **prossimo MODULO (27/03)** che contenga:

- Una breve presentazione dell'azienda
- Una presentazione degli obiettivi della challenge
- Analizzare dati primari/secondari/reportistica dell'azienda/del bisogno che soddisfano
- Indicare esplicitamente il perimetro del/dei caso/casi d'uso (reali già presenti in azienda e futuri) e la popolazione target e i professionisti potenzialmente coinvolti

Data di consegna (limite): **26 Marzo ore 12.00**

La presentazione deve essere caricata su **Moodle** nella sezione dedicata.



Allineamento con l'azienda

Nel corso della settimana del **3 Marzo** mettiamo in contatto il team con l'azienda e avrete una persona di riferimento.

Per ogni assignment fissare un momento di allineamento con l'azienda sul contenuto dell'assignment in merito alla challenge. Laddove possibile (non dipende solo da voi) valutate la possibilità di incontrare l'azienda in presenza.

Suggerimenti per la relazione:

- Avere una **persona di riferimento** per il team che comunica con l'azienda così da facilitare le comunicazioni
- Alle riunioni/call di allineamento
- Anticipare il più possibile le comunicazioni, necessario stare ai tempi dell'azienda. In caso di **difficoltà** (sia di contenuto che di relazione) chiedete nostro supporto.

Integrare il materiale dell'azienda

1. [World Health Organization](#) (WHO) → Fornisce dati globali su malattie, sanità pubblica e politiche sanitarie
2. [Eurostat – sezione health](#) → Dati statistici sulla salute per i paesi europei
3. [OECD Health Data](#) → Raccolta di dati comparativi sulle politiche sanitarie nei paesi OCSE
4. [ECDC](#) (European Centre for Disease Prevention and Control) → Dati su malattie infettive, vaccinazioni e prevenzione in Europa
5. [ISTAT](#) → Statistiche italiane su sanità, stili di vita e accesso alle cure
6. [Statista](#) → Sito che aggrega dati raccolti da istituzioni che si occupano di ricerca
7. [Our World in Data – Health](#) → Ampia raccolta di dati sanitari globali e infografiche
8. [PubMed](#) – Database per ricerche accademiche nell'ambito salute
9. [Nexis Uni](#) → Aggregatore di articoli di giornale, pubblicazioni accademiche, rapporti aziendali e legali
10. Società di Consulenza (McKinsey, BCG, Deloitte, EY ...)
→ Ricerche più 'locali' – ad esempio, [ATS Bergamo](#)/[ATS Milano](#)/[Regione Lombardia](#)

So, before you go!

