

ABSTRACT DEL PROGETTO

Titolo progetto (come indicato nel p.to 2.2 della domanda)	LUNAGEST : ERP-lite per l'erogazione di servizi on-line di fatturazione elettronica e di dematerializzazione dei pro-cessi aziendali indirizzato alla microimpresa ed ai pro-fessionisti.
Ragione sociale del beneficiario	LUNA srl
CUP PROGETTO	E36G16003670009
INVESTIMENTI TOTALI	240.000€

1. IL PROGETTO

LUNAGEST è una novità per il mercato nazionale ed una "innovazione sociale" in grado di anticipare e favorire l'evoluzione dei processi di dematerializzazione per l'utenza informatica di minor dimensione: le PMI ed i Professionisti. Eliminando la stampa di documenti, la soluzione contribuisce alla sostenibilità ambientale dei processi d'impresa.

Le caratteristiche di innovazione tecnologica:

- Anticipa la introduzione della Fattura Elettronica che sarà presto resa obbligatoria per le tutte le aziende
- Incrementa la gestione paperless dei processi aziendali
- Utilizza i device mobili come strumenti di management intelligente

Rientra nell'ambito produttivo D1 (INNOVAZIONE NEI SERVIZI) basati sulle TECNOLOGIE DIGITALI. Le Tecnologie Abilitanti Critiche (KETs) definite dalla EC per progetti europei 2014-2020 alle quali LUNAGEST fa riferimento sono:

- Utilizzo della ICT come strumento chiave per la competitività
- Dematerializzazione per migliorare l'efficienza delle organizzazioni pubbliche e private.

La startup è fornitore di successo di soluzioni di dematerializzazione e vuole contribuire in tal senso a migliorare la competitività del sistema delle imprese ICT regionali nel suo complesso in linea con il "2020 Action Plan" della EC che incoraggia le iniziative a supporto della "rivoluzione digitale", favorendo la transizione verso il digitale ed il "paperless".

Le soluzioni offerte dalla startup sul mercato hanno prodotto incoraggianti risultati anche grazie ai significativi risultati dei quali hanno beneficiato i clienti (snellimento della burocrazia interna, incremento della sicurezza e miglioramento del livello di servizio); la nuova soluzione LUNAGEST contribuirà in modo ancora maggiore a migliorare la competitività delle PMI e a diminuire il "digital divide" che separa le piccole imprese dalla grande utenza informatica alimentando anche la filiera regionale delle aziende di servizi alle imprese.

2. Obiettivi e risultati raggiunti (OGGETTO DELL'INIZIATIVA IMPRENDITORIALE)

<p>Obiettivi raggiunti</p>	<p>L'<u>obiettivo principale</u> dell'iniziativa è stato raggiunto in quanto è stato rispettato il termine inizialmente previsto per la "messa a regime" del sistema LUNAGEST e l'avvio della erogazione dei servizi su tutte le piattaforme "mobile" previsto per i primi mese del 2018. Già a partire dal secondo semestre 2017 sono iniziate le attività di promozione e di marketing, che hanno portato a contattare un buon numero di clienti interessati in tutta la Regione Emilia Romagna .Dopo le prime presentazioni della soluzione a una vasta platea di potenziali utenti (PMI, artigiani, professionisti, Enti ed imprese pubbliche), sono numerose le dichiarazioni di interesse ricevute, molte delle quali si concretizzeranno a breve in contratti per l'utilizzo del sistema.</p> <p>Alcuni clienti hanno già sottoscritto un contratto per l'utilizzo dei servizi! LUNAGEST, tra questi citiamo SO.GE.SE. , primaria società di gestione di impianti sportivi in Bologna e Provincia.</p> <p>Tra gli <u>obiettivi tecnologici</u> raggiunti dalla startup durante il progetto citiamo:</p> <ul style="list-style-type: none">- sviluppo di nuove capacità di progettazione, produzione e marketing- miglioramento della organizzazione tecnica interna di produzione de software e di assistenza al cliente anche grazie alla assunzione di nuovo personale esperto. Una recente realizzazione basata su LUNAGEST riguarda la offerta per il GDPR, un servizio di grande attualità che riguarda la normativa per la Privacy. <p>La soluzione LUNAGEST e le modalità di acquisto sono descritte in dettaglio nel sito di eCommerce dedicato: http://it.lunagest.com/</p>
<p>Risultati conseguiti</p>	<p>Dal punto di vista della crescita per la startup, il <u>risultato principale</u> del progetto è l'apertura di un nuovo canale di business grazie alla disponibilità di una nuova offerta di servizi per il mercato delle aziende private e degli Enti Pubblici. Un ulteriore significativo risultato è dato dall'interesse dimostrato da numerose aziende ed organizzazioni pubbliche e private, alle quali è stato presentato il servizio, interesse che ha già generato la chiusura di alcuni contratti di fornitura del servizio e che consentirà di rispettare le previsioni di vendita ipotizzate per il 2018 nel business plan aziendale.</p> <p>Dal punto di vista della organizzazione interna il progetto ha consentito di ottenere i seguenti risultati:</p> <ul style="list-style-type: none">• Messa a punto di nuove metodologie tecniche ed organizzative per la produ-zione del software• Aumento delle capacità progettuali e delle capacità di integrazione con com-petenze esterne• Riduzione dei tempi complessivi di progettazione e sviluppo• Miglioramento delle attività marketing e commerciali. <p>I risultati delle vendite hanno superato le previsioni del progetto imprenditoriale ini-ziale sia per il 2016 che per il 2017. Nel primo quadrimestre del 2018 i ricavi sono attorno al 20% della previsione iniziale. Si conta sull'incremento di fatturato nei successivi quadrimestri, a seguito della disponibilità della soluzione completa.</p>