





RPF PROPOSAL NUMBER	TITLE	COORDINATOR	HOST ORGANIZATION	PROJECT BUDGET	RPF FUNDING	PUBLISHABLE SUMMARY	PUBLISHABLE SUMMARY
OPPORTUNITY/0916/ERC-STG/003	Uncovering the reciprocal interactions of viruses and stem cells	Katerina Strati	University of Cyprus	700.000,00 €	700.000,00 €	<p>Discoveries made in the field of stem cell biology, particularly in the last decade have not only unveiled the unprecedented flexibility of cells to differentiate into distinct cell types, but also, and perhaps most strikingly, their ability to de-differentiate under certain conditions. Cellular plasticity, dependent in large part on the epigenetic landscape of the cell is now understood to play key roles in processes other than development. For example, initial evidence suggests that the interaction of stem cells with bacteria is crucial to tissue homeostasis and disease, such as cancer. Nevertheless, little is known about the interaction of stem cells with viruses. I propose to use papillomaviruses as a model to understand how stem cell dynamics and cellular plasticity are affected by viral infection. Furthermore I aim to uncover the role of stemness in the viral life cycle and eventual carcinogenesis. Strikingly, our preliminary evidence that oncogenic human papillomaviruses can change tissue stem cell dynamics and promote acquired stemness in vitro and in vivo. We propose that this can have profound repercussions in the maintenance of the virus in the tissue and possibly affect disease progression. We are already integrating technologies from the stem cell and virology fields to conclusively address these questions. We will combine an array of reprogramming technologies, transgenic mouse models, as well as mouse infection models, and genetic ablation to study the mechanisms through which papillomaviruses promote stemness. We aim to elucidate the reciprocal effects of papillomaviruses and stem cells. Since little is known how this specific virus-host interaction affects cancer and particularly the viral lifecycle our work will have a major impact in the field of basic virology and viral oncology and produce state of the art technologies which can be used by other labs.</p>	<p>Η πρόσδος που παρατηρείται την τελευταία δεκαετία στον τομέα των βλαστοκυττάρων έχει οδηγήσει σε αυξημένη κατανόηση της κυτταρικής πλαστικότητας. Αυτή εξαρτάται από το επigenετικό προφίλ των κυττάρων και ενδεχομένως να διαδραματίζει σημαντικό ρόλο σε πολλές διαδικασίες εκτός από την ανάπτυξη και τη διαφοροποίηση. Για παράδειγμα, τα αρχικά στοιχεία δείχνουν ότι η αλληλεπίδραση των βλαστικών κυττάρων με τα βακτήρια είναι ζωτικής σημασίας για την ομοιόσταση του ιστού και τη νόσο. Παρ' όλα αυτά, λίγα είναι γνωστά για την αλληλεπίδραση των βλαστοκυττάρων με τους ογκογόνους ιούς. Προτείνω να χρησιμοποιήσω ιούς θηλωμάτων ως πρότυπο για να καταλάβω πώς επηρεάζεται η ισγενής λοιμωξη από τη δυναμική των βλαστικών κυττάρων και την κυτταρική πλαστικότητα. Επιπλέον, σκοπεύω να αποκαλύψω το ρόλο τους στον ιικό κύκλο ζωής και την καρκινογένεση. Εντυπωσιακά, οι προκαταρκτικές μας αποδείξεις ότι οι ογκογονικοί θηλωματοϊοί μπορούν να αλλάξουν τη δυναμική των βλαστοκυττάρων των ιστών και να προωθήσουν το αποκτούμενο στέλεχος in vitro και in vivo. Προτείνουμε ότι αυτό μπορεί να έχει βαθιές επιπτώσεις στη διατήρηση του ιού στον ιστό και πιθανώς να επηρεάσει την εξέλιξη της νόσου. Έχουμε ήδη ενσωματώσει τεχνολογίες από τους τομείς των βλαστικών κυττάρων και της ιολογίας για να αντιμετωπίσουμε οριστικά αυτά τα ερωτήματα. Θα συνδυάσουμε μια σειρά από τεχνολογίες επαναπρογραμματισμού, διαγονιδιακά μοντέλα ποντικών, καθώς και μοντέλα μόλυνσης από ποντίκια, και γενετική απόσταση για να μελετήσουμε τους μηχανισμούς μέσω των οποίων οι θηλωματοϊοί προωθούν το στέλεχος. Στόχος μας είναι να διασφαλίσουμε τις αμοιβαίες επιδράσεις των θηλωματοϊών και των βλαστικών κυττάρων. Δεδομένου ότι λίγα είναι γνωστά πώς η συγκεκριμένη αλληλεπίδραση ιού-ξενοστή επηρεάζει τον καρκίνο και ιδιαίτερα τον ιικό κύκλο ζωής, η δουλειά μας θα έχει σημαντικό αντίκτυπο στον τομέα της βασικής ιολογίας και της ισγενούς ογκολογίας και θα παράγει τεχνολογίες τελευταίας τεχνολογίας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από άλλα εργαστήρια.</p>

RPF PROPOSAL NUMBER	TITLE	COORDINATOR	HOST ORGANIZATION	PROJECT BUDGET	RPF FUNDING	PUBLISHABLE SUMMARY	PUBLISHABLE SUMMARY
OPPORTUNITY/0916/ERC-CoG/0003	Time-Varying Hyperbolic Geometric Graphs	Fragkiskos Papadopoulos	Cyprus University of Technology	560.400,00€	560.400,00€	<p>A decade ago we discovered a powerful and unique geometric framework explaining the ubiquitous common structure of complex networks and linking this structure to the optimality of their common functions. In this framework, network nodes are mapped to points in hyperbolic spaces, which lie beneath the observable topologies. The analysis of complex networks is then simplified significantly, as their discrete complex structure can be studied in purely geometric terms. This framework, known as hyperbolic geometric graphs (HGGs), has attracted a great deal of interest in mathematics, physics, computer science and biology. However, despite a decade of research, our knowledge and understanding of network geometry is essentially still limited to static HGGs and methods that can only infer the geometry of network snapshots. But real networks are complex dynamical systems, evolving over time with the addition and deletion of nodes and links, and there currently exists no principled theory that can model and predict their dynamics -- a grand-challenge open problem in modern network theory. The main aim of this project is to address this challenge by mapping the general problem of predicting network dynamics to the specific problem of predicting the motion of nodes in their hidden hyperbolic spaces. To this end, we aim to: (i) capture the motion of nodes in the hyperbolic spaces of real networks using Langevin dynamics; (ii) incorporate the discovered motion equations into sound generative models of time-varying hyperbolic geometric graphs (TV-HGGs), which will satisfy desired statistical properties such as unbiasedness, projectivity, exchangeability and sparsity, and which will explain both the structural and dynamical properties of real networks; and (iii) develop novel statistical inference methods based on these models and Fokker-Planck equations, which will be able to accurately forecast future connections and disconnections in real networks over different time scales.</p>	<p>Πριν από μια δεκαετία ανακαλύψαμε ένα ισχυρό και μοναδικό γεωμετρικό πλαίσιο που εξηγεί την κοινή δομή σύνθετων δικτύων και συνδέει αυτή τη δομή με τη βελτιστοποίηση κοινών τους λειτουργιών. Σε αυτό το πλαίσιο, οι κόμβοι δικτύων αντιστοιχούνται σε σημεία σε υπερβολικούς χώρους που βρίσκονται κάτω από τις παρατηρήσιμες τοπολογίες. Η ανάλυση των σύνθετων δικτύων στη συνέχεια απλοποιείται σημαντικά, καθώς η διακριτή σύνθετη δομή τους μπορεί να μελετηθεί καθαρά γεωμετρικά. Αυτό το πλαίσιο, γνωστό ως υπερβολικοί γεωμετρικοί γράφοι (HGGs), έχει προσελκύσει μεγάλο ενδιαφέρον στα μαθηματικά, τη φυσική, την επιστήμη των υπολογιστών και τη βιολογία. Παρόλο, παρά μια δεκαετία έρευνας, οι γνώσεις και η κατανόησή μας για τη γεωμετρία δικτύων περιορίζονται ουσιαστικά σε στατικούς HGG και μεθόδους που μπορούν να συμπεράνουν μόνο τη γεωμετρία στιγμιότυπων δικτύου. Παρόλο, τα πραγματικά δίκτυα είναι σύνθετα δυναμικά συστήματα, μεταβαλλόμενα με την πάροδο του χρόνου με την προσθήκη και διαγραφή κόμβων και συνδέσεων, και δεν υπάρχει θεμελιώδης θεωρία που να μπορεί να μοντελοποιήσει και να προβλέψει τη δυναμική τους -- ένα μεγάλο ανοιχτό πρόβλημα στη σύγχρονη θεωρία δικτύων. Ο στόχος του έργου είναι να αντιμετωπίσει αυτή την πρόκληση αντιστοιχώντας το γενικό πρόβλημα πρόβλεψης δυναμικής δικτύων σε πρόβλημα πρόβλεψης κίνησης κόμβων στους κρυμμένους υπερβολικούς τους χώρους. Σχεδιάζουμε: (i) να περιγράψουμε την κίνηση κόμβων στους υπερβολικούς χώρους πραγματικών δικτύων χρησιμοποιώντας δυναμική Langevin, (ii) ενσωματώσουμε τις ανακαλυφθέντες εξισώσεις κίνησης σε μοντέλα χρονικά μεταβαλλόμενων HGGs (TV-HGGs), τα οποία θα ικανοποιούν επιθυμητές στατιστικές ιδιότητες όπως αμεροληψία, προβολικότητα, ανταλλαξιμότητα και σπαρσιότητα, και τα οποία θα εξηγούν τις δομικές και δυναμικές ιδιότητες πραγματικών δικτύων, και (iii) να αναπτύξουμε νέες μεθόδους στατιστικής συμπεραματολογίας βάσει των μοντέλων και εξισώσεων Fokker-Planck που να μπορούν να προβλέψουν μελλοντικές συνδέσεις και αποσυνδέσεις σε πραγματικά δίκτυα σε διάφορες χρονικές κλίμακες.</p>

RFP PROPOSAL NUMBER	TITLE	COORDINATOR	HOST ORGANIZATION	PROJECT BUDGET	RFP FUNDING	PUBLISHERABLE SUMMARY	PUBLISHERABLE SUMMARY
OPPORTUNITY/0916/SME-40005	Engino Server Controller	Costas Siamos	ENGINO-NET LIMITED	71.405,00 €	49.983,00 €	<p>The proposal idea is to develop an Engino Server Controller (ESC) that will replace all individual controllers which are used to control robotics models and subunits in a classroom environment. Thus, instead of requiring one controller for each student group, it will be possible to use one single server controller for the entire classroom. This server controller will be able to wirelessly control up to 20 different robotics models/users, each model being programmed individually as if a standalone unit. It will be able to communicate with all the peripherals in a classroom (up to 120 peripherals), unleashing the building potential and expandability and providing the opportunity for more collaborative work among children and bigger open-ended projects. By employing wireless, the mechanical flexibility of the Engino electronics domain. The hardware will be supported by equivalent multi-platform innovative graphical programming software, allowing children and adults to explore their creativity. Manual programming will be also an important element of the ESC, so that all students can access robotics.</p> <p>This is a significant step towards achieving one of the four main strategic objectives of the strategic framework for European cooperation in education and training (ET 2020) (Official Journal C 119), i.e. in enhancing creativity and innovation, including entrepreneurship, at all levels of education and training. As only one central 'server controller' will be used, it is expected that the investment needed to create robotics labs will be significantly lowered, making this technology and new trend an affordable solution for schools. Two versions of the ESC will be offered, a school and a home edition.</p>	<p>Η Engino θα ετοιμάσει μια ολοκληρωμένη χρηματοοικονομική μελέτη για το νέο καινοτόμο προϊόν της εταιρείας ENGINO, ένα νέο σύστημα κεντρικής ρομποτικής ENGINO χωρίς καλώδια, το οποίο θα διαφέρει χάρη στα ακόλουθα μοναδικά χαρακτηριστικά που θα προσφέρει όπως: (α) το νέο προϊόν θα διαθέτει την αγορά σε πολύ χαμηλότερη τιμή από τα υπάρχοντα πακέτα εκπαιδευτικής ρομποτικής. Με τον τρόπο αυτό, τα σχολεία θα είναι σε θέση να δημιουργήσουν εργαστήρια ρομποτικής με το κόστος μόνο € 1.000 (έκδοση) ενώ όλοι οι ανεξάρτητοι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν απολαμβάνουν τα οφέλη που θα παρέχει το νέο σύστημα ρομποτικής μόνο με 100 ευρώ (έκδοση) να ανεξάρτητα (όταν) (β) οι χρήστες θα είναι σε θέση να ελέγξουν πολλά ρομπότ (έως και 8 διαφορετικά), με τη χρήση ενός και μόνου ελεγκτή (εμφαύου) ρομπότ, ενώ επίσης (γ) θα προσφέρει την ευκαιρία να πρώτη φορά σε παγκόσμιο επίπεδο για την προσηλη ασύρματων περιφερειακών συμπεριλαμβανομένου κινήτρων και αισθητήρων (μέχρι 80 για κάθε ελεγκτή), χωρίς πλάν να υπάρχουν μειονεκτήματα που παρέρχονται ενόρμητα περιφερειακά, όπως οι περιορισμοί στο χώρο, στην απόσταση τοποθέτησής τους και στον διαθέσιμο αριθμό, όπως υαγεί με όλα τα υπάρχοντα πακέτα. Το νέο σύστημα κεντρικής ρομποτικής ESC χωρίς καλώδια θα δώσει την απάντηση σε όλες τις υπάρχουσες ανάγκες της λιανικής αγοράς και του τμήμα της εκπαίδευσης. Τα σχολεία πλέον θα είναι σε θέση να δημιουργήσουν εργαστήρια ρομποτικής, λόγω του χαμηλού κόστους επένδυσής που θα απαιτείται και της δυνατότητας μόνιμης εξολοτήσής τους, αφού θα ανατορμολογείται σε μαθητές δημοτικού μέχρι και λυκείου. Επίσης, όλοι οι ενδιαφερόμενοι θα είναι σε οικονομική θέση να αγοράσουν την προτεινόμενη καινοτόμα λύση, ενώ παράλληλα θα χρησιμοποιούν ένα εργαλείο το οποίο επιλύει όλα τα υφιστάμενα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι χρήστες εργαλείων ρομποτικής. Το νέο προϊόν ESC θα συμβάλει τόσο σε ευρωπαϊκό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο, αφού οι εφαρμογές του θα έχουν αντίκτυπο και οφέλες σε πολλούς διαφορετικούς τομείς.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-40009	Berry Social – The First Automated Social Media Management Consultant	Antonis Inatris	Golden Telemedia Ltd	71.360,00 €	49.962,00 €	<p>In today's fast paced markets, creating a solid and actionable social media strategy is a major imperative to compete effectively against competitors, across industries. Companies need to be at the forefront with their social media strategy not only to remain competitive, but also to communicate with a significant portion of their customers. Social media, help companies become critical influencers on the things their customers really care for. Failing to understand where customers hold conversations means that they lose a significant stake of the conversation and the opportunity. Under this view, implementing the social media strategy effectively is what makes a good strategy really actionable. Berry will be the first platform that will use expert knowledge embedded within its algorithm with the purpose of interpreting valuable data obtained from past content, enabling agencies and clients to provide more relevant material on behalf of clients and consequently, reach their goals utilising fewer resources. Based on advanced insights extracted from reactions to previous content, Berry will evolve into an intelligent guiding tool that will make suggestions for more effective decisions. Berry will lead the market by enabling users to create their most market-efficient strategy yet. Berry's introduction to the EU and global market is now imperative. Berry customers can tackle challenges as they arise and be proactive by building a content strategy that will really make a difference in the market. Moreover, Berry seems more relevant to be released in the EU global market mainly due to the rising influential role of social media. A prototype of Berry's common features as a social media</p>	<p>Στις σημερινές ταχέως αναπτυσσόμενες αγορές, η δημιουργία μιας σταθερής και εφαρμόσιμης στρατηγικής σχετικά με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης είναι πολύ σημαντική για την ανταγωνιστικότητα όλων των εταιρειών. Οι εταιρείες οφείλουν να είναι στην πρώτη γραμμή, όταν αφορά την επιλογή της στρατηγικής του σχετικά με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, όχι μόνο για να παραμείνουν ανταγωνιστικοί, αλλά και για να επικοινωνούν με ένα σημαντικό μέρος των πελατών τους. Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχουν αποκτήσει τέτοιο ηγετικό ρόλο και λόγο, που έχουν πλέον την δύναμη να επηρεάζουν σημαντικά την κοινή γνώμη. Εάν οι εταιρείες αποτύχουν να συμμετέχουν ενεργά σε αυτό τον διάλογο σημαίνει ότι χάνουν ένα σημαντικό ποσοστό της επηρεαστικής τους δύναμης στις αγορές που λειτουργούν και συναλλάσσονται. Υπό αυτή την όπωση, η αποτελεσματική εφαρμογή της στρατηγικής των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είναι αυτό που καθιστά μια καλή στρατηγική τελεστολήσιμη και ανταγωνιστική. Η καινοτομία «Berry» θα χρησιμοποιήσει εξειδικευμένες γνώσεις ενσωματωμένες στον αλγόριθμό της με σκοπό την εμπειρία πολύτιμων δεδομένων, επιτρέποντας στους οργανισμούς και τους πελάτες να παρέχουν πιο σχετικά υλικό για λογαριασμό των πελατών τους και, κατά συνέπεια, να επιτύχουν τους στόχους τους χρησιμοποιώντας λιγότερους πόρους. Η πλατφόρμα «Berry» θα ελεγχθεί σε ένα ευφύει εργαλείο καθολικής που θα δρα συμπόρευτικά ώστε η κάθε εταιρεία να λαμβάνει αποτελεσματικές αποφάσεις, να δημιουργεί και να εφαρμόζει την στρατηγική μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Σκοπός της προτεινόμενης μελέτης βιωσιμότητας θα είναι η επιβεβαίωση της δυναμικής που μπορεί να επιτύχει η πλατφόρμα «Berry» στην Ευρωπαϊκή και παγκόσμια αγορά και η ταυτόχρονη επιβεβαίωση του επιχειρηματικού μοντέλου ως βιώσιμο και αποδοτικό σε ολόκληρη την Ευρώπη και στις παγκόσμιες αγορές.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-40011	Portable and foldable robotic wheelchair ramp with no installation footprint, disrupting the universal accessibility of wheelchair users and people with impaired mobility	MICHAEL POTAMITIS	GIVOTECH LTD	71.428,57 €	50.000,00 €	<p>Concerns about accessibility in Europe are growing with wheelchair users encountering many problems in making their way into private and public buildings and places. On a global scale, accessibility is primarily an issue mainly for morphological-architectural, sociological and cultural reasons. A large portion of the non-accessible buildings and places do not have the architectural properties to do so whilst on the other hand, buildings with cultural heritage and historical significance won't approve any intrusions to their current infrastructure. Currently, no existing product fulfills the needs and offers a holistic approach in resolving this major issue. For this, we have designed Ramba, a portable, foldable and extendable, autonomous wheelchair accessibility system with unique features. There are four major topics that Ramba aims to tackle: Accessibility, Versatility, Portability and Cost effectiveness. In a breakthrough, Ramba is fully compatible with any application infrastructure (both indoor and outdoor) while its flexible and modular design makes it easily adaptable to various locations in a single building. Non-accessible stairs and elevated surfaces can now be transformed to fully accessible premises. A key aspect in achieving success is the product's differentiation compared to competition and its ability to achieve its purpose without the limits generated by the existing, bulky and space consuming devices or by the expensive stair climbing systems. The commercial disability-access market is a vastly growing market every year. We believe that the new era of accessibility evolution is already taking place and a promising future for the worldwide community of wheelchair users lies ahead. The growing recognition of the individual nature of the word "accessibility" will steer new innovators and policymakers in the right direction. The opportunity presented by Ramba is far beyond any modest improvement that we have seen so far, disrupting the existing accessibility market.</p>	<p>Σε παγκόσμιο κλίμα η προσβασιμότητα ανθρωπίνων ομάδων σε κτίρια και δημόσιους χώρους επηρεάζεται άμεσα από την αρχιτεκτονική, κοινωνικοοικονομική και πολιτισμική φύση του εκάστοτε κτίριου ή χώρου. Ένα μεγάλο μέρος των μη προσβάσιμων κτιρίων και δημόσιων χώρων δεν έχει τις αρχιτεκτονικές υποδομές, ενώ πολλά κτίρια με βαθιά πολιτιστική κληρονομιά μη αρραστολογική φύση έχουν υποκειμενικές παρεμβολές προσβασιμότητας που πολλές φορές μετρίστη υποκειμενικά ή εγκαταστάθηκαν σε μη προσβάσιμα. Το προϊόν Ramba είναι ένα φτηνό, πιστοποιημένο και εκπαιδευτικό, αυτόνομο σύστημα προσβασιμότητας για αναστακτικά ομάδια με μοναδικά χαρακτηριστικά. Υπάρχουν τίσωρα σημαντικά θέματα το οποίο το Ramba επιλύει σε ουσιαστικές και αφορούν την προσβασιμότητα, ευελιξία, φορητότητα και κόστος. Το Ramba είναι πλήρως αυτόνομο με οποιαδήποτε ουσιαστική και εξωτερική τοποθέτηση, ενώ ο εύκαλτος και αφορμικός σχεδιασμός του καθιστά εύκολη την προσαρμογή του σε διάφορα σημεία ενός του κτίριου. Οι μη προσβάσιμες σκάλες και οι υπερυψωμένες επιφάνειες μπορούν τώρα να μεταρμολογούν σε πλήρως προσβάσιμες εγκαταστάσεις. Βασική τίσωξη για την επίλυση της επίπωσης είναι η διααφοροποίηση του Ramba ως σύστημα με τον ανταρμωμένο και η καινήτητα του να επιτύχει το σκοπό του χωρίς τους παρατηρησιμους υφιστάμενοι στο υφιστάμενο ανταρμωμένο (όπως και υψηλή κόστος). Ο τίσωμος συστημάτων προσβασιμότητας για άτομα με αναπηρία ή κινητικά προβλήματα είναι εξαιρετικά αναπτυσσόμενα. Μία νέα εποχή στη εξέλιξη του τρόπου βίωσης και η παγκόσμια κοινή προσπάθεια σε ένα καλύτερο μέλλον. Η συνεχόμενη απόδοση της λύσης προσβασιμότητας θα οδηγήσει νέους πρωτοπόρους και αφορμους προς τη σωστή κατεύθυνση. Η ευκαιρία που προσφέρει το Ramba υπερβαίνει κατά πολύ τη μέτρο βελτίωση που έχουμε δε μέχρι σήμερα, αφού αφορμους και καινήτωση βάζει.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-40010	Drug development of a novel multi-acting therapeutic for Parkinson's disease and Alzheimer's disease	ATHANASIOS SPATHIS	SYNOESIS THERAPEUTICS LTD	€71.444,49	€50.000,00	<p>We have recently designed and patented a novel selective therapeutic for a known target for Parkinson's disease (PD) that covers all the same time multiple so far both disease modifying and symptomatic unmet needs of the disease in vivo in a PD mouse models. Furthermore, it shows memory-enhancing properties in vivo in a mouse model of Alzheimer's disease, opening new perspectives for its treatment. To capitalize on our multi-level preclinical therapeutic efficacy in the lab and develop it towards commercialization in the market through clinical trials we need to minimize uncertainty and design the best growth and exit strategy for our business development. Uncertainty in any incurable disease therapeutics involves the possible side effects of the prototype under investigation and questions the innovative competitive advantage of the company in the market. To desake the project we follow a 3-tier approach: we will prepare a feasibility study mostly aiming to conduct a competition analysis, we will perform very low budget proof of concept toxicology experiments to include in the feasibility study to justify further development and we will compare our product with another compound that was associated specifically to our mode of action but has obvious results. To identify the requirements for the growth of our company so as to design the capitalization tools and exit strategy accordingly, we will conduct a technical, manpower and financial analysis. Anticipating multiple novel intellectual property to be readily produced, we will study the landscape to specify our options for the management of our IP. Finally, we will decide whether we will follow a single branch- or multiple subsidiary-approach based on the several applications that we need to associate with funding and exit. The outcome of this project will be a comprehensive and well-documented feasibility study with appropriate ready-to-apply tools to be used in a business plan according to justify further development of our business.</p>	<p>Πρόσφατα κατοχυρώσαμε με δίπλωμα πατέντας ένα καινοτόμο θεραπευτικό μόριο με πλειοπορική δράση για τη νόσο του Πάρκινσον, το οποίο παρουσιάζει αποτελέσματα σε 4 μοντέλα πειραματικής της νόσου, ενόψει τόσο στην πρόοδο της παθολογίας της νόσου, όσο και στις συμπτωματολογικές παραμέτρους της τίσωμης νόσου. Επιπρόσθετα, ουσίες τη μίση με σε ένα μοντέλο πειραματικής της νόσου του Αλτσχάιμερ, ανοίγοντας νέες προοπτικές για τη δυναμική του. Προκειμένου να κεφαλαιοποιήσουμε αυτή τη δυναμική μέσω της συμπεροματοποίησης του πρωτοτύπου μας μέσω της επίπωσης του σε κλινικές δοκιμές, πρέπει να ελαττωποιήσουμε το ρίσκο αποτυχίας του και να σχεδιάσουμε την καλύτερη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας. Η αβεβαιότητα του εγχωρικού αφορμίου στην ταχέως παρενεργούς του πρωτοτύπου και αποδοτικότητα των αποτελεσμάτων της τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μια στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό το ρίσκο, ακολουθούμε μία στρατηγική με 3 καταστάσεις: 1) θα ετοιμάσουμε μία μελέτη σκοπιμότητας 2) θα περιλαμβάνει μία ανάλυση του ανταγωνισμού 2) θα έχουμε πολύ χαμηλό προϋπολογισμό 3) θα ελεγχθεί το οποίο λέγονται των οποίων να διασφαλίσει περπέρτωμα ανάπτυξης και 3) θα συγκριθούμε το προϊόν μας με ένα άλλο που εξουλοποιείται για υδατικό τίσωμης στην αγορά. Προκειμένου να μειώσουμε αυτό</p>

RFP PROPOSAL NUMBER	TITLE	COORDINATOR	HOST ORGANIZATION	PROJECT BUDGET	RFP FUNDING	PUBLISHABLE SUMMARY	PUBLISHABLE SUMMARY
OPPORTUNITY/0916/SME-II/0004	Accelerating the Commercialisation of Non-Invasive Tests for Liquid Biopsy of Solid Tumour Cancers	Philippos Patsalis	NIPO GENETICS PUBLIC COMPANY LIMITED	997.887,68 €	698.521,38 €	<p>Patient testing and diagnosis is a cornerstone of modern medicine enabling informed choices on disease risk, identification, and treatment. However, such testing intrinsically requires biological material, which can involve highly invasive procedures to obtain. We are on the cusp of a new age in patient testing with the development and provision of non-invasive tests using blood samples for complex disease testing in several major fields in medicine including prenatal diagnosis, transplantation medicine, and cancer. While advances have been demonstrated in research settings, there is the urgent need to translate these methods into commercially available tests, which poses a significant challenge for companies undertaking such endeavours. It is estimated that over 14 million people worldwide are diagnosed with cancer each year. In 2012, over 83000 deaths were caused by lung, colorectal, breast, and prostate cancer, accounting for over 45% of all cancer-related deaths in Europe. Current diagnostic methods rely on molecular and histopathology results derived from invasive tissue biopsy, which has several inherent drawbacks including being time-intensive, costly, and painful to the patient as well as not always possible to obtain. However, circulating tumour DNA found in plasma may provide a novel non-invasive means for early cancer detection, diagnosis, and monitoring not otherwise possible with conventional testing.</p> <p>We at NIPO Genetics have developed and commercialised a non-invasive prenatal test (NIPT) with the provision of VERACITY using a proprietary method, and following our recent receipt of a Seal of Excellence from a SME Instrument Phase 2 submission, our intent is to use this call as a second opportunity to successfully translate our innovations in NIPT and accelerate our efforts from the lab to the market with the development of a liquid biopsy assay that provides safe and accurate non-invasive testing for lung, colorectal, breast, prostate, and ovarian cancer.</p>	<p>Η εξέταση και διάγνωση ασθενών αποτελεί θεμελιώδη λίθο της μοντέρνας ιατρικής που επιτρέπει ενημερωμένες επιλογές όσο αφορά το ρίσκο και ταυτοποίηση της ασθενείας, καθώς και την θεραπεία. Παρ' όλα αυτά, τέτοιου είδους εξέταση απαιτεί ανάλυση βιολογικού υλικού μέσω επεμβατικών μεθόδων. Φυσιολογικά στην κυμαία μας είναι επαρκής στην εξέταση ασθενών με την ανάπτυξη, και διάδοση μη-επιβεβαιωμένων εξετάσεων μέσω αμυγδαλής σε αρκετά ιστικά δείγματα όπως την προγεννητική διάγνωση, την μεταμόσχευση και τον καρκίνο. Παρά την πρόοδο που έχει επιτευχθεί στη έρευνα, υπάρχει επείγουσα ανάγκη για μετάφραση αυτών των ερευνών σε εφάρμοστες μεθόδους στην αγορά. Αυτά θέτουν σημαντικές προκλήσεις για εταιρείες που αναλαμβάνουν τέτοιου είδους προσπάθειες. Εκτιμάται ότι πάνω από 14 εκατομμύρια άνθρωποι είναι ταυτόχρονα διαγνωσμένοι με καρκίνο κάθε χρόνο. Το 2012, πάνω από 83000 θάνατοι προκλήθηκαν από καρκίνο του πνεύμονα, μαστού και προστάτη που αναλογεί σε 45% όλων των θανάτων από καρκίνο στην Ευρώπη. Οι παρόντες διαγνωστικές μέθοδοι βασίζονται στα μαρκαρικά και ιστοπαθολογικά ευρήματα από επεμβατικές βιοψίες, οι οποίες έχουν εγγενώς επείγουσα, ακριβή, και επώδυνη φύση. Ωστόσο, η κυκλοφορία του DNA στον πλάσμα μπορεί να αποτελέσει ένα νέο μη-επιβεβλητικό μέσο για την έγκαιρη διάγνωση και παρακολούθηση του καρκίνου που δεν θα ήταν δυνατή με τα παρόντα διαγνωστικά μέσα. Στην NIPO Genetics έχουμε αναπτύξει και εμπορευματοποιήσει μια μη-επιβεβλητική προγεννητική εξέταση (NIPT) με την ονομασία VERACITY που βασίζεται σε ιδιαιτέρως μεθόδους. Μετά την πρόσφατη παραλαβή της εφευρέσιμης συσκευής από το φάση 2 της αίτησης «SME Instrument» σκοπεύουμε να εκμεταλλευτούμε αυτή την πρόκληση ως μια δεύτερη ευκαιρία για να πετύχουμε την μετάφραση των καινοτομιών στο ΜΕΠΕ και να εισαχθούμε τις προσπάθειές μας για την ανάπτυξη εξέτασης ρευστής βιοψίας υψηλής ακρίβειας για τον καρκίνο του πνεύμονα, παχύς εντέρου, μαστού, προστάτη και ωοθήκη.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-II/0005	Hyperion Polymer Production Online-Software	Symeon Kassianides	Hyperion Systems Engineering LTD	1.141.200,00 €	700.000,00 €	<p>HyPPOS is a decision support tool designed to provide to process industries for the first time, on-line/real-time, operations-specific analysis &amp; classification of processes combined with Batch Tracking information. It is designed to establish a new paradigm in process industries with the application of Big Data capture and Data Analytics that leverages Artificial Intelligence techniques in an industrial setting – a big step towards the “digitisation” of industry and the realization of the EU’s “Industry 4.0” strategy.</p> <p>HyPPOS is a market-driven solution conceived from customer feedback and evolved during the implementation and deployment of customized Batch Tracking and OPLA solutions for specific customers in the Polymer industry. These customers stipulated that the industry needs a robust solution to be developed and deployed rapidly and provide long service with minimal support and maintenance requirements. HyPPOS addresses these market needs.</p> <p>Hence, the initial entry market targeted by HyPPOS is the polymers manufacturing industry. Customers who have deployed our current prototypes indicate savings of up to 10% in production losses, a 0.5% to 1.5% increase in revenue and a 20% reduction in equipment changeover time. All these have a positive impact on production efficiency, waste reduction, profitability and competitiveness. Our feasibility study indicates that the size of the immediately addressable polymers market for the HyPPOS solution, is more than €170 million.</p> <p>Moreover, Hyperion plans to adapt and deploy the HyPPOS framework to new verticals in process industries where Batch Tracking is a critical legislative and compliance requirement, such as pharmaceuticals (in Year 3) and food processing (in Year 5) and also produce a “light” version for SME’s in the polymer industry.</p>	<p>Το HyPPOS είναι ένα εξελισσόμενο λογισμικό για την υποστήριξη αποφάσεων για τις βιομηχανικές διεργασίες, που έχει τη δυνατότητα να παρέχει ανάλυση και ταξινόμηση των διαδικασιών σε πραγματικό χρόνο, σε συνδυασμό με πληροφορίες παρακολούθησης παρτίδων παραγωγής. Έχει σχεδιαστεί για να καθιερωθεί ως ένα πρότυπο με την εφαρμογή δεδομένων Big Data Capture και Data Analytics που αξιοποιεί τις τεχνικές τεχνητής νοημοσύνης σε ένα βιομηχανικό περιβάλλον - ένα μεγάλο βήμα προς την «ψηφιοποίηση» της βιομηχανίας και την υλοποίηση της στρατηγικής “Industry 4.0” της Ε.Ε.</p> <p>Το HyPPOS είναι μια λύση βασισμένη στις ανάγκες της αγοράς που εξελίσσεται από την αναπροσάρθρωση που πήραμε κατά την υλοποίηση και ανάπτυξη προσαρμοσμένων λύσεων παρακολούθησης παρτίδων παραγωγής για συγκεκριμένες βιομηχανίες πολυμερών. Οι χρήστες αυτοί τόνισαν ότι ο κάλυψη χρειάζεται μια ισχυρή λύση που να μπορεί να ανταπεψεί και να προφέρει μακρά εξυπηρέτηση με ελάχιστες απαιτήσεις υποστήριξης και συντήρησης. Το HyPPOS ανταποκρίνεται πλήρως σε αυτές τις ανάγκες της αγοράς. Ως εκ τούτου, η αρχική αγορά εισόδου που στοχεύει το HyPPOS είναι η βιομηχανία παραγωγής πολυμερών. Οι πελάτες που έχουν εφαρμόσει το λογισμικό HyPPOS δείχνουν εξοικονόμηση στις απώλειες παραγωγής μέχρι 40%, αύξηση των εσόδων από 0.5% έως 1.5% και μείωση της τάξης του 20% του χρόνου αλλαγής εξοπλισμού. Όλα αυτά έχουν θετικό αντίκτυπο στην ανταγωνιστικότητα της παραγωγής και μάλιστα να ανταβληθεί στην παραγωγή τους στην επόμενη γενιά. Η μελέτη μας υποδεικνύει ότι το μέγεθος της αγοράς που μπορεί άμεσα να εφαρμοστεί το HyPPOS υπερβαίνει τα 170 εκατομμύρια ευρώ.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-II/0007	A Blockchain leveraged, AI/Machine Learning, Highly Immersive and “Gamified” messaging platform	Geoffrey Magistrate	WHIPPER LIMITED	998.320,00 €	698.824,00 €	<p>Whipper is a gamified global communications platform for both brands and individuals, that leverages deep learning and natural language processing in a proprietary manner, unlocking a truly unique way to communicate with consumers and friends in real time. This innovative platform is based on a unique combination of text, speech and artificial intelligence technologies. The Whipper team constitute executives that have headed some of the world’s most successful digital companies such as Amazon, Netflix, Deutsche Bank, and Viber. Whipper will not only be taken up for chat and business communication but has the potential to be adopted for augmented reality, virtual reality, live events and wearables. The platform can also be applied in interactive television, real-time voice to voice translation, body tracking and machine learning. The results of this project will have the potential for further exploitation in the European and global market and consequently to disrupt the digital goods marketplace.</p>	<p>Το Whipper είναι μια πλατφόρμα επικοινωνίας που εκμεταλλεύεται τη βαθιά εκμύηση και την επεξεργασία της φυσικής γλώσσας με ιδιαιτέρως τρόπο, απελευθερώνοντας έναν πραγματικά μοναδικό τρόπο επικοινωνίας των χρηστών με πραγματικό χρόνο. Αυτή η καινοτομία «πλατφόρμα» βασίζεται σε ένα μοναδικό συνδυασμό τεχνολογιών κειμένου, λόγου και τεχνητής νοημοσύνης. Το ομάδα Whipper αποτελείται από στελέχη που επέλεξαν ως επικεφαλής σε μάρκετ από τις πιο επιτυχημένες ψηφιακές παγκοσμίως, όπως οι Amazon, Netflix, Deutsche Bank και Viber. Το Whipper όχι μόνο θα αξιοποιηθεί για συνομιλία και επιχειρηματική επικοινωνία, αλλά θα έχει τη δυνατότητα να υιοθετηθεί για χρήση χρησιμοποιώντας επαυξημένη πραγματικότητα, εικονική πραγματικότητα, και άλλες τεχνολογίες εαυτός. Η πλατφόρμα μπορεί επίσης να εφαρμοστεί σε διαδραστική τηλεόραση, σε φωνητική μετάφραση σε πραγματικό χρόνο, παρακολούθηση σώματος και μηχανική μάθηση. Τα αποτελέσματα αυτού του έργου θα έχουν τη δυνατότητα περαιτέρω εκμετάλλευσης στην ευρωπαϊκή και παγκόσμια αγορά.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-II/0009	A novel solution for energy generation in buildings based on a shrouded vertical axis wind turbine	Michalis Stylianou	INTROFOC LTD	999978	699984.6	<p>The reasoning which emerges the need for creating WindBox is to effectively tackle the existence of limited wind turbine applicability for wind energy generation in buildings on a global scale. There is an obvious technological gap in the market, covering the exploitation of low speed air flows, especially in urban environments and areas where the dynamics of air are low and do not allow the installation of common wind turbines.</p> <p>WindBox is an innovative vertical axis wind turbine within a box-shaped design minimizing visual impact, that aims to reduce energy expenses of large-scale buildings such as apartment blocks, industrial and commercial buildings, hotels and more, while minimizing CO2 emissions within the urban environment.</p> <p>WindBox uses advanced aerodynamics to augment the inlet wind and power, by improving the rotational speed of the wind turbine by at least 2.5 times, compared to a stand-alone wind turbine, and the power by at least 3 times. A 1kW WindBox of 1.2m height – 2.4m width – 3.7m length offers power outputs ranging from 1,100-2,100kWh (for annual average speed 4.5m/s to 6.5m/s). WindBox overcomes the technological limitations of existing solutions in the market as well as the targeted milestones for CO2 emissions imposed by EU.</p> <p>What differentiates WindBox from the competition is that it offers an unparalleled cost-effective solution of ROI with exceptional performance characteristics, disrupting the existing market of renewables.</p> <p>Our goal is to optimise, validate and qualify the WindBox technology in a real life environment, and potentially introduce this solution to the market.</p>	<p>Η λογική πίσω από την ανάγκη για δημιουργία της τεχνολογίας WindBox, είναι η αντιμετώπιση της περιορισμένης εφαρμόσιμότητας ανεμογεννητριών μακριά κλίμακας, για την παραγωγή αειδαλούς ενέργειας σε κτίρια. Υπάρχει ένα προφανές τεχνολογικό κενό στην αγορά που συνδέεται με την εκμετάλλευση ροών αέρα χαμηλών ταχυτήτων, ειδικά σε αστικά περιβάλλοντα και περιοχές όπου η δυναμική του αέρα είναι χαμηλή, που δεν επιτρέπει την εγκατάσταση κοινών ανεμογεννητριών.</p> <p>Το WindBox είναι μια καινοτόμος ανεμογεννήτρια μέσα σε σχήμα κουτιού που ελαχιστοποιεί την αισθητική επίδραση και έχει ως στόχο την ενεργειακά δαπανηρά σε κτίρια μεγάλης κλίμακας σε αστικά περιβάλλοντα, όπως πολυκατοικίες, βιομηχανικά και εμπορικά κτίρια, ξενοδοχεία και άλλα διαμεταστέλλοντα ταύρα της εποχής CO2.</p> <p>Το WindBox χρησιμοποιεί προηγμένη αεροδυναμική για να εισπνεύσει ανέμους και την κατα συνέπεια την ισχύ, βελτιώνοντας την ταχύτητα περιστροφής της ανεμογεννήτριας τουλάχιστον 2,5 φορές σε σύγκριση με αυτόνομη ανεμογεννήτρια και την ισχύ της τουλάχιστον κατά 3 φορές. Ένα WindBox με ισχύ 1kW και με διαστάσεις ύψος 1,2 μ. - πλάτος 2,4 μ. - μήκος 3,7 μ. μπορεί να προσφέρει ετήσιες αποδόσεις από 1.100-2.100kWh (για ετήσια μέση ταχύτητα 4.5m / s έως 6.5m / s). Το WindBox ξεπερνά τους τεχνολογικούς περιορισμούς των υφιστάμενων λύσεων στην αγορά καθώς και συμβάλλει στην μείωση των εκπομπών CO2, και με βέλτη τις καταστάσεις τιμής που επιβάλλει η ΕΕ.</p> <p>Αυτό που διαφοροποιεί το WindBox από τον ανταγωνισμό είναι ότι προσφέρει μια ασυναίσθητη από οικονομία (όψηση λύση) με εξαιρετικά προσιτά επίπεδα απόδοσης, που διαταράσσει την υπάρχουσα αγορά αναανεώσιμων πηγών ενέργειας. Στόχος μας είναι να αναβαθμίσουμε, βελτιστοποιήσουμε και να εισαχθούμε στην τεχνολογία WindBox σε πραγματικό περιβάλλον και να εισαχθούμε μελλοντικά αυτή τη λύση στην αγορά.</p>
OPPORTUNITY/0916/SME-II/0016	Innovative Advertising System for the Air Transport Industry	Haris Zacharatos	AI MOTUS LTD	1.000.020,00	700.000,00	<p>The International Air Transport Association said that airlines will suffer a loss of \$113 billion as a result of COVID-19. The post-coronavirus chaos will alternately offer a unique opportunity to reframe the foundations of a global airline industry. For passengers, the time spent ‘offline’, during flights, presents a challenge and a frustrating fragmentation to an otherwise ubiquitous connectivity and consumption of online content. This also represents a ‘costly’ gap during which the world’s 4.3bn annual air passengers are out of the reach of digital advertisers. At the same time, this gap in the online travel experience constitutes a missed opportunity for advertisers and airlines to capitalize on the need of passengers for targeted, personalized and destination-based content which would provide the opportunity to tap into the €200bn online digital advertising market (TAM) and gain an invaluable source of revenue in an industry whose survival is increasingly reliant on such ancillary revenue channels. Motus introduces new revenue streams for commercial airlines and establishes novel advertising channels for third-party businesses, which creates the potential to create a new paradigm in the market. The disruptive element behind Motus is the seamless deployment of a one-of-a-kind platform that connects with the advertisers on the ground and can deliver advertisement inflight through the existing inflight Entertainment Systems (IFE) and Connected aircrafts. Motus is the only advertisement technology in the world capable of delivering targeted advertising inflight with media agency-approved validation trackers. With our current interest from major aviation providers like AIRBUS and INMARSAT and upon finalization of our product, we will have access to 204Mn. passengers yearly. This translates to revenues of €59.6Mn with an EBITDA of €38.1Mn for year 5 after project completion.</p>	<p>Η διεθνής Ένωση Αεροπορικών Μεταφορών δήλωσε ότι οι αεροπορικές εταιρείες θα υποστούν μια απώλεια ύψους \$113 δις ως αποτέλεσμα του COVID-19. Το χάσμα μετά τον κορωνοϊό θα προσφέρει ανακαινιστικά μια μοναδική ευκαιρία να επαναπροσδιορίσουν τα θεμέλια μιας παγκόσμιας αεροπορικής βιομηχανίας. Για τους επιβάτες, ο χρόνος που περνάνε εκτός σύνδεσης, κατά τις πτήσεις, παρουσιάζει μια πρόκληση και μια απογοήτευση σε σχέση με την καθολική συνδεσιμότητα και κατανοήσιμη περιεχόμενου στο διαδίκτυο. Αυτό αντιπροσωπεύει επίσης ένα «δαπανηρό» χάσμα κατά το οποίο η παγκόσμια αώληση των 4,3 δις επιβατών δεν είναι προσβάσιμη από τους διαφημιστές. Την ίδια στιγμή, αυτό το χάσμα στην εμπειρία του online ταξιδιού αποτελεί μια χαμένη ευκαιρία για τους διαφημιστές και τις αεροπορικές εταιρείες να αξιοποιήσουν την ανάγκη των επιβατών για εξατομικευμένο περιεχόμενο, το οποίο θα προσφέρει την ευκαιρία να αξιοποιηθεί η ηλεκτρονική διαφήμιση ύψους 200 δις ευρώ (TAM) και οι αεροπορικές εταιρείες να αποκτήσουν μια ανεκτίμητη πηγή εσόδων σε μια βιομηχανία της οποίας η επίσημη ετήσια έσοδα είναι περίπου 200 δις ευρώ. Το χάσμα στην εμπειρία του online ταξιδιού αποτελεί μια χαμένη ευκαιρία για τους διαφημιστές και τις αεροπορικές εταιρείες να αξιοποιήσουν την ανάγκη των επιβατών για εξατομικευμένο περιεχόμενο, το οποίο θα προσφέρει την ευκαιρία να αξιοποιηθεί η ηλεκτρονική διαφήμιση ύψους 200 δις ευρώ (TAM) και οι αεροπορικές εταιρείες να αποκτήσουν μια ανεκτίμητη πηγή εσόδων σε μια βιομηχανία της οποίας η επίσημη ετήσια έσοδα είναι περίπου 204 εκ. Το χάσμα στην εμπειρία του online ταξιδιού αποτελεί μια χαμένη ευκαιρία για τους διαφημιστές και τις αεροπορικές εταιρείες να αξιοποιήσουν την ανάγκη των επιβατών για εξατομικευμένο περιεχόμενο, το οποίο θα προσφέρει την ευκαιρία να αξιοποιηθεί η ηλεκτρονική διαφήμιση ύψους 204 εκ. ετήσιες ετήσιες. Αυτό μεταφράζεται σε έσοδα € 59.6 εκ. με EBITDA € 38,1 εκατ. για το 5ο έτος μετά την ολοκλήρωση του έργου.</p>