

AEROSPAZIO FOCUS GROUP

9 novembre 2015

NOME _____ COGNOME _____
ORGANIZZAZIONE _____
SEDE/INDIRIZZO _____
TELEFONO _____ EMAIL _____

Domande-guida

1. NICCHIE

Quali sono dunque le nicchie di mercato da presidiare per competere in un mercato globale?

Quali capacità e competenze (tecnologiche, logistiche, infrastrutturali) hanno il maggior potenziale di commercializzazione?

2. PROGETTUALITÀ

Quali sono i progetti realmente "cantierabili" e a lungo respiro per applicare in tali ambiti le soluzioni più innovative e sostenibili?

3. UNA FILIERA SARDA SOSTENIBILE

Quale ruolo nella promozione della "bioeconomia"? Quali impatti ambientali? Quale gestione e valutazione?