



WIELKOPOLSKI INSTYTUT JAKOŚCI

OFERTA

**Nowa usługa pro/INNOWACYJNA dla
mikro, małych i średnich
przedsiębiorstw**

Nowa usługa *pro*INNOWACYJNA

dla mikro małych i średnich przedsiębiorstw

INFORMACJE OGÓLNE

Usługa systemowa Krajowej Sieci Innowacji KSU polega na wprowadzeniu innowacyjnych rozwiązań w przedsiębiorstwie. Składa się z dwóch etapów:

Etap I – Audyt innowacyjności obejmujący 6 komponentów analizy działalności przedsiębiorstwa. Podczas tego etapu następuje ocena potencjału i potrzeb usługobiorcy w zakresie możliwości i potrzeb wdrożenia nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi), nowego lub istotnie ulepszanego procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez przedsiębiorstwo zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem.

Zakres przedmiotowy audytu innowacyjności obejmuje komponenty obowiązkowe:

- ✦ Analiza możliwości zaspokojenia potrzeby zgłoszonej przez przedsiębiorcę;
- ✦ Analiza pozycji rynkowej;
- ✦ Analiza modelu biznesowego;
- ✦ Analiza finansowa;
- ✦ Analiza organizacji i zarządzania;
- ✦ Analiza dojrzałości technologicznej.

WAŻNE!!! Po tym etapie pojawiają się dwie możliwości:

a. zakończenie prac - usługobiorca zobowiązany jest do dokonania płatności z tytułu wkładu własnego [10%] czyli 1 300,00 netto.

b. kontynuacja prac w etapie II, wówczas Etap I - Audyt innowacyjności jest refundowany w 100%

KORZYŚCI DLA USŁUGOBIORCY/PRZEDSIĘBIORCY

- ✦ Przedsiębiorca otrzymują profesjonalne opracowanie eksperckie [Audyt Innowacyjności], przygotowane przez profesjonalistów z danej dziedziny – będące oceną firmy z innego punktu widzenia niż postrzegają to Właściciele lub Zarząd firmy.
- ✦ Opracowanie eksperckie [Audyt Innowacyjności] jest podstawą, odnośnikiem do części tabel we wnioskach o dofinansowanie z obszaru stanu aktualnego firmy, stosowanych technologii, rozwiązań, którą chcemy wdrożyć, tendencji w branży i inne. Jest sprawdzonym źródłem informacji w kontekście wyróżnienia naszego wniosku o dofinansowanie spośród wielu innych złożonych wniosków.
- ✦ Usługi proinnowacyjne w ramach KSI oferowane Wielkopolski Instytut Jakości z Poznania jest projektem zarządzanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. PARP wybierając instytucje pośredniczące [WIJ] oraz konsultantów stosuje wysokie wymagania merytoryczne oraz kompetencyjne. Idąc dalej przygotowane Audyty Innowacyjności oraz pozostałe usługi KSI są w pełni honorowane przez PARP oraz inne Jednostki Zarządzające funduszami unijnymi [Regionalny Programy Operacyjne, PROW i inne]
- ✦ Audyt Innowacyjności to usługa o wartości 13 000,00 złotych z czego Usługobiorca/Przedsiębiorca pokrywa 10% kosztów takiego opracowania. Usługobiorca/Przedsiębiorca otrzymuje Audyt Innowacyjności nieodpłatnie w sytuacji kontynuacji współpracy w Etapie II.
- ✦ Opracowanie eksperckie [Audyt Innowacyjności] – w zależności od przypadku może być przydatne przy sporządzaniu opinii o innowacyjności. Pozwala to na obniżenie kosztów przygotowania wspomnianej opinii.

Etap II – Doradztwo we wdrożeniu innowacji, które składa się z 20 komponentów i służy rozwojowi przedsiębiorstwa przez poprawę istniejącego lub wdrożenie nowego produktu (wyrobu lub usługi), procesu, metody marketingowej lub metody organizacyjnej w zakresie zasad działania przedsiębiorstwa, organizacji miejsca pracy lub relacji z otoczeniem, polegającej na przekazaniu informacji oraz procedur niezbędnych, aby jeden podmiot był w stanie powielać pracę innego podmiotu lub stosować rozwiązania będące w posiadaniu innego podmiotu lub stosować rozwiązania nowe zaprojektowane na swoje potrzeby przez inny podmiot.

Zakres doradztwa w zakresie innowacji składa się z 20 komponentów:

- ✧ Analiza alternatywnych ścieżek rozwoju;
- ✧ Uszczegółowienie wybranej ścieżki rozwoju;
- ✧ Opracowanie szczegółowego modelu finansowego;
- ✧ Analiza scenariuszy i czynników jakościowych dla modelu finansowego;
- ✧ Identyfikacja możliwych do wdrożenia technologii;
- ✧ Poszukiwanie i nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii;
- ✧ Wsparcie w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej;
- ✧ Przygotowanie negocjacji z dostawcą technologii;
- ✧ Wsparcie w procesie negocjacji z dostawcą technologii;
- ✧ Końcowa weryfikacja kształtu umowy;
- ✧ Wsparcie w przygotowaniu umowy;
- ✧ Opracowanie szczegółowego planu wdrożenia;
- ✧ Analiza ryzyka wdrożenia;
- ✧ Wsparcie w pilotażowym wdrożeniu rozwiązania;
- ✧ Wsparcie we wdrożeniu pełnego rozwiązania;
- ✧ Analiza wpływu wdrożenia na środowisko naturalne;
- ✧ Wsparcie w projekcie rozwoju zasobów ludzkich;
- ✧ Stworzenie systemu motywacyjnego;
- ✧ Wsparcie zarządzania własnością intelektualną;
- ✧ Przygotowanie strategii zarządzania własnością intelektualną;

WAŻNE !!! Etap II - zasady:

a. wartość usług w etapie drugim to maksymalnie 45 000,00 zł dla jednego usługobiorcy, który musi dokonać selekcji komponentów wymienionych powyżej - mających odzwierciedlenie w potrzebach firmy,

b. poziom udziału własnego:

- ✧ ***15% wkładu własnego - dla rozwiązań technologicznych opracowanych przez jednostkę naukową na wyłączne potrzeby przedsiębiorcy,***
- ✧ ***50% wkładu własnego - jeśli innowacja ma postać gotowego rozwiązania technologicznego, została nabyta przez przedsiębiorcę od dostawcy technologii innego niż jednostka naukowa.***

KORZYŚCI DLA USŁUGOBIORCY/PRZEDSIĘBIORCY

- ✧ Przedsiębiorca otrzymują profesjonalne wsparcie eksperckie przy wdrożeniu innowacji w zakresie modułów wymienionych powyżej dopasowanych do wymagań danego procesu wdrożenia innowacji.
- ✧ Przedsiębiorca otrzymuje do 85% dofinansowania na koszty wdrożenia innowacji. Jest tym samym odciążony z części kosztów związanych z wdrożeniem nowych rozwiązań

INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE

Etap I – Audyt innowacyjności. Ocena potencjału i potrzeb usługobiorcy w zakresie możliwości i potrzeb wdrożenia:

- nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi),
- nowego lub istotnie ulepszanego procesu,
- nowej metody marketingowej
- nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez przedsiębiorstwo zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem.

Zakres: Komponenty obowiązkowe:

A 0	Analiza możliwości zaspokojenia potrzeby zgłoszonej przez przedsiębiorcę	1 000 zł
A 1.1	Analiza pozycji rynkowej	3 400 zł
A 2.1	Analiza modelu biznesowego	2 800 zł
A 3.1	Analiza finansowa	1 800 zł
A 4.1	Analiza organizacji i zarządzania	1 900 zł
A 5.1	Analiza dojrzałości technologicznej	2 100 zł
Razem:		13 000 zł

Wartość usługi (koszty kwalifikowane): max. 13 000 zł, w tym usługobiorca:

- nie płaci jeśli skorzysta z II etapu usługi tj. pomocy doradczej przy wdrożeniu innowacji (100% pomocy de minimis)
- płaci 10% - jeśli zakończy usługę na audycie innowacyjności (nie skorzysta z II etapu usługi)

Charakterystyka modułów - etap I:

A0: Analiza możliwości zaspokojenia potrzeby zgłoszonej przez przedsiębiorcę – analiza oparta o pytanie sformułowane przez przedsiębiorcę dotyczące możliwości wdrożenia konkretnego rozwiązania innowacyjnego. Analiza może dotyczyć możliwości wdrożenia konkretnego rozwiązania innowacyjnego lub wsparcia przedsiębiorcy w zidentyfikowaniu / skonkretyzowaniu jego potrzeby.

- Przeprowadzenie rozmowy z przedsiębiorcą (podczas wizyty w siedzibie firmy, w siedzibie Ośrodka KSI KSU, w innym miejscu uzgodnionym przez strony lub na odległość z wykorzystaniem narzędzi teleinformatycznych) przed wykonaniem analiz A1-A5 celem:
- zdefiniowania pytania badawczego lub hipotezy dotyczącej najważniejszego problemu przedsiębiorstwa;
- stworzenia drzewa problemowego wraz z przedsiębiorcą w oparciu o pytanie badawcze lub sformułowaną hipotezę;
- Zebranie najważniejszych wniosków z obszarów A1 - A5 i odpowiedź na pytanie lub też weryfikacja hipotezy.

A 1.1: Analiza pozycji rynkowej – postępowanie mające na celu ujawnienie wszystkich szans (możliwości działania) i zagrożeń tkwiących w otoczeniu oraz ocenę konkurencyjności własnych zasobów i dotychczasowej pozycji rynkowej przedsiębiorstwa.

- Analiza SWOT przeprowadzona w wyniku rozmowy z przedsiębiorcą;
- Analiza rynku przeprowadzona w wyniku rozmowy z przedsiębiorcą i / lub badania tajemniczy klient / zebrania informacji z Internetu lub innych dostępnych źródeł;

- Szacunkowe określenie, jaką wartość dla usługobiorcy mają produkty/usługi oferowane przez firmę. Porównanie wartości produktów/usług oferowanych przez firmę względem konkurentów;

A 2.1: Analiza modelu biznesowego – ocena poziomu innowacyjności poszczególnych składników strategii zarządzania przedsiębiorstwem oraz ich odniesienie do najlepszych praktyk rynkowych.

- Analiza oferty produktowej;
- opis produktów lub grup produktowych;
- wolumen sprzedaży, ceny, przychody;
- umiejscowienie produktów lub grup produktowych na wykresie: udział w rynku (oś X), wzrost rynku (oś Y);
- określenie łącznej wielkości sprzedaży poszczególnych produktów (grup produktowych);
- Analiza kanałów dystrybucji – identyfikacja kanałów dystrybucji, określenie udziału w sprzedaży poszczególnych kanałów dystrybucji, określenie kosztów oraz dojrzałości obecnego modelu dystrybucji;
- Identyfikacja mechanizmów ustalania i zmian cen produktów;
- Analiza dróg informacyjnych dotarcia do klienta;
- Identyfikacja obszarów do potencjalnych usprawnień oraz rekomendacje.

A 3.1: Analiza finansowa – zadanie, którego celem jest dostarczenie informacji nt. wyników finansowych przedsiębiorstwa, koniecznych do określenia jego pozycji względem konkurentów oraz zagrożeń i możliwości inwestycyjnych.

- Analiza rachunku zysków-strat lub przepływów;
- Analiza wielkości poszczególnych składników rachunków w czasie;
- Zidentyfikowanie występujących trendów;
- Identyfikacja najważniejszych problemów finansowych przedsiębiorstwa;
- Analiza Du Ponta podstawowych wskaźników finansowych (stopa zwrotu z kapitału własnego, stopa zwrotu z aktywów, mnożnik kapitału własnego i pochodne);
- Identyfikacja źródeł finansowania rozwiązań technologicznych przy wzięciu pod uwagę sytuacji finansowej i stopnia rozwoju przedsiębiorstwa.

A 4.1: Analiza organizacji i zarządzania – ocena sposobu zarządzania przedsiębiorstwem, komunikacji wewnątrz i na zewnątrz firmy oraz strategii rozwoju biznesu, oraz ich odniesienie do najlepszych praktyk rynkowych.

- Analiza obecnej struktury organizacyjnej i linii raportowania – określenie, na ile przedsiębiorstwo jest oparte na ścisłej hierarchii stanowisk, a na ile struktura organizacyjna jest elastyczna;
- Analiza narzędzi i dróg komunikacji pomiędzy pracownikami oraz z osobami spoza firmy – analiza skuteczności komunikacji i jej spójności;
- Analiza podejścia do rozwoju biznesu – wywiad z usługobiorcą mający na celu określenie strategii oraz planu rozwoju przedsiębiorstwa;
- Identyfikacja obszarów do potencjalnych usprawnień.

A 5.1: Analiza dojrzałości technologicznej – audyt używanych przez przedsiębiorcę technologii, porównanie ich do standardów rynkowych, a także analiza tychże technologii pod kątem możliwych do wdrożenia usprawnień procesowych

- Analiza stosowanych rozwiązań technologicznych pod kątem ich funkcjonalności – ustalenie stopnia zaspokojenia bieżących potrzeb przedsiębiorstwa;

- Analiza stosowanych form zarządzania własnością intelektualną (np. patenty);
- Ustalenie rozbieżności pomiędzy najlepszymi praktykami w dziedzinie technologii a stosowanymi technologiami;
- Analiza stosowanych technologii pod kątem wpływu na środowisko naturalne;
- Identyfikacja technologii kluczowych dla wzrostu dochodów i zyskowności w przedsiębiorstwie.

Etap II – Doradztwo we wdrożeniu innowacji służącej rozwojowi przedsiębiorstwa przez poprawę

- istniejącego lub wdrożenie nowego produktu (wyrobu lub usługi),
- procesu,
- metody marketingowej
- metody organizacyjnej w zakresie zasad działania przedsiębiorstwa, organizacji miejsca pracy lub relacji z otoczeniem

Zakres: (wybór komponentów) ustalany indywidualnie z przedsiębiorcą;

D1	Analiza alternatywnych ścieżek rozwoju	3 250 zł
D2	Uszczegółowienie wybranej ścieżki rozwoju	2 700 zł
D 3.1	Opracowanie szczegółowego modelu finansowego	4 500 zł
D 3.2	Analiza scenariuszy i czynników jakościowych dla modelu finansowego	1 800 zł
D 4	Identyfikacja możliwych do wdrożenia technologii	5 700 zł
D 5	Poszukiwanie i nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii	3 950 zł
D 6	Wsparcie w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej	14 200 zł
D 7.1	Przygotowanie negocjacji z dostawcą technologii	1 850 zł
D 7.2	Wsparcie w procesie negocjacji z dostawcą technologii	3 000 zł
D 8.1	Końcowa weryfikacja kształtu umowy	1 550 zł
D 8.2	Wsparcie w przygotowaniu umowy	6 250 zł
D 9.1	Opracowanie szczegółowego planu wdrożenia	3 000 zł
D 9.2	Analiza ryzyka wdrożenia	1 650 zł
D 10	Wsparcie we wdrożeniu pilotażowego rozwiązania	23 600 zł
D 11	Wsparcie we wdrożeniu pełnego rozwiązania	23 600 zł
D 12	Analiza wpływu wdrożenia na środowisko naturalne	7 100 zł
D 13.1	Wsparcie w projekcie rozwoju zasobów ludzkich	5 400 zł
D 13.2	Stworzenie systemu motywacyjnego	3 350 zł
D 14.1	Wsparcie zarządzania własnością intelektualną	10 200 zł
D 14.2	Przygotowanie strategii zarządzania własnością intelektualną	11 500 zł
Razem:		138 150 zł

Rezultat:

1. Podjęcie przez usługobiorcę **współpracy** z innym podmiotem (potwierdzone podpisaniem przez strony stosownej umowy), **w szczególności jednostką naukową** w rozumieniu przepisów o zasadach finansowania nauki, **mającej na celu opracowanie na wyłączne potrzeby tego usługobiorcy rozwiązania innowacyjnego** (w tym unowocześnienia lub istotnego ulepszenia rozwiązania posiadanego już przez usługobiorcę), lub

2. Nabycie przez usługobiorcę **od** innego podmiotu (na podstawie zawartej przez strony stosownej umowy), **w szczególności jednostki naukowej, rozwiązania innowacyjnego** lub prawa do jego wykorzystywania w prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, mającego postać gotowego rozwiązania, w szczególności maszyny lub urządzenia.

Wartość usługi (koszty kwalifikowane): max. 45 000 zł, w tym usługobiorca pokrywa:

- min. **15% kosztów** – jeśli innowacja ma postać rozwiązania technologicznego opracowanego wyłącznie na potrzeby przedsiębiorcy przez jednostkę naukową
- min. **50% kosztów** – jeśli innowacja ma postać gotowego rozwiązania technologicznego (w szczególności maszyna lub urządzenie) jeśli to rozwiązanie technologiczne (lub prawo do jego wykorzystania) zostały nabyte przez przedsiębiorcę od dostawcy technologii innego niż jednostka naukowa

Charakterystyka modułów - etap II:

D1: Analiza alternatywnych ścieżek rozwoju: Uszczegółowienie ścieżek rozwoju przedsiębiorstwa alternatywnych do głównej rekomendacji wybranej przez usługobiorcę wraz z przygotowaniem ogólnego modelu finansowego. Celem jest porównanie możliwych do wybrania ścieżek rozwoju.

- Uszczegółowiona definicja kilku ścieżek rozwoju (scenariuszy) alternatywnych do głównej rekomendacji;
- Analiza porównawcza uszczegółowionych ścieżek;
- Prognozowany wpływ wyboru danej ścieżki na rozwój firmy;
- Zdefiniowanie modelu produkcji / sprzedaży każdej ze ścieżek;
- Stworzenie ogólnych modeli finansowych pokazujących koszty i korzyści z wyboru poszczególnych opcji;
- Wstępna prognoza wielkości sprzedaży i liczby klientów w każdej ze ścieżek;
- Model przychodów i kosztów wraz z prognozą wynikającą z wyboru danej ścieżki.

D2: Uszczegółowienie wybranej ścieżki rozwoju – szczegółowa definicja ścieżki rozwoju przedsiębiorstwa wybranej przez usługobiorcę wraz z przygotowaniem ogólnego modelu finansowego.

- Szczegółowa definicja wybranej ścieżki rozwoju, obejmująca wszystkie lub wybrane elementy z następujących:
 - przygotowanie kart produktowych;
 - opis kanałów dystrybucji;
 - określenie strategii marketingowej;
 - zdefiniowanie sposobu zarządzania organizacją.

D 3.1: Opracowanie szczegółowego modelu finansowego – dla wybranej opcji rozwoju to dokładne oszacowanie przepływów finansowych przedsiębiorstwa wraz z oszacowaniem zyskowności inwestycji i wpływu na inwestycję czynników jakościowych.

- Stworzenie prognozy wielkości sprzedaży i liczby klientów;
- Stworzenie modelu przychodów i kosztów, wraz z prognozą;
- Oszacowanie przepływów gotówkowych;
- Analiza rentowności poprzez oszacowanie NPV z bieżącego projektu;
- Analiza wrażliwości (zależności końcowego wyniku rentowności od założeń przyjętych w modelu).

D 3.2: Analiza scenariuszy i czynników jakościowych dla modelu finansowego – to weryfikacja wyników modelu poprzez wprowadzenie zmian do jego założeń.

- Analiza scenariuszy finansowych dla różnych wartości bazowych;
- Analiza wpływu trudnych do skwantyfikowania czynników jakościowych na rentowność inwestycji.

D4: Identyfikacja możliwych do wdrożenia technologii – analiza rynku pod kątem dostępnych technologii i dobrane technologii, adekwatnych i racjonalnych kosztowo do wdrożenia w przedsiębiorstwie usługobiorcy.

- Przygotowanie wstępnej listy dostępnych na rynku technologii możliwych do wdrożenia w przedsiębiorstwie;
- Określenie poziomu innowacyjności poszczególnych technologii;
- Okres istnienia;
- Poziom rozpowszechnienia na rynku;
- Określenie szacunkowego kosztu wdrożenia poszczególnych technologii;
- Przygotowanie rankingu wybranych technologii według poziomu innowacyjności oraz kosztu wdrożenia;
- Przygotowanie wstępnej analizy użyteczności poszczególnych technologii w danym przedsiębiorstwie;
- Przygotowanie rekomendacji dotyczącej wdrożenia konkretnej technologii.

D5: Poszukiwanie i nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii – przeprowadzenie kwerendy oraz nawiązanie kontaktu z dostawcą wybranej przez usługobiorcę technologii lub z dostawcą technologii, która najlepiej zaspokoi zidentyfikowane potrzeby technologiczne.

- Przygotowanie listy dostawców wybranej technologii;
- Dane teleadresowe;
- Dostępne informacje o wiarygodności firmy;
- Opracowanie zapytania ofertowego do dostawców technologii pod kątem potrzeb usługobiorcy;
- Zebranie ofert od poszczególnych dostawców i ewentualne uszczegółowienie ofert;
- Wycena kosztów zakupu technologii od poszczególnych dostawców oraz analiza porównawcza ofert;
- Rekomendacja dotycząca zakupu technologii od konkretnego dostawcy wraz z uzasadnieniem - sprawdzenie zgodności technologicznej i łatwości wdrożenia danej technologii w przedsiębiorstwie.

D6: Wsparcie w opracowaniu dokumentacji funkcjonalnej – to stworzenie opisu użycia transferowanej technologii w firmie przedsiębiorcy.

- Zdefiniowanie potrzeb biznesowych przedsiębiorcy związanych z nową technologią;
- Analiza funkcjonalności technologii pod kątem:
 - przeznaczenia technologii;
 - wymogów technologii (np. liczby i kompetencji osób niezbędnych do obsługi, surowców etc.);
- Analiza wpływu technologii na obszary działania firmy wg modelu łańcucha wartości:
 - pozyskiwanie i przetwarzanie surowców;
 - marketing, dystrybucja, sprzedaż;
 - wsparcie biznesowe (np. dział kadr);
- Stworzenie opisu sposobów i celów użycia technologii;
- Zdefiniowanie procesów biznesowych powiązanych z transferem technologii;

- Analiza wpływu technologii na zdefiniowane procesy pod kątem zmian w strukturze procesów i kompetencjach pracowników obsługujących procesy;
- Przeprojektowanie procesów biznesowych pod kątem wprowadzenia nowej technologii;
- Stworzenie raportu na temat koniecznych zmian w procesach biznesowych.

D7.1: Przygotowanie negocjacji z dostawcą technologii – to przygotowanie procesu negocjacji z dostawcą technologii (w tym jednostką naukową) w celu uzyskania możliwie najkorzystniejszych warunków zakupu lub współpracy.

- Przygotowanie strategii negocjacyjnej z dostawcą technologii, w tym jednostką naukową, zawierającej:
 - szczegółowe oczekiwania przedsiębiorcy dotyczące wyniku negocjacji (warunki zakupu i dostawy technologii);
 - określenie BATNA (ang. Best alternative to a negotiated agreement), czyli najlepszej alternatywy dla negocjowanej technologii;
 - określenie warunków brzegowych akceptowanych przez przedsiębiorcę;

D7.2: Wsparcie w procesie negocjacji z dostawcą technologii – to wsparcie w lub prowadzenie w imieniu usługobiorcy procesu negocjacji z dostawcą technologii (w tym jednostką naukową) w celu uzyskania możliwie najkorzystniejszych warunków zakupu lub współpracy.

- Współudział wraz z usługobiorcą w procesie negocjacji w celu osiągnięcia najkorzystniejszych dla reprezentowanego przedsiębiorstwa:
 - warunków dostawy;
 - ceny zakupu;
 - warunków współpracy;
 - obsługi posprzedażowej.

D8.1: Końcowa weryfikacja kształtu umowy – opiera się na analizie umowy zawieranej pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcą technologii pod kątem realizacji celów biznesowych przedsiębiorcy po jej przygotowaniu przez przedsiębiorcę.

- Jednorazowe sprawdzenie umowy pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcą technologii pod kątem:
 - wbudowania w umowę odpowiednich zapisów, a także instrumentów/zachęt, wpływających na pomyślne wykonanie umowy przez dostawcę technologii
 - rozłożenia ryzyka zakładanych działań pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcę technologii
 - wielkości kosztów transakcyjnych (kosztów weryfikacji i nadzoru wykonania umowy)
 - identyfikacji niekorzystnych lub potencjalnie groźnych dla przedsiębiorcy zapisów prawnych umowy

D8.2: Wsparcie w przygotowaniu umowy – opiera się na bieżącej analizie kolejnych wersji umowy zawieranej pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcą technologii pod kątem realizacji celów biznesowych przedsiębiorcy.

- Bieżąca praca z umową – sprawdzanie każdej kolejnej wersji umowy powstającej w toku negocjacji pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcą technologii pod kątem:
 - wbudowania w umowę odpowiednich zapisów, a także instrumentów / zachęt, wpływających na pomyślne wykonanie umowy przez dostawcę technologii;
 - rozłożenia ryzyka zakładanych działań pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcę technologii;

- wielkości kosztów transakcyjnych (kosztów weryfikacji i nadzoru wykonania umowy);
- identyfikacji niekorzystnych lub potencjalnie groźnych dla przedsiębiorcy zapisów prawnych umowy.

D9.1: Opracowanie szczegółowego planu wdrożenia – obejmuje definicję harmonogramu prac wraz z kamieniami milowym oraz współzależnościami pomiędzy zadaniami, niezbędnymi zasobów i budżetu.

- Opracowanie szczegółowego harmonogramu prac:
- Lista inicjatyw;
- Lista zadań/kroków do wykonania;
- Data rozpoczęcia i zakończenia inicjatyw / zadań;
- Powiązania z innymi zadaniami;
- Kamienie milowe;
- Wykonawca danej inicjatywy/zadania;
- Określenie zasobów niezbędnych do wdrożenia rozwiązania i przypisanie wykonawców do poszczególnych zadań;
- Określenie budżetu wdrożenia i alokacji środków na poszczególne zadania;
- Określenie zasad raportowania wdrożenia.

D9.2: Analiza ryzyka wdrożenia – to zdefiniowanie zagrożeń dla projektu i sposobów ich uniknięcia lub odpowiedzi na nie.

- Wytyczenie ścieżki krytycznej projektu
- Analiza ryzyka – określenie najbardziej narażonych na ryzyko obszarów projektu i sposobów ograniczenia ryzyka
- Rekomendacje dotyczące przeprowadzania wdrożenia

D10: Wsparcie we wdrożeniu pilotażowego rozwiązania – to bieżący monitoring i raportowanie statusów wdrożenia innowacyjnego rozwiązania na niewielką skalę, służącego przetestowaniu zaproponowanego rozwiązania innowacyjnego.

- Wsparcie przez zespół konsultantów KSI KSU w pilotażowym wdrożeniu realizowanym przez pracowników usługobiorcy lub innej firmy;
- Wsparcie w procesie wdrożenia pilotażowego:
 - ciągła obserwacja prac projektowych i zestawianie jej z wyznaczonym zakresem;
 - raportowanie (zbieranie i analiza statusów);
 - monitorowanie (analiza postępów prac w kontekście realizacji celów projektu);
- Pełnienie funkcji mentora / coacha względem właściciela firmy i kadry menedżerskiej;
- Aranżowanie, wsparcie w / lub przeprowadzanie szkoleń dla pracowników firmy;
- Wsparcie dla usprawnienia procesu wdrożenia.

D11: Wsparcie we wdrożeniu pełnego rozwiązania – to bieżący monitoring i raportowanie statusów wdrożenia innowacyjnego rozwiązania.

- Wsparcie przez zespół konsultantów KSI KSU we wdrożeniu pełnego rozwiązania realizowanym przez pracowników usługobiorcy lub innej firmy;
- Wsparcie w procesie wdrożenia pilotażowego pełnego rozwiązania:
 - ciągła obserwacja prac projektowych i zestawianie jej z wyznaczonym zakresem;
 - raportowanie (zbieranie i analiza statusów);
 - monitorowanie (analiza postępów prac w kontekście realizacji celów projektu);

- Pełnienie funkcji mentora / coacha względem właściciela firmy i kadry menedżerskiej;
- Aranżowanie, wsparcie w i / lub przeprowadzanie szkoleń dla pracowników firmy;
- Wsparcie dla usprawnienia procesu wdrożenia.

D12: Analiza wpływu wdrożenia na środowisko naturalne – jest analizą efektów wdrożenia nowej technologii w odniesieniu do środowiska naturalnego i przeliczeniu ich na czynniki ekonomiczne.

- Przeprowadzenie analizy jakościowej potencjalnego wpływu nowo wdrażanej technologii na środowisko naturalne; możliwe obszary analizy:
 - analiza możliwości zmniejszenia emisji zanieczyszczeń w wyniku zastosowania nowej technologii w pracy przedsiębiorstwa;
 - analiza możliwości zwiększenia efektywności energetycznej firmy poprzez zastosowanie nowej technologii;
 - analiza możliwości zwiększenia efektywności wykorzystania surowców naturalnych w pracy przedsiębiorstwa;
 - analiza możliwości zmniejszenia ilości odpadów produkowanych przez przedsiębiorstwo;
 - analiza możliwości zmniejszenia poziomu hałasu;
- Oszacowanie efektów ekonomicznych zastosowania nowych technologii:
 - spadku kosztów (np. poprzez mniejsze zużycie energii, ograniczenie kosztów surowców, ograniczenie kosztów finansowych, np. dotowane kredyty);
 - wzrostu przychodów (np. poprzez możliwość wejścia na nowe regulowane rynki, możliwość pozyskania dotacji / subwencji dla ekologicznych przedsiębiorstw, możliwość pozycjonowania się jako firma ekologiczna).

D13.1: Wsparcie w projekcie rozwoju zasobów ludzkich – wsparcie w opracowaniu kompleksowej strategii przedsiębiorstwa związanej z pozyskiwaniem, rozwojem i wynagradzaniem pracowników.

- Stworzenie struktury delegacji kompetencji;
- Stworzenie planu struktury kadrowej i optymalizacji zatrudnienia;
- Stworzenie całościowego planu rozwoju kadr:
 - definicja wymaganych szkoleń;
 - definicja pożądaných rozwiązań zarządczych (np. cykliczne rozmowy oceniające z pracownikami);
 - zdefiniowanie kart rozwoju kompetencji pracowników;
 - zdefiniowanie form wsparcia pracowników inwestujących w kapitał ludzki.

D13.2: Stworzenie systemu motywacyjnego – wsparcie w projekcie rozwoju zasobów ludzkich to wsparcie w opracowaniu kompleksowej strategii przedsiębiorstwa związanej z pozyskiwaniem, rozwojem i wynagradzaniem pracowników.

- Stworzenie finansowego systemu motywacyjnego;
- Określenie sposobu przyznawania wynagrodzeń;
- Stworzenie pozafinansowego systemu motywacyjnego.

D14.1: Wsparcie w zarządzaniu własnością intelektualną – to doraźne wsparcie w zakresie zarządzania własnością intelektualną.

- Analiza statusu własności intelektualnej w zakresie innowacji wdrażanych w przedsiębiorstwie;
- Analiza zdolności do zastrzeżenia własności przemysłowej posiadanej lub nabywanej przez przedsiębiorstwo, przygotowanie dokumentacji wymaganej w procesie zastrzegania;

- Wsparcie w uzyskaniu wyceny własności intelektualnej posiadanej lub nabywanej przez przedsiębiorstwo.

D14.2: Przygotowanie strategii zarządzania własnością intelektualną – analiza obecnie prowadzonej oraz wsparcie w opracowaniu docelowej strategii przedsiębiorstwa w zakresie zarządzania własnością intelektualną.

- Zidentyfikowanie i analiza bieżącej strategii zarządzania własnością intelektualną w przedsiębiorstwie:
 - identyfikacja własności intelektualnej aktualnie chronionej i własności intelektualnej do objęcia ochroną;
 - analiza procesu powstawania i pozyskiwania własności intelektualnej w przedsiębiorstwie;
 - badanie zdolności ochronnej przedsiębiorstwa;
 - analiza sposobu korzystania z systemów ochrony własności intelektualnej;
- Przygotowanie strategii zarządzania własnością intelektualną w przedsiębiorstwie:
 - wybór ścieżki / ścieżek ochrony własności intelektualnej;
 - zdefiniowanie procesów zarządzania i ochrony własności intelektualnej w firmie;
 - stworzenie planu wdrożenia strategii.

Kontakt w sprawie oferty:

Dominik Rybka

mobile: 796-071-188

e-mail: d.rybka@instytut.poznan.pl

Wielkopolski Instytut Jakości Sp z o.o.

ul. Szelągowska 49, 61-626 Poznań

www.o-cenione.pl | www.markajutra.pl

www.superinkubator.pl | www.lepszyprodukt.pl

www.unia.wielkopolan.pl | www.instytut.poznan.pl