

Symbol	MazoviaEDIH/FundingBox/ D2/01
Czas realizacji	8-12 tygodni
Podmiot odpowiedzialny	FundingBox Accelerator
Nazwa usługi	Usługa doradcza w zakresie Partnerstwa B2B w Transformacji Cyfrowej: Innowacje dla Wspólnego Rozwoju
Opis usługi	<p>Ta usługa zaprojektowana jest dla firm, które są zainteresowane szybkim wzrostem w oparciu o model Open Innovation mający na celu budowanie współpracy biznesowej i technologicznej z dojrzałymi partnerami (korporacjami, firmami rodzinnymi, średnimi i dużymi przedsiębiorstwami), a także szerzeniem współpracy B2B na ścieżce transformacji cyfrowej.</p> <p>Przedmiotowa usługa składa się z następujących kroków i komponentów:</p> <p>KROK #1: Komponent dot. WYPRACOWANIA BAZY w zakresie współpracy z B2B:</p> <ul style="list-style-type: none"> • W ramach tego kroku przeprowadzana jest szczegółowa analiza potrzeb i celów przedsiębiorstwa w kontekście współpracy biznesowej typu B2B. Rozpoczyna się od identyfikacji obszarów, w których potencjalna współpraca może przynieść największe korzyści. Następnie opracowywana jest spersonalizowana strategia współpracy uwzględniająca cele biznesowe, priorytety i kryteria sukcesu firmy. Celem jest stworzenie solidnej bazy dla identyfikacji potencjalnych partnerów biznesowych, zgodnie z procesem opisanym w kolejnym kroku. <p>KROK #2: Usługa INNOVATION ROADSHOW tj. intro do przedstawicieli biznesu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • W ramach tego kroku organizowane są dynamiczne i interaktywne spotkania, znane jako "Innovation Roadshow", które stanowią doskonałą okazję do zaprezentowania firmy oraz innowacyjnych rozwiązań. Roadshow to nie tylko prezentacja produktów i usług, ale także okazja do budowania relacji z przedstawicielami biznesu prowadzącej do określenia modelu efektywnej współpracy B2B. <p>KROK #3: Asysta w procesie prowadzenia rozmów dot. współpracy z wybranymi partnerami biznesowymi B2B:</p> <ul style="list-style-type: none"> • W ostatnim kroku usługi wsparcia partnerskiego zapewniana jest asysta w procesie prowadzenia rozmów z wybranymi firmami oraz potencjalnymi odbiorcami technologii. Celem jest zapewnienie pełnego wsparcia w bezpośredniej interakcji, co będzie skutkowało skutecznym zaangażowaniem partnerów biznesowych oraz realizację celów transformacji cyfrowej przedsiębiorstwa na ścieżce B2B. <p><u>Podsumowanie:</u></p> <p>Usługa partnerskiego wsparcia w transformacji cyfrowej przedsiębiorstwa oferuje kompleksową pomoc w nawiązywaniu współpracy biznesowej typu B2B oraz budowaniu relacji z potencjalnymi partnerami. Poprzez analizę potrzeb i celów firmy, tworzona jest spersonalizowana strategia uwzględniająca cele biznesowe i priorytety, a dynamiczne spotkania "Innovation Roadshow" umożliwiają prezentację firmy oraz innowacyjnych</p>

	<p>rozwiązań. Asysta w prowadzeniu rozmów z wybranymi partnerami biznesowymi zapewnia pełne wsparcie w bezpośredniej interakcji, przyczyniając się do skutecznego angażowania partnerów i osiągnięcia celów transformacji cyfrowej przedsiębiorstwa w kontekście współpracy B2B.</p> <p>Dokumenty potwierdzające zrealizowanie usługi: Materiały w formie PDF / Miro z sesji roboczych i warsztatowych. Raport ds. Rozwoju Biznesu: podsumowujący wykonane prace wraz z rekomendacjami i następnymi krokami w zakresie rozwoju firmy.</p>
Odbiorca	<p>Usługa wsparcia skierowana jest do startupów oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które wykazują potencjał rozwoju firmy. Jest ona dedykowana przedsiębiorcom poszukującym rozwoju na ścieżce B2B, w oparciu o cyfrowe produkty i modele biznesowe:</p> <p>Jak wypracować właściwą bazę strategiczną i operacyjną dla efektywnej współpracy B2B? #InnovationB2BStrategy Jakich partnerów zidentyfikować, aby dostarczyli wartość sprzedażową na ścieżce transformacji cyfrowej? #InnovationRoadshow Jak budować mapę drogową dla pilotaży B2B, w oparciu o współpracę z wybranymi i najlepiej dopasowanymi partnerami biznesowymi? #PartnershipB2B</p> <p>Usługa wsparcia ma na celu pomóc przedsiębiorcom w osiągnięciu sukcesu poprzez odpowiedzi na kluczowe pytania związane z rozwojem i modelem biznesowym B2B, a także wypracowanie korzyści biznesowych w efekcie bezpośrednich interakcji i rozmów z najlepiej dopasowanymi partnerami.</p>
Minimalne wymagania do świadczenia usługi	<ul style="list-style-type: none"> • Gotowość do korzystania z usług wsparcia rozwojowego (wymiar czasowy, dojrzałość biznesowa, motywacja do rozwoju, inne parametry istotne z punktu widzenia wyświadczenia usługi w określonym czasie oraz z zachowaniem wysokiej jakości). • Dostępność kadry biznesowej w procesie świadczenia usług wsparcia rozwojowego biznesu. • Chęć rozwoju firmy na ścieżce innowacji, w oparciu o wsparcie w obszarze usług cyfryzacji / transformacji cyfrowej.
Szacowana wartość wsparcia: 18.400,00 zł	Wartość udzielanej pomocy <i>de minimis</i> : 9.200,00 zł (50% szacowanego kosztu usługi)