

Symbol	MazoviaEDIH/FundingBox/ D2/02
Czas realizacji	8-12 tygodni
Podmiot odpowiedzialny	FundingBox Accelerator
Nazwa usługi	Usługa doradcza w zakresie Strategicznego Przewodnictwa w Transformacji Cyfrowej - Od koncepcji biznesowej do wartości dla Klienta
Opis usługi	<p>Ta usługa zaprojektowana jest dla firm, które nieustannie myślą o dalszym, szybkim i dynamicznym rozwoju własnego biznesu oraz jego skutecznej transformacji, poprzez budowanie efektywnych modeli biznesowych z ukierunkowaniem na Klienta i jego potrzeby.</p> <p>Przedmiotowa usługa składa się z następujących komponentów (dopasowanie 3 z 5 dostępnych):</p> <p>Komponent projektowania MVP STRATEGII INNOWACJI, w tym: prezentacja podejść strategicznych w zakresie innowacji wdrażanych przez różne firmy (~100 mechanizmów innowacji), projektowanie bazy strategicznej dla innowacji, projektowanie modelu operacyjnego dla strategii innowacji.</p> <p>Komponent wdrażania modelu OPEN INNOVATION, w tym: modele wdrażania programów innowacji w firmie: akcelerator, intraprzedsiebiorczość, projektowanie dopasowanych programów innowacji do specyfiki firmy, scouting innowacji i startupów w zgodzie ze zdefiniowanymi wyzwaniami.</p> <p>Komponent wdrażania modelu LEAN INNOVATION, w tym: adaptacja modelu Lean dla procesu wdrażania innowacji, schematy tworzenia założeń biznesowych do walidacji (hipotezy, niewiadome), mechanizmy prowadzenia walidacji nowych koncepcji biznesowych, schematy budowy i testowania MVP / Minimum Viable Product.</p> <p>Komponent generowania PRZEWAG KONKURENCYJNYCH, w tym: opracowanie tzw. Propozycji Wartości, opracowanie tzw. Unfair Advantages, opracowanie unikatowości na tle rozwiązań konkurencyjnych,</p> <p>Komponent generowania BIZNESOWEJ DOSKONAŁOŚCI, w tym: opracowanie Modelu Biznesowego z wykorzystaniem metodyki BUSINESS MODEL BOX, opracowanie Modelu Monetyzacji z wykorzystaniem metodyki MONETIZATION CARDS, opracowanie Modelu PRICINGU z wykorzystaniem metodyki PRICING CARDS.</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 odpowiedzi na kluczowe pytania związane z prowadzeniem biznesu, takie jak:</p> <p>Jak wypracować właściwą propozycję wartości dla Klienta? #valueproposition</p> <p>Pomoc w identyfikacji unikalnej propozycji wartości dla klientów.</p>

Symbol	MazoviaEDIH/FundingBox/ D2/02
	<p>Analiza potrzeb i preferencji klientów w celu dostosowania propozycji wartości. Wsparcie w tworzeniu przekonującej narracji dotyczącej wartości oferowanych produktów lub usług.</p> <p>Jak sprawić, aby biznes był bardziej konkurencyjny? #innovation</p> <p>Rozwój innowacyjnych strategii biznesowych w celu zwiększenia konkurencyjności.</p> <p>Analiza rynku i trendów branżowych w celu identyfikacji możliwości innowacji. Wsparcie w wdrażaniu nowatorskich rozwiązań produktowych, procesowych lub marketingowych.</p> <p>Jaką strategię monetyzacji dla swojego biznesu wybrać? #monetization</p> <p>Doradztwo w wyborze optymalnej strategii monetyzacji produktów lub usług. Analiza modeli biznesowych i ich odpowiedniości dla danej firmy. Opracowanie planu działań mającego na celu maksymalizację przychodów i rentowności.</p> <p>Jak ustalić odpowiednią cenę produktów? #pricing</p> <p>Analiza kosztów i konkurencji w celu określenia odpowiednich cen. Badanie elastyczności popytu i strategii cenowej. Wsparcie w implementacji strategii cenowej, w tym strategii dywersyfikacji cenowej.</p> <p>Jak zadziałać, aby biznes był bardziej rentowny? #business_model</p> <p>Ocena i optymalizacja modelu biznesowego pod kątem rentowności. Analiza kosztów, przychodów i innych czynników wpływających na rentowność. Wskazówki dotyczące dostosowania modelu biznesowego do zmieniających się warunków rynkowych.</p> <p>Jak spowodować, aby biznes był lepiej zarządzany i kontrolowany? #metryki</p> <p>Wspieranie w implementacji efektywnych narzędzi pomiaru wydajności biznesowej. Opracowanie wskaźników kluczowych do monitorowania postępów i osiągnięć. Usługa wsparcia ma na celu pomóc przedsiębiorcom w osiągnięciu sukcesu poprzez odpowiedzi na kluczowe pytania związane z rozwojem i efektywnym zarządzaniem ich firmami.</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>
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.

Symbol	MazoviaEDIH/FundingBox/ D2/02	
Szacowana wartość wsparcia: 27.050,00 zł	Wartość udzielanej pomocy <i>de minimis</i> : 13.525,00 zł (50% szacowanej wartości wsparcia)	