

enterprise europa

Boris Golob

Inovacija od ideje do tržišta, 22.11.2010. - Split

Radionica za stvaranje novih proizvoda, usluga i poslovnih modela

Ured za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu u okviru Europske poduzetničke mreže (EEN) 22. studenog u Splitu organizira radionicu za poduzetnike, ali i one koji to namjeravaju postati.

Proučavanjem uspjeha i neuspjeha najboljih tvrtki, posljednjih godina razvijene su metode stvaranja novih proizvoda i usluga koje značajno povećavaju vjerojatnost komercijalnog uspjeha inovacija.

Nova znanja stvaranja inovacija znanstvenicima omogućavaju procjenu komercijalnog potencijala njihovih otkrića i razvoj koncepcija novih proizvoda.

Poduzetnicima novi postupci inoviranja omogućavaju pronalaženje ideja za inovacije iz postojećeg poslovanja te stvaranje nove ponude vrijednosti kroz unapređenje postojećih proizvoda, usluga ili poslovnog modela.

Na radionici namijenjenoj znanstvenicima, inovatorima i poduzetnicima, polaznici će naučiti primijeniti ključne postupke koncipiranja i usmjeravanja razvoja inovacije za B2B i B2C tržišta:

Posao kupca

Definiranje „posla koji kupac treba obaviti i zbog toga unajmljuje naš proizvod“ omogućava analizu i segmentaciju postojećih tržišta ali i tržišta nepotrošnje koja su inače nevidljiva.

Strateško platno i krivulja vrijednosti

Vizualizacija ponude vrijednosti na strateškom platnu omogućuje uspoređivanje s izravnom konkurencijom i supstitutima te identificiranje mogućih smjerova za poboljšanje postojećih proizvoda, usluga i/ili načina rada.

Što i kako kupci žele platiti - Ishodi kupaca i smjernice za komercijalizaciju

Komercijalni uspjeh inovacije ovisi o tome da li će poboljšanja koja donosi inovacija kupci htjeti platiti. Ishodi kupaca su sredstvo za mjerljivo identificiranje, uspoređivanje i odabir osobina inovacije koje će kupci cijiniti. Karakter inovacije – da li je inovacija postupna, radikalna ili „nešto sasvim novo“ određuje način komercijalizacije, saveznike i protivnike inovacije.

Ured za transfer tehnologije

Prirodoslovno-matematički fakultet
Sveučilište u Splitu
Kopilica 5 (ured)
N. Tesle 12 (pošta)

tel: 021 302 430

fax: 021 302 438

www.een.hr

www.utt.hr

Stvaranje poslovnog modela

Razumijevanje i stvaranje poslovnog modela je neizostavan dio svake strategije komercijalizacije znanja ili inovacije, bez obzira da li se radi o malima ili velikima, proizvodnji ili trgovini, uslugama ili financijama, novim ili starim tehnologijama... Odluke o načinu na koji će inovacija stvarati vrijednost za kupce i kako iz toga stvarati zaradu ključne su za određivanje poslovnog modela i konačni uspjeh inovacije.

Sadržaj:

- Definiranje posla kupca i izrada strateškog plana
- Ishodi kupaca
- Disruptivna inovacija i nove spoznaje o inoviranju
- Smjernice za komercijalizaciju inovacije
- Plan poslovnog modela

Autor i predavač **Boris Golob**, M.S. u svojoj karijeri je sudjelovao u projektima razvoja i komercijalizacije inovacija proizvoda, usluga i načina poslovanja u trgovini, uslužnim djelatnostima, ugostiteljstvu, metalnoj industriji, proizvodnji roba široke potrošnje, IT sektoru i energetici.

Od jeseni 2010. g. je izvršni direktor Znanstveno-tehnološkog parka Sveučilišta u Rijeci, STePRI. Član je Udruge poslovnih savjetnika, EFQM ovlašten procjenitelj izvrsnosti (EFQM European Excellence Assessor), BICRO savjetnik, predavač PUMA programa usavršavanja menadžera pri Hrvatskoj udruzi poslodavaca, trener procesnog benchmarkinga prema EFQM metodologiji.

U 2008. polazi edukaciju **Excellence in Innovation Management** EFQM Brussels, 2009. objavljuje e-knjigu „**Inovacija od ideje do tržišta**“. Kao predavač razvija tridesetak različitih edukacija temeljenih na najnovijim svjetskim teoretskim i praktičnim saznanjima upravljanja obogaćenih iskustvima i mogućnostima primjene u domaćem gospodarstvu. Od 2002. godine Boris Golob kreira i izvodi više od 150 edukacija u organizaciji poduzeća Dragon d.o.o. Rijeka i u suradnji s Hrvatskom gospodarskom komorom HGK, Hrvatskom udrugom poslodavaca HUP, Europskom poduzetničkom mrežom EEN, Poslovno inovacijskim centrom BICRO na kojima je sudjelovalo oko 2.000 polaznika iz dvjestotinjak poduzeća.

Mjesto održavanja: : **Sveučilište u Splitu, Fakultet elektrotehnike, strojarstva i brodogradnje, Ruđera Boškovića 32**
Maksimalan broj sudionika: **30**

Za sve zainteresirane radionica je besplatna.

Zbog ograničenog broja mjesta lijepo vas molimo, da svoju **nazočnost najavite do 18. studenog 2010.** na e-mail **een@utt.hr** ili fax 021 30 24 38. Sve dodatne informacije možete dobiti na **021 30 24 30.**

Ured za transfer tehnologije

Prirodoslovno-matematički fakultet
Sveučilište u Splitu
Kopilica 5 (ured)
N. Tesle 12 (pošta)

tel: 021 302 430
fax: 021 302 438
www.een.hr
www.utt.hr