

Upskilling Lab 4.0

Проект No. 2019-1-BG01-KA204-062308

ИПЗ/А1 UPSKILLING ИНСТРУМЕНТИ ЗА
СТАРТЪПИ И СКЕЙЛЪПИ





Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ	3
РАМКА И ГЛАВНИ СЕКЦИИ НА ИНСТРУМЕНТАРИУМА	3
КЛЮЧОВИ ТЕНДЕНЦИИ	4
ПАЗАРНИ СИЛИ	5
МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ СИЛИ	6
ПРОМИШЛЕНИ СИЛИ	7
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	7



ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящото резюме представлява кратко описание на набора от инструменти (инструментариума), разработен от UpSkills Lab 4.0 за стартиращите и разрастващите се предприятия, въз основа на бизнес модела Canvas и с акцент върху Индустрия 4.0.

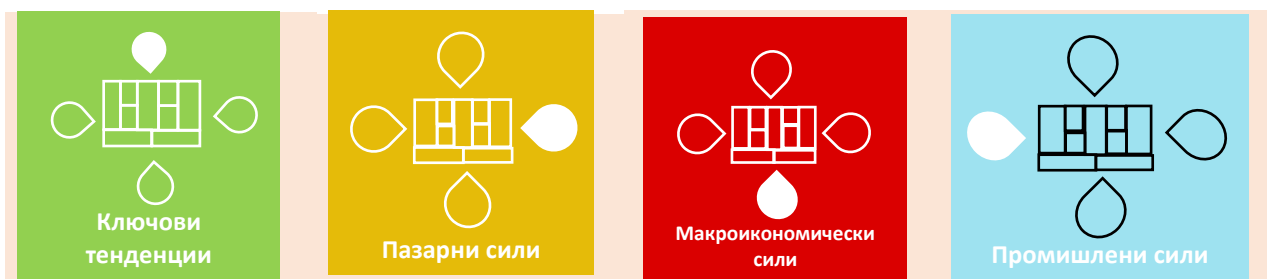
Ето защо, стартиращите компании могат да се запознаят с най-съществената информация за инструментариума на базата на това резюме, както и да правят справки при общи въпроси относно съдържанието в набора от инструменти за стартиращи и разрастващи се предприятия. Резюмето е насочено за по-практично приложение и може да бъде отпечатано.

Основната целева група на този набор от инструменти са стартиращите (стартъпи) и разрастващите се (скейлъп) предприятия, като в рамките на проекта беше разработен и набор от инструменти за средни и големи предприятия. И двата инструментариума представят един основен резултат, който осигурява практическо съдържание за директна употреба и приложение за двете целеви групи – за техните иновации и растеж в мащаба на Индустрия 4.0 като основен контекст на проекта и всичките му резултати. Вече има случаи, в които стартиращи и разрастващи се предприятия си сътрудничат за нови иновативни продукти. Някои случаи бяха успешни, други не бяха, но все още е важно да се създаде връзка между установените и стартиращите компании, поради което бяха разработени наборите от инструменти и за двата вида.

И двата инструментариума са разработени с интерактивни елементи и са разделени на секции и теми с една основна рамка, подкрепена от упражнения, шаблони, насоки и практически елементи, така че служителите и мениджърите на компаниите да могат да ги използват в рамките на своите организации и/или в партньорство с различни екипи. Наборите от инструменти насърчават сътрудничеството и работата в екип, като предоставят и насоки за това как да се сформират успешни екипи и как да се прилагат инструментите.

РАМКА И ГЛАВНИ СЕКЦИИ НА ИНСТРУМЕНТАРИУМА

Както бе споменато по-горе, наборът от инструменти за стартиращи и разрастващи се предприятия се основава на бизнес модела Canvas с елементи от Индустрия 4.0, тъй като това е секторът, в който работи целевата група. Наборът от инструменти представя четирите сили, които осигуряват специфичния контекст на „Индустрия 4.0“. Освен силите, осигуряващи глобален преглед на бизнес модела Canvas, има и градивни елементи в платното, върху които всъщност е изграден бизнес моделът Canvas. Четирите сили са: Ключови тенденции, Пазарни сили, Макроикономически сили и Промислени сили.





Всяка секция е разделена на основни теми и единици, структурирани в логическа последователност с основната цел потребителят да щракне върху всеки раздел и единица, водени от основните „навигационни панели“ и навигационни стрелки в целия инструментариум. По-долу са представени няколко примера.



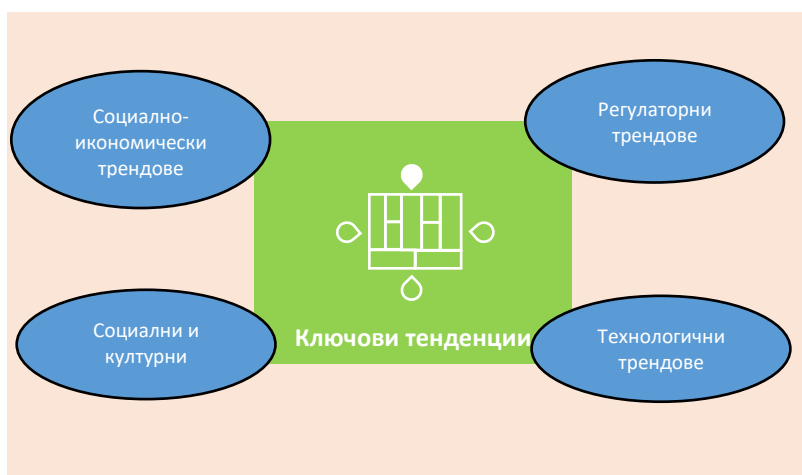
Всяка единица от секцията съдържа детайли, насоки, шаблони и информация, директно приложими когато и където е необходимо.

КЛЮЧОВИ ТЕНДЕНЦИИ

Ключовите тенденции се използват, за да се прецени дали бизнес моделът Canvas профитира от нововъзникващите пазарни тенденции. Казано по друг начин: има ли нови технологии, които биха могли да представляват заплахата за Вашия бизнес модел?

В обхвата на Индустрия 4.0 са описани следните теми:

- ✓ **Социално-икономически тенденции:** очертава социално-икономическите тенденции, свързани с Вашия бизнес модел. Някои от подтемите тук са: местно производство, недостиг на ресурси и прираст на населението. Въпрос, който можете да си зададете: колко е висок разполагаемият доход?
- ✓ **Обществени и културни тенденции:** идентифицира основните обществени тенденции, които могат да повлияят на Вашия бизнес модел. Някои от подтемите: въпросите, свързани с миграцията и интеграцията; проблемите, свързани с психичното здраве и равенството между половете. Въпрос, който можете да си зададете: кои тенденции могат да повлияят върху поведението на купувача?
- ✓ **Регулаторни тенденции:** идентифицира технологични тенденции, които биха могли да застрашават бизнес модела или да му позволят да се развива и подобрява. Някои от подтемите са Internet of People (IoP), Cloud computing и Additive Manufacturing. Възможен въпрос е: кои нововъзникващи технологии възприемат периферните клиенти?



- ✓ **Технологични тенденции:** идентифицира технологичните тенденции, които потенциално биха могли да застрашат бизнес модела Ви. Някои подточки са Internet of

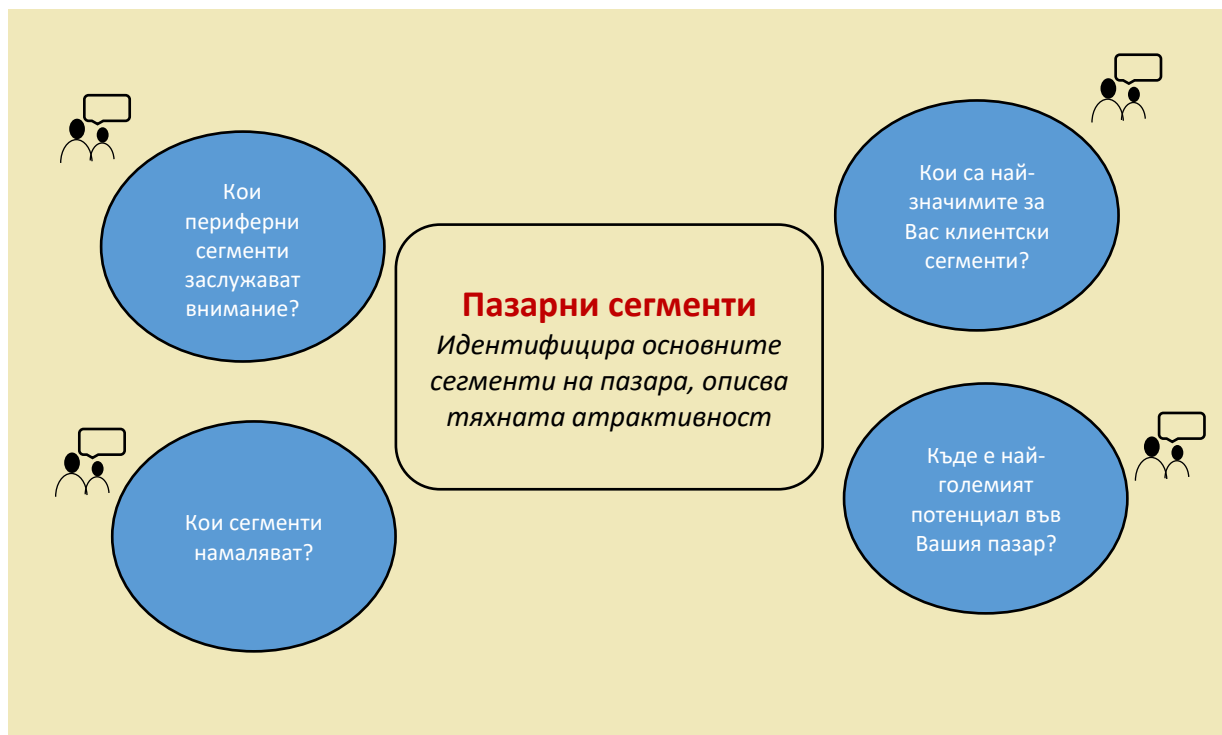


ПАЗАРНИ СИЛИ

Целта на „Пазарните сили“ е да прецени, дали Вашият бизнес модел съответства на променящите се нужди на избрания от Вас сегмент от клиенти. Когато поставяте акцент върху пазарните сили, първият Ви въпрос трябва да бъде: „Мога ли да стесня сегмента на клиенти още повече чрез използването на демографски и психологически данни?“

Основните теми в обхвата на Индустрия 4.0 тук са:

- ✓ Атрактивност на приходите: разпознава елементите, свързани с атрактивността на приходите и ценовата сила. Въпроси, които можете да си зададете: Каква е цената, която клиентите са готови да платят? Къде могат да бъдат постигнати най-големите маржове?
- ✓ Разходи за смяна на доставчика: описва елементи, свързани с клиенти, прехвърлящи се към конкуренцията. Можете да се попитате: Колко лесно е за клиентите да открият и да закупят подобни оферти? Какво свързва клиентите с дадена компания и нейните продукти и услуги?
- ✓ Нужди и търсения: очертава нуждите на пазара и анализира доколко се обслужват. Въпросите, които можете да си зададете: От какво се нуждаят Вашите клиенти? Къде се увеличава/намалява търсенето? Има и [Customer Journey Canvas](#), което да попълни бизнес модела Ви, но и [Value Proposition Canvas](#) и [Empathy Mapping](#).
- ✓ Пазарни сегменти: идентифицира основните сегменти на пазара, описва тяхната атрактивност. Въпросите, които можете да си зададете, са: Къде е най-големият потенциал за растеж на Вашия пазар и кои сегменти намаляват?
- ✓ Пазарни въпроси: идентифицира ключови въпроси, движещи и трансформиращи пазара от гледна точка на клиентите и офертите. Въпросите, които можете да си зададете: Какви промени са в ход? Кои са ключовите влияещи фактори върху клиентския пейзаж?



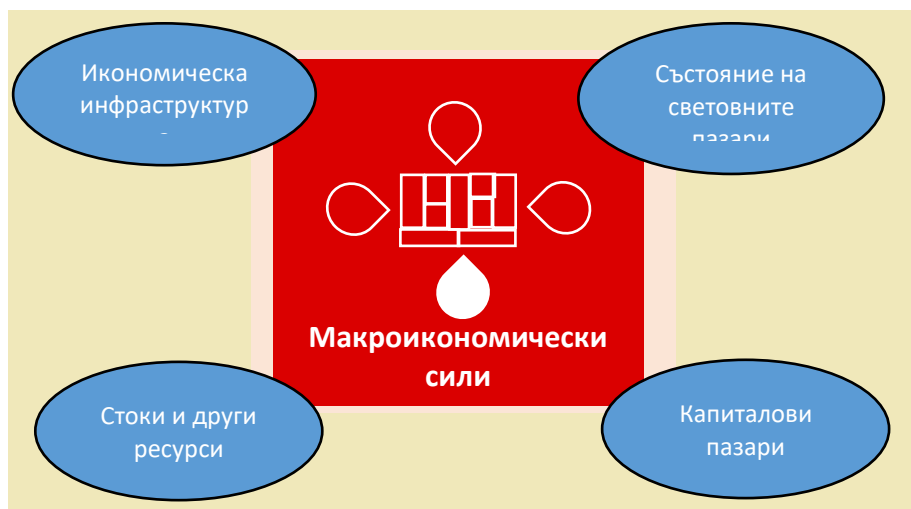


МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ СИЛИ

Макроикономическите тенденции проследяват дали Вашият бизнес модел може да се адаптира към макроикономическите промени. От съществено значение е тук оставането в крак с настоящите събития. Един от възможните въпроси, които можете да си зададете: Кое събитие от новините днес може да повлияе върху моя бизнес модел (позитивно/негативно)?

Някои от основните теми в Индустрия 4.0:

- ✓ **Състояние на световния пазар:** очертава настоящето общо състояние от макроикономическа гледна точка. Подтеми тук са: Ниво на растеж на БВП, равнище на безработица и текущи икономически перспективи. Тук можете да намерите и [реалния темп на растеж на БВП на Евростат](#), [равнищата на безработица в ЕС с обяснения \(Евростат\)](#) и [информация за перспективите за световната икономика \(МВФ – месечен анализ\)](#). Въпросите за размисъл са: Какъв е темпът на растеж на БВП и колко е висок процентът на безработица?
- ✓ **Капиталови пазари:** описва текущите условия на капиталовия пазар, тъй като те са свързани с Вашите капиталови нужди. Подтемите: Рисков капитал, първичен капитал и публично финансиране. Тук можете да намерите и [програмите на ЕС за финансиране](#). Въпроси, по които можете да помислите: Налични ли са начален капитал, рисков капитал, публично финансиране, пазарен капитал или кредит? Какво е състоянието на капиталовите пазари?
- ✓ **Стоки и други ресурси:** подчертава текущите цени и ценови тенденции за ресурсите, необходими за Вашия бизнес модел. Подтемите: Потребителски цени и инфлация, разходи за труд и стоки. Тук можете да откриете и [разходите за единица труд](#), [тенденции и графики на стоковите пазари](#) и [хармонизирания индекс на потребителските цени \(ХИПЦ\)](#). Въпросите, които биха били интересни за Вас: Колко леснодостъпни са ресурсите, необходими за изпълнението на Вашия бизнес модел (напр. привличане на човешки ресурси) и колко струват те?
- ✓ **Икономическа инфраструктура:** описва икономическата инфраструктура на пазара, в който е участва Вашият бизнес. Подтемите тук са: Лични данъци, качество на живот и корпоративни данъци. Тук можете да откриете и [статистически данни за качеството на живот в ЕС](#), [информацията за ДДС за цифровите услуги](#) и [информация за данъчното облагане на физическите лица в ЕС](#). Въпросите, по които бихте могли да помислите: Как бихте определили транспорта, търговията, качеството на училищата и достъпа до доставчици и клиенти? Колко добри са обществените услуги за организациите?





ПРОМИШЛЕНИ СИЛИ

Промишлените сили ще Ви помогнат да определите дали Вашият бизнес модел ще Ви дава конкурентно предимство сега и в бъдещето. За да разберете промишлените сили, трябва да разберете кои са конкурентите Ви. Основните теми в обхвата на Индустрия 4.0 са:

- ✓ **Конкуренти (инкубенти):** идентифицира съществуващите конкуренти и техните относителни силни страни. Тук се предоставя информация в [Competition analysis canvas](#). Въпросите, по които бихте могли да помислите, са например: Каква е тяхната структура на разходите? Какви са предимствата или недостатъците на конкурентите Ви?
- ✓ **Нови участници (инакомислещи):** идентифицира нови инакомислещи и определя дали те се конкурират с бизнес модел, различен от Вашия. Въпросите, по които бихте могли да помислите, са например: Какви са новите участници на Вашия пазар и какви са техните конкурентни предимства или недостатъци?
- ✓ **Заместващи продукти и услуги:** описва потенциалните заместители на Вашите оферти — включително от други пазари и индустрии. Въпросите, по които бихте могли да помислите, са например: Кои продукти или услуги биха могли да заменят Вашите? Колко струват в сравнение с Вашите?
- ✓ **Заинтересовани страни:** уточнява кои участници могат да повлияят на Вашата организация и бизнес модел. Подтемите тук са: Вътрешни заинтересовани страни и външни заинтересовани страни. Тук можете да намерите, наред с другото, инструмента [Stakeholder Map tool](#).
- ✓ **Доставчици и други участници във веригата за създаване на стойност:** Описва потенциалните заместители на Вашите оферти — включително тези от други пазари и индустрии. Въпросите, по които бихте могли да помислите, са например: Кои са ключовите играчи във вашата верига за създаване на стойност в отрасъла? До каква степен вашият бизнес модел зависи от други играчи?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инструментариумът за повишаване на уменията за стартиращи/разрастващи се предприятия и Наборът от инструменти за повишаване на квалификацията за корпоративни предприятия: средни и големи предприятия имат за цел да подпомогнат обучението на персонала на дружествата, занимаващ се с иновации в дейностите по „Индустрия 4.0“. Цел е също така да се предоставят знания и компетентности на тези служители във връзка със сътрудничеството и отворените иновации. *Инструментариумът за повишаване на уменията за стартъпи/ разрастващи се предприятия и Набора от инструменти за повишаване на квалификацията за корпоративни предприятия: средни и големи предприятия* служат като единен източник за предоставяне на подкрепа на тези видове дружества, които могат да помогнат да повишат нивото си на иновации, растеж и развитие в контекста на четвъртата индустриална революция, където:

ОСНОВНИЯТ АКЦЕНТ Е:

РАБОТА В ЕКИП И СЪТРУДНИЧЕСТВО ЗА ИНОВАЦИИ В ИНДУСТРИЯ 4.0.
