

Upskilling Lab 4.0

Project No. 2019-1-BG01-KA204-062308

**IO3/A1 UPSKILLING ORODJE ZA ZAGONSKA PODJETJA
IN RASTOČA PODJETJA**



Upskilling
Lab 4.0



Kazalo

UVOD	3
Okvir in glavni odseki orodja	3
KLJUČNI TRENDI	4
TRŽNE SILE	5
MAKRO EKONOMSKE SILE	6
INDUSTRIJSKE SILE	7
ZAKLJUČEK	7

UVOD

Ta povzetek je kratek opis kompleta orodij, ki ga je Upskilling Lab 4.0 razvil za zagonska podjetja in razširitve na podlagi Poslovnega modela in s poudarkom na industriji 4.0.

Zato lahko z začetkom tega pregleda ta začetna podjetja dobijo najpomembnejše informacije o kompletu orodij in se z njimi lahko posvetujejo, kadar koli imajo hitra splošna vprašanja o vsebini v kompletu orodij za novoustanovljena podjetja in razširitve. Poleg tega je ta povzetek bolj praktičen in ga je mogoče natisniti.

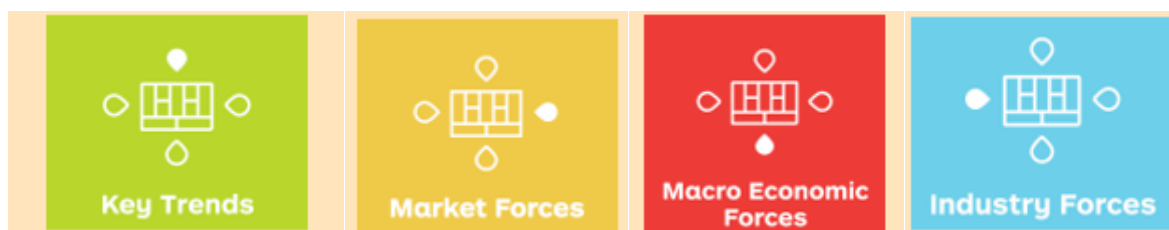
Glavna ciljna skupina tega kompleta orodij so zagonska podjetja in povečanja obsega, v okviru projekta pa je bil razvit tudi komplet orodij za srednje velika in velika podjetja. Oba nabora orodij tvorita eno pomembno ponudbo, ki ponuja praktično vsebino za neposredno uporabo in uporabo obeh ciljnih skupin za njuno inovativnost in rast v okviru industrije 4.0 kot glavnega konteksta projekta in vseh njegovih rezultatov. Obstajajo že primeri, ko so novoustanovljena podjetja in povečana podjetja sodelovala pri novih inovativnih izdelkih. Nekateri primeri so bili uspešni, drugi ne, vendar je še vedno pomembno vzpostaviti povezavo med ustanovljenimi in ustanovnimi podjetji, zato so bili razviti kompleti orodij za oba.

Oba kompleta orodij sta razvita z interaktivnimi elementi in razdeljena na oddelke in teme z enim glavnim okvirom, podprtim z vajami, predlogami, smernicami in praktičnimi elementi, tako da jih zaposleni in vodje podjetij uporabljajo v svojih organizacijah in/ali v partnerstvu z različnimi skupinami. Nabori orodij spodbujajo sodelovanje in timsko delo ter nudijo tudi smernice, kako oblikovati uspešne ekipe in kako uporabiti orodja.

Okvir in glavni odseki orodja

Kot smo že omenili, komplet orodij za zagonska in rastoča podjetja temelji na Business Model Canvas with Industry 4.0 elements, saj je to sektor, v katerem deluje ciljna skupina. Priročnik predstavlja štiri sile, ki zagotavljajo poseben kontekst industrije 4.0. Poleg sil, ki zagotavljajo globalni pregled platna poslovnega modela, so znotraj platna tudi gradniki, na katerih je dejansko zgrajen poslovni model.

Štiri sile so: ključni trendi, tržne sile, makroekonomske sile in industrijske sile.





Vsak razdelek je razdeljen na glavne teme in enote, strukturirane v logičnem zaporedju z glavnim namenom, da uporabnik klikne na vsak razdelek in enoto, ki ga vodi glavna »navigacijska plošča« in



navigacijske puščice v celotnem kompletu orodij. Spodaj je nekaj primerov. Vsaka enota razdelka vsebuje podrobnosti, smernice, predloge in informacije, ki jih je treba uporabiti kadar koli in kadar koli je to potrebno.

KLJUČNI TRENDI

Ključni trendi se uporabljajo za oceno, ali vaš poslovni model na platnih prinaša trende na nastajajočih trgih. Ali drugače povedano: ali obstajajo nove tehnologije, ki bi lahko ogrozile vaš poslovni model?

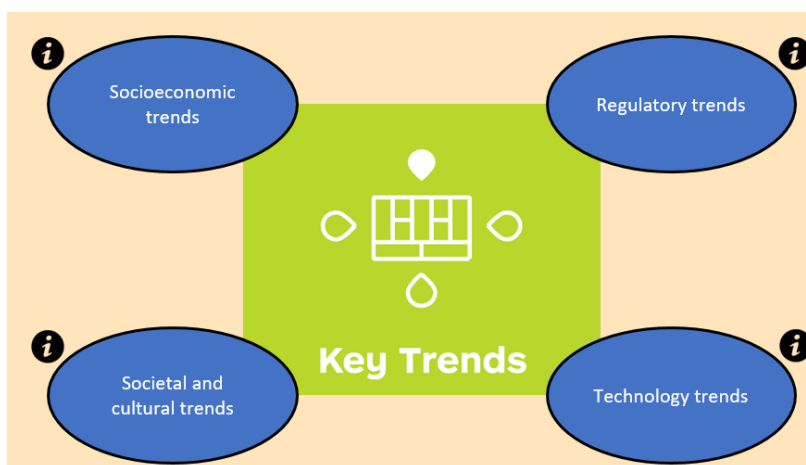
V okviru industrije 4.0 so opisane naslednje teme:

✓ Družbeno -gospodarski trendi: opisuje družbenoekonomske trende, pomembne za vaš poslovni model. Tu so nekatere pod teme: lokalna proizvodnja, pomanjkanje virov in rast prebivalstva. Vprašanje, ki si ga lahko zastavite: kako visoki so razpoložljivi dohodki?

✓ Družbeni in kulturni trendi: opredeljuje glavne družbene trende, ki lahko vplivajo na vaš poslovni model. Tu so nekatere pod teme: vprašanja migracij in vključevanja, povečanje duševnega zdravja in enakost spolov. Vprašanje, ki si ga lahko zastavite: kateri trendi bi lahko vplivali na vedenje kupcev?

✓ Regulativni trendi: opisujejo predpise in regulativne trende, ki vplivajo na vaš poslovni model. Tu so nekatere pod teme: zaščita in zasebnost osebnih podatkov, kibernetika varnost in podatki podjetij. Vprašanje, ki si ga lahko zastavite: katera pravila lahko vplivajo na vaš poslovni model?

✓ Tehnološki trendi: opredeljuje tehnološke trende, ki bi lahko ogrozili vaš poslovni model - ali mu omogočili razvoj ali izboljšanje. Nekatere pod teme so Internet ljudi (IoP), računalništvo v oblaku in dodatna proizvodnja. Vprašanje, ki si ga lahko zastavite: katere nove tehnologije uporabljajo periferne stranke?



The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



TRŽNE SILE

Namen tržnih sil je oceniti, ali je vaš poslovni model v skladu z razvijajočimi se potrebami izbranega segmenta strank. Ko se osredotočite na tržne sile, bi moralo biti vaše prvo vprašanje: ali lahko z demografskimi in psihografskimi podatki dodatno razčlenim segment strank?

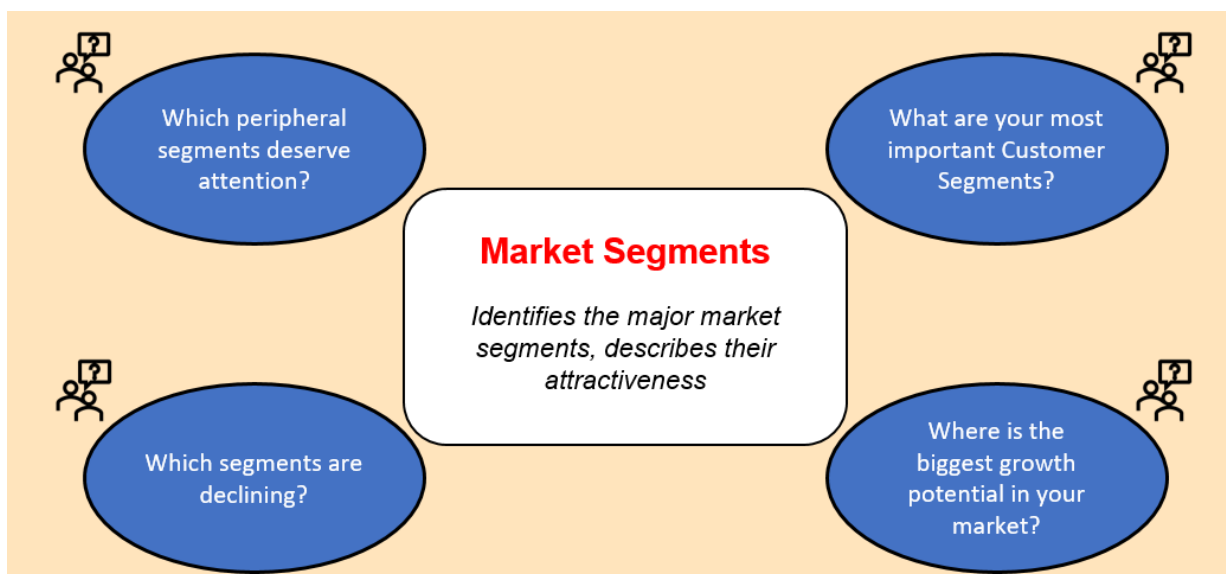
Tu so glavne teme na področju industrije 4.0:

✓ **Privlačnost prihodkov:** opredeljuje elemente, povezane s privlačnostjo prihodkov in cenovno močjo. Vprašanja, ki bi si jih lahko zastavili, so na primer: Za kaj so stranke res pripravljene plačati? in kje je mogoče doseči največje marže?

✓ **Stroški zamenjave:** opisuje elemente, povezane s preusmeritvijo odjemalcev na konkurente. Vprašanja, ki bi si jih lahko zastavili, so na primer: Kako enostavno kupci najdejo in kupijo podobne ponudbe? in Kaj veže kupce na podjetje in njegove ponudbe?

✓ **Potrebe in zahteve:** opisuje potrebe trga in analizira, kako dobro jih oskrbujejo. Vprašanja, ki bi si jih lahko zastavili, so na primer: Kaj potrebujejo vaše stranke? in Kje se povpraševanje povečuje/zmanjšuje? Na voljo je tudi platno za pot strank, ki ga lahko izpolnite za lasten poslovni model, razloženo pa je tudi platno ponudbe vrednosti in preslikava empatije.

✓ **Tržni segmenti:** opredeljuje glavne tržne segmente, opisuje njihovo privlačnost. Vprašanja, ki bi si jih lahko zastavili, so na primer: Kje je največji potencial rasti na vašem trgu? in kateri segmenti se zmanjšujejo?



✓ **Tržna vprašanja:** opredeljuje ključna vprašanja, ki vodijo in preoblikujejo trg z vidika strank in ponudb. Vprašanja, ki bi si jih lahko zastavili, so na primer: Kateri premiki so v teku? in Kateri so ključni dejavniki, ki vplivajo na krajino strank?



MAKRO EKONOMSKE SILE

Makroekonomski trendi se uporabljajo za spremljanje, ali se lahko vaš poslovni model prilagodi makroekonomskim spremembam. Tu je bistveno spremljanje trenutnih dogodkov. Vprašanje, ki bi si ga lahko zastavili, je: Kaj bi v današnjih novicah lahko negativno/pozitivno vplivalo na moj poslovni model?

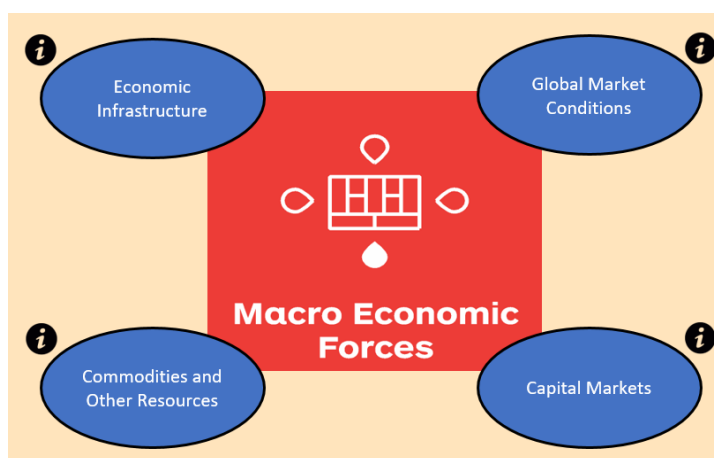
Tu so glavne teme na področju industrije 4.0:

✓ **Globalni tržni pogoji:** opisuje trenutne splošne razmere z makroekonomskega vidika. Tu so podteme: stopnje rasti BDP, stopnje brezposelnosti in trenutne gospodarske napovedi. Tu lahko med drugim najdete realno stopnjo rasti BDP po Eurostatu, stopnjo brezposelnosti v EU s pojasnili (Eurostat) in podatke o svetovnih gospodarskih obetih (IMF - mesečna analiza). Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kakšna je stopnja rasti BDP? in kako visoka je stopnja brezposelnosti?

✓ **Kapitalski trgi:** opisuje trenutne razmere na kapitalskem trgu, ki so povezane z vašimi kapitalskimi potrebami. Tu so na primer podteme: tvegani kapital, semenski kapital in javno financiranje. Tu lahko med drugim najdete programe financiranja EU. Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Ali so na voljo semenski kapital, javno financiranje tveganega kapitala, tržni kapital ali kredit? in Kakšno je stanje na kapitalskih trgih?

✓ **Blago in drugi viri:** poudarja trenutne cene in gibanje cen virov, potrebnih za vaš poslovni model. Tu so podteme: Cene in inflacija potrošnikov, Stroški dela in Blago. Tu lahko med drugim najdete stroške dela na enoto, trende in lestvice blagovnih trgov ter usklajen indeks cen življenjskih potrebščin (HICP). Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kako enostavno je pridobiti sredstva, potrebna za izvedbo vašega poslovnega modela (npr. Pritegniti vrhunske talente)? in kako dragi so?

✓ **Gospodarska infrastruktura:** opisuje gospodarsko infrastrukturo trga, na katerem deluje vaše podjetje. Tu so podteme: osebni davki, kakovost življenja in davki od dohodkov pravnih oseb. Tu lahko med drugim najdete statistične podatke o kakovosti življenja v EU, podatke o DDV za digitalne storitve in podatke o osebem obdavčevanju EU. Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kako bi označili prevoz, trgovino, kakovost šol in dostop do dobaviteljev in strank? in Kako dobre so javne storitve za organizacije?



The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



INDUSTRIJSKE SILE

"Industrijske sile" bodo pomagale ugotoviti, ali bo imel vaš poslovni model konkurenčno prednost danes in v prihodnosti. Če želite razumeti industrijske sile, morate vedeti, kdo so vaši konkurenti.

Glavne teme na področju industrije 4.0 so:

- ✓ **Konkurenti (nastopajoči):** identificira obstoječe konkurente in njihovo relativno moč. Tu so podani podatki o platnu za analizo konkurence. Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kakšna je njihova struktura stroškov? in Kakšne so prednosti ali slabosti vaših konkurentov?
- ✓ **Novi udeleženci (uporniki):** prepozna nove uporniške igralce in ugotovi, ali tekmujejo s poslovnim modelom, drugačnim od vašega. Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kateri so novi udeleženci na vašem trgu? in Kakšne so njihove konkurenčne prednosti ali slabosti?
- ✓ **Nadomestni izdelki in storitve:** opisuje možne nadomestke za vaše ponudbe - vključno s tistimi z drugih trgov in industrij. Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kateri izdelki ali storitve bi lahko nadomestili vaše? in koliko stanejo v primerjavi z vašim?
- ✓ **Zainteresirane strani:** določa, kateri akterji lahko vplivajo na vašo organizacijo in poslovni model. Tu so podteme: Notranji deležniki in Zunanji deležniki. Tu lahko med drugim najdete orodje Zemljevid zainteresiranih strani.
- ✓ **Dobavitelji in drugi akterji vrednostne verige:** opisuje možne nadomestke za vaše ponudbe - tudi tiste z drugih trgov in panog. Vprašanja, na katera bi lahko pomislili, so na primer: Kdo so ključni akterji vaše vrednostne verige v industriji? in v kolikšni meri je vaš poslovni model odvisen od drugih akterjev?

ZAKLJUČEK

Orodje za nadgradnjo novih podjetij in povečanje obsega in Orodje za nadgradnjo podjetij: srednja in velika podjetja podpirajo usposabljanje zaposlenih v podjetjih, ki se ukvarjajo z inovacijami v dejavnostih industrije 4.0. Namen orodij je tudi tem zaposlenim zagotoviti znanje in kompetence v zvezi s sodelovanjem in odprtimi inovacijami. Orodje za nadgradnjo podjetij za zagon/povečanje obsega in Orodje za povečanje znanja za podjetja: srednje velika in velika podjetja služijo kot vir na enem mestu za podporo tem vrstam podjetij, ki jim pomagajo povečati raven inovativnosti, rasti in razvoja v okviru kontekst industrije 4.0, kjer:

GLAVNI Poudarek je:

SKUPINSKO DELO IN SODELOVANJE ZA INOVACIJE IN INDUSTRIJO 4.0.
