

Moduł 1: Rozumienie innowacji

Przegląd:

Ludzie zawsze wprowadzali innowacje. Koło było innowacją, która zrewolucjonizowała podróże, budownictwo i inżynierię, która stała się tak powszechna w wielu kulturach, że zapominamy, że był czas, kiedy koła były nieznane. W ciągu ostatnich 25 lat innowacje, takie jak YouTube (2005), sprawiają wrażenie, jakby istniały od zawsze, ale w rzeczywistości są stosunkowo nowe.

Innowacje nie zawsze są tak dramatyczne jak koło, które zrewolucjonizowało transport, inżynierię i rolnictwo. Nowe pomysły lub sposoby działania mogą przynosić stopniowe ulepszenia. Niektóre tradycyjne sektory (szczególnie w rzemiośle) mogą uważać, że innowacje nie są potrzebne, że zepsują etos danej umiejętności lub zniszczą tradycję. Jednak innowacja nie musi oznaczać zmiany tradycyjnego produktu lub procesu, innowacja obejmuje nowe sposoby kupowania i sprzedawania, nowe sposoby tworzenia sieci, ponownego wykorzystania lub redukcji odpadów, a także badanie, w jaki sposób nowe technologie mogą dotrzeć z tradycyjnymi działaniami do nowych odbiorców.

Efekty kształcenia:

Po tym module słuchacze będą:

- znali różne rodzaje innowacji i wiedzieli jak je zastosować do scenariusza biznesowego
- potrafili definiować cele innowacji odpowiednich dla ich firm
- rozumieli, jak rozwijać partnerstwo dla innowacji

Moduł zawiera materiały źródłowe, które pomogą Ci zebrać informacje na temat innowacji i działań, które pozwolą Ci wypróbować pomysły i sprawdzić swoją wiedzę na temat innowacji.

Różne rodzaje innowacji

Innowacja to nie tylko wynalazek, to także adaptacja. Istnieje wiele rodzajów innowacji, które mogą być wykorzystywane oddzielnie lub w połączeniu, aby wspierać wzrost i rozwój firmy.

Innowacje mogą być przyrostowe – zachodzące powoli i etapami, jak np. wypuszczanie nieznacznie zaktualizowanych wersji istniejącego produktu, lub mogą być radykalne/dezorganizujące, jak np. Uber. Wiele organizacji finansujących innowacje dzieli je na cztery główne typy:



Co te rodzaje innowacji oznaczają w praktyce?

Innowacja produktowa:

W najbardziej radykalnym przypadku byłoby to wynalezienie zupełnie nowego produktu, jak na przykład wynalezienie w 2004 r. super mocnego i super lekkiego materiału, jakim jest grafen. Jednak wiele produktów, które są przedstawiane w mediach jako "wynalazki", to w rzeczywistości udoskonalenia istniejących produktów. Tak więc samochód elektryczny nie jest tak naprawdę wynalazkiem XXI wieku, jest to stopniowe ulepszanie już istniejącej technologii. Podobnie, przeciwwirusowe maseczki na twarz w modnych wzorach nie są nowym wynalazkiem, są one

przetworzeniem istniejących materiałów w produkt, na który jest teraz duży popyt. Innowacje produktowe mogą być stopniowe i powolne. Nowy wzór tkaniny, który zakłóca działanie oprogramowania do rozpoznawania twarzy, jest innowacją produktową, podobnie jak stworzenie nowego smaku tradycyjnego angielskiego podplomyka (cytrynowo-kokosowego) lub zaadaptowanie polskich pierogów Pirogi do wersji z warzywami w curry. Innowacje produktowe zauważone przez uczestników projektu CASCADE obejmują wykorzystanie szkła antyodblaskowego przez firmę zajmującą się oprawą obrazów lub wykorzystanie drewna z palet do produkcji ozdób ogrodowych.

Dla studium przypadku innowacji produktu poszukaj w wyszukiwarce internetowej informacji o bucie Adidas LOOP

Zobacz:

- Witryna internetowa SpidersWeb: <https://spidersweb.pl/2019/04/adidas-futurecraft-loop-recycling.html>
- Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=6-3wjslX44o&t=65s>

Innowacja procesowa:

Chodzi o to, aby ulepszyć sposób wykonywania jakiejś czynności. Może to być udoskonalenie metod produkcji, ale może to być również opracowanie bardziej efektywnego sposobu prowadzenia dokumentacji. Znanym na całym świecie przykładem innowacji procesowej był pomysł Henry'ego Forda, aby przejść od małej grupy mężczyzn produkujących samochód od początku do końca, do wykorzystania linii produkcyjnej w celu przyspieszenia procesu. Ta innowacja zmieniła produkcję na całym świecie i nadal jest szeroko stosowana. Podobnie jak w przypadku innowacji produkcyjnych, innowacje procesowe nie muszą być tak drastyczne jak tworzenie linii produkcyjnych, aby były skuteczne. Istotną różnicę mogą stanowić zmiany stopniowe. Innowacje procesowe obejmują nowe metody dostaw, takie jak wykorzystanie dronów, które są obecnie wprowadzane przez firmę Amazon. Łatwiej jest dostrzec różnicę pomiędzy innowacjami produktowymi i procesowymi, jeśli chodzi o towary, ale trudniej, jeśli

uwzględnimy sektor usług. Nasz projekt jest przeznaczony dla sektora rzemieślniczego, artystycznego i kreatywnego, a niektórzy z naszych uczestników świadczą usługi (np. muzycy i lalkarze). Innowacja procesowa dla takich firm może obejmować przejście na system rezerwacji online lub wyprodukowanie kodu QR, aby umożliwić łatwy dostęp do umowy online.

Innowacje organizacyjne:

Przeprojektowanie organizacji może wydawać się dużym wyzwaniem i być może nie jest konieczne w przypadku mikro- lub małych firm rzemieślniczych, artystycznych lub kreatywnych. Jednak innowacja w organizacji może być bardzo skuteczna i jest o wiele prostsza niż się wydaje. Po prostu odnosi się do nowego pomysłu, produktu, usługi, technologii, procesu lub strategii, które organizacja wprowadza w życie. Przykładem może być pianista weselny, który zaadaptował iPada i pedał nożny blue-tooth jako środek transportu muzyki do lokali. Oznacza to, że muzyka może być pobierana za darmo, ze stron internetowych typu open-source, co znacznie zwiększa repertuar. Co więcej, jeśli gość poprosi o utwór, którego nie ma, można go natychmiast pobrać. Podobnie rzemieślnicze przedsiębiorstwo społeczne wprowadziło innowacje w sposobie, w jaki potencjalni dostawcy usług mogą ubiegać się o kontrakty, aby zapewnić szerszą pulę chętnych do podjęcia finansowanej pracy.

Innowacje marketingowe:

Marketing może być problemem dla mikro i małych przedsiębiorstw. Istnieje wiele firm oferujących doradztwo lub usługi marketingowe, ale może być trudno ocenić, czy będzie to skuteczne wykorzystanie ograniczonych zasobów finansowych. W dzisiejszych czasach istnieje wiele działań marketingowych w mediach społecznościowych, a dla właścicieli małych firm, którzy nie wiedzą, jak najlepiej zaangażować się w media społecznościowe, może to stanowić problem. Media społecznościowe są darmowe w użyciu, ale oferują promowanie reklam lub postów za opłatą. Tradycyjne metody marketingowe, takie jak ulotki, również wymagają inwestycji i mogą być trudne do oszacowania korzyści. W związku z tym ustalenie, jakie podejście marketingowe będzie najlepsze do generowania handlu może być problemem, a innowacje

marketingowe mogą wydawać się jeszcze większym wyzwaniem. Istnieją jednak pewne szybkie sposoby wprowadzania innowacji w marketingu, które są stosunkowo łatwe do zastosowania.

Marketing:

Marketing można podsumować akronimem 4P, czyli product, price, place, and promotion. Do tego należy dodać znaczenie relacji. Małe i mikroprzedsiębiorstwa mają dobrą pozycję do budowania silnych relacji z klientami, a tym samym do pozyskiwania powtarzalności biznesu.

Ważne punkty do zapamiętania w marketingu to:

- Twój produkt może nie być fizyczny, możesz świadczyć usługi. Ważne jest, aby zdefiniować i zrozumieć swój produkt, aby zaplanować, jak go sprzedać.
- Ustalanie cen jest bardzo ważne w marketingu produktów. Zbyt często nowe firmy pobierają zbyt niskie opłaty, aby pokryć swoje prawdziwe koszty.
- Miejsce sprzedaży może nie być fizyczne (strona internetowa lub wirtualny sklep na platformie takiej jak Etsy), ale zawsze powinno być traktowane jako "witryna" lub "gablota". Upewnij się, że dobrze eksponujesz swój produkt i pokazujesz go.
- Działania promocyjne obejmują marketing e-mailowy, obsługę klienta, możliwości wyrażenia opinii przez klienta, direct mail, wydarzenia, word-of-mouth oraz media społecznościowe.

Podsumowanie:

Tak więc, pamiętając o tych ważnych podstawach, można zobaczyć, jak małe przedsiębiorstwo może zacząć wprowadzać innowacje. W ramach projektu CASCADE przykłady innowacji marketingowych wprowadzonych przez uczestników to między innymi garncarz, który dostarczył kubki i talerze do popularnej lokalnej kawiarni do użytku klientów, wystawiając swoje prace na sprzedaż w kawiarni, co zwiększyło sprzedaż o 30%. Fotograf, który zaoferował podstawową sesję zdjęciową dla zwierząt domowych, a dochód z niej przeznaczył na lokalną organizację charytatywną dla zwierząt, wygenerował darmową reklamę w lokalnych mediach informacyjnych, a wiele osób, które zarezerwowały sesję charytatywną, kupiło dodatkowe odbitki wysokiej jakości, a także opowiedziało innym o usłudze. Przykładem innowacji marketingowej opartej na wydarzeniach jest producent biżuterii, który zabrał swoje produkty na

festyn ślubny, wcześniej opierając się na sprzedaży w sklepie Etsy. Również w tym przypadku innowacja okazała się opłacalna, ponieważ panny młode kupowały zestawy dla siebie oraz jako prezenty dla druzhen. W rezultacie jubiler zdecydował się rozszerzyć asortyment o przedmioty i prezenty związane ze ślubem.

Ćwiczenie: Oddzielanie faktów od fikcji (5-10 min)

Po przeczytaniu informacji na temat innowacji zdecyduj, czy poniższe stwierdzenia są prawdziwe czy fałszywe:

Stwierdzenie	Prawda albo fałsz
1. Innowacja oznacza wymyślenie nowego produktu lub usługi.	
2. Wszystkie innowacje wymagają inwestycji finansowych.	
3. Innowacja może polegać na niewielkich zmianach w sposobie, w jaki coś jest robione.	
4. Innowacje marketingowe najlepiej jest wprowadzać poprzez opłacenie specjalisty ds. Marketing.	

Struktura odpowiedzi:

1. **Fałsz:** Nawet niewielkie zmiany w produkcie lub usłudze są innowacjami.
2. **Fałsz:** Wiele innowacji nie wymaga żadnych inwestycji finansowych, ale jeśli wpadniesz na pomysł, który wymaga inwestycji, istnieje szeroki zakres dotacji i pożyczek dostępnych na ten cel.
3. **Prawda:** Wprowadzenie programu lojalnościowego dla klientów jest przykładem małej innowacji, która może poprawić handel.
4. **Fałsz:** Istnieje wiele innowacji marketingowych, które są łatwe do wprowadzenia.

Case Study 1:

Tradycyjne ręczne tkactwo na krosnach ma na Sri Lance długą historię, sięga ona ponad 3000 lat wstecz. Społeczności, które nadal wytwarzają tkaniny w tradycyjny sposób i według starożytnych wzorów, są rozproszone na obszarach wiejskich, gdzie podróżowanie jest utrudnione. Pośrednicy są powszechnie wykorzystywani do dostarczania surowców i wprowadzania na rynek produktów wytwarzanych przez tkaczy, którymi są głównie tekstylia domowe (pościel, zasłony, obrusy) oraz tkaniny o długości sari. Członkowie społeczności chcą zachować swoje tradycyjne umiejętności i dzielić się nimi z młodszym pokoleniem, aby zapewnić kontynuację rzemiosła przez wiele lat. Aby to osiągnąć, muszą jednak zwiększyć dochody z ręcznego krosna, aby młodzi ludzie nie migrowali do miasta w poszukiwaniu wyższych zarobków. Na Sri Lance większość ludzi posiada telefony komórkowe i korzysta z nich, aby uzyskać dostęp do Internetu. Nawet na obszarach wiejskich zasięg jest dobry.

Case Study 2:

Restauracja i pub w małym mieście chciały wprowadzić innowacje, aby wygenerować nowe źródła dochodu. Zapytali lokalny uniwersytet o wsparcie dla innowacji i umówili się na współpracę z grupą studentów marketingu. Studenci przeprowadzili badania rynku wśród klientów i w szerszym mieście. Zauważyli, że lokalizacja znajduje się na dużym, publicznym placu. Zaproponowali współpracę z władzami lokalnymi, aby wynająć plac w okresie Bożego Narodzenia i stworzyć tam jarmark bożonarodzeniowy z lodowiskiem. Była to innowacja w mieście, które wcześniej nie miało takiej atrakcji. Atrakcja okazała się ogromnym sukcesem, przyciągając ponad 150 000 odwiedzających i zwiększając obroty oraz zyski.

Case Study 3:

Małe muzyczne przedsiębiorstwo społeczne pracujące z dziećmi potrzebowało zachęcić szkoły do zaangażowania się w projekt. Zdali sobie sprawę, że nie mają jasnego wizerunku ani przesłania. Współpracowali ze studentami projektowania graficznego, którzy dostarczyli nowe, wyraźne materiały brandingowe i reklamowe. Pomogło to w promocji przedsiębiorstwa w szkołach i zwiększyło jego wpływ.

Case Study 4:

Firma zajmująca się projektowaniem gier wideo chciała wykorzystać sztuczną inteligencję (AI) do usprawnienia swojej pracy. Nawiązała współpracę z zespołem zajmującym się nauką o danych na lokalnym uniwersytecie i złożyła wniosek o dofinansowanie z Innovate UK. Otrzymali dotację, która umożliwiła im pracę przez 18 miesięcy z zespołem naukowców zajmujących się danymi i byli w stanie opracować zupełnie nowy sposób włączenia AI do swoich produktów. Dzięki temu firma zwiększyła swoją sprzedaż i zatrudniła 5 dodatkowych pracowników.

Ćwiczenie: Badania (20 min)

Wybierz jedno z powyższych studiów przypadku. Poszukaj w Internecie informacji na temat zachodzących tam procesów i zastanów się, jakiego rodzaju innowacje można by wdrożyć, aby poprawić ich możliwości biznesowe. W tym zadaniu nie ma poprawnych odpowiedzi. Użyj poniższej tabeli, aby zapisać swoje przemyślenia

Innowacja produktowa	
Innowacja procesowa	
Innowacja organizacyjna	

Innowacja marketingowa	
------------------------	--

Przegląd: Zapoznamy się z poniższym studium przypadku 1

Cztery społeczności zajmujące się krosnami ręcznymi współpracowały z Uniwersytetem Sri Lanki i edukatorami przedsiębiorczości i wprowadziły następujące innowacje:

Innowacja produktowa	Tkacze współpracowali z projektantami tekstyliów z uniwersytetu, aby wygenerować nowe wzory. Stworzyli oni również szereg nowych produktów, które mogłyby być łatwo wytwarzane przez tkaczy, aby poszerzyć zakres długości sari i tekstyliów domowych, w tym koszul, krawatów i kapeluszy.
Innowacja procesowa	Rząd zapewnił dotację na panele słoneczne, które umożliwiły tkaczom pracę po zmroku, a także na zakup elektrycznych maszyn do szycia, dzięki którym mogli wykonywać nowe produkty.
Innowacja organizacyjna	Zidentyfikowali dostawców surowców, którzy współpracowali bezpośrednio z tkaczami i oferowali konkurencyjne ceny.
Innowacja marketingowa	Uniwersytet pomógł tkaczom nawiązać kontakty z wysokiej klasy firmami odzieżowymi na zachodzie, które chcą uczciwie handlować tekstyliami. W ten sposób powstały nowe rynki bez pośredników.

Określenie celów innowacji:

Aby skutecznie wprowadzać innowacje, warto mieć cele, do których można dążyć. Być może trzeba będzie eksperymentować z różnymi sposobami wprowadzania innowacji, zanim znajdzie się coś, co odniesie sukces. Oznacza to, że cele innowacyjne mogą być bardziej niepewne niż cele określone w biznesplanie, mogą wiązać się z większym ryzykiem, zwłaszcza w czasie, niż inne cele.

Chociaż podzieliliśmy innowacje na cztery główne typy, podczas ustalania celów innowacji warto pomyśleć o podtypach, ponieważ mogą one pomóc w określeniu celów.



Czas - jak mógłbyś go zaoszczędzić? Czy ocena przepływu pracy pomogłaby zrozumieć, gdzie można zyskać na czasie? Dowiedz się, jak przeprowadzić taką ocenę online. Proste zmiany mogą zrobić wielką różnicę



Produktywność - wzrost produktywności mógłby nastąpić, gdyby niektóre rutynowe zadania (np. fakturowanie) mogły zostać zautomatyzowane, gdyby można było uprościć pakowanie, gdyby można było połączyć procesy.



Wydajność - może to być innowacja mająca na celu zmniejszenie zużycia energii lub ulepszenie projektu, tak aby produkt był bardziej wydajny dla użytkowników końcowych. Usługi mogą stać się bardziej wydajne poprzez opracowanie aplikacji do rezerwacji.



Wygoda - ułatw klientom zakup Twojego produktu, zwiększ liczbę punktów sprzedaży, sprawdź czy Twoje produkty są łatwe do znalezienia przez potencjalnych klientów.



Jakość - czy masz skuteczny proces kontroli jakości? Czy potrafisz poprawić jakość swojego produktu? Czy wytwarzasz produkt wysokiej jakości, który przewyższa konkurencję? Upewnij się, że wiadomość o jakości dotrze do potencjalnych klientów.



Potrzeby klientów - dowiedz się, czego chcą Twoi klienci. Zrób podstawowe badania rynku, ponieważ prosta innowacja może pozwolić Ci lepiej zaspokoić ich potrzeby.



Doświadczenie klienta - jak je poprawić? Relacje i przekaz ustny są ważne w budowaniu biznesu.



Ryzyko - czy przeprowadziłeś ocenę ryzyka? W jaki sposób można wprowadzić innowację w celu zmniejszenia ryzyka? Weź pod uwagę takie kwestie jak zmiany klimatyczne, zmiany rynkowe itp. Czy możesz wyprodukować produkt lub usługę, która zmniejszy ryzyko dla innych?



Zrównoważony rozwój - innowacje w produkcji w obiegu zamkniętym pozwolą zaoszczędzić materiały i energię. CASCADE posiada specjalne narzędzia do planowania, które Ci w tym pomogą.



Wiedza - musisz być ekspertem w tym, co robisz. Bądź na bieżąco z najnowszymi osiągnięciami i pomysłami. Przyłącz się do odpowiednich organizacji branżowych, wypożyczaj książki z biblioteki na swój temat, prenumeruj odpowiednie czasopisma branżowe lub korzystaj z możliwości bezpłatnego uczenia się przez Internet.

Ćwiczenie: Plan działania (150 słów, 20 min)

Spróbuj wyznaczyć kilka innowacyjnych celów dla swojej firmy. Pamiętaj, że każdy cel powinien zawierać jakieś działanie, a przydatne może być określenie, w jaki sposób możesz osiągnąć swój cel. Podaliśmy przykładowy cel innowacyjny, który pomoże Ci w jego opracowaniu.

Cel innowacji	Kroki potrzebne do osiągnięcia celu
<p>1. (PRZYKŁAD) Moim celem w zakresie innowacji zrównoważonego rozwoju jest znalezienie nowych sposobów na ponowne wykorzystanie obecnie marnowanych skrawków przędzy.</p>	<p>Sprawdź, co inni dziewiarze i tkacze robią z marnowaną przędzą.</p> <p>Znajdź potencjalnych partnerów, którzy mogliby wykorzystać przędzę (np. artystów tekstylnych).</p> <p>Współpracuj z innymi lokalnymi producentami, aby dzielić się zasobami.</p>
<p>2.</p>	
<p>3.</p>	

4.	
5.	
6.	

Możesz tworzyć plany innowacji, postępując zgodnie z krokami przedstawionymi na poniższym diagramie. Kroki te będą również przydatne, jeśli chcesz ubiegać się o finansowanie innowacji przez rząd lub prywatnego fundatora.

Przydatny może okazać się nasz szablon planowania innowacji, [insert link](#).

Współpraca z innymi przedsiębiorstwami w zakresie innowacji:

Istnieje wiele źródeł pomocy w planowaniu, wdrażaniu, a nawet finansowaniu innowacji. Każdy kraj UE ma swój system wsparcia, a my udostępniliśmy informacje dotyczące poszczególnych krajów, aby pomóc Ci znaleźć wsparcie, [insert link](#). Istnieją jednak pewne źródła wsparcia, które są wspólne dla większości krajów i które opisujemy poniżej.

Małe, kreatywne przedsiębiorstwa mogą wprowadzać innowacje poprzez współpracę z innymi, podobnymi firmami. Na przykład, wprowadzanie innowacji poprzez zamawianie materiałów z innymi ludźmi może umożliwić zniżki przy zakupach hurtowych, dzielenie warsztatu z innymi może obniżyć koszty lub umożliwić dostęp do większej przestrzeni. Inni producenci mogą być w

stanie wykorzystać Twoje produkty odpadowe, a to może prowadzić do rozwoju kolejnych innowacji.

Uniwersytety:

Wszystkie uniwersytety są zainteresowane rozwijaniem partnerstwa z małymi firmami. Posiadają one zespoły powołane do pomocy w nawiązaniu kontaktu z najbardziej przydatnymi osobami na uczelni - są to zazwyczaj zespoły ds. rozwoju biznesu. Przekonasz się, że wszystkie wydziały na uniwersytecie są chętne do wspierania innowacji związanych z ich badaniami lub zainteresowaniami rozwojowymi. Uniwersytety posiadają również programy, w ramach których firmy mogą zatrudniać studentów do realizacji krótkoterminowych projektów. Projekty te są nadzorowane przez nauczycieli akademickich lub pracowników służb profesjonalnych. Większość wsparcia uniwersyteckiego jest świadczona bezpłatnie dla małych przedsiębiorstw.

Izby handlowe i inne sieci biznesowe:

Przyłączenie się do formalnych sieci biznesowych lub nawet założenie własnej, nieformalnej sieci biznesowej może być pomocne w zdobywaniu wiedzy o innowacjach, pozyskiwaniu funduszy na innowacje lub znajdowaniu osób, które mogą dzielić się pomysłami lub tworzyć z Tobą partnerstwa w celu rozwijania innowacji. Możesz rozpocząć nieformalną sieć poprzez media społecznościowe. Istnieje wiele grup na Facebooku i Instagramie, które łączą ludzi z firmami kreatywnymi, rzemieślniczymi i artystycznymi.

Quiz: Sprawdź swoje zrozumienie

Sprawdź, co wiesz o innowacjach

- Jakie usługi mogą świadczyć uczelnie, aby pomóc w innowacjach?

- A. Studentów do prowadzenia projektów
- B. Pracowników naukowych do udzielania porad
- C. Partnerstwa w celu uzyskania finansowania
- D. Wszystkie z powyższych.

- Z ilu etapów składa się plan innowacji projektu CASCADE?

- A. 4
- B. 5
- C. 6
- D. 7

- Jak mógłbyś zbudować własną sieć innowacji?

- A. Przyłączyć się do oficjalnej grupy wsparcia biznesu
- B. Założyć grupę w mediach społecznościowych
- C. Skontaktuj się bezpośrednio z innymi osobami pracującymi w Twoim sektorze
- D. Wszystkie z powyższych.

Struktura odpowiedzi:

1. **D** Uniwersytety mogą zaoferować wsparcie we wszystkich tych opcjach, a wiele z nich oferuje dodatkowe usługi dla małych firm. Często są one bezpłatne lub mają minimalną opłatę.
2. **A** Narzędzie do planowania innowacji Cascade ma 4 proste etapy, które pomogą Ci zaplanować proces innowacji.
3. **D** Budowanie sieci pomoże w rozwoju firmy. Badania wykazały, że im więcej powiązań ma firma, nawet jeśli nie są to bliskie więzi, tym łatwiej jest jej się rozwijać i rosnąć.