

## Модул 1: Разбиране на иновациите

### Преглед:

Хората винаги са създавали иновации. Колелото е нововъведение, което е направило революция в пътуването, строителството и инженерството и е станало толкова разпространено в много култури, че забравяме, че е имало време, когато колелата са били непознати. През последните 25 години нововъведения като YouTube (2005 г.) изглеждат така, сякаш съществуват открай време, но всъщност са сравнително нови.

Иновациите невинаги са толкова драматични като колелото, което прави революция в транспорта, инженерството и земеделието. Новите идеи или начини на работа могат да доведат до постепенно подобрене. Някои традиционни сектори (особено в областта на занаятите или занаятчийските умения) може да смятат, че иновациите не са необходими, че те ще развалят духа на дадено умение или ще увредят традицията. Иновациите обаче не означават непременно промяна на традиционен продукт или процес, те включват нови начини на купуване и продаване, нови начини на свързване в мрежа, повторно използване или намаляване на отпадъците, или проучване на това как новите технологии могат да доведат традиционните дейности до нова аудитория.

### Очаквани резултати от обучението:

В края на модула обучаемите ще:

- Познават различните видове иновации и ще знаят как да ги прилагат в бизнес сценарий
- Практикуват определянето на иновационни цели, подходящи за техния бизнес
- Разбират как да развият партньорства за иновации

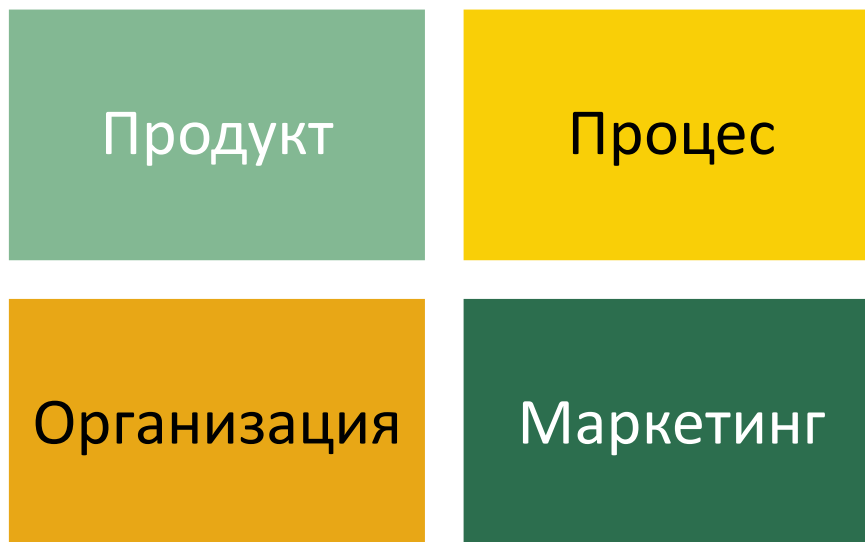
Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

Модулът включва материал, който ще ви помогне да съберете информация за иновациите и дейности, които ще ви позволят да изпробвате идеи и да проверите знанията си за иновациите.

### Различни видове иновации

Иновацията не е само изобретение, а и адаптация. Съществуват много видове иновации, които могат да се използват поотделно или в комбинация, за да подпомогнат растежа и развитието на вашия бизнес.

Иновациите могат да бъдат постепенни - да се осъществяват бавно и поетапно, като например пускането на леко актуализирани версии на съществуващ продукт или да бъдат радикални иновации, като например Uber. Много организации за финансиране на иновации категоризират иновациите в четири основни типа:



### Какво означават всички тези видове иновации на практика?

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

### Иновация на продукта:

В най-радикалния случай това би било изобретяването на напълно нов продукт, като например изобретяването през 2004 г. на свръхздравия и свръхлек материал графен. Въпреки това много продукти, които се обявяват в медиите за "изобретения", всъщност са усъвършенстване на съществуващи продукти. Така например електрическият автомобил не е изобретение на 21-ви век, а представлява постепенно усъвършенстване на вече съществуваща технология. По същия начин антивирусните маски за лице с модни десени не са ново изобретение, а преработване на съществуващи материали в продукт, за който сега има голямо търсене. Продуктовите иновации могат да бъдат постепенни и бавни. Нов дизайн на плат, който не нарушава работата на софтуера за разпознаване на лица, е продуктова иновация, както и създаването на нов вкус на традиционната английска кифла (лимон и кокос) или адаптирането на полските кнедли Pirogi, за да се включи вариант със зеленчуци с къри. Сред продуктовите иновации, забелязани от участниците в проекта CASCADE, са използването на стъкло против отблясъци от фирма за рамкиране на картини или използването на дървени отпадъци от палети за направата на градински украшения.

*За пример за продуктова иновация потърсете обувката Adidas LOOP в интернет търсачката си*

### Иновация на процеса:

В този случай се правят подобрения в начина, по който се прави нещо. Това може да бъде подобряване на производствените методи, но може да бъде и разработване на по-ефективен начин за водене на документация. Световноизвестен пример за процесна иновация е идеята на Хенри Форд да премине от малка група мъже, които произвеждат автомобил от началото до края, към използването на производствена линия за ускоряване на процеса. Това нововъведение промени производството в световен мащаб и все още се използва широко. Както и при производствените иновации, не е необходимо процесните иновации да са толкова драматични, колкото създаването на производствени

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

линии, за да бъдат ефективни. Постепенните промени могат да имат важно значение. Иновацията на процеса би включвала нови методи за доставка, като например използването на безпилотни самолети, които в момента се внедряват от Amazon. По-лесно е да се забележи разликата между продуктови и процесни иновации, когато става въпрос за стоки, но не е толкова лесно, ако се включи секторът на услугите. Нашият проект е предназначен за секторите на занаятите, художествените занаяти и творчеството, а някои от нашите участници предоставят услуги (например музиканти и кукловоди). Иновацията на процеса за такива предприятия може да включва преминаване към онлайн система за резервации или изработване на QR код, който да позволи лесен достъп до онлайн договор.

#### Иновации в организацията:

Редизайнът на организациите може да изглежда много труден и вероятно ненужен за микро или малък занаятчийски, артистичен или творчески бизнес. Иновациите в организацията обаче могат да бъдат много ефективни и са много по-прости, отколкото изглеждат. Тя просто се отнася до нова идея, продукт, услуга, технология, процес или стратегия, които организацията предприема.

Така например един от участниците в нашия проект е сватбен пианист, който е възприел iPad и педал със син зъб като средство за пренасяне на музика до местата на провеждане на концертите. Това означава, че музиката може да се сваля безплатно от уебсайтове с отворен код, което значително увеличава репертоара. Освен това, ако някой гост отправи искане за произведение, което не е налично, е възможно то да бъде изтеглено незабавно. По подобен начин едно социално предприятие, основано на занаяти въведе иновация в начина, по който потенциалните доставчици на услуги могат да участват в търгове за сключване на договори, за да се даде възможност за по-широк кръг от кандидати да финансират работата си.

#### Иновация в маркетинга:

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

Маркетингът може да е проблем за микро и малките предприятия. Съществуват много компании, които предлагат съвети или услуги в областта на маркетинга, но може да е трудно да се прецени дали това ще бъде ефективно използване на ограничените финансови ресурси. В днешно време има много маркетингови дейности в социалните медии и за собствениците на малки предприятия, които не са запознати с това как най-добре да се ангажират със социалните медии, това може да представлява проблем. Използването на социалните медии е безплатно, но те предлагат популяризиране на реклами или публикации срещу заплащане. Традиционните маркетингови методи, като например листовки, също изискват инвестиции и може да е трудно да се оцени ползата от тях. Ето защо определянето на това кой маркетингов подход ще работи най-добре за генериране на търговия може да бъде проблем, а маркетинговите иновации могат да изглеждат още по-голямо предизвикателство. Въпреки това има някои бързи начини за иновации в маркетинга, които са сравнително лесни за възприемане.

### Маркетинг:

Маркетингът може да се обобщи с акронима 4P - product, price, place, and promotion или продукт, цена, място и промоция. Към това трябва да се добави и значението на взаимоотношенията. Малките и микропредприятията са в състояние да изградят силни връзки с клиентите и по този начин да увеличат бизнеса си.

Важни моменти, които трябва да се запомнят в маркетинга, са:

- Вашият продукт може да не е физически, а да предоставяте услуга. Важно е да определите и да разберете продукта си, за да планирате как да го продавате.
- Ценообразуването е много важно за маркетинга на вашите продукти. Твърде често новите предприятия налагат твърде ниски цени, за да покрият истинските си разходи.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

- Местата може да не са физически (уебсайт или виртуален магазин в платформа като Etsy), но винаги трябва да се разглеждат като "витрина". Уверете се, че излагате продукта си добре и го демонстрирате.
- Промоционалните дейности включват имейл маркетинг, обслужване на клиенти, възможности за обратна връзка с клиентите, директна поща, събития, "от уста на уста" и социални медии.

#### Обобщение:

Като се имат предвид тези важни основи, може да се види как едно малко предприятие може да започне да въвежда иновации. В рамките на проекта CASCADE примери за маркетингови иновации от страна на участниците включват грънчар, който предоставил чаши и чинии на популярно местно кафене за ползване от клиентите, като произведенията му били изложени за продажба в кафенето, което увеличило продажбите с 30 %. Фотограф, който предлага основна фотосесия за домашни любимци, като приходите са предназначени за местна благотворителна организация за защита на животните, генерира безплатна реклама в местните медии и много хора, резервирани благотворителната фотосесия, купуват допълнителни отпечатьци от висок клас, както и разказват на други за услугата.

Пример за маркетингова иновация, базирана на събития, е производител на бижута, който е взел продукти на сватбено тържество, като преди това е разчитал на продажбите в магазина Etsy. И тази иновация се оказа печеливша, тъй като булките купили комплекти за себе си и за подаръци на шаферките. В резултат на това бижутерът решава да разшири асортимента си, като включи специфични за сватбата артикули и подаръци.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

**Упражнение: Разделете фактите от измислиците (5-10 мин)**

След като прочетохте информацията за иновациите, решете дали следващите твърдения са истина или измислица:

Твърдение	Вярно или грешно
1. Иновация означава да изобретиш нов продукт или услуга.	
2. Всички иновации изискват финансова инвестиция.	
3. Иновацията може да бъде малка промяна на начина, по който нещо се прави.	
4. Маркетинговата иновация е най-добре да се осъществи чрез заплащане на маркетингов специалист	

Разпределение на отговорите:

- Грешно:** Дори малки промени в продукта или услугата са иновации.
- Грешно:** Много иновации не изискват финансова инвестиция, но ако имате идея, която изисква инвестиция, има различни грантове и заеми, достъпни за това.
- Вярно:** Представянето на схема за клиентска лоялност е пример за малка иновация, която подобрява търговията.
- Грешно:** Има толкова много маркетингови иновации, които са лесни за въвеждане.

Казус 1:

Традиционното ръчно тъкане има дълга история в Шри Ланка, датираща отпреди повече от 3000 години. Общностите, които все още произвеждат платове по традиционните

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

начини и по древни модели, са разпръснати в селските райони, където пътуването е трудно. Обикновено се използват посредници за осигуряване на суровини и за продажба на продуктите, произведени от тъкачите, които са предимно домашен текстил (спално бельо, завеси) и сари. Членовете на общността искат да запазят традиционните си умения и да ги споделят с по-младото поколение, за да се гарантира, че занаятът ще продължи да съществува още дълги години. За да постигнат това обаче, те трябва да подобрят доходите от ръчно тъкачество, така че младите хора да не мигрират към града в търсене на по-високо заплащане. В Шри Ланка повечето хора имат мобилни телефони и ги използват за достъп до интернет. Дори в селските райони покритието е добро.

#### Казус 2:

Ресторант и кръчма в малък град искат да въведат иновации, за да генерират нови източници на приходи. Те потърсили местния университет за подкрепа на иновациите и се договорили да работят с група студенти по маркетинг.

Студентите провели пазарно проучване сред клиентите и в рамките на целия град. Те отбелязали, че заведението се намира на голям обществен площад. Предложили да работят с местната община, за да наемат площада по Коледа и да създадат коледен пазар с ледена пързалка. Това е нововъведение в града, който досега не е разполагал с подобна атракция. Атракционът има огромен успех, тъй като събира над 150 000 посетители и увеличава оборота и печалбите.

#### Казус 3:

Малко музикално социално предприятие, работещо с деца, имаше нужда да насърчи училищата да се включат. Те осъзнаха, че нямат ясен имидж или послание. Започнаха да работят със студенти по графичен дизайн, които им предоставиха нови, ясни брандинг и рекламни материали. Това помогна за популяризирането на предприятието в училищата и увеличи въздействието му.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



#### Казус 4:

Компания за проектиране на видеоигри иска да използва изкуствения интелект (ИИ), за да подобри работата си. Те си партнираха с научен екип, който се занимава с данните в местен университет и кандидатстват за финансиране от Innovate UK. Получиха безвъзмездна помощ, която им позволи да работят в продължение на 18 месеца с екип от специалисти по данни и успяха да разработят напълно нов начин за включване на ИИ в своите продукти. Това доведе до увеличаване на продажбите на компанията и до наемането на 5 допълнителни служители.

#### Упражнение: Проучване (20 мин)

Изберете един от казусите по-горе. Потърсете информация в интернет за съответните процеси и помислете за видовете иновации, които биха могли да се приложат, за да се подобрят техните бизнес възможности. За тази задача няма верни отговори. Използвайте таблицата по-долу, за да запишете мислите си

<b>Иновации в продукта</b>	
<b>Иновации в процеса</b>	
<b>Иновации в организацията</b>	
<b>Иновации в маркетинга</b>	

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

**Преглед:** Ще разгледаме Казус 1 по-долу

Четири общности за ръчно тъкачество работят с университет в Шри Ланка и преподаватели по предприемачество и въвеждат следните иновации:

<b>Иновации в продукта</b>	Тъкачите работят с текстилни дизайнери от университета, за да създадат нови дизайни. Те също така създават набор от нови продукти, които могат лесно да се произвеждат от тъкачите, за да се разшири обхватът на саритата и домашния текстил, като те включват ризи, вратовръзки и шапки.
<b>Иновации в процеса</b>	Правителството предостави безвъзмездна помощ за слънчеви панели, които позволиха на тъкачките да работят след настъпването на тъмнината, както и да закупят електрически машини, за да направят нови продукти.
<b>Иновации в организацията</b>	Те определят доставчици на суровини, които работят директно с тъкачите и предлагат конкурентни цени.
<b>Иновации в маркетинга</b>	Университетът помогна на тъкачките да установят контакти с модни компании от висок клас на Запад, които искат текстил, търгуван по справедлив начин. Това доведе до разработването на нови пазари, без да се използват посредници.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

## Дефинирайки своите цели в иновацията:

Полезно е да имате цели, към които да се стремите, за да въвеждате ефективно иновации. Възможно е да се наложи да експериментирате с различни начини за въвеждане на иновации, преди да откриете нещо успешно. Това означава, че целите или задачите на иновациите могат да бъдат по-несигурни от целите, заложи в бизнес плана, могат да включват по-голям риск във времето, отколкото други цели.

Макар че разделихме иновациите на четири основни типа, когато поставяте цели за иновации, полезно е да помислите за подтиповете, тъй като те могат да ви помогнат при определяне на целите.



**Време** – как можете да спестите време? Дали оценката на работния процес би помогнала да се разбере къде може да се спечели време? Научете как да я направите онлайн. Простите промени могат да доведат до голяма промяна



**Производителност** – повишена производителност може да се постигне, ако някои рутинни задачи (напр. фактуриране) могат да бъдат автоматизирани, ако опаковането може да бъде опростено, ако процесите могат да бъдат комбинирани.



**Ефективност** - това може да бъде иновации с цел използване на по-малко енергия или подобряване на дизайна, така че продуктът да е по-ефективен за крайните потребители. Услугите могат да станат по-ефективни чрез разработване на приложения за резервации



**Удобство** - улеснете клиентите при закупуването на вашия продукт, увеличете броя на търговските обекти, проверете дали потенциалните клиенти лесно намират вашите продукти.



**Качество** – имате ли ефективен процес за контрол на качеството? Можете ли да подобрите качеството на вашия продукт? Произвеждате ли висококачествен продукт, който е по-добър от този на конкурентите? Уверете се, че посланието за качеството достига до потенциалните клиенти



**Потребности на клиента** – разберете какво искат вашите клиенти. Направете някои основни пазарни проучвания, тъй като едно просто нововъведение може да ви позволи да отговорите по-добре на техните нужди.



**Опитът на клиентите** - как можете да го подобрите? Взаимоотношенията и предаването на информация от уста на уста са важни за изграждането на един бизнес.



**Риск** – Извършили ли сте оценка на риска? Как можете да въведете иновации, за да намалите риска? Обмислете въпроси като климатични промени, промени на пазара и т.н. Можете ли да създадете продукт или услуга, които да намалят риска за другите?



**Устойчивост** – иновациите в затворения цикъл на производство ще спестят материали и енергия. CASCADE разполага със специални инструменти за планиране, които да ви помогнат в това отношение.



**Знание** – трябва да сте експерт в това, което правите. Бъдете в крак с най-новите постижения или идеи. Присъединете се към съответната професионална организация, заемайте книги от библиотеката по темата, абонирайте се за съответните професионални списания или се възползвайте от възможностите за безплатно обучение, предлагани онлайн.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

**Упражнение: Екшън план (150 думи, 20 мин)**

Опитайте се да си поставите някои цели за иновации във вашия бизнес. Не забравяйте, че във всяка цел трябва да включите действие и може да е полезно да посочите как бихте могли да постигнете целта си. Предоставили сме примерна иновационна цел, за да ви помогнем при нейното разработване.

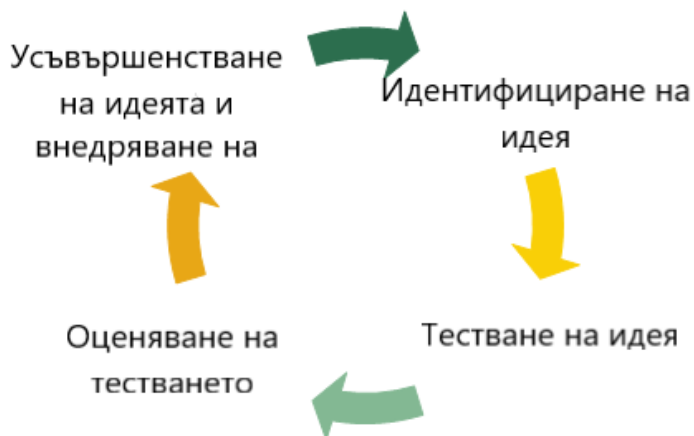
Иновационна цел	Необходими стъпки за постигане на целта
1. <b>(ПРИМЕР)</b> Моята цел за иновации в областта на устойчивото развитие е да намеря нови начини за повторно използване на изхвърляните в момента остатъци от прежда..	<p>Проучете какво правят други плетачки и тъкачки с преждата, която се похабява.</p> <p>Намерете потенциални партньори, които биха могли да използват преждата (напр. текстилни художници).</p> <p>Работете с други местни производители, за да споделяте ресурсите.</p>
2.	
3.	
4.	
5.	

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

6.	

Можете да създадете планове за иновации, като следвате стъпките в диаграмата по-долу, като тези стъпки ще ви бъдат полезни и ако искате да кандидатствате за финансиране на иновации от държавен или частен финансиращ орган.

Може да ви бъде полезен нашият шаблон за планиране на иновациите.



Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

**Упражнение: Попълнете таблицата за внедряване на иновация (10-20 мин.)**

1. Първоначална идея (нахвърлете идеи)	2. Как може да развиее идеята (Има ли възможност за развитие в идеята ми?)
3. Каква информация мога да получа, за да развия това?	Как мога да го внедря?

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

Примерна таблица:

Първоначална идея (нахвърлете идеи)	Как може да развиете идеята (Има ли възможност за развитие в идеята ми?)
<p>Хана предлага услуги за изработка, ремонт и преправяне на завеси, умее да обработва бързо, разполага с оборудване и пространство, а понякога не е заета с ремонти. Освен това тя разполага с остатъчни материали и конци.</p> <p>Хана забелязва, че родителите търсят идеи за оригинални маскарадни костюми в социалните мрежи (за Световния ден на книгата, Хелоуин, рождественски игри и т.н.) и смята, че има търсене, което може да задоволи.</p>	<p>До нейния магазин има друг, предлагащ дрехи за 50 паунда - 1 брой с благотворителна кауза. Тя решава да провери дали може да направи костюми за маскаради, като използва дрехи втора употреба и наличните си остатъчни материали. Тя се допитва до приятелите си в социалните мрежи за идеи за костюми и изработва шест костюма като мостри.</p>

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

Каква информация мога да получа, за да развия това?	Как мога да го внедря?
<p>Хана показва продуктите си на приятели и роднини с деца на възраст от 3 до 10 години. Получава обратна връзка и открива, че има търсене за разнообразни дрехи за момчета и за костюми по поръчка. За да почерпи повече идеи, тя се запознава с най-продаваните книги, популярни и анимационни филми и видеоигри. Открива, че хората плащат между 25 и 35 паунда за оригинален костюм, а тя може да направи до два костюма за един час.</p>	<p>Тя смята, че планът за използване на иновациите в дизайна за разширяване на бизнеса ѝ е реалистичен, но трябва да измисли как да го популяризира. Хана решава да започне с групи за продажба на местно ниво и от уста на уста, докато натрупа наличности от костюми.</p>

### Сътрудничество с други предприятия за иновации:

Съществуват различни източници на помощ при планирането, прилагането и дори финансирането на иновациите. Всяка страна от ЕС разполага със система за подкрепа и ние сме предоставили специфична за страната информация, за да ви помогнем да намерите подкрепа ([https://ec.europa.eu/info/funding-tenders\\_bg](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders_bg)). Въпреки това има някои източници на подкрепа, които са общи за повечето страни, и ние ги описваме подробно по-долу.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



Малките творчески предприятия могат да въвеждат иновации, като работят в партньорство с други подобни предприятия. Например иновациите чрез поръчване на консумативи с други хора могат да дадат възможност за отстъпки при покупки на едро, а споделянето на работилница с други хора може да намали разходите или да даде достъп до по-голямо пространство. Други производители може да са в състояние да използват вашите отпадъчни продукти, а това може да доведе до разработването на повече иновации.

### Университети:

Всички университети се интересуват от партньорства с малки предприятия. В тях има създадени екипи, които ви помагат да се свържете с най-полезните хора в университета - те обикновено се наричат екипи за бизнес развитие. Ще откриете, че всички отдели в университета се стремят да подкрепят иновациите, свързани с техните изследователски или развойни интереси. Университетите също така разполагат със схеми, по които предприятията могат да получат достъп до студенти за краткосрочни проекти. Тези проекти се ръководят от преподаватели или служители от професионалните служби. По-голямата част от университетската подкрепа се предоставя безплатно за малките предприятия.

### Търговски камари и други бизнес мрежи:

Влизането в официални бизнес мрежи или дори създаването на собствена неформална бизнес мрежа може да бъде полезно за запознаване с иновации, получаване на финансиране за иновации или намиране на хора, които могат да споделят идеи или да създадат партньорства с вас за разработване на иновации. Можете да създадете неформална мрежа чрез социалните медии. Във Facebook и Instagram има много групи, които свързват хора с творчески, занаятчийски или занаятчийски бизнес.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

### Тест: Проверете наученото

Проверете какво знаете за иновациите

- Какви услуги предлагат университетите, за да ви подпомогнат иновациите?
  - A. Студентите да организират и водят проекти
  - B. Преподавателите да предоставят съвети
  - C. Партньорства за получаване на финансиране
  - D. Всичко изброено по-горе
- Колко етапи има иновационният план на Cascade?
  - A. 4
  - B. 5
  - C. 6
  - D. 7
- Как можете да изградите своя иновационна мрежа?
  - A. Присъединете се към официална група за подкрепа на бизнеса
  - B. Създайте група в социалните медии
  - C. Свържете се директно с други хора, работещи във вашия сектор
  - D. Всичко изброено по-горе

### Разпределение на отговорите:

1. D, Университетите могат да предложат подкрепа за всички тези възможности, а много от тях предлагат и допълнителни услуги за малкия бизнес. Те често са безплатни или с минимална такса.
2. A, Инструментът за планиране на иновациите "CASCADE" има 4 ясни етапа, които ви помагат да планирате процеса на иновации

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.

3. Г, Изграждането на мрежа ще помогне за развитието на вашия бизнес. Проучванията са установили, че колкото повече връзки има едно предприятие, дори те да не са тесни, толкова по-лесно е то да се развива и расте.

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата публикация отразява единствено възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.