



Co-funded by
the European Union



Erasmus+
Ανοίγει δρόμους, αλλάζει ζωές.



INFUSSE

digital eNtrepreneurial Skills For UniverSity Education



COOPERATION PARTNERSHIPS (KEY ACTION 2)

AGREEMENT NUMBER 2021-1-EL01-KA220-HED-000032028

| | |
|------------------|---|
| Activity | PR3: Virtual Incubation Programme: “Run a Digital Entrepreneurship Solution against CoVid-19” challenge |
| Deliverable lead | CUE |
| Version | Final Deliverable |
| Authors | UOM, KINNO, UFMST, ICEBERG, CUE, CREATEHUB |
| Abstract | <p>The present report is produced under PR3 comprising of the following INFUSSE activities:</p> <ul style="list-style-type: none">PR3/A3 Translation of modules and e-learning training material to partners' languages |

Sprrijinul Comisiei Europene pentru realizarea acestei publicații nu constituie o aprobare a conținutului, care reflectă numai punctele de vedere ale autorilor, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice utilizare a informațiilor conținute de aceasta.

Table of Contents

| | |
|--|----|
| INSTRUMENTE DIGITALE PENTRU CREAREA DE NOI ÎNTREPRINDERI | 4 |
| METODOLOGII AGILE | 16 |
| OPEN INNOVATION (OI) – Cum să colaborezi cu ecosistemul tău local | 20 |
| PLATFORME DIGITALE | 32 |
| Utilizarea ITC pentru a stimula creativitatea și modelele de afaceri digitale..... | 38 |
| Creați-vă propriul start-up | 42 |
| Aspecte tehnice legate de digitalul necesar instrumente de rețea, precum și producția MOOC și implementarea digitală necesară pe platforma electronică | 48 |

INSTRUMENTE DIGITALE PENTRU CREAREA DE NOI ÎNTREPRINDERI

Aplicare

Acest capitol își propune să prezinte diverse instrumente digitale care pot fi utilizate de studenți pentru a facilita crearea de întreprinderi și pentru a stimula colaborarea dintre colegi. Instrumentele propuse sunt platforme freemium și pot fi utile în diferite etape ale procesului de creare a unor întreprinderi. Mai exact, Canvanizer este util pentru formularea schitei modelului de afaceri, și pentru activități de brainstorming, Proto.io poate fi utilizat pentru etapa de prototipare, și Trello în scopuri de management și coordonare.

Rezultate așteptate

- Elevii vor deveni familiarizați cu mai multe instrumente de colaborare
- Creșterea șanselor de a înființa o întreprindere nouă

CONTEXT/DESCRIERE:

Instrumentele digitale ar putea îmbunătăți procesul de creare a afacerilor și colaborarea între membrii echipei și ar putea sprijini învățarea și colaborarea la distanță. Cu toate acestea, alegerea instrumentului depinde de nevoile specifice ale proiectelor și de preferințele utilizatorilor. Prin urmare, instrumentele digitale selectate trebuie să fie acceptate de către toți membrii echipei.

Aici, vă prezentăm Canvanizer, care este util în etapa de creare a modelului de afaceri, Proto.io pentru etapa de prototipare și Trello pentru a îmbunătăți coordonarea între membrii echipei.

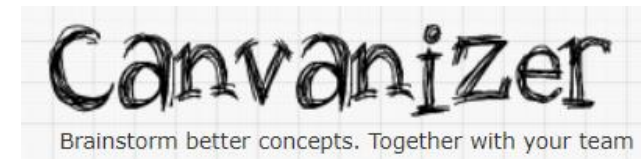
Instrumente digitale

Software, programe, aplicații, platforme și resurse (online sau offline) care pot fi utilizate cu computere, dispozitive mobile sau alte dispozitive digitale și care încorporează elemente de interacțiune de tip text, audio și vizuale. Instrumentele digitale pot adăuga valoare diferitelor etape ale procesului de creare a asocierii.

Canvanizer

Canvanizer este un instrument de brainstorming și modelare a afacerilor freemium care permite utilizatorilor să creeze diverse șabloane pre-structurate. Platforma oferă șabloane pentru afaceri, design de servicii, management de proiect și scopuri generale. Este un instrument de colaborare, astfel încât utilizatorii să-l poată folosi pentru a face brainstorming, a partaja și a edita în același timp.

După procesul de conectare, utilizatorii sunt introduși în zonele "Spațiu de lucru personal" (A) și "Spațiu de lucru" (B), unde există o prezentare generală a proiectelor curente (Figura 1). Făcând click pe "Adăugați șablon" (C), utilizatorul poate vedea diferitele șabloane prestructurate, cum ar fi Content Strategy Canvas, Organization Canvas, Customer Journey Canvas, Pro & Contra Canvas, analiza SWOT etc.



Link-uri externe:

**Vizitați Canvanizer pentru a vă crea propria
pânză de model de afaceri**

<https://canvanizer.com/choose/business-model-canvas>

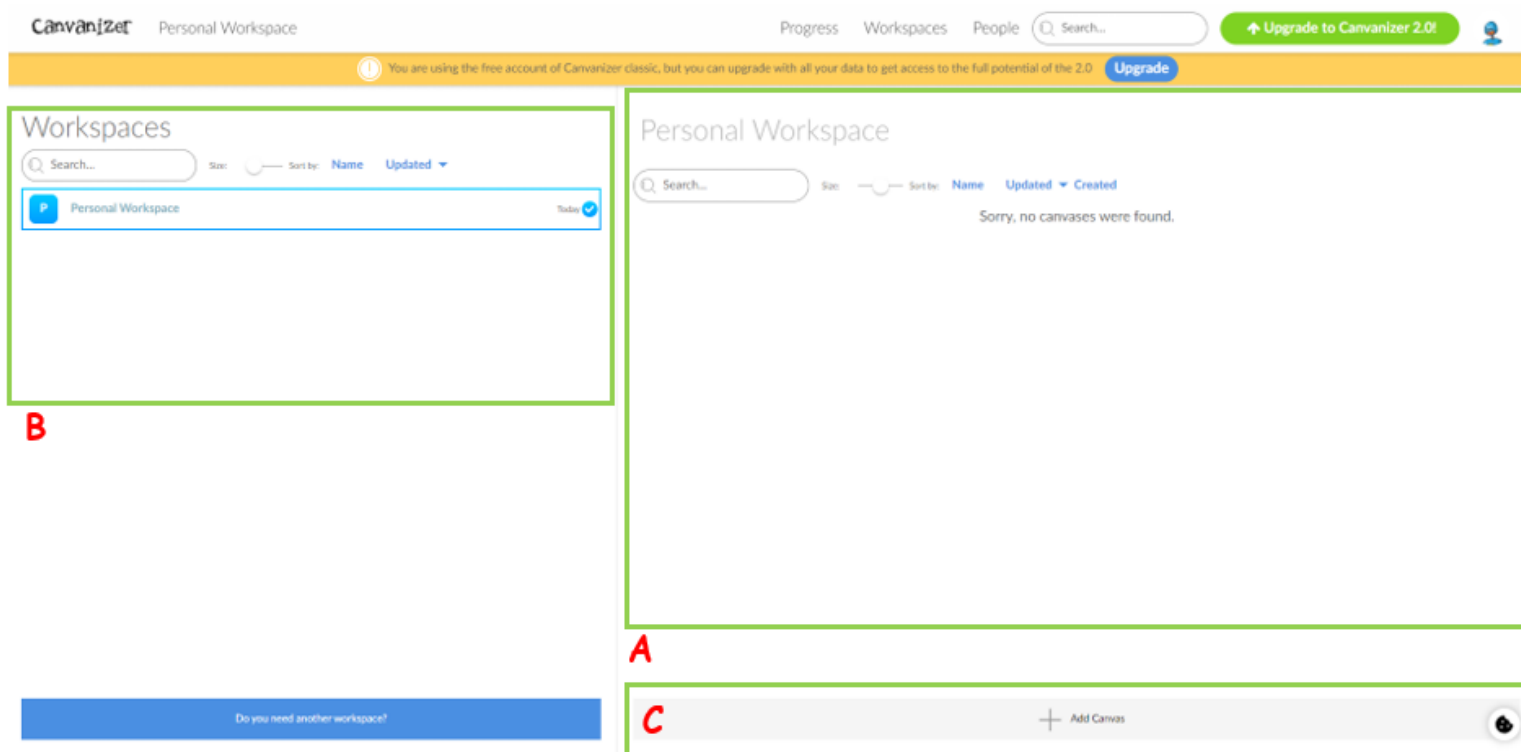


Figura 1: Interfața Canvanizer.

În această demonstrație, vom folosi șablonul "Business Model Canvas". Interfața modelului de afaceri Canvas este destul de simplă (Figura 2), iar un mesaj pop-up va oferi îndrumări generale despre cum să editați șablonul. În partea dreaptă a ecranului (D), există opțiunile "Share Canvas", "Canvas History", "Canvas Settings" și "Help?". Folosind aceste opțiuni, utilizatorul poate partaja zona de lucru, poate vedea modificările efectuate de fiecare colaborator, poate personaliza setările canavalei și poate schimba numele șablonului sau poate solicita ajutor suplimentar. Făcând click pe "Inserare" (E), utilizatorul poate scrie și personaliza notele care vor apărea în zona de lucru.

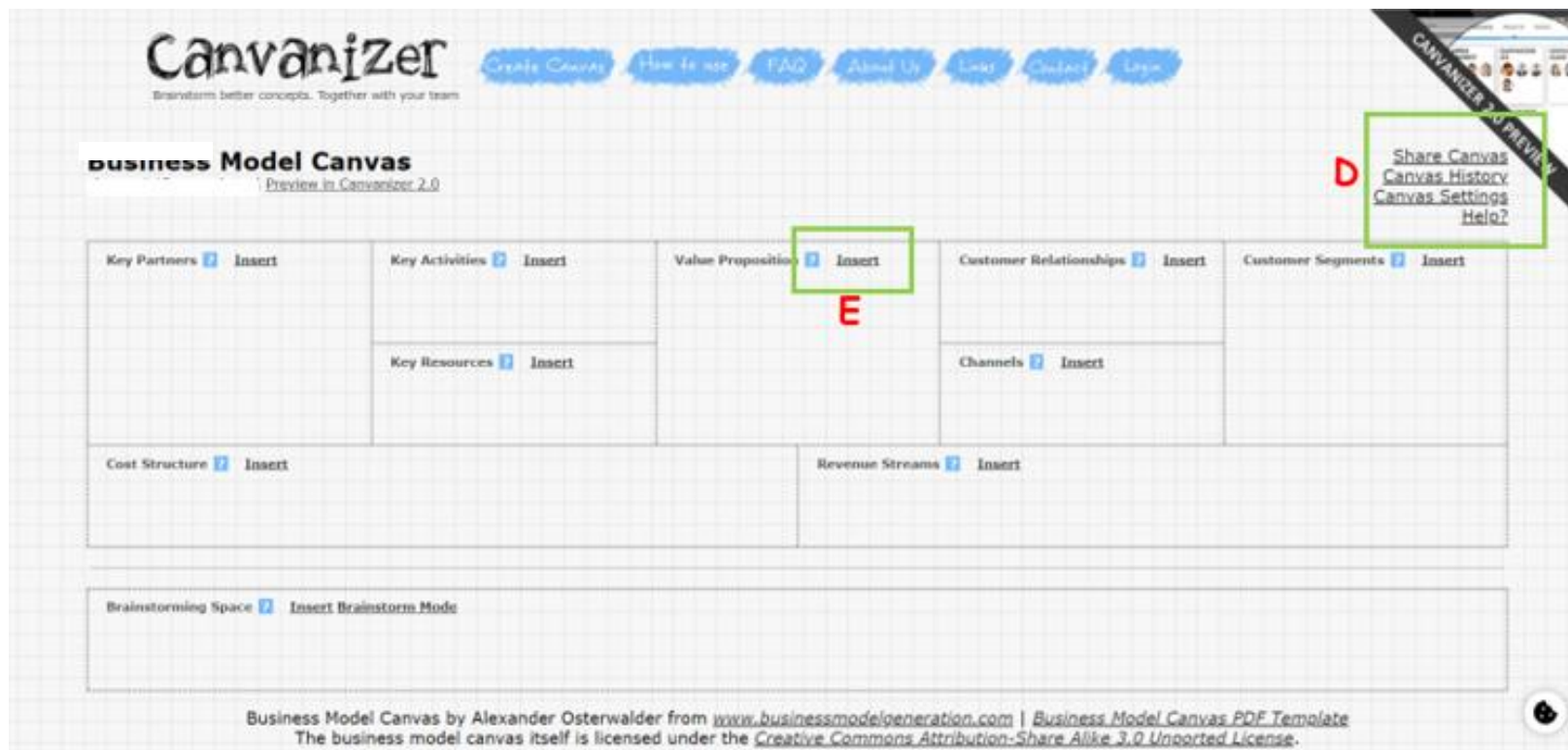


Figura 2: Interfața canvas a modelului de afaceri.

Proto.io

Proto.io este o platformă de prototipare lansată în 2011 și dezvoltată de PROTOIO Inc. Inițial, a fost proiectată pentru a prototipa pe dispozitive mobile, dar acum s-a extins pentru a permite utilizatorilor să prototipeze aplicații pentru orice cu o interfață de ecran, inclusiv televizoare inteligente, interfețe pentru camere digitale, mașini, avioane și console de jocuri. Proto.io utilizează o interfață de utilizator drag-and-drop (UI) și nu necesită codificare¹. Este o platformă freemium și utilizatorul o poate folosi gratuit timp de 15 zile. Apoi poate activa o opțiune de abonament.



Prin finalizarea procesului de înscriere, utilizatorul ajunge în interfața de proiectare (Figura 3). În partea din stânga sus, există un meniu cu proiecte, utilizatori și dispozitive particularizate (A). De asemenea, în partea de jos a acestei secțiuni, utilizatorul poate găsi resurse pentru utile pe tot parcursul procesului de dezvoltare a proiectului (B). În plus, există de asemenea o funcție de tip asistent în timp real care poate fi utilizată pe tot parcursul proiectului de dezvoltare a proiectului (C).

Link-uri externe:

Vizitați Proto.io pentru a începe să vă construiți prototipul și pentru a vă aduce ideea de afaceri la viață:

<https://proto.io/>

Vizitați Academia video Proto.io pentru mai multe tutoriale:

<https://support.proto.io/hc/en-us/categories/202854148-Video-Academy-Beginners-Course>

¹ <https://en.wikipedia.org/wiki/Proto.io>

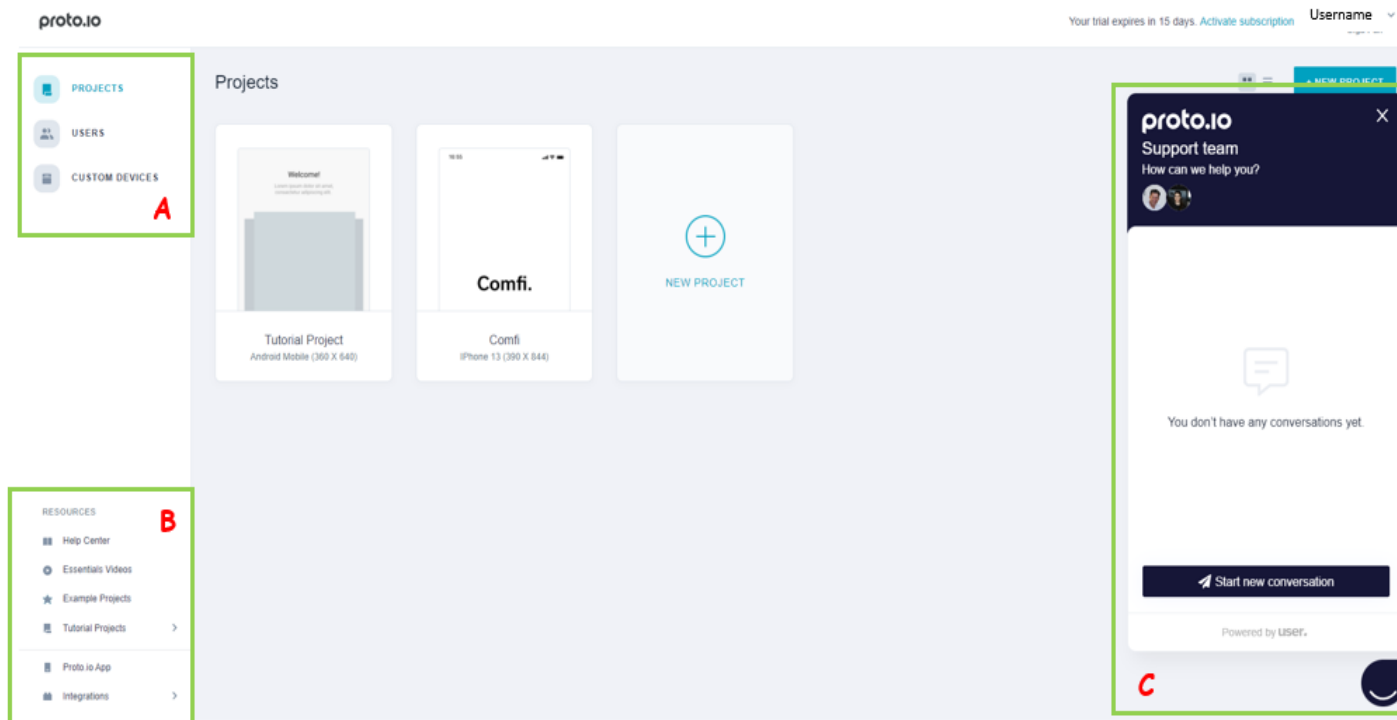


Figura 3: interfața Proto.io.

Făcând clic pe butonul "Proiect nou", utilizatorul creează un nou proiect care poate fi personalizat (Figura 4) prin definirea "Nume proiect" (D), "Tip proiect" (E) și "Dimensiune interfața/ecran dispozitiv" (F). Opțiunile pentru tipul de proiect sunt smartphone, tabletă, desktop web, smartwatch sau se poate crea un nou tip, mai specific. În cele din urmă, opțiunea "Dimensiunea interfeței / ecranului dispozitivului" definește dimensiunea prototipurilor, iar cele mai frecvente și populare dimensiuni ale ecranului sunt iPhone 13 (390x844), iPhone 13 Pro Max (428x926) și Android Mobile (360x640).

New Project
Create a new blank prototype

PROJECT NAME
Untitled **D**

PROJECT TYPE

SMART PHONE TABLET WEB DESKTOP SMART WATCH CUSTOM **E**

DEVICE SKIN / SCREEN SIZE
iPhone 13 (390 x 844) **F**

CANCEL CREATE

Figura 4: Noua interfață Project.

Făcând click pe butonul "Creare", utilizatorul va ajunge pe o pagină nouă în care va rula un videoclip introductiv al ecranului editorului (Figura 5). Structura principală a interfeței editorului include:

- **Zona de lucru.** Aceasta este situată în centru și utilizată pentru a proiecta prototipul.
- **Inspectorul și Bibliotecile Proto.io.** Acestea includ toate desenele necesare care ar putea fi necesare și se află în partea dreaptă a ecranului. Pentru a simplifica procesul de proiectare există trei file. Prima filă include mai multe componente care pot fi utilizate în timpul procesului de prototipare, iar a doua filă include grupuri specifice dispozitivului pentru sistemele de operare populare. În a treia filă, există câteva șabloane gata de utilizat. De asemenea, platforma oferă utilizatorilor posibilitatea de a-și încărca activele.

- **"Straturi" și "Ecran".** Ambele caracteristici sunt plasate în partea dreaptă a ecranului. Prima caracteristică "Straturi" rezumă vedea fiecare componentă (element UI) care a fost folosit în prototip. În plus, fereastra "Ecran" oferă o prezentare generală a mai multor ecrane care au fost create pentru prototip.

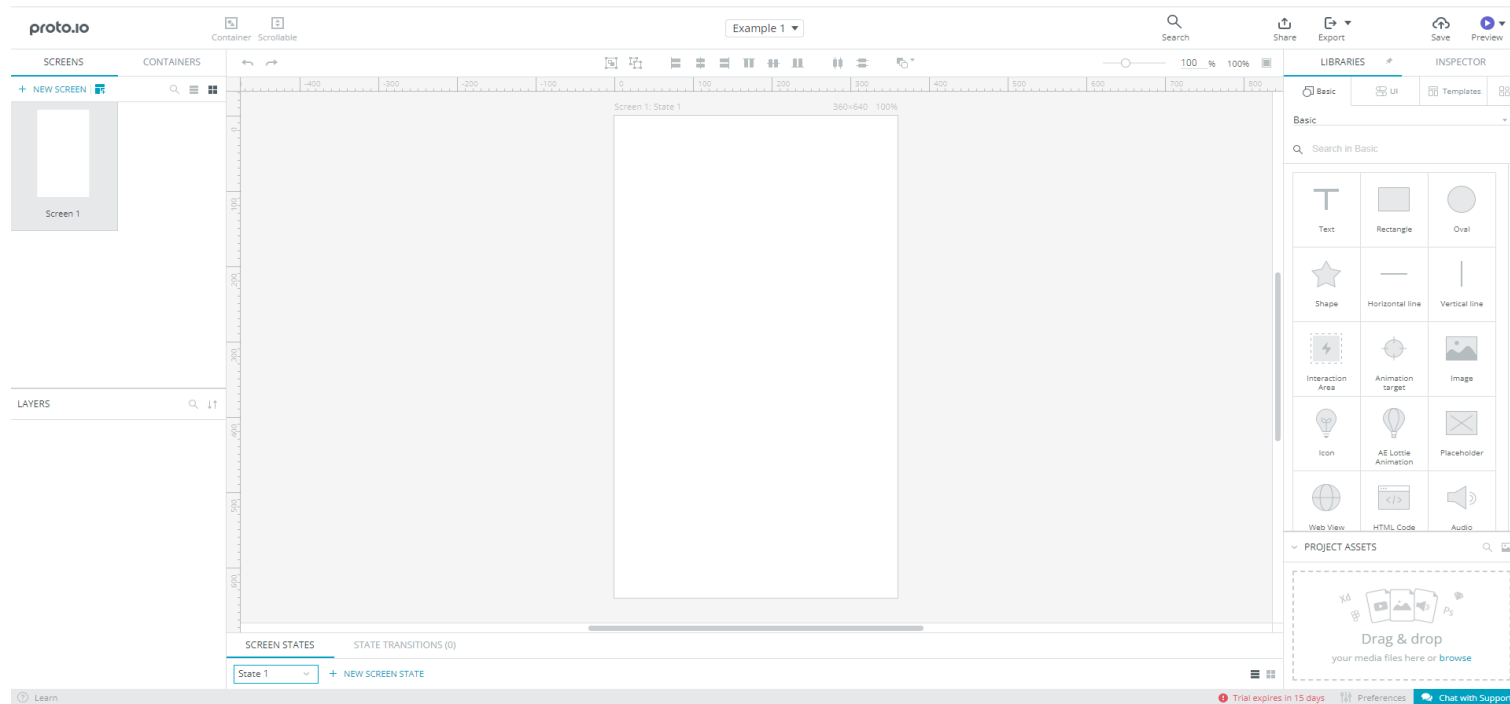


Figura 5: Interfața editorului.

Trello

Trello este instrumentul vizual de gestionare a muncii care ajută echipele să creeze, să planifice, să gestioneze și să valorifice munca într-un mod colaborativ, productiv și organizat. Prin utilizarea acestui software, utilizatorii își pot crea panourile de activități cu coloane diferite și pot muta sarcinile între ele². Mai multe panouri (fluxuri de lucru structurate) pot fi utilizate pentru management de proiect, brainstorming, întâlniri, gestionarea activităților, CRM și pentru alte aspecte ale proiectului.



În limba Trello, un consiliu (A) reprezintă un loc pentru a urmări informațiile - adesea pentru proiecte mari, echipe sau fluxuri de lucru. De asemenea, în partea dreaptă a ecranului, există "Board Menu" (D) unde utilizatorul poate personaliza zona, activa power-up-uri, introduce o activitate de prezentare generală și poate crea automatizare. În panou, utilizatorul poate adăuga liste (B) și le poate adăuga carduri (C). Listele descriu sarcini sau informații specifice, organizate în diferitele lor etape de progres. Pe de altă parte,

² <https://en.wikipedia.org/wiki/Trello>

Cardurile reprezintă ceva ce trebuie făcut sau ceva care trebuie subliniat, astfel încât, de obicei, ele reprezintă sarcini și idei. Prin urmare, cardurile pot fi personalizate și trase și organizate.

Link-uri externe:

Vizitați site-ul Trello pentru a vă înscrie și de proiectare placi dvs.:

<https://trello.com/>

Pentru a explora în continuare platforma vă sugerăm să vizitați Webinars Trello On-Demand

<https://trello.com/webinars>

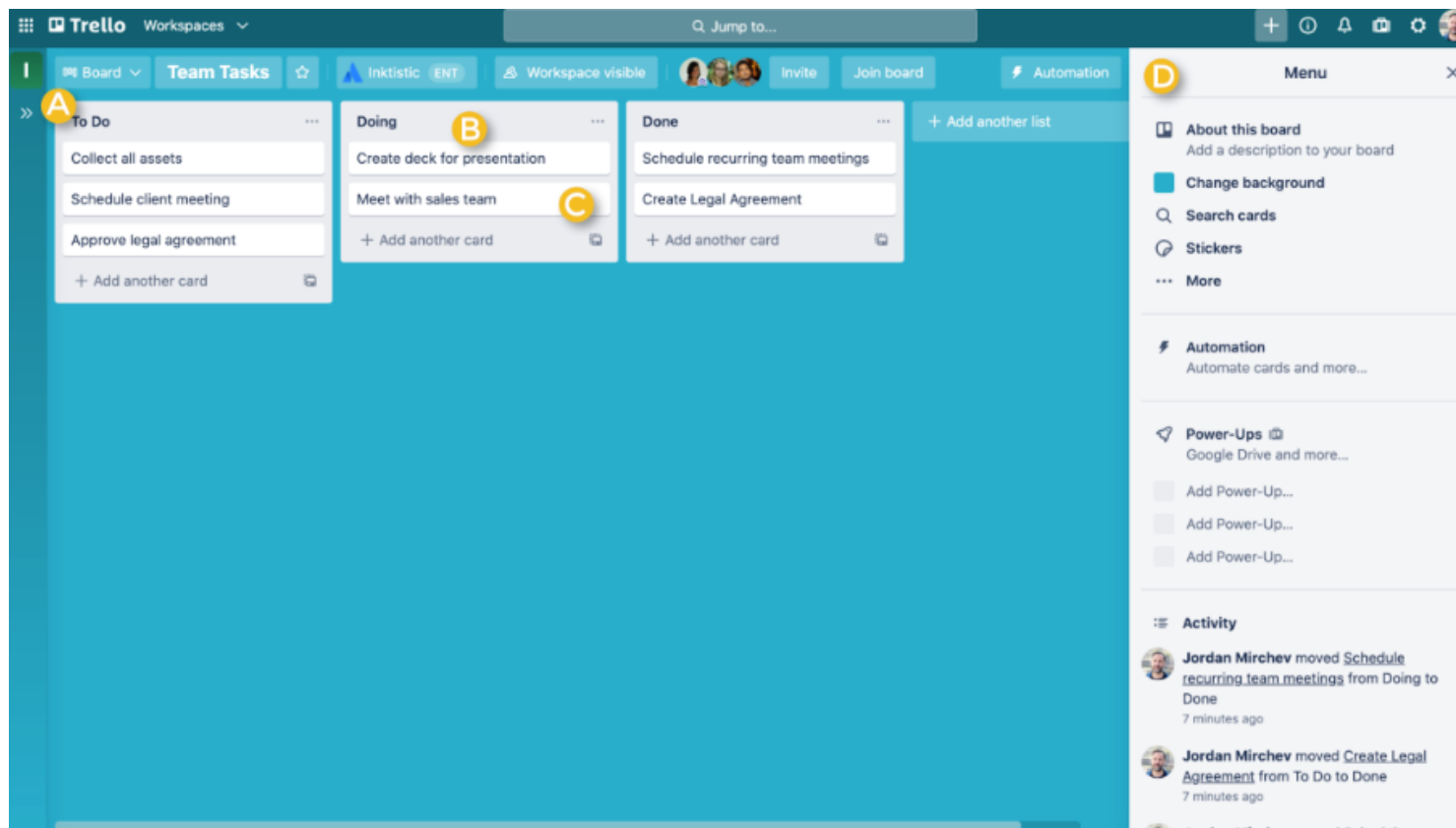


Figura 6: Interfața Trello.

Prin butonul "Invitație" se pot invita noi membri să colaboreze la proiect sau se pot atribui sarcini specifice (Figura 7). În plus, utilizatorul poate seta permisiunile membrilor care definesc rolul lor pe tablă. Există 3 tipuri de permisiuni:

- **Normal** poate vizualiza și edita carduri, ei pot edita, de asemenea, unele permisiuni de bord, în funcție de setările pe care le pun împreună cu alți membrii. Excelent pentru membrii spațiului de lucru care lucrează activ la un proiect.
- **Administratorul** poate vizualiza și edita carduri, elimina membri și modifica toate setările panoului. Excelent pentru liderii de proiect sau managerii care au control deplin asupra proiectului.

- **Observatorul** poate accesa conținutul afișat pe un panou, nu poate edita carduri, dar le poate să comenteze, să reacționeze prin emoji și să se angajeze la nivelul pe care îl definiți. Excelent pentru panourile prin care doriți să oferiți informații altora, cum ar fi clienții, managerii, terții etc.

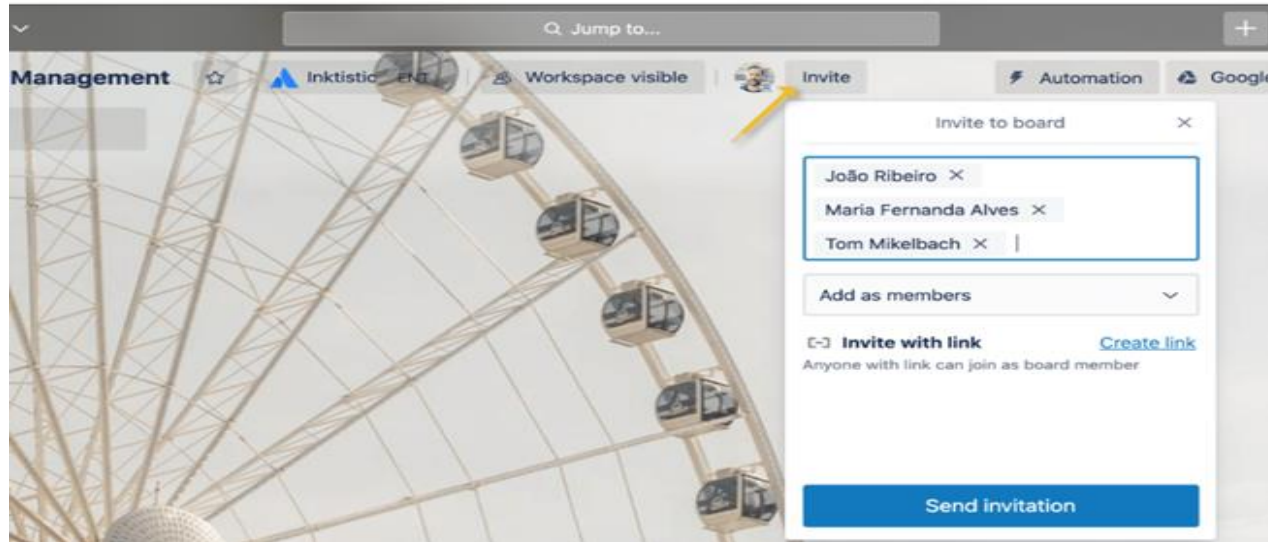


Figura 7: Cum puteți invita colaboratori în Trello.

Referințe

Canvanizer (n.d.), <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>, Accesat la 19 decembrie 2022
Proto.io, (n.d.), <https://proto.io/>, Accesat la 19 decembrie 2022
Trello, (n.d.), <https://trello.com/>, Accesat la 19 decembrie 2022
Igi-global, (n.r.), <https://www.igi-global.com/dictionary/digital-tools>, Accesat la 19 decembrie 2022

METODOLOGII AGILE

Acest capitol își propune să introducă contextul metodologiilor agile. Pentru a realiza acest lucru, explorăm termenul agil și relația sa cu domeniul educației sau managementului. În secțiunea următoare, ne concentrăm pe delimitarea utilității metodologiei agile în diferite domenii de activitate. De asemenea, oferim trei exemple de metodologii agile și oferim mai multe resurse care explică mai bine conceptul.

Rezultate așteptate

- identificarea elementelor care definesc o metodologie agilă
- înțelegerea utilității metodologiei agile
- identificarea modului și momentului în care funcționează o metodologie agilă



AGIL

Management agil

Metodologie agilă

Gândire agilă



CE ESTE METODOLOGIA AGILE?

Lumea de astăzi, caracterizată prin volatilitate, incertitudine, complexitate, ambiguitate (VUCA) necesită o nouă formă de organizare și abordare pe care literatura de specialitate a numit-o metodologie Agile.

CONTEXT:

"Agil(e)" a fost introdus pentru prima dată în 2001, în domeniul IT, dar s-a extins rapid și în alte domenii (Beck et al, 2001). Agile nu este doar o metodă de management, ci necesită și o nouă gândire, perspectivă, menită să evalueze și să reevalueze permanent proiectele.

Managementul agil, spre deosebire de managementul tradițional, se bazează pe crearea de valoare prin angajarea și motivarea resurselor umane.

| Domenii | Menționează |
|---------------------------------------|--|
| IT | Primul domeniu cunoscut care implementează metodologia agile |
| Educație | Cel mai bun pentru procesul de dezvoltare și design de eLearning |
| Industrie | Utilizat în mod obișnuit pentru optimizarea producției și a stocurilor |
| Sănătate și asistență medicală | O echipă mixtă de experți este implicată pentru inovații medicale, pentru furnizarea de îngrijire, programarea personalului sau alte sarcini |

| Managementul agil implică: | Avantajele managementului agil |
|-------------------------------------|---|
| ✓ Echipă | ✓ O bună colaborare de lucru |
| ✓ Colaborare | ✓ Relații bune cu clienții |
| ✓ Întâlniri de lucru scurte și dese | ✓ Productivitate și creșterea calității |
| ✓ Motivare | ✓ Creșterea transparenței activității |

METODE AGILE

CUM FUNCȚIONEAZĂ?

Metodele agile de management se bazează pe defalcarea proiectelor și activităților în mai multe faze, în cicluri mai scurte. Rezultatele proiectului sunt livrate la sfârșitul fiecărei faze/cicluri.

Cele mai comune metode agile sunt Scrum, Kanban sau Lean Management. Multe avantaje apar din utilizarea acestor metode:



SCRUM

echipa auto-organizata formata din personal specializat
un maestru este responsabil pentru promovarea și susținerea echipei
maestrul ajută echipa să înțeleagă teoria, practicile, regulile și valorile grămezii



KANBAN

adesea folosit în producție
tablă albă este utilizată pentru a afișa activitățile "just-in-time" pentru optimizarea producției și livrării
oferă un control mai bun al stocurilor, costuri reduse de producție și stocare



LEAN MANAGEMENT

a avut în vedere o nouă abordare de management bazată pe diferite metode, inclusiv Kanban
resursa umană este structura centrală
scopul este procedura și optimizarea activitatilor



SFAT!

Link-uri externe și de lectură plus:

Testați mai multe metodologii agile pentru a le găsi pe cele mai potrivite pentru organizația / echipa dvs.

[Manifest agil](#)

[Implementarea metodologiilor Agile într-un curs de inginerie](#)

[O revizuire sistematică a metodologiilor Agile utilizate în educație](#)

Resurse

Beck, K., et al. (2001) *The Agile Manifesto*. Agile Alliance. <http://agilemanifesto.org/>

Highsmith, S. (2009). *Management de proiect agil: Crearea de produse inovatoare*, Addison-Wesley Professional, ISBN: 0321658396

OPEN INNOVATION (OI) – Cum să colaborezi cu ecosistemul tău local

Aplicare

Scopul secțiunii este de a explica abordarea deschisă a inovării și importanța colaborării în dezvoltarea ideilor sau a afacerilor. Această secțiune va oferi informații și instrumente valoroase pentru a sprijini cei care doresc să se familiarizeze cu conceptul și procesul de inovare deschisă.

Rezultate așteptate

- Înțelegerea conceptului de inovare deschisă
- Înțelegerea diferenței dintre inovarea închisă și cea deschisă
- Noțiunea de actori ai ecosistemului și cum putem colabora
- Înțelegerea abordării INSPIRE pentru inovare deschisă



Inovare deschisă (OI)

Open Innovation este un proces de inovare distribuit bazat pe fluxuri de cunoștințe gestionate în mod obiectiv dincolo de granițele organizaționale, utilizând mecanisme pecuniare și non-pecuniare în conformitate cu modelul de afaceri al organizației".³

CONTEXT/DESCRIERE:

Recent, s-a acordat o atenție tot mai mare conceptului de "Inovare deschisă", atât în mediul academic, cât și în practică. Chesbrough, care a inventat termenul "Open Innovation" descrie în cartea sa "Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology" (2003⁴) modul în care companiile au trecut de la așa-numitele procese de inovare închise la un mod mai deschis de inovare. Open Innovation este procesul de creștere și dezvoltare a unei companii sau a unei linii de afaceri prin introducerea de tehnologii sau modele de afaceri din afara companiei. Este procesul de lucru cu companii sau consilieri externi care permite

Verificați setul de instrumente INSPIRE (H2020) pentru inovare deschisă și descoperiți instrumente și resurse valoroase pentru parteneriate și afaceri: [INSPIRE TOOLBOX](#)

³ Explicarea inovării deschise: Clarificarea unei paradigme emergente pentru înțelegerea inovării, Chesbrough și Bogers, 2014

⁴ Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology" (2003)

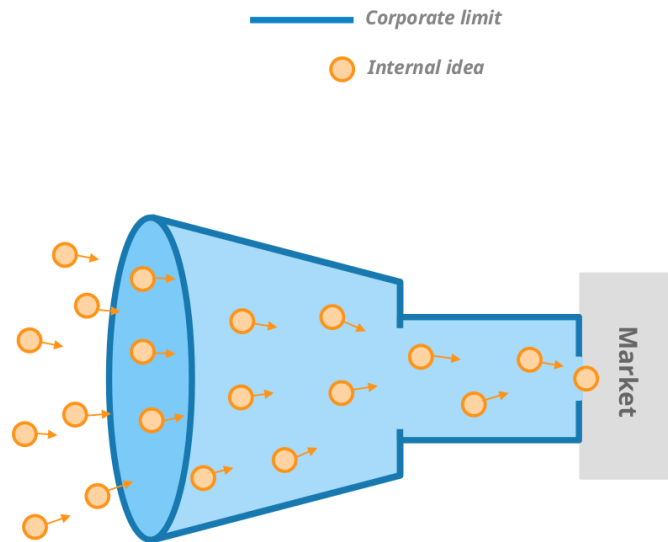
introducerea de tehnologii și / sau expertiză în companii. Un exemplu foarte simplu este acela în care o companie vinde bunuri prin canale de distribuție bine stabilite, care se schimbă rapid.

INOVAȚIA TRADIȚIONALĂ "ÎNCHISĂ" VS INOVAREA DESCHISĂ

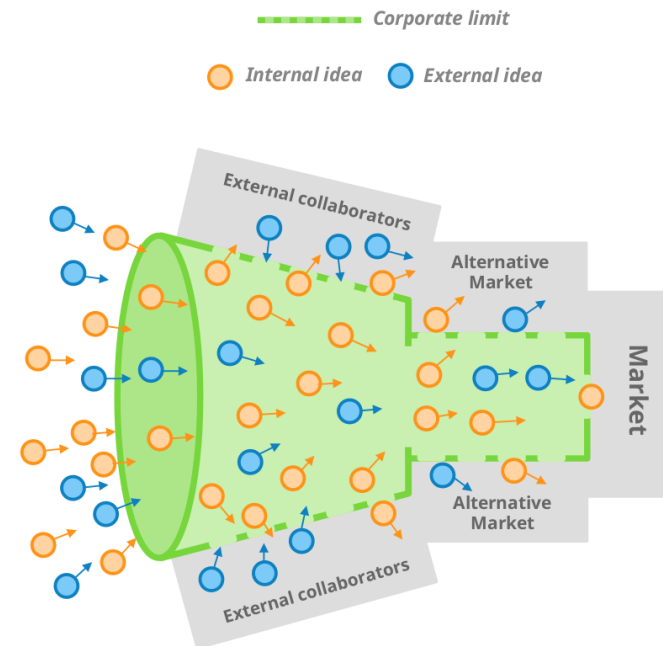
Inovația este un instrument pe care întreprinderile îl utilizează pentru a crea și utiliza cunoștințe, pentru a crea noi bunuri și servicii, pentru a crea noi modele de afaceri și, în cele din urmă, pentru a oferi rezultate financiare mai bune. În trecut, companiile au inovat doar folosind resurse interne. Accentul necomercial al comunității științifice și necesitatea de a-și proteja activele necorporale au fost factorii-cheie. Aceste întreprinderi au acordat o prioritate mai mare resurselor, proiectelor și investițiilor în inovare. Ca urmare, întreprinderile cu **modele de inovare închise** au frecvent departamente de cercetare considerabile care dețin o multitudine de cunoștințe interne.

Recent, o nouă abordare de inovare cunoscută sub numele de "**inovare deschisă**" a evoluat. În loc să pornească de la zero, această abordare încurajează companiile să valorifice cunoștințele externe care există deja. Crearea de conexiuni cu alte întreprinderi, instituții de învățământ superior, hub-uri tehnologice și alte surse de cunoștințe este privită favorabil în acest fel.

Closed Innovation



Open Innovation



Sursa: <https://www.viima.com/blog/open-innovation>

| Inovare închisă | Inovare deschisă |
|--|---|
| Oamenii deștepți din domeniul nostru lucrează pentru noi | Nu toți oamenii deștepți lucrează pentru noi. Trebuie să colaborăm cu oameni inteligenți din interiorul și din afara firmei noastre |

| | |
|--|--|
| Pentru a profita de cercetare și dezvoltare, trebuie să o descoperim, să o dezvoltăm și să o livrăm noi înșine | Cercetarea externă poate crea o valoare semnificativă; cercetare internă este necesară pentru a crea o parte din valoare |
| Dacă o descoperim noi înșine, o vom aduce mai întâi pe piață | Nu trebuie să pornim noi cercetarea pentru a profita de ea |
| Compania care duce prima o inovație pe piață va câștiga | Construirea unui model de afaceri mai bun este mai de dorit decât să ajungi primul pe piață |
| Dacă vom crea cele mai multe și cele mai bune idei din industrie, vom câștiga | Dacă vom folosi la maximum ideile interne și externe, vom câștiga |

PROCESE DE INOVARE DESCHISE DE BAZĂ

O afacere are o serie de opțiuni strategice, în încercarea ei de a inova, în ceea ce privește A) dezvoltarea ideilor inovative și B) valorificarea (exploatarea) inovației. Această paradigmă ne conduce în trei tipuri de inovare deschisă:

- **Procesul de outside-in:** Inbound inovația se referă la aprovizionarea și dobândirea de expertiză din afara organizației și scanarea mediului extern pentru informații noi pentru a identifica, selecta, utiliza și internaliza idei. (Exemplu: cumpărarea unui brevet de către o altă companie)
- **Procesul inside-out:** Inovația outbound este comercializarea și captarea ideilor dezvoltate intern în mediul extern al organizației. Acest lucru ar putea fi prin dezvăluirea selectivă a unui produs către jurnaliști și recenzenți sau vânzarea selectivă a tehnologiei sau serviciului către clienți, în vederea obținerii de feedback. (Exemplu: acordarea de licențe pentru un brevet unei alte companii)
- **Procesul cuplat:** Al treilea proces se referă la alianțe cu complementarități, în care există un flux simultan de cunoștințe din interior în exterior și din exterior. Procesul combinatorial se referă la co-crearea de produse prin alianțe strategice, asocieri în participație și alte metode de colaborare.

BENEFICIILE COLABORĂRII








Colaborarea cu actorii unui ecosistem de inovare este extrem de importantă pentru crearea bazei pentru o afacere de succes. Principalele beneficii ale colaborării în ecosistemul de inovare sunt prezentate mai jos:

- Reducerea costurilor de inovare
- Ajungerea pe piață într-un timp mai scurt
- Creșterea vizibilității produselor
- Atragerea potențialilor investitori
- Creșterea accesului la persoane calificate, infrastructuri, clienți și furnizori, forță de muncă
- Creșterea accesului la expertiză, cunoștințe și tendințe în industrie
- Crearea unor noi segmente de clienți potențiali

ACTORI TIPICI ÎNTR-UN ECOSISTEM DE INOVARE⁵

| | | |
|---|-------------------------------------|--|
|  | INSTITUȚII DE CERCETARE | Instituțiile de cercetare sunt esențiale pentru inovare datorită rolului lor în crearea și difuzarea cunoștințelor și reprezintă un instrument principal pentru guvernele care doresc să stimuleze cercetarea și inovarea în economiile lor. |
|  | INCUBATOARE ȘI ACCELERATOARE | Incubatoarele și acceleratoarele joacă un rol important în ecosistemul de inovare în asigurarea unui mediu propice pentru companiile nou-înființate și care se ocupă de acestea |
|  | ANGEL INVESTITORI | Angel Investors joacă un rol important în a ajuta firmele mici cu creștere rapidă să depășească lipsurile de finanțare. Uneori, acestea pot promova direct inovațiile prin adoptarea unei poziții în consiliul de administrație al start-up-ului |
|  | CAPITAL DE RISC | Un capital de risc este un investor care fie oferă capital pentru întreprinderile noi, fie sprijină companiile mici care doresc să se extindă, dar nu au acces la piețele de capital |
|  | FIRME DE CAPITAL PRIVAT | Firmele de capital privat gestionează banii angajați de fondurile de pensii, de alți investitori instituționali și de persoanele fizice cu valoare netă ridicată. |
|  | GUVERN | Guvernele joacă multe roluri esențiale în promovarea inovării, în primul rând în ceea ce privește crearea unui mediu de politică și de reglementare de sprijin în care își desfășoară activitatea întreprinderile nou-înființate. |

⁵ <https://www.idiainnovation.org/ecosystem-actors>

| | | |
|--|--|---|
|  | PRIETENI ȘI FAMILIE | Pentru mulți inovatori, cercul lor de prieteni și familie de sprijin va fi adesea esențial pentru a-i ajuta să-și ducă ideea mai departe |
|  | ORGANIZAȚII ALE SOCIETĂȚII CIVILE | Organizațiile societății civile sunt un subgrup de organizații fondate de cetățeni și active la nivel local, național sau internațional |
|  | AGENȚII DE DEZVOLTARE | Agențiile de dezvoltare au avut tendința de a se concentra pe sprijinirea inovatorilor în stadiu foarte incipient, ajutându-i cu sume relativ mici de finanțare a capitalului de dezvoltare pentru a-și dezvolta / testa ideea |
|  | PROFESIONIȘTI (Capital Uman) | Oamenii se află în centrul unui ecosistem, iar viteza și eficiența procesului prin care o inovație este proiectată, testată, adaptată și scalată depinde de calitatea persoanelor implicate în proces. |
|  | STARTUP-URI ȘI ÎNTREPRINDERI | Un startup este o companie care lucrează pentru a rezolva o problemă în care soluția nu este evidentă și succesul nu este garantat. |
|  | FACILITATORI DE PIAȚĂ ȘI INTERMEDIARI | Rolul lor este de a conecta organizațiile în cadrul unui ecosistem de inovare și de a facilita transferul de idei, tehnologie și alte resurse pentru a contribui la comercializarea acestora la scară largă. |
|  | COMPANII PRIVATE | Inițiativele conduse de întreprinderi, cum ar fi parteneriatele pentru cercetare și dezvoltare, platformele de schimb de cunoștințe, transferul de tehnologie și de competențe și investițiile în infrastructură, au potențialul de a cataliza, dezvolta și extinde inovarea, oferind, în același timp, un teren fertil pentru inovarea viitoare. |

TIPUL DE PARTENERI CU CARE SĂ INOVEZI

Pentru dezvoltarea și exploatarea inovării, există o varietate de tipuri de parteneri cu care o afacere poate inova.

- Furnizori de servicii de cercetare și dezvoltare
- Parteneri complementari
- Clienți

- Utilizatorii
- Furnizori
- Concurenți
- Comunități
- Grupuri din publicul larg

CUM SE UTILIZEAZĂ INOVAREA DESCHISĂ - METODOLOGIE

Următoarea metodologie a fost elaborată în contextul programului Horizon 2020, prin [proiectul INSPIRE](#) și își propune să vă ajute să înțelegeți provocările, competențele și resursele afacerii dvs., precum și să identificați nevoile dumneavoastră de parteneriat. Instrumentul dezvoltat pentru a sprijini acest proces se numește INSPIRE Canvas (<https://inspire.load.digital/>).

Metodologia include două etape importante pentru a vă ajuta să înțelegeți ce lipsuri există în materie de competențe și resurse și pentru a vă sprijini să gestionați inovarea prin colaborări.

Prima etapă se numește "Călătoria inovării - Identificarea provocărilor și lacunelor în competențe și resurse" și include un proces în 4 pași, iar a doua etapă se numește "Gestionarea inovării deschise - dezvoltarea unui plan de acțiune".

Etapă 1: "Călătoria inovării - Identificarea provocărilor și lacunelor în materie de competențe și resurse"

Această etapă este însoțită de schema descrisă în figura 1.



Figura 1 Etapa 1: "Călătoria inovării - Identificarea provocărilor și a lacunelor în materie de competențe și resurse" (proiectul INSPIRE)

Cele 4 etape pentru identificarea lacunelor în materie de competențe și resurse sunt prezentate în tabelul de mai jos.

| PAȘI | DEFINIȚIE |
|-----------|---|
| ✓ PASUL 1 | Identificați etapa călătoriei de inovare din care face parte provocarea dumneavoastră actuală: Explorarea oportunității / Definirea conceptului / Validarea conceptului / Introducere pe piață / Extindere / Extindere și diversificare. Gândiți-vă ce competențe și resurse interne aveți deja pentru a vă ajuta să faceți față provocării actuale. |
| ✓ PASUL 2 | Identificați ce competențe și resurse lipsesc companiei dumneavoastră (care sunt lacunele în know-how, expertiză, echipamente, alte resurse...) care vă împiedică să abordați provocarea actuală. Reflectați asupra lacunelor în materie de competențe și resurse în etapele anterioare, precum și în etapa actuală. Este posibil să aveți nevoie de ajutor extern pentru lacunele din etapele anterioare, înainte de a vă putea concentra asupra provocării actuale. |
| ✓ PASUL 3 | Gândiți-vă ce provocări viitoare urmează și ce competențe și resurse interne aveți deja pentru a face față acestor provocări. Identificați lacunele viitoare în materie de competențe și resurse și modul în care acestea pot afecta finalizarea călătoriei. |
| ✓ PASUL 4 | Acum, introduceți rezultatele acestei etape a exercițiului în gestionarea inovării deschise (etapa următoare): puneți concluziile de la pasul 2 în caseta "Lacune actuale în competențe și resurse"; puneți concluziile de la pasul 3 în caseta "Lacune viitoare în competențe și resurse". Pentru a continua, consultați următorul set de instrucțiuni pentru secțiunea Gestionare inovare deschisă. |

Etapa a 2-a: "Gestionarea inovării deschise - elaborarea unui plan de acțiune"

Această etapă este însoțită de schema descrisă în figura 2. Scopul său este de a vă sprijini să dezvoltați un plan de acțiune pentru a gestiona inovarea deschisă

| | |
|---------|------------|
| Company | Created by |
| Project | Date |









| | | |
|---|--|--|
| <p>Current gaps in Competences & Resources</p> <p>Which Competences & Resources are needed from external partners to address the current innovation challenge(s) of your business?</p>  | <p>Prepare the business for partnership</p> <p>Which resources should be mobilised to enable the partnership? What changes in operations are necessary to implement the partnership? What aspects of the organisational culture need to be developed to enable a smooth partnership? What changes should be made to the business model to enable effective partnership?</p>  | <p>OI outcome KPIs</p> <p>What are the outcomes expected of the partnership?</p> <p>Examples: Successful proof of concept Validation of new technology, product or service Creation of a working prototype Obtaining IPR for the new product Development of a new product Reduction of development time Scale production</p>  |
| <p>Future gaps in Competences & Resources</p> <p>Which Competences & Resources are needed from external partners to address the potential future innovation challenge(s) of your business?</p>  | <p>Work with a partner/crowd</p> <p>What is the best model for the partnership (e.g. co-development, licensing...)? What is the best legal structure and what can be negotiated (e.g. IP, royalties...)? What is the best financial model (costs and revenue sharing)? What about joint project management guidelines? What platform should be used to work with the crowd?</p>  | <p>Business growth KPIs</p> <p>What are the business growth outcomes expected of the partnership?</p> <p>Examples: Increase in revenue due to new products Increase in revenue due to access to new markets Increase in profits due to new products / services Increase in profits due to lower development / production costs</p>  |
| <p>Find the right partner</p> <p>What is the scope of the partnership? Who are the potential partners? What are the criteria to select and assess the most adequate partner?</p>  | <p>Deal with conflicts</p> <p>What is the shared vision of the project? Which are the mechanisms used to build trust and integrate teams? How are conflicts managed and resolved?</p>  | |

Figura 2 Etapa a 2-a: "Gestionarea inovării deschise - dezvoltarea unui plan de acțiune" (proiect INSPIRE)

Pentru a completa fiecare casetă a schemei descrise în figura 2, urmați instrucțiunile de mai jos:

| ELEMENTE | ORIENTĂRI |
|--|---|
| ✓ Lacune actuale și viitoare în materie de competențe și resurse | Prezentați-vă lacunele actuale în materie de competențe și resurse și lacunele viitoare în materie de competențe și resurse înainte de a continua. |
| ✓ Găsiți partenerul potrivit | Reflecțați asupra lacunelor actuale și viitoare în materie de competențe și resurse. Ce fel de partener(i) v-ar putea ajuta cu ceea ce vă lipsește? |
| ✓ Pregătiți afacerea pentru parteneriat | Gândiți-vă dacă afacerea este pregătită pentru un astfel de parteneriat. Poate că trebuie să faceți unele schimbări pe plan intern pentru a face față mai bine acestui lucru. |
| ✓ Lucrați cu un partener/un grup | Lucrul cu un partener poate avea propriile provocări, așa că este o idee bună să vă faceți timp pentru a obține elementele de bază clare. |
| ✓ Rezolvarea conflictelor | Repetati pentru a face față conflictelor. |
| ✓ KPI-urile rezultate ale OI | Stabiliți câteva obiective pentru a vedea cum funcționează parteneriatul dumneavoastră în OI. |
| ✓ KPI-uri pentru creșterea afacerilor | Nu uitați să stabiliți și câteva obiective pentru creșterea afacerii. |

Link-uri externe:

<https://www.idiainnovation.org/ecosystem-actors>

<https://www.forbes.com/sites/theyec/2022/12/20/the-importance-of-a-business-network-and-how-to-build-a-strong-one/?sh=63d80cfb1392>

<https://advancedbusinessabilities.com/why-is-networking-important-for-entrepreneurs/>

[Setul de instrumente INSPIRE pentru inovare deschisă](#)

<https://inspire.load.digital/>

<https://www.inspire-smes.info/index.php>

https://www.youtube.com/watch?v=n_vgcxG0y88

[Cazuri de inovare deschisă](#)

[Modelul de inovare deschisă](#)

Referințe

Explicarea inovării deschise: Clarificarea unei paradigme emergente pentru înțelegerea inovării, Chesbrough și Bogers, 2014

Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology" (2003)

Chesbrough, H. (2003), "Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology", Harvard Business School Press.

Aducerea clusterelor de afaceri în mainstream-ul dezvoltării economice, Stuart Rosenfeld

Setul de instrumente INSPIRE pentru inovare deschisă

PLATFORME DIGITALE

Aplicare

Acest capitol își propune să ofere informații esențiale cu privire la importanța platformelor digitale pentru sprijinirea dezvoltării și sustenabilității afacerilor. Platformele digitale au avut un impact semnificativ asupra întreprinderilor din diverse industrii. Unele dintre principalele efecte ale platformelor digitale asupra întreprinderilor includ creșterea eficienței, o acoperire mai mare, o experiență îmbunătățită a clienților, date îmbunătățite și, nu în ultimul rând, sprijin pentru creșterea inovării.

Rezultate așteptate

- Definirea conceptului de platformă digitală
- Înțelegerea tipurilor și caracteristicilor platformelor digitale
- Înțelegerea beneficiilor pe care platformele digitale le aduc întreprinderilor

CONTEXT/DESCRIERE:

Apariția revoluției digitale a permis organizațiilor să-și reorganizeze diferitele operațiuni și procese de afaceri pentru a obține o creștere mai mare în fața concurenței acerbe. Transformarea digitală a dus la crearea unor platforme digitale de ultimă oră care utilizează cele mai noi tehnologii pentru a permite organizațiilor să dezvolte noi strategii de afaceri, să câștige poziția dominantă pe piață, să ofere experiențe excepționale clienților și să genereze noi forme de creare de valoare și inovare.

Ce sunt platformele digitale?

Platformele digitale sunt sisteme online bazate pe software care permit diferitelor părți, cum ar fi persoane fizice sau juridice, să interacționeze și să tranzacționeze între ele. Aceste platforme sunt concepute pentru a facilita comunicarea, colaborarea și comerțul și sunt construite pe baza tehnologiilor digitale, cum ar fi internetul, rețelele mobile și cloud computing.

O platformă digitală este o soluție software care permite organizațiilor să își servească în mod eficient produsele și serviciile prin intermediul afacerilor online. Potrivit Gartner, aceste platforme există la diferite niveluri, de la platforme la nivel înalt care oferă un model de afaceri la platforme de nivel scăzut care oferă tehnologie și / sau capacități de afaceri pentru alte produse sau servicii de consum pentru a-și valorifica propriile capacități de afaceri.

În esență, o platformă digitală este un model de afaceri bazat pe tehnologie, care facilitează schimburile între două sau mai multe grupuri interdependente. Prin reunirea diferiților utilizatori de afaceri, platforma le permite acestora să tranzacționeze între ei și să creeze valoare pentru organizație.

Platformele digitale permit întreprinderilor să partajeze rapid informații de calitate și exacte cu utilizatorii, stimulând colaborarea și inovarea în crearea de noi produse și servicii. Prin conectarea diferitelor laturi ale afacerii, platformele digitale, se creează efecte de rețea puternice, crescând valoarea pe măsură ce acest aspect duce la creșterea numărului de membri.

Integrarea interfețelor de programare a aplicațiilor (API) de la terți poate accelera dezvoltarea platformelor digitale, permițând participanților să partajeze date și să creeze noi servicii. Multe platforme digitale sunt disponibile "ca serviciu", folosind mai multe de tehnologie moderne înglobate.

Platformele digitale funcționează în condiții clare de guvernare care protejează proprietatea asupra datelor și proprietatea intelectuală și promovează încrederea în rândul utilizatorilor.

Formele și caracteristicile unei platforme digitale

Principalele forme și caracteristici ale platformelor digitale pot fi descrise după cum urmează:

PERMIȚÂND COMPANIILOR SĂ
PROFITE DE CREȘTEREA ACCELERATĂ
A AFACERILOR, PLATFORMELE
DIGITALE AU REVOLUȚIONAT
PEISAJUL COMPETITIV DIN TOATE
INDUSTRIILE.

- Date deschise și partajate – Platformele digitale permit organizațiilor să acceseze date deschise și partajate care pot fi minate în mod inteligent de experți pentru a obține informații despre industrie și pentru a crea noi forme de valoare. Acest lucru permite, de asemenea, companiilor să monitorizeze comportamentul clienților la scară largă, stimulând transparența în procesele de afaceri și acuratețea în gestionarea datelor, permițând tuturor participanților accesul la date.
- Efectul de rețea – Implementarea unei platforme digitale reunește diferiți utilizatori ai unui ecosistem de afaceri sub un singur acoperiș, permițând partenerilor și comercianților să atragă mai mulți clienți și să împartă povara creării unei piețe. Acest efect de rețea este util în special pentru companiile care doresc să conecteze utilizatori, cum ar fi organizațiile, furnizorii / furnizorii și clienții finali.
- Confluența tehnologiilor – Tehnologiile avansate precum cloud computingul, inteligența artificială, învățarea automată, automatizarea, internetul industrial, analiza și mobilitatea pot fi valorificate în timp ce dezvoltăm o platformă digitală. O abordare modulară, scalabilă și plug-in pentru dezvoltarea platformei poate ajuta organizațiile mici și la scară largă să integreze procesele de afaceri, infrastructura și software-ul, reducând nivelurile de investiții, costurile de servire și timpul de introducere pe piață. Avantajul major al unei platforme digitale pentru întreprinderi este accesul rapid și ușor la noi piețe și canale de distribuție, fără costul total al unei investiții în platformă în avans.
- Platformele digitale pot lua multe forme diferite, inclusiv site-uri de social media, piețe de comerț electronic, comunități online, platforme de partajare peer-to-peer și multe altele. Câteva exemple de platforme digitale cunoscute includ Facebook, Amazon, Airbnb, Uber și Etsy.
- Una dintre caracteristicile cheie ale platformelor digitale este capacitatea lor de a crea efecte de rețea, unde valoarea platformei crește pe măsură ce tot mai mulți oameni o folosesc. Acest lucru poate duce la platforme foarte mari și puternice, cu putere și influență semnificativă pe piață. Cu toate acestea, platformele digitale s-au confruntat, de asemenea, cu critici și controale de reglementare cu privire la aspecte precum confidențialitatea datelor, moderarea conținutului și concurența.
- Platformele digitale sunt sisteme online care facilitează schimbul de bunuri, servicii sau informații între diferite grupuri de utilizatori. Iată câteva tipuri comune de platforme digitale:
- Platforme de comerț electronic: Acestea sunt platforme care facilitează cumpărarea și vânzarea de bunuri și servicii pe internet. Exemplele includ Amazon, Alibaba și eBay.
- Platforme ale economiei colaborative: acestea sunt platforme care permit utilizatorilor să partajeze sau să închirieze active, cum ar fi mașini sau case, cu alte persoane. Printre exemple se numără Airbnb, Uber și Lyft.

- **Piețe online:** acestea sunt platforme care permit mai multor vânzători să își ofere produsele sau serviciile unui grup mare de cumpărători. Exemplele includ Etsy, TaskRabbit și Fiverr.
- **Platforme de conținut:** acestea sunt platforme care oferă acces la conținut digital, cum ar fi muzică, filme și cărți. Printre exemple se numără Spotify, Netflix și Kindle.
- **Platforme de crowdfunding:** acestea sunt platforme care permit persoanelor fizice sau organizațiilor să strângă fonduri de la un număr mare de persoane pentru a finanța un proiect sau o aventură. Exemplele includ Kickstarter și Indiegogo.
- **Platforme de învățare online:** acestea sunt platforme care oferă cursuri online și resurse educaționale cursanților. Exemplele includ Udemy, Coursera și edX.
- **Platforme gig economy:** acestea sunt platforme care permit persoanelor fizice să își ofere serviciile sau competențele pe termen scurt sau în mod independent. Exemplele includ Upwork, Freelancer și Guru.

Cadre de dezvoltare a platformelor digitale

Mai jos sunt prezentate o serie de modele de dezvoltare pentru platformele digitale, în funcție de scopul urmărit.

Managementul informațiilor despre produse (PIM) este esențial pentru ca întreprinderile să vândă produse online, deoarece le permite să gestioneze volume mari de informații despre produse într-un mod structurat și logic. O platformă digitală modernă cu capacități PIM poate oferi suport pentru mai multe limbi și monede, facilitând consumul de informații de către publicul țintă și luarea de măsuri instantaneu. Capacitățile PIM includ modelarea datelor despre produse, gestionarea, integrarea, livrarea și calitatea / semantica, precum și gestionarea fluxului de lucru.

O platformă de experiență digitală (DXP) sau un sistem de management al conținutului (CMS) permite companiilor să își modifice conținutul web în funcție de nevoile de afaceri în schimbare și de așteptările clienților. Platforma digitală avansată acceptă mai multe limbi, permițând companiilor să construiască site-uri web în limba preferată și să le promoveze în diferite limbi regionale. Capacitățile DXP/CMS includ gestionarea experiențelor personalizate, furnizarea unei singure surse de adevăr, publicarea pe mai multe canale, conținutul, comerțul, contextualizarea, automatizarea marketingului, scalabilitatea și gradul de utilizare.

Digital Asset Management (PZU) permite companiilor să își gestioneze toate activele digitale, cum ar fi imagini, videoclipuri, proprietăți intelectuale, politici, reguli și reglementări, documente și alte fișiere în formatul preferat. Capacitățile PZU includ consolidarea activelor digitale, gestionarea meta-datelor, extinderea portalului de active, gestionarea fluxului de lucru și livrarea activelor digitale.

O platformă digitală de comerț electronic simplifică transformarea digitală complexă prin crearea de experiențe personalizate pentru utilizatorii vizați, permițând producătorilor și comercianților cu amănuntul să își gestioneze cu ușurință afacerile B2B și B2C. Capacitățile de comerț electronic digital includ cadrul de comerț electronic B2B și B2C, gestionarea experienței clienților, comerțul electronic pentru PIM, gestionarea catalogului și gestionarea complexă a prețurilor produselor.

O platformă de date despre clienți (CDP) permite companiilor să înțeleagă comportamentul clienților și să stimuleze implicarea clienților, îmbunătățind astfel

ratele de conversie. Capacitățile CDP includ integrarea datelor clienților, modelarea, unificarea profilului, personalizarea în timp real și automatizarea.

În cele din urmă, un cadru master data management (MDM) permite companiilor să-și gestioneze toate datele organizaționale, inclusiv datele despre produs, client, furnizor/ furnizor, comerciant cu amănuntul, angajat, partener, contabilitate și operațiuni. MDM permite organizațiilor să gestioneze ierarhia datelor, structura, validarea, îmbogățirea și versiunile cu traduceri, documentație, descrieri și alte date. Capacitățile MDM includ calitatea datelor/semantică, gestionarea ierarhiei, integrarea bogată a conținutului, pista de audit, conectivitatea superioară și gestionarea fluxului de lucru. Înțelegerea acestor cadre este esențială pentru înțelegerea modului în care o platformă digitală poate ajuta întreprinderile să își atingă obiectivele.

Avantaje pe care platformele digitale le aduc companiilor

Dezvoltarea unei platforme digitale care să sprijine creșterea afacerii ar putea oferi următoarele beneficii:

1 – Timp mai rapid de lansare pe piață: o platformă digitală eficientizează procesele de afaceri online, oferind toate componentele necesare pentru a stabili o prezență online puternică. Prin centralizarea datelor organizaționale, platforma permite lansări mai rapide de produse, oferind clienților acces imediat la ofertele dvs.

2 – Transformați experiența clienților: Clienții se așteaptă la soluții rapide și valoroase la provocările lor, iar companiile trebuie să se concentreze pe oferirea unei experiențe fără probleme. Dezvoltarea unei platforme digitale cu cele mai noi tehnologii îmbunătățește experiența clienților, stimulând reputația și autoritatea unei companii.

3 – Obținerea de informații bazate pe date: acestea sunt un beneficiu critic al platformelor digitale, oferind posibilitatea de a colecta, consolida și analiza date pentru strategii de afaceri optimizate. Utilizarea datelor în întreaga organizație ajută la reducerea costurilor operaționale și la creșterea veniturilor, oferind agilitate, personalizare, feedback în timp real și relevanță clienților.

4 – Crearea și sprijinirea sinergiilor: o platformă digitală încurajează colaborarea prin reunirea entităților de afaceri interne și externe într-o singură platformă, permițând echipelor să gestioneze datele și să lucreze mai eficient.

5 – Construirea de cadre pentru încredere: o platformă digitală oferă o singură sursă de adevăr pentru toate datele organizaționale, permițând top managementului să ia decizii informate bazate pe o viziune holistică a tuturor datelor din mai multe sisteme. Integrarea sistemelor terțe asigură gestionarea corectă a tuturor datelor într-un singur loc.

Referințe

<https://www.adobe.com/acrobat/resources/digital-entrepreneurship-starting-a-business-online.html>

<https://startup.google.com/>

<https://pimcore.com/en/resources>

<https://www.techtarget.com/searchcontentmanagement/definition/What-is-digital-asset-management>

<https://www.credencys.com/blog/>

Utilizarea ITC pentru a stimula creativitatea și modelele de afaceri digitale

Aplicare

În lumea digitală de astăzi în care ritmul este tot mai alert, întreprinderile trebuie să fie creative și inovatoare pentru a rămâne competitive. O modalitate de a realiza acest lucru este prin utilizarea instrumentelor și tehnologiilor TIC pentru a stimula creativitatea și a dezvolta modele de afaceri digitale.



Cât de important este TIC?

TIC a devenit o parte esențială a vieții de zi cu zi și este utilizată pe scară largă în diverse industrii, inclusiv educație, asistență medicală, finanțe, divertisment și multe altele. De asemenea, a transformat modul în care oamenii comunică, lucrează și accesează informațiile, ceea ce a dus la creșterea eficienței, productivității și a gradului de colaborare.

DEFINIȚIE

TIC înseamnă tehnologia informației și comunicațiilor. Este un termen larg care cuprinde toate tehnologiile și instrumentele utilizate pentru colectarea, prelucrarea, stocarea și diseminarea informațiilor. TIC include dispozitive hardware, cum ar fi computere, smartphone-uri și alte dispozitive electronice, precum și aplicații software, rețele și infrastructură de telecomunicații care permit schimbul de informații și comunicare între oameni și sisteme.

CONTEXT/DESCRIERE:

TIC

Cu ajutorul TIC, întreprinderile pot valorifica noile paradigme create de Data Analytics, machine learning și inteligență artificială pentru a identifica tendințele pieței, preferințele consumatorilor și oportunitățile emergente. Informațiile astfel obținute pot fi utilizate pentru a dezvolta noi produse și servicii care să răspundă nevoilor în continuă schimbare ale clienților.

În plus, instrumentele TIC, cum ar fi cloud computingul, platformele de comunicare socială și platformele de comerț electronic, pot oferi întreprinderilor o acoperire mai largă și le pot ajuta să se conecteze cu clienții în moduri noi și inovatoare. Acest lucru poate duce la crearea de noi modele de afaceri care să fie mai agile, mai flexibile și mai receptive la condițiile de piață în schimbare.

Modele de afaceri digitale

Modelele de afaceri digitale se referă la modurile în care companiile utilizează tehnologiile și platformele digitale pentru a crea și a oferi valoare clienților lor. Modelele de afaceri digitale sunt adesea construite în jurul unor modalități inovatoare de utilizare a tehnologiei pentru a rezolva problemele clienților, pentru a îmbunătăți procesele sau pentru a crea noi oportunități.

Modelele de afaceri digitale pot lua multe forme, cum ar fi:

E-commerce: Platformele de vânzare cu amănuntul online precum Amazon și Alibaba au schimbat comerțul cu amănuntul tradițional, oferind o experiență de cumpărături perfectă și convenabilă.

Modele bazate pe abonament: companii precum Netflix și Spotify oferă modele pe bază de abonament care oferă clienților acces la o bibliotecă mare de conținut digital contra unei taxe lunare.

Freemium: Multe companii de software folosesc un model freemium, unde caracteristicile de bază sunt oferite gratuit, dar utilizatorii trebuie să plătească pentru funcții premium.

Modele bazate pe platforme: companii precum Airbnb și Uber au construit platforme care conectează cumpărătorii și vânzătorii, permițându-le să facă schimb de bunuri și servicii.

Economia colaborativă: Companii precum TaskRabbit și Fiverr oferă platforme în care persoanele își pot împărtăși competențele și expertiza, creând noi oportunități pentru munca independentă și antreprenariat.

Modelele de afaceri digitale se caracterizează adesea prin capacitatea lor de a se scala rapid, de a ajunge la un public global și de a se adapta la condițiile de piață în schimbare. Prin utilizarea tehnologiilor și platformelor digitale, companiile pot crea noi fluxuri de venituri, pot îmbunătăți experiențele clienților și pot rămâne competitive într-un peisaj digital care evoluează rapid.

Exemplu de modul în care TIC stimulează creativitatea:

Să presupunem că sunteți un designer grafic care lucrează la un nou proiect pentru un client. În trecut, s-ar putea să vă fi bazat exclusiv pe propria creativitate și abilități pentru a propune concepte de design. Dar cu ajutorul instrumentelor și tehnologiilor TIC, puteți adopta acum o abordare mai colaborativă și mai inovatoare.

Folosind instrumente de colaborare bazate pe cloud, cum ar fi Google Drive sau Dropbox, vă puteți partaja cu ușurință munca cu alți designeri, puteți primi feedback și puteți lucra împreună pentru a vă rafina ideile. De asemenea, puteți utiliza platforme de design online precum Canva sau Adobe Creative Cloud pentru a accesa o vastă bibliotecă de resurse de design, șabloane și materiale care vă pot ajuta să inspirați idei noi și să vă simplificați fluxul de lucru.

Link-uri externe:

[Creșteți-vă productivitatea și creativitatea cu regula de 5 ore | de Mark și Sweet Sour Sauce Co | Februarie, 2023 | Medie](#)



TIP ! Tehnologii TIC utile

Instrumente de comunicare: instrumente precum e-mailul, mesageria instant și platformele de conferințe video, cum ar fi Zoom sau Microsoft Teams, facilitează menținerea legăturii cu colegii și clienții, indiferent de locația acestora.

Cloud computing: instrumentele bazate pe cloud, cum ar fi Google Drive, Dropbox sau OneDrive, oferă o modalitate convenabilă și sigură de a stoca și accesa fișiere și date de oriunde, utilizând orice dispozitiv.

Software de management de proiect: Instrumente precum Asana, Trello sau Jira ajută echipele să colaboreze la proiecte, să urmărească progresul, să atribuie sarcini și să gestioneze termenele limită.

Instrumente de analiză a datelor: platforme precum Google Analytics, Tableau sau Power BI permit companiilor să colecteze, să analizeze și să vizualizeze date, obținând informații valoroase despre comportamentul clienților, tendințele pieței și performanța afacerii.

Software de automatizare: Instrumentele robotice de automatizare a proceselor (RPA), cum ar fi UiPath sau Automation Anywhere, automatizează sarcinile repetitive, reducând volumul de lucru manual și crescând eficiența.

Realitate virtuală și augmentată: tehnologiile VR și AR precum Oculus sau HoloLens pot ajuta companiile să creeze programe de formare imersive sau să simuleze scenarii complexe în domenii precum producția sau asistența medicală.

Verificați-vă cunoștințele:

Ce moduri/metode stimulează creativitatea?

Ce este TIC?

Referințe

<https://medium.com/@marksss/boost-your-productivity-and-creativity-with-the-5-hour-rule-4f7cf7161b52>

Creați-vă propriul start-up

Aplicare

Scopul acestei secțiuni este, în primul rând, de a explica ce sunt întreprinderile nou-înființate.

Alt scop principal este ca această secțiune să vă arate pașii pe care îi puteți face pentru a vă crea propriul start-up.

Rezultate așteptate

- Înțelegerea a ceea ce sunt întreprinderile nou-înființate.
- Dobândirea de cunoștințe despre cum să vă creați propriul start-up.



DEFINIȚIE

*Potrivit lui **Eric Ries**, creatorul metodologiei **Lean Start-up**, "Un start-up este o instituție umană concepută pentru a crea un nou produs sau serviciu în condiții de incertitudine extremă."*

*Potrivit lui **Steve Blank** - antreprenor, educator, autor și speaker american cu sediul în Pescadero, California, un start-up este o organizație temporară care caută un model de afaceri profitabil, scalabil și repetabil. Iar scalabilitatea este capacitatea unei anumite afaceri de a crește aproape nestingherită.*

FAPTE RAPIDE?

Succesul start-up-urilor nu este un sprint, ci un maraton. Este nevoie de timp pentru a crește un start-up în ceva de succes.

*(Jasper van Kralingen,
www.gs4e.com)*

CONTEXT/DESCRIERE:

Conceptul de start-up s-a bucurat recent de un interes din ce în ce mai mare atât pentru afaceri, cât și pentru știință. Originile start-up-urilor pot fi urmărite înapoi în Statele Unite în secolele 18 și 19. Prima utilizare înregistrată a cuvântului "start-up" a fost într-un articol de ziar în 1851. Cuvântul a fost folosit pentru a descrie o nouă afacere sau întreprindere.

Conceptul de start-up a început să prindă contur la începutul secolului 20. În anii 1920 și 1930, o serie de noi afaceri au fost fondate în SUA. Ecosistemul modern de start-up-uri a început să prindă contur în anii 1970 și 1980. A fost o perioadă de turbulențe economice, cu inflație și dobânzi ridicate. Cu toate acestea, a fost, de asemenea, un moment de oportunitate.

O serie de start-up-uri importante au fost fondate în această perioadă, inclusiv Apple, Microsoft și Genentech. Succesul acestor companii i-a inspirat pe alții să-și înceapă propriile afaceri.

Astăzi, întreprinderile nou-înființate reprezintă o parte vitală a economiei globale. Acestea sunt responsabile pentru crearea de noi locuri de muncă și stimularea inovării.

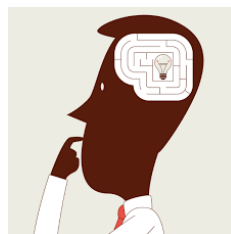
(<https://fastercapital.com/content/The-history-of-start-ups--From-early-days-to-today.html>)

Secțiunea METODOLOGIE

Crearea unei noi afaceri este un proces care cuprinde mai multe faze.

1. Definește-ți ideea de BUSINESS.

Dacă te gândești să începi un start-up, primul lucru de care ai nevoie este o idee grozavă. Cautarea, analiza inițială și selecția ideilor de afaceri atractive reprezintă o fază foarte importantă în procesul de începere a unei noi afaceri. Ideea trebuie să fie inovatoare și, de asemenea, rezolvă o anumită problemă. Cu toate acestea, amintiți-vă că punerea în aplicare a ideilor necesită timp și bani. Trebuie să vă rafinați și să vă testați conceptul pentru a vă asigura că este realist și viabil.



2. Realizați un studiu de piață.

Realizarea unei idei bune nu este suficientă pentru a vă alătura lumii antreprenoriatului. Cercetarea de piață este o strategie de afaceri care verifică factori precum: ✓ valoarea de piață, ✓ concurenții apropiați și îndepărtați, ✓ rezultatele financiare obținute de concurenți, ✓ valoarea unică a concurenților, ✓ prețurile produselor și serviciilor concurenților. De asemenea, vă permite să aflați despre sectorul de activitate/industria în cauză, numărul de concurenți stabiliți și relevanța sosirii dumneavoastră pe această piață.



3. Pregătiți un plan de afaceri.

Planul strategic de afaceri al unei companii ar trebui să țină seama de o serie de aspecte și să conțină următoarele informații esențiale:

- caracteristicile ideii de afaceri
- caracteristicile serviciilor și produselor - și anume, o identificare a tuturor punctelor forte și punctelor slabe ale produsului

- analiza financiară - traducerea ideii în calcule specifice
- analiza pieței și a concurenței - o necesitate dacă intrăm într-o nouă industrie
- planificarea ocupării forței de muncă și organizarea companiei
- strategia de marketing și vânzări - politica de prețuri pentru publicitate
- prognoza evoluției și un program detaliat de activități



4. Aveți grijă la capitalul inițial și finanțarea ulterioară

În această etapă, trebuie să știți în detaliu de unde veți obține fonduri pentru a vă conduce afacerea. Pentru a începe o afacere, aveți nevoie atât de capital de pornire suficient, cât și de asigurarea fluxului de numerar ulterior. Trebuie să vă puneți următoarele întrebări: Aveți mijloacele necesare pentru a vă finanța start-up-ul sau va trebui să împrumutați bani? Dacă intenționați să părăsiți actualul loc de muncă pentru a vă concentra asupra afacerii dvs., aveți economii pentru a vă susține până când faceți profit?



5.Construiți-vă echipa.

Cu excepția cazului în care intenționați să fiți singurul angajat, va trebui să găsiți un partener de afaceri sau angajați care să vă înțeleagă ideile și să adauge ceva de valoare - vă veți completa și consolida reciproc.



6.Brand și publicitate.

Înainte de a începe să vă vindeți produsul sau serviciul, trebuie să vă construiți marca. Branding-ul ajută la atragerea atenției, promovarea unei idei de afaceri, atragerea clienților și a investitorilor. Efectul comunicării efectuate pe baza unei identități de **brand specific** ar trebui să fie crearea imaginii sale. Crearea unei imagini de brand necesită acțiuni planificate și consecvente.



Link-uri externe:

Registru de lucru cuprinzător pentru start-up-uri de afaceri

<https://blog.hubspot.com/sales/start-ups>

**SFAT**

Aflați principalele greșeli pe care le fac oamenii atunci când încep start-up-uri și companii noi:

- TEMERILE DE A ÎMPĂRTĂȘI O IDEE ȘI DE A IEȘI ÎN FAȚĂ
- NU INVESTEȘTE SUFICIENT TIMP ȘI ENERGIE ÎN CERCETARE
- NU CONTACTEAZĂ ȘI NU ÎȘI ASCULTĂ CLIEȚII
- LIPSA COMPETENȚELOR FINANCIARE ȘI DE GESTIUNE FINANCIARĂ
- SELECTAREA NECORESPUNZĂTOARE A PARTENERILOR ȘI A ALTOR LIDERI DE ORGANIZAȚIE

Referințe

<https://sendpulse.com/support/glossary/start-up>

[https://www.qs4e.com/best-tips-for-start-up-](https://www.qs4e.com/best-tips-for-start-up-success/?qclid=Cj0KCQjwk7ugBhDIARIsAGuvqPZOw_k7ZHwnPtjQB12yiebHeC_890EOBwP3xuQTAAaMvgD59xTn5mwaAtDREALw_wcB)

[success/?qclid=Cj0KCQjwk7ugBhDIARIsAGuvqPZOw_k7ZHwnPtjQB12yiebHeC_890EOBwP3xuQTAAaMvgD59xTn5mwaAtDREALw_wcB](https://www.qs4e.com/best-tips-for-start-up-success/?qclid=Cj0KCQjwk7ugBhDIARIsAGuvqPZOw_k7ZHwnPtjQB12yiebHeC_890EOBwP3xuQTAAaMvgD59xTn5mwaAtDREALw_wcB)

<https://www.investopedia.com/terms/s/start-up.asp#toc-what-is-a-start-up>

Aspecte tehnice legate de digitalul necesar instrumente de rețea, precum și producția MOOC și implementarea digitală necesară pe platforma electronică

Aplicare

Scopul acestei secțiuni este, în primul rând, de a explica ce este *Digital Networking*.

Alt scop principal este să vă descrie instrumente de *Digital Networking* de top pentru a vă ajuta să construiți relații de afaceri mai puternice.

Rezultate așteptate

- Dobândirea cunoștințelor despre ce este *Digital Networking*.
- Dobândirea cunoștințelor despre cum să obțineți avantaje în urma utilizării instrumentelor de *Digital Networking*.



DEFINIȚIE

Ce este networking-ul?

Pe scurt, este o formă de a construi o rețea de contacte care vă poate ajuta în dezvoltarea afacerii dvs. De fapt, networking-ul poate fi practicat oriunde - de la social media, prin contactul cu persoanele cu care iti împarți spațiul de lucru, pana la evenimente organizate, cum ar fi un mic dejun de afaceri. Crearea de rețele, care este capacitatea de a stabili și menține o rețea de contacte, câștigă importanță în contextul de afaceri. Din ce în ce mai mulți antreprenori îl percep ca pe un instrument eficient pentru dezvoltarea companiei, deoarece permite câștigarea de clienți, găsirea de parteneri și susținători ai serviciilor sau produselor oferite și, mai presus de toate, favorizează crearea unor relații profesionale de durată. Digital Networking se referă la rețeaua socială construită prin utilizarea tehnologiilor digitale.

*"Digital Networking permite o mulțime de oportunități de afaceri.
Ajută la crearea unor relații de afaceri sustenabile și la generarea
încrederii, în timp ce poziționează imaginea brandului"*

CONTEXT/DESCRIERE:

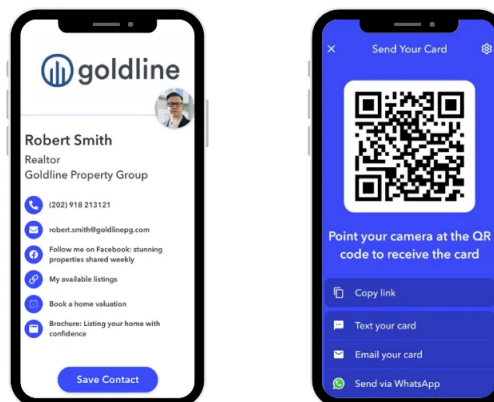
În fiecare zi observăm cum tehnologiile digitale schimbă modul în care funcționăm în viața de zi cu zi. Nu mai este doar viitorul, ci prezentul. Odată cu progresul și dezvoltarea acestor tehnologii, o mulțime de companii încep să se gândească la modul de utilizare a acestei schimbări în avantajul lor. Aici intervine ideea de a investi în instrumente digitale pentru a permite companiilor să se adapteze la piața modernă. În era revoluției digitale, investițiile în instrumente digitale au devenit indispensabile pentru multe companii.

TIPURI DE INSTRUMENTE DE DIGITAL NETWORKING

Iar pentru început, networking-ul îți oferă acces la oamenii și oportunitățile esențiale pentru creșterea ta. În primul rând, ai ocazia să îți prezinti afacerea unui grup larg de antreprenori. Printre ei se pot număra potențialii tăi clienți, parteneri de afaceri și poate chiar mentori care te vor ajuta să-ți dezvolti afacerea. Prin prezentarea afacerii tale la un eveniment de networking, le insuflă notorietatea brandului și poți presupune cu siguranță că atunci când au nevoie pe care afacerea ta le rezolvă, vor veni la tine.

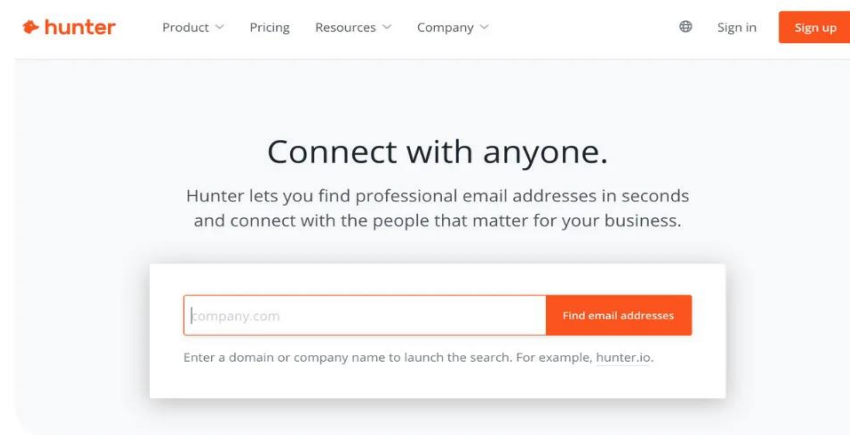
1. Blinq:

Blinq oferă o modalitate ușoară de a crea o primă impresie memorabilă și de a vă împărtăși identitatea atunci când faceți networking online și în persoană. Aceasta este aplicația de carte de vizită digitală. Datorită Blinq vă puteți împărtăși identitatea profesională cu oricine, oriunde. Este nevoie de mai puțin de două minute pentru a crea o carte de vizită virtuală, iar destinatarii nu au nevoie de aplicația Blinq instalată pentru a primi sau a partaja datele cu dvs.



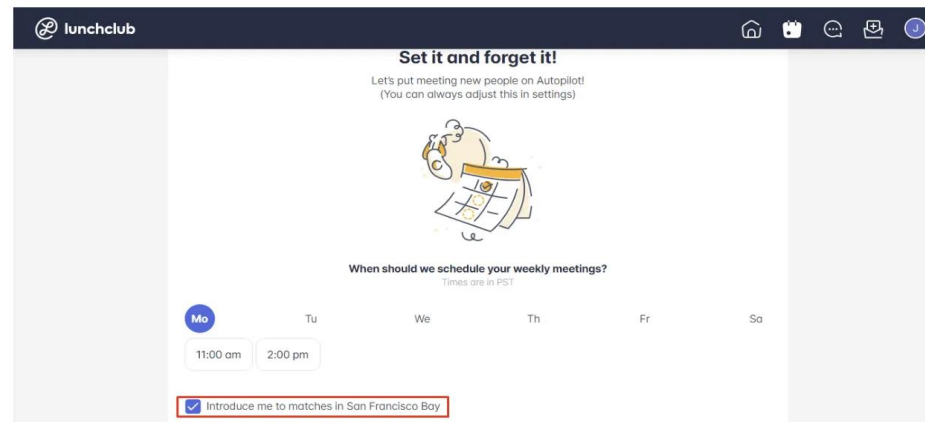
2.2. Hunter.io: Găsiți e-mailuri ale persoanelor cu care doriți să vă conectați

Hunter.io este un instrument pentru căutarea e-mailurilor oamenilor după nume sau companie. În primul rând, Hunter este un motor de căutare prin e-mail. În plus, este un instrument de verificare a e-mailului care vă permite să verificați adresele de e-mail din jurisdicția dvs. În plus, Hunter poate fi folosit pentru a localiza rapid adresele de e-mail pentru companii și/sau persoane fizice din cadrul unei anumite companii.



3. Lunchclub: "Make Professional Connections, Powered by AI"

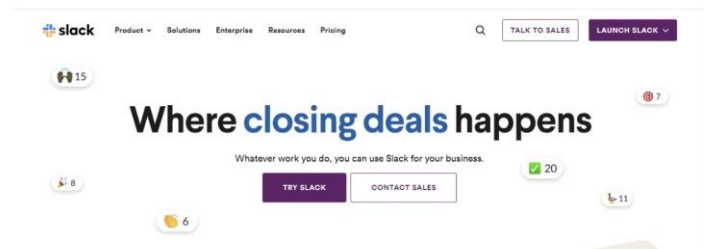
Lunchclub este o platformă de networking care se potrivește cu alți profesioniști pe baza informațiilor și experiențelor de fundal și domenii de interes. Prin urmare, dacă tu, ca proprietar de afaceri ești în căutare de a-ți crește rețeaua, te înscrii în Lunchclub și furnizezi informații de bază despre tine, obiectivele și interesele tale. Și apoi platforma AI va realiza introduceri personalizate și vă va conecta cu alți profesioniști care se potrivesc intereselor dvs.



4. Slack: "Comunicați, colaborați și conectați-vă într-un singur loc"

Slack este o aplicație de mesagerie pentru afaceri care conectează utilizatorii la informațiile de care au nevoie. Aducând oamenii împreună pentru a lucra ca o echipă unificată, Slack transformă modul în care organizațiile comunică.

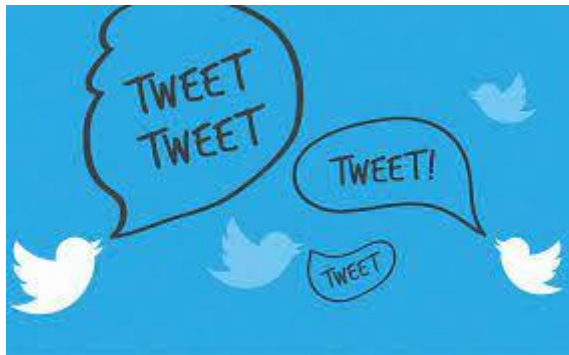
Slack vă ajută să lucrați într-un mod mai conectat, mai flexibil și mai incluziv.



5. Twitter: "Alăturați-vă conversațiilor care creează oportunități și îmbunătățesc vizibilitatea"

Comunitățile Twitter sunt similare cu grupurile Slack și Facebook. Sunt forumuri dedicate în care oamenii care împărtășesc aceeași viziune se întâlnesc pentru a crea noi conexiuni și pentru a discuta probleme care îi interesează.

Twitter este un site de social media, iar scopul său principal este de a conecta oamenii și de a permite oamenilor să-și împărtășească gândurile cu un public mare. Twitter permite utilizatorilor să descopere cele mai mari știri și evenimente de astăzi, să urmărească persoane sau companii care postează conținut sau pur și simplu să comunice cu prietenii.



6. Clay: "Gestionați-vă rețeaua și rămâneți în contact cu oamenii care contează"

Clay, un nou software de stabilire a relațiilor, funcționează ca un CRM (Customer Relationship Management) personal pentru a vă permite să păstrați legătura cu rețeaua dvs., indiferent de canalul sau platforma pe care sunteți conectat.



Câteva cuvinte despre MOOC

- Massive Open Online Courses (MOOC) sunt cursuri online gratuite disponibile pentru oricine. MOOC oferă o modalitate accesibilă și flexibilă de a învăța noi abilități, de a avansa în carieră și de a oferi experiențe educaționale de calitate la scară largă.
- MOOC este o combinație de prelegeri video, exerciții și sarcini deschise pentru oricine. Majoritatea cursurilor noastre necesită 5-7 săptămâni pentru a fi finalizate și sunt utilizate complementar de studenții noștri pentru a veni în completarea cursurilor din campus.

Link-uri externe:

<https://slack.com/help/articles/115004071768-What-is-Slack->



SFAT

Utilizarea software-ului și hardware-ului potrivit este o parte esențială a rețelilor profesionale de succes. Având o înțelegere fermă asupra tehnologiei, este ușor să vă întâlniți, să vă conectați și să gestionați noi relații. Și așa transformați o cunoștință într-un colaborator, client sau coleg de muncă.

Referințe

https://www.oerknowledgecloud.org/archive/MOOC_Final.pdf

<https://www.tricycle-europe.com/why-is-digital-networking-important/>

<https://bling.me/blog/top-business-networking-tools-to-supercharge-your-growth>

