

Efektywna prezentacja dla biznesu: oferta, *teaser* inwestycyjny, prototyp i wizualizacja dla specjalizacji meblarstwo i technologia drewna

Zbigniew Krzewiński

Poznań, 10 maja 2017 r.

Plan sesji coachingowej

- **Oferta technologiczna – uwarunkowania formalne i prawne, adresat, forma i zakres**
- **Strategia komunikacji – *briefing* i główne elementy, przykłady z meblarstwa**
- **Ścieżka komercjalizacji i zróżnicowanie strategii, zmiana tzw. targetu w praktyce**
- ***Teaser* inwestycyjny – jego funkcja i praktyczne znaczenie, prototyp i wizualizacja**
- **Prezentacja oferty a poziom gotowości technologicznej**

Oferta technologiczna - uwarunkowania

Oświadczenie woli zmierzające do zawarcia umowy złożone drugiej stronie (stronom), która może je przyjąć (i zawrzeć umowę) lub odrzucić.

Oświadczenie powinno zawierać ***warunki zawarcia tej umowy***

Źródło: Art. 66 i 71 Kodeksu Cywilnego

Oferta technologiczna - uwarunkowania

Składający ofertę (**Oferent**) jest nią związany, czyli adresat oferty (**Oblat**) może poprzez jej przyjęcie doprowadzić do zawarcia umowy na warunkach określonych w ofercie.

Oferta powinna zawierać **istotne postanowienia umowy** i może być przekazana w formie: pisemnej, ustnej, za pomocą środka bezpośredniego porozumiewania się na odległość lub w formie elektronicznej.

Źródło: Art. 66 i 71 Kodeksu Cywilnego



**Przykład:
Meble.pl**

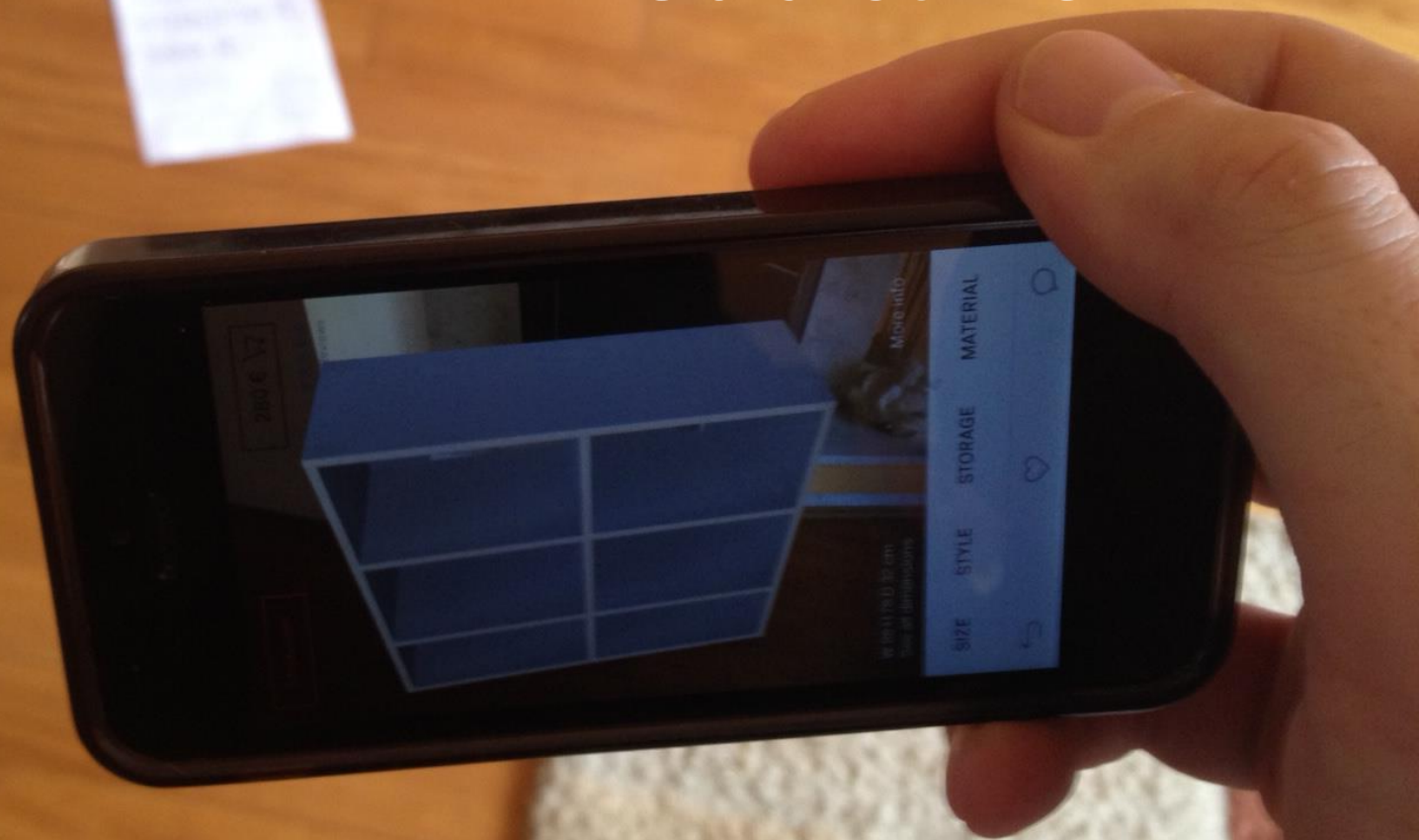
37%
ankietowanych
w 2030 roku
będzie kupować
meble wyłącznie
w sieci

Opracowanie własne na bazie business model canvas i strategizer.com

Co rzeczywiście skłania naszego klienta do zakupu?

Badanie: Comarch i Kantar TNS: Zakupy przyszłości - najnowsze trendy w handlu detalicznym teraz i za 15 lat, Raport 2017

Augmented Reality i personalizacja w meblarstwie



Mobile: promocja czy nowy produkt

- **Język i kanał komunikacji dostosowany do współczesnego odbiorcy**
- **NOMAD – osoba mobilna, która często zmienia miejsce zamieszkania**
- **Rynek DYI rośnie (wg PMR w 2017 roku jego wartość wyniesie 54,1 mld zł)**
- **Proste i dość jednorodne produkty meblarskie (szafki) lub moduły (customizacja)**

Mobilna *customizacja* – case study

- Ryzyko ograniczania zakresu produktowego – ***czy warto instalować aplikację mobilną i poznawać sposób wizualizacji (drukować tracker, testować rozwiązanie) aby kupić tylko jedną półkę?***
- Automatyzacja produkcji i dystrybucji „na miarę” – sterowanie maszynami – stopniowalność wybranych rozmiarów, elastyczność opakowania, elastyczność dystrybucji – **ograniczenie opcji wyboru**

Oferta technologiczna: główne założenia

Główne wyniki badań UP:

- **Materiały i kompozyty** – np. struktury i tkaniny auksetyczne lub płyty komórkowe
- **Łączniki** – nietypowe łączenia – np. magnesy, sprężystość, wytrzymałość
- **Konstrukcje** – połączenie projektowania - *designu* i funkcjonalności
- **Oprogramowanie** – zarządzanie produkcją, *customizacja* i personalizacja

- Dostępne w Internecie katalogi ofert innych jednostek badawczych: **EARLY STAGE TECHNOLOGIES**
- Uwarunkowania, w ramach których jesteśmy gotowi zaakceptować ofertę sprzedającego
- Infrastruktura, skala produkcji i jej wykonalność

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu pogłębionego z prof. Jerzym Smardzewskim z 18.01.2017

Wybrane rozwiązania z technologii drewna

- **Innowacyjne metody klejenia belek konstrukcyjnych** -
Weinig AG, Niemcy
- **Ułożenie ostrzy skrawających w obróbce drewna** -
LEUCO AG, Niemcy
- **Warstwowe łączenia w wysokiej temperaturze paneli podłogowych** - połączenia naturalnego drewna (warstwa wierzchnia), warstwy proszku drzewnego (wood powder) oraz bazy w postaci płyty HDF
- **System X-RAD** - rewolucyjnej metody połączeń elementów wykonanych w technologii CLT (Cross Laminated Timber)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Schweighofer Prize 2015

Adresat oferty – mapa empatii



Co widzi?

Co mówi?

Co robi?

Co myśli?

Co słyszy?

Co czuje?

Obserwacje

Co widzi?

- **Nasz uniwersytet to jedna z kilku jednostek badawczych w danej specjalizacji, od 2 lat nowy kierunek na SGGW**
- **Technologie mogą być postrzegane jako rozwiązania na wczesnym etapie lub niedopracowane**
- **Obserwuje zachowanie konkurencji**
- **Obserwuje trendy na rynkach globalnych**

**Wniosek:
nasza technologia
oceniana będzie
nie tylko przez
pryzmat informacji,
które podamy**

Obserwacje

- Jest to często oficjalne stanowisko
- Deklaracje mogą nie mieć charakteru wiążącego
- Często jest to element negocjacji
- Deklaracje wstępne, deklaracje wiążące

**Wniosek:
odnotujemy, ale
nie przywiązujemy
się do deklaracji**

Co mówi?

Obserwacje



- **Warto zbierać informacje o potencjalnych kontrahentach**
- **Na początek mogą wystarczyć dane dostępne w sieci**
- **Plany dotyczące rozwoju produkcji**
- **Wykorzystywana infrastruktura (technologie obróbki)**

**Wniosek:
każda informacja
może być
istotna**

Jak się zachowuje?

Hipotezy



Rzeczy-
wiste
interesy

- To z reguły wnioski na bazie obserwacji
- Interesy poszczególnych osób mogą być różne od interesów reprezentowanej organizacji
- Rola B+R w firmie

Hipotezy


- **Co mówią współpracownicy, najbliższe osoby, środowisko, branża**
- **Jakie z tych opinii mogą mieć wpływ na zakup technologii i wdrożenie**
- **Relacja biznes-nauka**



**Opinia
środowiska**

Hipotezy

- Misja firmy i jej rzeczywiste działania
- Osobiste cele i wartości przedstawicieli – negocjacje
- Ekologia w meblarstwie



Wartości
istotne
dla
klienta

Mapa empatii – schemat - canvas (ćwiczenie)

Adresat oferty

Co widzi?	Co myśli?
Co mówi?	Co słyszy?
Co robi?	Co czuje?

Zaproszenie do zawarcia umowy

Treść oferty powinna wyraźnie wskazywać, że oświadczenie zawiera ofertę

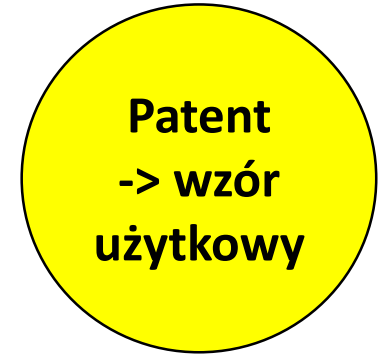
Ogłoszenia, reklamy i cenniki można odczytać nie jako oferty, a zaproszenie do zawarcia umowy

Aby takie oświadczenie było traktowane jako oferta należy zawrzeć **istotne warunki umowy kupna-sprzedaży**

Źródło: Art. 71 Kodeksu Cywilnego

Główne elementy oferty technologicznej

- Opis ogólny rozwiązania (bez podawania istotnych szczegółów) – ASYSTA
- (WDROŻENIOWA) TWÓRCÓW
- Sposób ochrony (nr PWP – **dla rozwiązań o utrwalonej postaci alternatywą dla patentu może być wzór użytkowy**, ogólna informacja o kluczowych elementach stanowiących know-how)
- Główne zalety, korzyści, wartości dodane (scenariusze zastosowań)
- Referencje (partnerzy)
- Stopień zaawansowania (TRL)
- Forma współpracy (ścieżka komercjalizacji)
- Zarządzanie katalogiem – słowa kluczowe, inne kryteria



Opis technologii - stopniowanie

Moduły – ograniczony dostęp do pełnych informacji



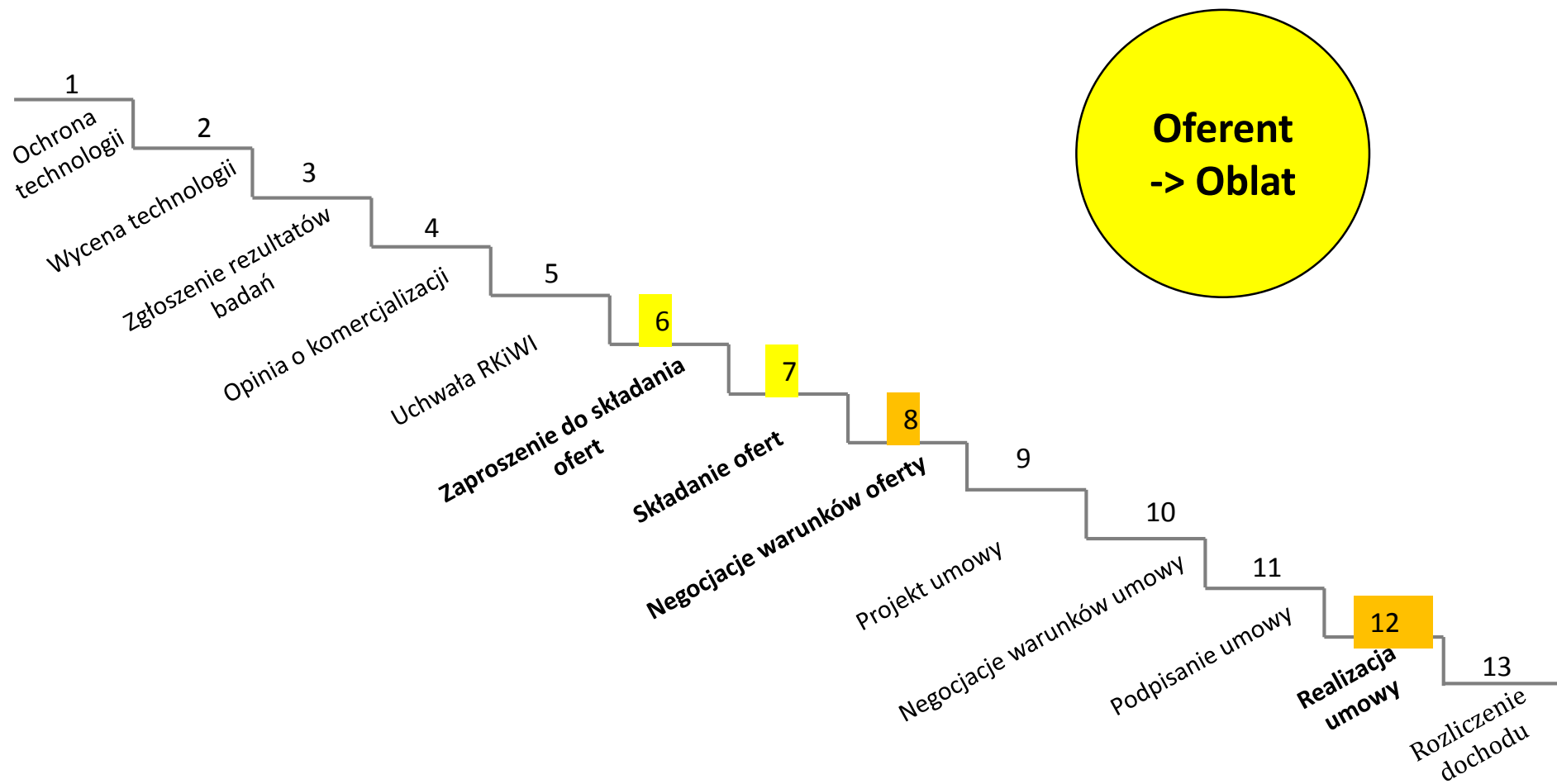
**Umowy NDA – każde udostępnienie na zewnątrz
Oferta -> Negocjacje -> Umowa**

Fot: freeimages.com

Współpraca z Centrum Transferu Technologii

- ***Success Stories*** – pierwsze sukcesy w komercjalizacji technologii z zakresu meblarstwa
- Warunki niezbędne, które przyczyniły się do sukcesu
- Konstrukcja oferty
- Negocjacje warunków umowy – wsparcie merytoryczne
- Przebieg procesu komercjalizacji – **rola działań wspierających – ASYSTA TECHNOLOGICZNA**

Zaproszenie do składania ofert



Źródło: Opracowane na podstawie danych CiITT UP

Katalog ofert – przynęta dla kontrahenta

Negocjacje warunków umowy

- Dopasowanie do kontrahenta (infrastruktura, design)
- **Świadomość potrzeb kontrahenta – producenta mebli, jego zaplecza produkcyjnego, kanałów dystrybucji – zakupy, montaż oraz promocji**
- Oszacowanie zakresu dalszych niezbędnych prac rozwojowych
- Asysta wdrożeniowa (know-how towarzyszące technologii)

Źródło: Opracowane na podstawie danych CiITT UP

...ale liczymy na „grubą rybę”

**Nowa
techno-
logia**

Stopniowalność w komercjalizacji



Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 grudnia 2016 r. w sprawie przyznawania kategorii naukowej jednostkom naukowym i uczelniom, w których zgodnie z ich statutami nie wyodrębniono podstawowych jednostek organizacyjnych (Dz.U. z 2016 roku poz. 2154)

Przedmiot oferty: dobro intelektualne

- Monopol prawny, know-how oraz asysta techniczna
- **Stopniowalność** w dostępie do informacji poufnych – umowy NDA (*Non-disclosure agreements*)
- Zaproszenie do współpracy wdrożeniowej (asysta)
- Aktywacja w bilansie i jej konsekwencje
- **Niejednoznaczne przepisy w stosunku do „małej ustawy o innowacyjności”**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: ustawy z 16 grudnia 2016 o zarządzaniu mieniem państwowym, Dz.U. z 30.12.2016 poz. 2259) oraz Ustawa z 16 grudnia 2016 r. Przepisy wprowadzające ustawę o zasadach zarządzania mieniem państwowym, Dz. U. z 30 grudnia 2016 poz. 2260.

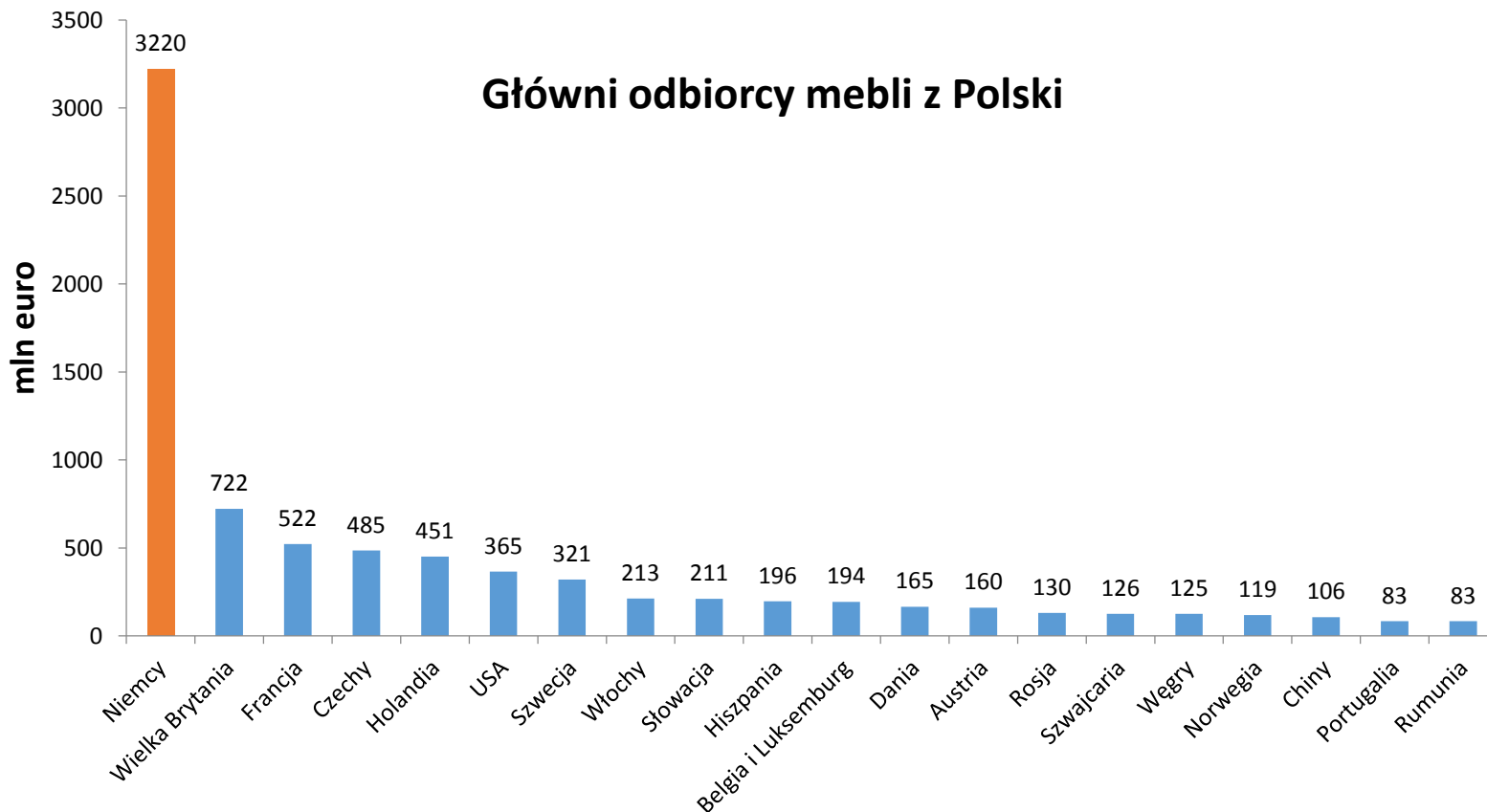
Brief kreatywny

Oryginalny, **krótki opis pomysłu** na komunikację z daną grupą docelową. Nie jest to jednak zestaw szczegółowych instrukcji, tylko **szkic możliwych działań**

*Program promocji branży meblarskiej - poddziałanie 3.3.2 POIR
„Promocja gospodarki w oparciu o polskie marki produktowe –
Marka Polskiej Gospodarki – Brand”*

PARP (10.02.2017-31.12.2019, PKD 31.0, 74.1)

Trendy w polskim meblarstwie



Źródło: <http://www.oigpm.org.pl/art/files/173>

L.p.	Nazwa targów	Miejsce odbywania się targów	Termin odbywania się targów	Narodowe stoisko informacyjne
1	Shenzhen International Furniture Exhibition	Shenzhen, Chiny	Marzec 2017, 2018, 2019	
2	China International Furniture Fair Shanghai	Szanghaj, Chiny	Wrzesień 2017, 2018, 2019	Wrzesień 2018
3	Ismob Istanbul Furniture Fair (TBC)	Stambuł, Turcja	Styczeń 2018, 2019	Styczeń 2018
4	Index	Dubaj, ZEA	Maj 2017, 2018, 2019	Maj 2019
5	International Contemporary Furniture Fair	Nowy Jork, USA	Maj 2017, 2018, 2019	Maj 2018
6	Las Vegas Market.Furniture, Home Décor, Gift	Las Vegas, USA	2017, 2018, 2019	
7	Inno Design Tech Expo	Hongkong, Chiny	Grudzień 2017, 2018, 2019	
8	Homedeco	Kazachstan	Marzec 2017, 2018, 2019	
9	Mebel: Furniture, Fittings and Upholstery	Moskwa, Rosja	Listopad 2017, 2018, 2019	
10	IMM Cologne	Kolonia,Niemcy	Styczeń 2018, 2019	Styczeń 2018, 2019
11	Ambiente - Messe Frankfurt	Frankfurt, Niemcy	Luty 2017, 2018, 2019	
12	Stockholm Furniture and Light Fair	Sztokholm, Szwecja	Luty 2018, 2019	Luty 2018
13	iSaloni. Salone Internazionale del Mobile	Mediolan, Włochy	Kwiecień 2017, 2018, 2019	Kwiecień 2017, 2018, 2019
14	Northmodern (poprzednio: Design Trade Copenhagen)	Kopenhaga, Dania	Sierpień 2017, 2018, 2019	
15	Maison et Objet	Paryż, Francja	Wrzesień 2017, Styczeń, Wrzesień 2018, 2019	
16	ORGATEC, New Visions of Work	Kolonia,Niemcy	Październik 2018	
17	January Furniture Show	Birmingham, UK	Styczeń 2018, 2019	
18	M.O. W.	Bad Salzufflen, Niemcy	Wrzesień 2017, 2018, 2019	
19	India Furniture Expo (TBC)	Mumbai, Indie	Sierpień 2017, 2018, 2019	
20	100% Design	Londyn, UK	Wrzesień 2017, 2018, 2019	

Waga briefu w komunikacji

- **Oczekiwania klienta**
- **Strategia pracy: wyzwanie, efekt i budżet**
- **Mapa drogowa – podstawa do realizacji zlecenia**
- **Podstawa do rozliczenia przyjętych zadań**
- **Wartości towarzyszące danej marce**
- **Wyróżniki emocjonalne**

Komunikat

- **Treść – slogan oddający istotę rozwiązania**
- **Pokusa pójścia za językiem naukowym w komunikacji marketingowej**
- **Najtrudniej wymyśleć prosty i zrozumiały przekaz**
- ***Twitting your technology***

Krótką forma komunikatu

- **Specjalizacja vs. uniwersalizm**
- **Percepcja zwykłego czytelnika**
- **Komunikaty alternatywne:**
 - „Struktury auksetyczne”
 - ...
 - Nowe wzory i funkcje mebli

Sel24 www.selvita.com

B2G -> B2B
B2B -> B2C
CORP -> SME

Zmiana modelu biznesowego w meblarstwie

- Zmiana **interfejsu zamówień** – NOWY ODBIORCA
- Potencjalne zmiany parametrów dotyczących:
 - **Materiału** np. płyty komórkowej
 - **Wytrzymałości** np. łączonych elementów
- W konsekwencji może zmienić się wartość technologii, związana ze zmianą kontekstu wdrożenia danego dobra intelektualnego

Zmiana modelu B2G -> B2B

- **B2G:** duże firmy państwowe, które obowiązuje procedura zamówień publicznych – jako klient licencji, ale również jako klient na produkt/usługę
- **B2B:** sprzedaż licencji firmom, produkt gotowy: sprzedaż produktu/usługi kolejnym przedsiębiorcom

Zmiana modelu B2B -> B2C

- **B2B:** sprzedaż licencji firmom, produkt gotowy: sprzedaż produktu/usługi kolejnym przedsiębiorcom – praca edukacyjna w danej branży w związku ze zmianą technologiczną
- **B2C:** rynek konsumencki, licencje mogą kupować osoby fizyczne (oprogramowanie), produkty gotowe/usługi mogą kupować osoby fizyczne

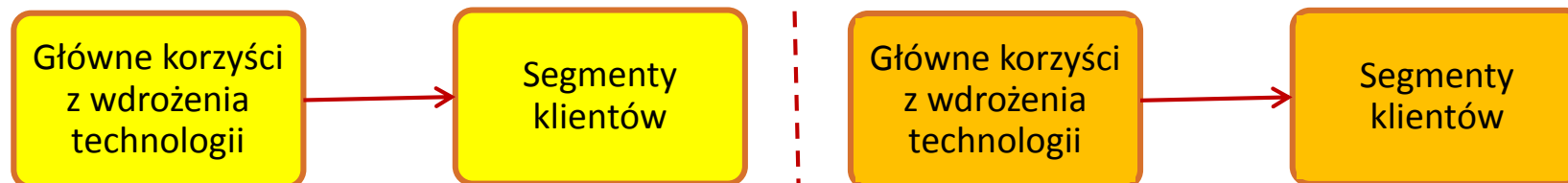
Zmiana modelu CORP -> SME

- **CORP**: duża firma, skomplikowany i wydłużony proces decyzyjny
- **SME**: małe i średnie firmy, bardziej dynamiczne, łatwiejszy proces podejmowania decyzji
- *Dużo większą skłonność do ryzyka w praktyce mają SME*

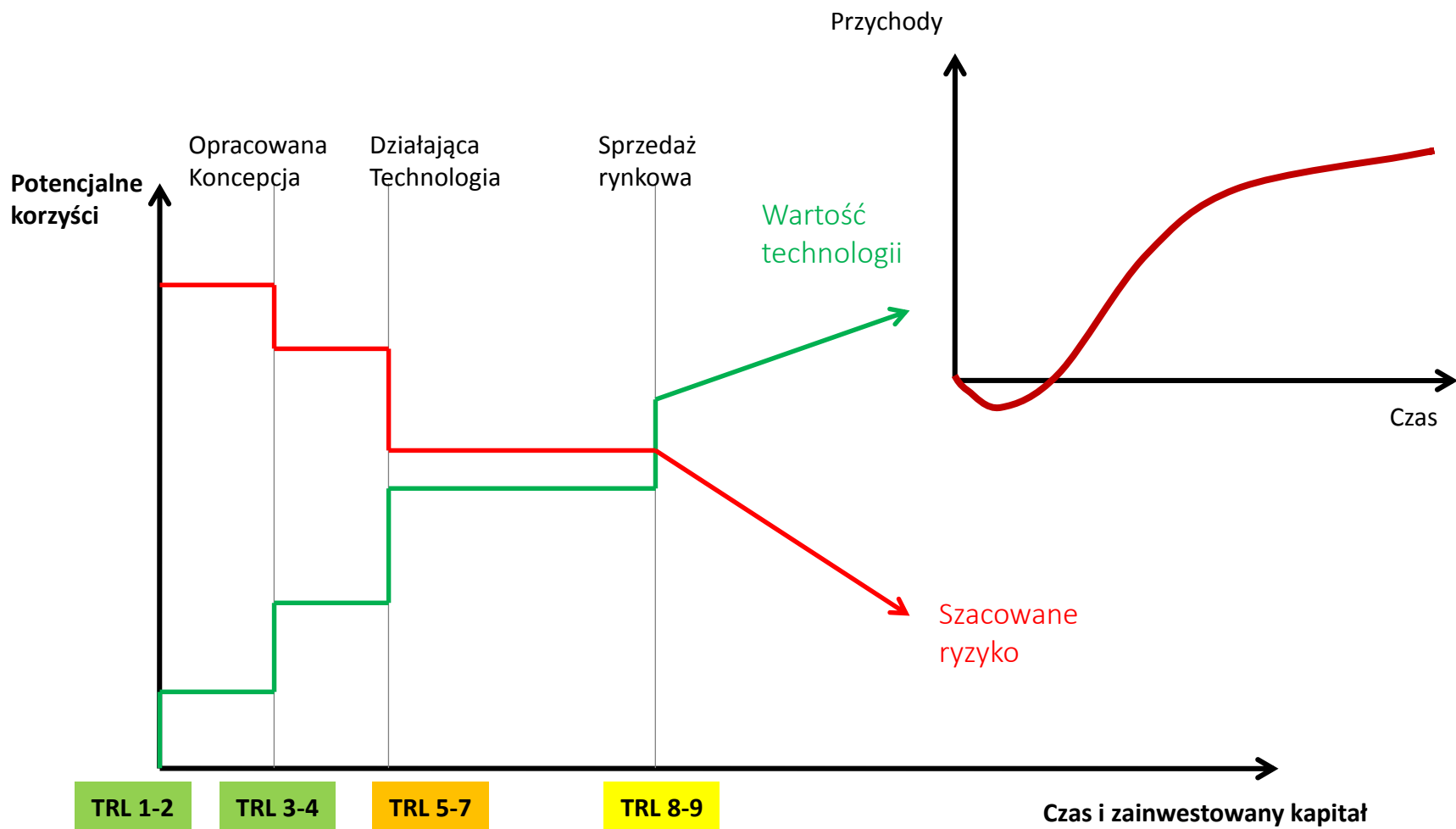
Ćwiczenie praktyczne

Przed zmianą

Po zmianie



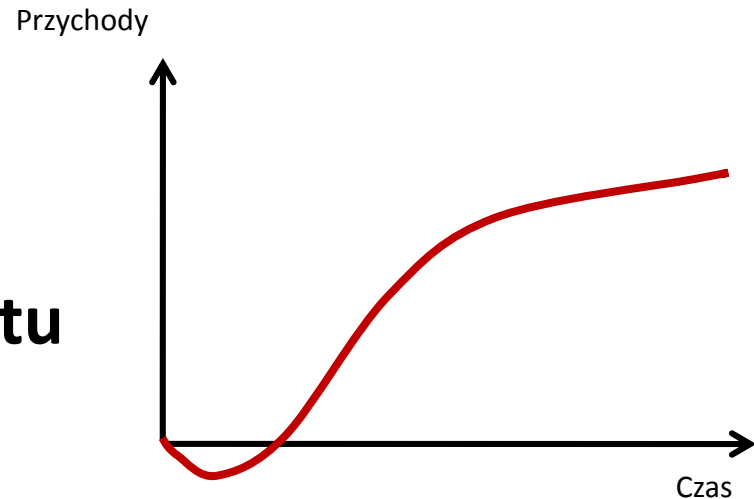
Wartość technologii dla inwestora



Źródło: Koncepcja Vinod a Khosli opracowane na podstawie danych firmy CoWinners Sp. z o.o.

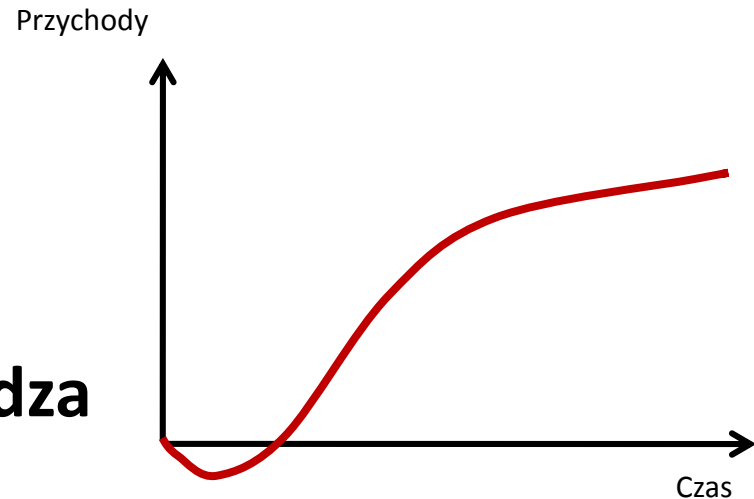
Oferta dla inwestora w fazie „seed”

- Perspektywa rozwoju produktu
- **Break even point** w praktyce
- Spodziewana, a rzeczywista wysokość nakładów inwestycyjnych
- **Checkpointing** i transze inwestycyjne

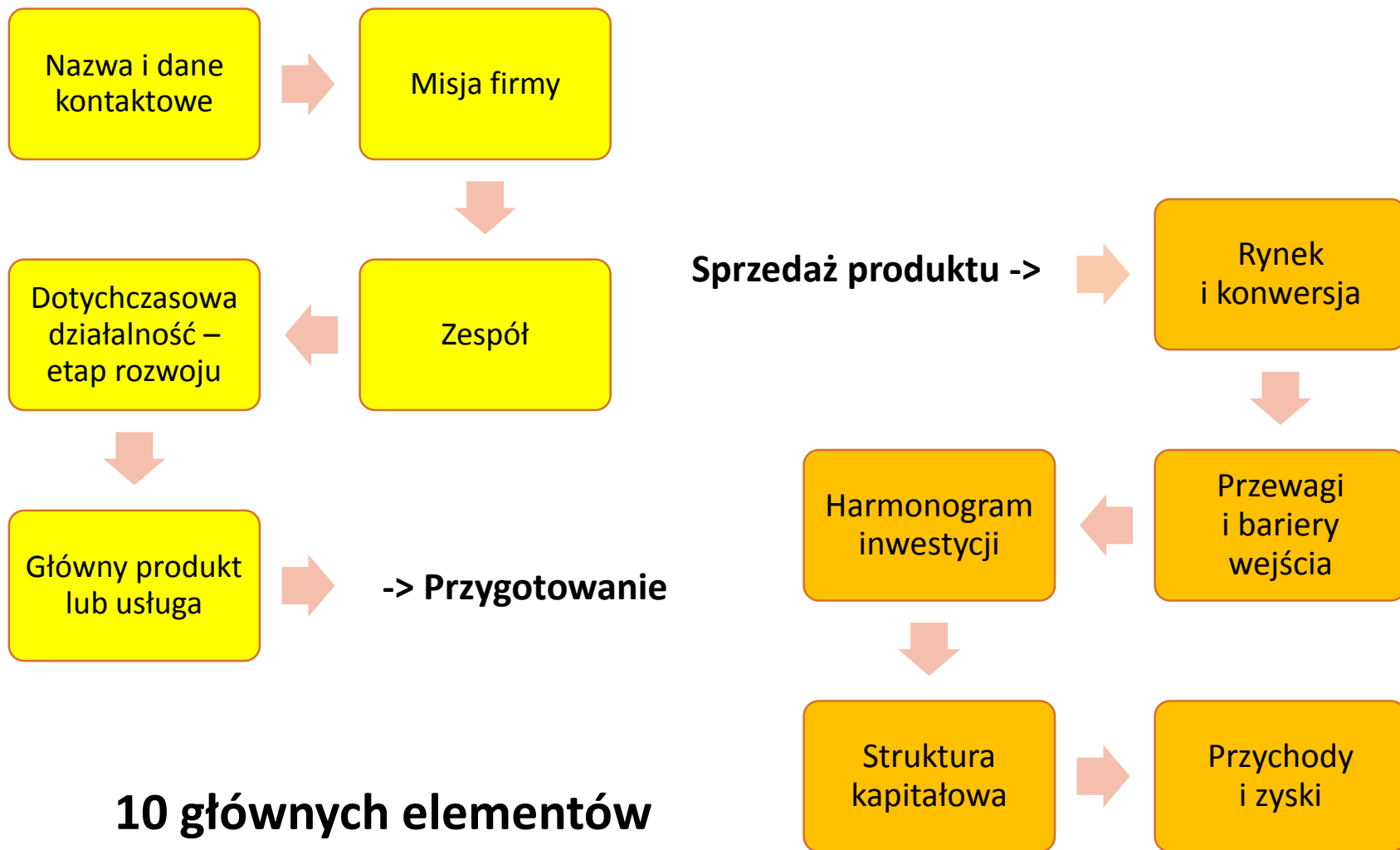


Współpraca z inwestorem

- **Zespół** – doświadczenie i wiedza
- Pokonanie **bariery wejścia**
- Zbudowanie przewag konkurencyjnych
- Pokonanie **bariery rozwoju**
- Rzeczywista szansa na **efekt skali**



Teaser inwestycyjny



10 głównych elementów

Teaser inwestycyjny - istota

- Alternatywa dla biznes planu, ukazująca najważniejsze dla inwestora elementy
- Musi w sposób wiarygodny, w zwartej formie wykazać jak bardzo dobrze przygotowany **zespół** pokonana istniejące **bariery wejścia** oraz **bariery skali** budując skuteczną i trwałą **przewagę konkurencyjną**

Ćwiczenie praktyczne

- Wybór głównych kategorii teasera inwestycyjnego i ich uzasadnienie
- **Co powinno się znaleźć w teaserze związanym z meblarstwem i dlaczego?**
- Przykład praktyczny

Oferta technologiczna a TRL

Technology Readiness Levels - TRL

Jakie prace rozwojowe należy wykonać?

Level1	Podstawowe zasady zostały zaobserwowane i odnotowane
Level2	Sformułowano koncepcję technologii i/lub jej zastosowanie
Level3	Analityczne i eksperymentalne sprawdzenie krytycznych elementów koncepcji lub/i dokładna charakterystyka sposobu ich sprawdzenia
Level4	Walidacja części lub/i makiety w środowisku laboratoryjnym
Level5	Walidacja części lub/i makiety w warunkach zbliżonych do rzeczywistych
Level6	Demonstracja systemu, modelu podsystemu lub prototypu w warunkach zbliżonych do rzeczywistych (na ziemi lub w przestrzeni)
Level7	Demonstracja prototypu systemu w warunkach operacyjnych
Level8	Rzeczywisty system ukończony i (lot) zakwalifikowany do testów naziemnych i w przestrzeni
Level9	Rzeczywisty system (lot) potwierdzony poprzez udane działania w ramach misji

Źródło: Opracowanie firmy CoWinners Sp. z o.o. na podstawie NASA, ESA, EC.

Co mamy?



Oryginalne proporcje,
Oryginalna konstrukcja,
NOWY design
NOWY materiał,
NOWE łączenia.

Prototyp w meblarstwie

- **PUNKT WYJŚCIA – problem praktyczny w możliwie dużej skali – np. produkcja „na miarę” o dużej stopniowalności, materiały i łączniki o oryginalnych właściwościach**
- **Możliwe zastosowania nowego rozwiązania – WIZUALIZACJA**
- **Parametry techniczne (w tym wytrzymałościowe) nowego rozwiązania**
- **Możliwa skalowalność – np. dostępność infrastruktury, zasadność ekonomiczna, możliwość zastosowania różnych materiałów (dywersyfikacja źródeł)**

Źródło: Opracowaniem własne na podstawie wywiadu z prof. Włodzimierzem Grajkim 11.01.2017

Co potrzebujemy?

Wykonalność techniczna
SKALA i jej elastyczność
Automatyzacja produkcji
Automatyzacja dystrybucji
Model dystrybucji
MONTAŻ konstrukcji

Oferta technologiczna a TRL

- Określenie poziomu TRL: w meblarstwie najczęściej: **4-7** wraz z wyjaśnieniem opisowym
- Opisowe wyjaśnienie jak ma się poziom TRL do niezbędnych prac rozwojowych tj. odniesienie się do:
 - Wizualizacji technologii
 - Docelowe **scenariusze zastosowań**
 - Testy i niezbędne weryfikacje
 - Uwarunkowania (np. konieczność zastosowania nowych noży lub całych frezarek)

Rola naukowca w ofertowaniu

- **Przygotowanie podstawowych informacji do oferty technologicznej**
- **Czuwanie nad odpowiednim zabezpieczeniem dobra intelektualnego – patent lub wzór użytkowy**
- **Myślenie kategoriami odbiorcy docelowego**
- **Współpraca z Centrum Transferu Technologii nad właściwym określeniem luki kompetencyjnej**

Dziękuję za uwagę!

Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu

ul. Wojska Polskiego 52 ,60-627 Poznań

tel. (0) 61 846 62 65

tel. +48 571-445-754

email: inncom@up.poznan.pl

www: ciitt.up.poznan.pl

