**Strategia wdrażania innowacji**

**w zakresie**

**……………………………..**

**firmy**

**……………………………**

Spis treści

[Instrukcja wypełniania strategii 3](#_Toc389648307)

[I. Opis bieżącej działalności firmy 4](#_Toc389648308)

[1. Metryczka 4](#_Toc389648309)

[2. Analiza potencjału innowacyjnego firmy 6](#_Toc389648310)

[3. Analiza konkurencji 6](#_Toc389648311)

[II. Analiza SWOT w zakresie planowanego przedsięwzięcia 9](#_Toc389648312)

[III. Misja firmy, cele strategiczne i operacyjne 9](#_Toc389648313)

[IV. Opis planowanych działań zmierzających do realizacji celów 10](#_Toc389648314)

[V. Harmonogram 11](#_Toc389648315)

[VI. Budżet 12](#_Toc389648316)

[VII. Opis potencjalnych technologii w zakresie inteligentnych tekstyliów do wykorzystania w przedsiębiorstwie 13](#_Toc389648317)

[VIII. Załączniki do strategii 13](#_Toc389648318)

# Instrukcja wypełniania strategii

Szanowni Państwo!

Dla celów projektu „Inteligentne tekstylia dla regionu łódzkiego” przygotowaliśmy zestaw narzędzi, które pomogą Państwu zaplanować realizację działań zmierzających do wejścia na rynek inteligentnych tekstyliów.

Poniżej prezentujemy instrukcję wypełniania strategii.

KROK 1:

Niniejsza strategii posiada 2 Załączniki, stanowiące jej integralną część (znajdują się w osobnych plikach):

* Załącznik nr 1 - Kwestionariusz oceny potencjału innowacyjnego
* Załącznik nr 2 – Analiza SWOT w 8 krokach

Opracowanie w pierwszej kolejności powyższych załączników pozwoli na przeprowadzenie dogłębnej diagnozy Państwa potencjału. Instrukcja wypełniania każdego z załączników ukaże się Państwu po otwarciu poszczególnych plików.

KROK 2:

Po wypełnieniu Załączników, bardzo proszę przejść do wypełniania poniższej strategii – zgodnie ze wskazówkami oraz instruktażem w niej zawartym.

# Opis bieżącej działalności firmy

## Metryczka

|  |  |
| --- | --- |
| **Nazwa firmy** |  |
| **Strona www** |  |
| **Rok powstania** |  |
| **Liczba zatrudnionych osób** |  |
| **Krótki opis oferty**  *Proszę o zaznaczenie opcji uwzględniających sytuację w Państwa firmie(poprzez kliknięcie w kwadrat – obok odpowiedzi) oraz o wskazanie rodzaju odzieży oraz asortymentu* | Produkcja własna i sprzedaż własnej marki handlowej  *w przypadku zaznaczenia tej opcji - proszę o podanie rodzaju odzieży (męska, damska, dziecięca) oraz asortymentu (żakiet, sukienka, inne)*:  Produkcja zlecona i sprzedaż własnej marki handlowej  *w przypadku zaznaczenia tej opcji - proszę o podanie rodzaju odzież (męska, damska, dziecięca) oraz asortymentu (żakiet, sukienka, inne)*:  Usługi na zlecenie  *w przypadku zaznaczenia tej opcji - proszę o kliknięcie we właściwy zakres usług*  *przeszycia,*  *konstrukcje,*  *projekty,*  *inne) , a także o podanie asortymentu wykonywanych usług:* |
| **Średnia roczna sprzedaż** *(Proszę o podanie ilości sztuk wyrobów własnych lub ilość w wykonywanych usługach np. w przeszyciach)* |  |
| **Krótka charakterystyka dotychczasowych klientów (nazwa firmy, zakres współpracy) wraz z podaniem orientacyjnego, procentowego udziału każdego z klientów w sprzedaży ogółem** | 1. Nazwa firmy + zakres współpracy wraz z procentowym udziałem klienta w sprzedaży/usługach ogółem: 2. Nazwa firmy + zakres współpracy wraz z procentowym udziałem klienta w sprzedaży/usługach ogółem: 3. Nazwa firmy + zakres współpracy wraz z procentowym udziałem klienta w sprzedaży/usługach ogółem: 4. Nazwa firmy + zakres współpracy wraz z procentowym udziałem klienta w sprzedaży/usługach ogółem: 5. Nazwa firmy + zakres współpracy wraz z procentowym udziałem klienta w sprzedaży/usługach ogółem:   *W razie konieczności proszę o utworzenie kolejnych punktów* |
| **Krótki opis kanałów dystrybucji (kanał tradycyjny – klienci detaliczni, sklepy, hurtownie; kanał nowoczesny – sieci międzynarodowe, internet), wraz z uwzględnieniem ilości ogniw (bezpośrednie: producent 🡪konsument; pośrednie: Producent🡪hurtownia 🡪sklep🡪konsument) a w przypadku usług sposobów pozyskiwania nowych klientów.** | 1. Kanały dystrybucji(*Proszę o wybór poprzez kliknięcie w kwadrat)*:   Kanał tradycyjny: sklepy, hurtownie  Kanał nowoczesny: sieci międzynarodowe, internet (e-sklepy)   1. Ilość ogniw w kanale(*Proszę o wybór poprzez podkreślenie)*:   Bezpośrednie: producent 🡪konsument  Pośrednie:  np. Producent🡪hurtownia🡪sklep🡪konsument  Krótki opis poszczególnych ogniw (typ i ilość poszczególnych uczestników)  Usługi(*Proszę o wybranie sposobu pozyskiwania nowych klientów – kliknięcie w kwadrat)*:  Strona internetowa/kampanie internetowe/portale społecznościowe  Reklamy w mediach konwencjonalnych – telewizja, radio, prasa, billboardy  Marketing szeptany  Inny rodzaj (*proszę o wskazanie):* |
| **Krótki opis zaplecza technologicznego** *(jeżeli dotyczy)* | *(Proszę o wpisanie posiadanego sprzętu, stosowanych technologii, patentów, oprogramowania)* |
| **Opis doświadczeń we współpracy z innymi podmiotami** *(jeżeli dotyczy)* |  |

## Analiza potencjału innowacyjnego firmy

*Proszę o wstawienie w tym miejscu wyniku opisowego z Kwestionariusza oceny potencjału innowacyjnego wraz z wykresem – Załącznik nr 1*

## Analiza konkurencji

Najważniejsze zasoby i umiejętności dla prowadzenia działalności firmy w branży odzieżowej wraz z określeniem wag demonstruje tabela poniżej*(proszę o wpisanie składników potencjału firmy oraz o określenie wagi każdego ze składników – w przedziale 0,1 – 1,00. Łączna suma poszczególnych wag nie może przekroczyć wartości 1,00)*:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Składniki potencjału firmy** | **Waga** |
| 1. | *Np. szeroka sieć dystrybucyjna* | 0,3 |
| 2. | *Np. szerokie zaplecze technologiczne* | 0,2 |
| 3. | *Itd.* |  |
| 4. |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Razem | | 1,00 |

Krótka charakterystyka najbliższego konkurenta firmy, który stanowi jednocześnie benchmark(punkt odniesienia) dla planowania przyszłych działań *(proszę o wypełnienie poniższej tabeli):*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nazwa firmy konkurencyjnej** | |  | |
| **Liczba zatrudnionych** | |  | |
| **Szacowana wielkość sprzedaży, mierzona w ilości sztuk/rok lub obrotem** | |  | |
| **Lp.** | **Składniki potencjału firmy**  *(tak jak w tabeli w punkcie 3, tym razem proszę o wskazanie cech dotyczących firmy konkurencyjnej)* | | **Krótki opis przewagi firmy konkurencyjnej**  *(proszę o bardzo krótki, syntetyczny, opis każdej ze wskazanych cech)* | |
| 1. |  | |  | |
| 2. |  | |  | |
| 3. |  | |  | |

Ocena potencjału firmy w zakresie obecnie prowadzonej działalności w porównaniu z najbliższym konkurentem przedstawia tabela poniżej *(proszę o wypełnienie poniższej tabeli poprzez umieszczenie w niej składników potencjału, zarówno własnej firmy, jak i najbliższego konkurenta (powyższe tabele). Następnie proszę o określenie wagi każdego z wybranych przez Państwa składników – w przedziale 0,1 – 1,00. Łączna suma poszczególnych wag nie może przekroczyć wartości 1,00. Następnie proszę dokonać oceny własnej firmy oraz konkurenta – w skali od 1-5(gdzie 1 – niedostatecznie, 5 bardzo dobrze). Kolejny krok to dokonanie oceny ważonej dla wybranych przez Państwa składników. Oceny dokonuje się poprzez przemnożenie Wagi przez Ocenę)*:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Składniki potencjału firmy** | **Waga (W)** | **Ocena (O)**  1 – bardzo słabo; 5 – bardzo dobrze | | **Ocena ważona**  OW = W x O | |
| **Firma** | **Konkurent** | **Firma** | **Konkurent** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Razem | | 1,00 | X | X |  |  |

# Analiza SWOT w zakresie planowanego przedsięwzięcia

*Proszę o wstawienie w tym miejscu Tabeli SWOT z Załącznika nr 3 – Analiza SWOT w 8 krokach*

# Misja firmy, cele strategiczne i operacyjne

Misja firmy w zakresie planowanego przedsięwzięcia *(proszę o wypełnienie poniższej tabeli uwzględniając trzy kluczowe elementy: zwięzłość, elastyczność, oryginalność)*:

Misja firm *(powinna zamknąć się w jednym zdaniu*): *np. Misja firmy Wittchen: „Twórcze i eleganckie budowanie marki WITTCHEN przez ludzi dla ludzi.”*

|  |  |
| --- | --- |
| **Trzy wymiary misji naszej firmy** | |
| **Co, jak i dla kogo robimy** |  |
| **Jakich reguł przestrzegamy** |  |
| **Z czego jesteśmy dumni** |  |

Cele firmy (w podziale na strategiczne i operacyjne) w perspektywie 4 lat prezentuje tabela poniżej (*proszę o wpisanie celów strategicznych oraz operacyjnych, z uwzględnieniem zasady SMART - Cele powinny być ściśle sformułowane, mierzalne, ambitne, realistyczne i określone w czasie*):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Cele firmy** | |
|  | **Cele strategiczne**  *(określają zasadniczy kierunek działania firmy, koncentrują się one na szerokich, ogólnych problemach przedsiębiorstwa i ustalane są przez kierownictwo najwyższego szczebla)* | **Cele operacyjne**  *(dotyczą one środków (działań), które powinny zostać podjęte aby osiągnąć poszczególne cele operacyjne)* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Opis planowanych działań zmierzających do realizacji celów

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Nazwa celu**  *(proszę przełożyć nazwy ze wskazanych celów operacyjnych)* | **Nazwa działania**  *(proszę o stworzenie krótkiej nazwy działania odpowiadającego celowi operacyjnemu)* | **Opis działania**  *(proszę stworzyć krótki opis działania)* | **Przewidywane rezultaty** |
| 1 |  |  | *Proszę opisać zasoby niezbędne do realizacji tego działania* | *Proszę opisać konkretny efekt końcowy* |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp | Nazwa  Działania | 2014 rok | | | | 2015 rok | | | | 2016 rok | | | | 2017 rok | | | |
| 1 kwartał | 2 kwartał | 3 kwartał | 4 kwartał | 1 kwartał | 2 kwartał | 3 kwartał | 4 kwartał | 1 kwartał | 2 kwartał | 3 kwartał | 4 kwartał | 1 kwartał | 2 kwartał | 3 kwartał | 4 kwartał |
| 1 | *Np. zastosowanie innowacyjnych rozwiązań robotyzacji procesu produkcyjnego* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Harmonogram

*Bardzo proszę o wypełnieni tabeli nazwami działań (wpisanymi w punkcie IV) oraz o kliknięcie w kwadrat, w poszczególnych kwartałach, w których planowana jest realizacja danego zadania.*

# Budżet

*Bardzo proszę o sporządzenie przewidywanego budżetu związanego z planowanymi działaniami.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Zadanie\rok | Jednostka | Ilość jednostek | Cena | Wartość ogółem |
| *Zadanie 1: Tu wpisz nazwę zadania z harmonogramu* | *Np. 45 000,00* | *-* | *-* | *-* |
| Zadanie 2: *Tu wpisz nazwę zadania z harmonogramu* |  |  |  |  |
| Zadanie 3: *Tu wpisz nazwę zadania z harmonogramu* |  |  |  |  |

# Opis potencjalnych technologii w zakresie inteligentnych tekstyliów do wykorzystania w przedsiębiorstwie

**Wypełnia doradca wspólnie z firmą!**

# Załączniki do strategii

Poniższe Załączniki stanowią integralną część strategii:

Załącznik nr 1 - Kwestionariusz oceny potencjału innowacyjnego

Załącznik nr 2 – Analiza SWOT w 8 krokach