

Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego nr 01/PARP/2018/ZK

SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zamówienia jest zakup usług doradczych w zakresie innowacji w rozumieniu art. 2 pkt 94 rozporządzenia KE nr 651/2014 oznaczających doradztwo, pomoc i szkolenia w zakresie transferu wiedzy, nabywania i ochrony wartości niematerialnych i prawnych oraz korzystania z nich, korzystania z norm i regulacji, w których są one osadzone, świadczonych przez Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB), tj. akredytowane lub zgłoszone do akredytacji ośrodki innowacji, w przedsiębiorstwie Zamawiającego. Przedmiotem zamówienia są proinnowacyjne usługi doradcze, mające na celu pomoc we wdrożeniu w przedsiębiorstwie EURONET nowej technologii Adaptive Bitrate Streaming i uruchomieniu innowacyjnego pakietu usług „TV Euronet”.

Przedmiot zamówienia obejmuje następujące komponenty:

1) Analiza alternatywnych scenariuszy rozwoju przedsiębiorstwa z uwzględnieniem wykorzystania dostępnych technologii telewizji cyfrowej;

- Analiza rynku pod kątem dostępnych technologii i dobranie technologii adekwatnych i racjonalnych kosztowo do wdrożenia w przedsiębiorstwie usługobiorcy;
- Przygotowanie rankingu wybranych technologii według poziomu innowacyjności oraz kosztu wdrożenia;
- Przygotowanie wstępnej analizy użyteczności poszczególnych technologii w danym przedsiębiorstwie;
- Uszczegółowiona definicja kilku ścieżek rozwoju (scenariuszy) alternatywnych do głównej rekomendacji;
- Analiza porównawcza uszczegółowionych ścieżek;
- Przygotowanie rekomendacji dotyczącej wdrożenia konkretnej technologii.

2) Uszczegółowienie i ocena wybranej ścieżki rozwoju wraz z opracowaniem modelu finansowego dla wdrażanej innowacji;

- Prognozowany wpływ wyboru danej ścieżki na rozwój firmy;
- Zdefiniowanie modelu produkcji / sprzedaży;
- Stworzenie ogólnych modeli finansowych pokazujących koszty i korzyści z wyboru poszczególnych opcji;
- Wstępna prognoza wielkości sprzedaży i liczby klientów.
- Model przychodów i kosztów wraz z prognozą wynikającą z wyboru danej ścieżki;
- Stworzenie modelu przychodów i kosztów, wraz z prognozą;
- Oszacowanie przepływów gotówkowych;

- Analiza wskaźnikowa, w tym rentowności.
- 3) Poszukiwanie i nawiązanie kontaktu z dostawcą technologii oraz wsparcie procesu przygotowania umowy zakupu technologii pomiędzy dostawcą i odbiorcą technologii;**
- Przygotowanie listy dostawców wybranej technologii;
 - Opracowanie zapytania ofertowego do dostawców technologii pod kątem potrzeb usługobiorcy;
 - Zebranie ofert od poszczególnych dostawców i ewentualne uszczegółowienie ofert;
 - Wycena kosztów zakupu technologii od poszczególnych dostawców oraz analiza porównawcza ofert;
 - Rekomendacja dotycząca zakupu technologii od konkretnego dostawcy wraz z uzasadnieniem;
 - Przygotowanie dokumentacji niezbędnej do procesu negocjacji (specyfikacji technicznych, warunków zapłaty itp., wzoru umowy itp.).
- 4) Identyfikacja i mapowanie kluczowych procesów biznesowych związanych z wdrażaniem innowacji, wraz z modyfikacją i optymalizacją;**
- Przygotowanie wstępnej listy dostępnych na rynku technologii możliwych do wdrożenia w przedsiębiorstwie;
 - Określenie poziomu innowacyjności poszczególnych technologii, w tym wskazanie okresu istnienia i poziomu rozpowszechnienia na rynku;
 - Określenie szacunkowego kosztu wdrożenia poszczególnych technologii;
 - Przygotowanie rankingu wybranych technologii według poziomu innowacyjności oraz kosztu wdrożenia;
 - Przygotowanie wstępnej analizy użyteczności poszczególnych technologii w danym przedsiębiorstwie;
 - Przygotowanie rekomendacji dotyczącej wdrożenia konkretnych technologii.
- 5) Opracowanie strategii marketingowej dla świadczenia nowych usług na rynku globalnym;**
- Segmentacja klientów, tj. podział klientów na grupy o różnych cechach i potrzebach – zdefiniowanie obecnej oraz określenie docelowej grupy klientów;
 - Analiza kanałów dystrybucji;
 - Analiza strategii marketingowej – analiza stosowanych narzędzi oraz kanałów komunikacji;
 - Analiza dotychczasowych kanałów dystrybucji pod względem ich efektywności i adekwatności do potrzeb przedsiębiorstwa;
 - Analiza kanałów dystrybucji z podziałem na sprzedaż i obsługę klienta;

- Szacunkowe określenie, jaką wartość dla usługobiorcy mają produkty/usługi oferowane przez firmę. Porównanie wartości produktów/usług oferowanych przez firmę względem konkurentów.

6) Doradztwo w zarządzaniu własnością intelektualną, w tym w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, badania stanu techniki i czystości patentowej;

- Przeprowadzenie analizy obecnie prowadzonej oraz wsparciu w opracowaniu docelowej strategii przedsiębiorstwa w zakresie zarządzania własnością intelektualną.
- Prowadzenie analizy statusu własności intelektualnej w zakresie innowacji wdrażanych w przedsiębiorstwie;
- Zidentyfikowanie i analiza bieżącej strategii zarządzania własnością intelektualną w przedsiębiorstwie, w tym zidentyfikowanie własności intelektualnej możliwej do objęcia ochroną; analizę procesu powstawania i pozyskiwania własności intelektualnej w przedsiębiorstwie;
- Badanie zdolności ochronnej przedsiębiorstwa;
- Analiza sposobu korzystania z systemów ochrony własności intelektualnej;
- Przygotowanie strategii zarządzania własnością intelektualną w przedsiębiorstwie w tym; wybór ścieżki / ścieżek ochrony własności intelektualnej; zdefiniowanie procesów zarządzania i ochrony własności intelektualnej w firmie; stworzenie planu wdrożenia strategii;
- Prowadzenie analizy zdolności do zastrzeżenia własności przemysłowej posiadanej lub nabywanej przez przedsiębiorstwo, przygotowanie dokumentacji wymaganej w procesie zastrzegania;
- Wsparcie w uzyskaniu wyceny własności intelektualnej posiadanej lub nabywanej przez przedsiębiorstwo;

7) Opracowanie na bazie mapowania procesów dokumentacji funkcjonalnej niezbędnej do wdrożenia innowacji oraz nowych usług;

8) Analiza ryzyka wdrożenia innowacji;

- Wytyczenie ścieżki krytycznej projektu;
- Analiza ryzyka – określenie najbardziej narażonych na ryzyko obszarów projektu i sposobów ograniczenia ryzyka;
- Rekomendacje dotyczące przeprowadzania wdrożenia.

9) Doradztwo w zakresie rozwoju zasobów ludzkich związanych z wdrażaniem innowacji;

- Stworzenie struktury delegacji kompetencji dla działu handlowego, działu helpdesk, działu marketingowego, działu technicznego;
- Stworzenie planu struktury kadrowej i optymalizacji zatrudnienia;
- Stworzenie całościowego planu rozwoju kadr (zdefiniowanie wymaganych szkoleń; zdefiniowanie pożądaných rozwiązań zarządczych, opracowanie kart rozwoju

kompetencji pracowników; zdefiniowanie form wsparcia pracowników inwestujących w kapitał ludzki.);

- Stworzenie systemu motywacyjnego.

10) Warsztat szkoleniowy ekspercki w zakresie praktycznego wykorzystania nowego rozwiązania technologicznego dla 4 osób;

- Doradztwo i wsparcie procesu pełnego wdrożenia innowacji i nowych usług;
- Opracowanie szczegółowego harmonogramu prac: - Lista inicjatyw; - Lista zadań/kroków do wykonania; - Data rozpoczęcia i zakończenia inicjatyw / zadań; - Powiązania z innymi zadaniami; - Kamienie milowe; - Wykonawca danej inicjatywy/zadania;
- Określenie zasobów niezbędnych do wdrożenia rozwiązania i przypisanie wykonawców do poszczególnych zadań;
- Określenie budżetu wdrożenia i alokacji środków na poszczególne zadania;
- Określenie zasad raportowania wdrożenia;
- Bieżący monitoring i raportowanie statusów wdrożenia innowacyjnego rozwiązania, analiza postępów prac w kontekście realizacji celów projektu w zakresie wyznaczonego budżetu.