**Warszawa, 07.12.2022**

# 7 kroków do zbudowania przewagi konkurencyjnej twojego biznesu

Wysoka konkurencyjność na rynku technologicznym sprzyja dynamicznemu wzrostowi jakości świadczonych usług i wprowadzaniu nowych produktów, jednocześnie stanowiąc niemałe wyzwanie dla przedsiębiorców. Aby zbudować trwałą i wyraźną przewagę konkurencyjną nad pozostałymi firmami w branży, startup technologiczny musi przejść drogę składającą się z 7 kroków. Aby ułatwić jej pokonanie, omówimy pokrótce każdy z nich.

## 1. Identyfikacja potrzeb, wyzwań i problemów przedsiębiorstwa

Zanim firma podejmie jakiekolwiek działania i zaangażuje środki – nierzadko spore – w próby zbudowania przewagi konkurencyjnej, powinna poświęcić i moce przerobowe, by zidentyfikować:

* **potrzeby firmy** – czego brakuje, by wyróżnić się na tle konkurencji?
* **wyzwania przed nią stojące** – co zrobić, by zrealizować rozpoczęte projekty oraz stworzyć innowacyjne rozwiązania, które nie tylko zainteresują inwestorów, ale także będą miały realne szanse powodzenia na wymagającym rynku?
* **problemy przedsiębiorstwa** – jakie uwarunkowania rynku czy działania innych firm stoją na przeszkodzie do osiągnięcia spektakularnego sukcesu? Jakie wewnętrzne niedoskonałości ograniczają rozwój startupu?

## 2. Audyt techniczny i/lub technologiczny

Przeprowadzenie kontroli w zakładzie pracy już od dawna nie jest traktowane jako przykra konieczność. Audyt – obejmujący wizję lokalną zakładu, linii przemysłowych czy parku maszynowego – to przede wszystkim szansa na poprawę osiąganych rezultatów i optymalizację kosztów.

Wskazanie punktów wymagających niezwłocznej interwencji z pewnością pobudzi rozwój firmy. Regularnie przeprowadzane kontrole gwarantują o wiele sprawniejsze działanie przedsiębiorstwa.

Na tym etapie przedsiębiorstwo mogą wesprzeć centra badań i rozwoju świadczące usługi audytowe i szereg innych, dedykowanych dla pomysłodawców innowacyjnych projektów oraz dla startupów.

## 3. Propozycja możliwych rozwiązań

Zaproponowanie rozwiązań dla problemów, których występowanie stwierdzono podczas audytu oraz oszacowanie kosztów ich wdrożenia to kolejny krok, który może przybliżyć Twoją firmę do sukcesu.

Na tym etapie nie wdraża się jeszcze gotowych rozwiązań, a jedynie opracowuje potencjalne ścieżki, którymi przedsiębiorstwo może podążyć w celu rozwiązania problemów, mogących zagrażać integralności firmy oraz rozwojowi aktualnie opracowywanych produktów.

Wdrożenie rozwiązania uzależnione jest od budżetu jakim dysponuje klient. Jeśli firma wykazuje zainteresowanie komercyjną realizacją projektu, eksperci z centrum R&D bez zwłoki przystępują do działania. Jeśli przedsiębiorstwo nie dysponuje odpowiednim budżetem, kolejnym krokiem będzie uzyskanie finansowania.

## 4. Przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej

Aby startup mógł uzyskać finansowanie lub dofinansowanie do swojej działalności (np. w celu wypuszczenia na rynek innowacyjnego produktu), konieczne jest przygotowanie szczegółowej dokumentacji aplikacyjnej. Także na tym polu możliwe jest uzyskanie wsparcia.

Wiele początkujących firm technologicznych, mimo dysponowania świetnym zapleczem sprzętowym i zaangażowanym zespołem, nie ma doświadczenia w pozyskiwaniu dofinansowania czy innego rodzaju wsparcia dla przedsiębiorców. Mogą jednak skorzystać z pomocy podmiotów, które się w tym specjalizują. - *W CBRTP przeprowadzamy przedsiębiorców przez cały proces ubiegania się o finansowanie, ale – jeżeli zajdzie taka potrzeba – dołączamy także na późniejszych etapach realizacji projektu* – mówi Grzegorz Putynkowski, Prezes Zarządu Centrum Badań i Rozwoju Technologii dla Przemysłu.

Dzięki takiemu podejściu to przedsiębiorca sam decyduje, w którym momencie skorzystać z pomocy – może w ten sposób łatwiej kontrolować koszty i upewnić się, że budżet wytrzyma plany zespołu.

Jednostki takie jak CBRTP specjalizują się w przygotowywaniu dokumentacji aplikacyjnych, dzięki czemu przedsiębiorca nie musi przejmować się formalnościami potrzebnymi do uzyskania finansowania. To sprawia, że startup może skupić się w całości na tworzonym produkcie.

## 5. Podpisanie umowy o dofinansowanie

Ustawiczne wysiłki centrum R&D oraz startupu mogą zostać zwieńczone tylko w jeden sposób: podpisaną umową o dofinansowanie. Gdy nadejdą pozytywne deklaracje ze strony kapituły funduszu VC (czy też dowolnego innego inwestora), przedsiębiorca może finalnie podpisać umowę i w ten sposób zakończyć żmudny etap przygotowań.

## 6. Wspólna realizacja projektu B+R

Uzyskanie wsparcia na wcześniejszych krokach pozwala skupić się w pełni na realizacji, gdy już wszystkie przygotowania zostaną zakończone, a projekt uzyska finansowanie. Wiedząc, że etap badań i rozwoju jest kluczowy dla uzyskania satysfakcjonującego rezultatu, przedsiębiorca po raz kolejny łączy siły z centrum R&D, by wspólnie przeprowadzić rzetelne badania.

*- Każde prawidłowo przeprowadzone badanie prowadzi do uzyskania wyników, na podstawie których wysnuwa się wnioski. Wnioski te są następnie wykorzystywane, by stworzyć produkt kompletny i gotowy do wypuszczenia na rynek* – wyjaśnia Grzegorz Putynkowski z CBRTP.

## 7. Wdrożenie wyników poprzednich etapów

Ostatnim krokiem w budowie przewagi konkurencyjnej jest wdrożenie wyników wszystkich poprzednich etapów, uzyskując w ten sposób produkt będący wypadkową odpowiednio zdiagnozowanych problemów, ściśle przeprowadzonej kontroli oraz starannie przeprowadzonej fazy badań i rozwoju. Tak przygotowana propozycja rynkowa ma nieskończenie większe szanse powodzenia niż produkty zbudowane na bazie niekompletnych badań i przekonań, które często okazują się błędne.

Kontakt dla mediów:

Małgorzata Knapik-Klata

PR Manager

[m.knapik-klata@commplace.com.pl](mailto:m.knapik-klata@commplace.com.pl)

+ 48 509 986 984