**Warszawa, 26.09.2022**

# Komercjalizacja produktu w branży przemysłowej – jak rozpocząć ten proces?

**Wprowadzenie nowej technologii na rynek przemysłowy, o ile ta stanowi rozwiązanie istotnych problemów branży, gwarantuje spektakularny sukces. Grunt to zrobić to
w odpowiedni sposób. Komercjalizacja produktu to niełatwe zadanie. Wymaga specjalistycznej wiedzy i wieloletniego doświadczenia. Jak wdrożyć innowacje do branży przemysłowej i generować atrakcyjne zyski? Dzięki współpracy z odpowiednim podmiotem, specjalizującym się w transferze nauki do biznesu.**

Pojęcie komercjalizacji nie doczekało się konkretnej definicji. Według specjalistów jest to wieloetapowy proces, którego celem jest wykorzystanie potencjalnej wartości jakiegoś dobra do przynoszenia zysku. Owym dobrem może być wytwór kultury, wizerunek, nieruchomość, produkt, wynik badań naukowych, prototyp, program, receptura itd. Innymi słowy, komercjalizacją nazywamy udostępnienie innym podmiotom nowego produktu, innowacyjnej metody lub konkretnego rozwiązania, celem uzyskania korzyści majątkowych.

Kluczowe znaczenie w komercjalizacji ma innowacyjność zaproponowanego rozwiązania. Dlaczego?

## Innowacyjność kluczem do sukcesu

Innowację możemy rozumieć jako proces tworzenia unikalnych pomysłów, które mają przynieść zyski lub zaspokoić dotąd niezaspokojone lub zaspokojone w niewielkim stopniu potrzeby. W branży przemysłowej jest to wprowadzenie nowych usług i rozwiązań, wykorzystanie nowatorskich komponentów lub produktów, a także ulepszenie procesów produkcyjnych.

Komercjalizacja innowacji ma duże znaczenie pod względem ekonomicznym – wpływa na rozwój gospodarki. Transfer wiedzy i nowych zdobyczy technicznych, realizacja zaawansowanych projektów badawczych oraz ciągły rozwój współpracy instytucji badawczych z przedsiębiorstwami to ważne czynniki wzrostu gospodarczego. – *Komercjalizacja wiedzy i nowych technologii w branży przemysłowej to szansa na to, by tworzyć eksperckie produkty i wprowadzać na rynek innowacyjne rozwiązania, a także generować korzyści dla przedsiębiorców* – podkreśla Grzegorz Putynkowski, ekspert firmy CBRTP. Korzyści wynikające z komercjalizacji innowacyjnego produktu to oszczędności
w procesach produkcyjnych, zwiększenie wydajności, uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku, a także poprawa wskaźników finansowych i biznesowych danej firmy.

## Jak rozpocząć proces komercjalizacji?

Innowacyjne pomysły to ważny filar wielopłaszczyznowego rozwoju przedsiębiorstwa. Jednak sam pomysł znaczy niewiele. Grunt to umiejętnie go wykorzystać. Proces komercjalizacji nowatorskiego produktu w branży przemysłowej zaczyna się od wnikliwej analizy biznesowej. – *Na początku musimy dokładnie poznać klienta. Identyfikujemy jego potrzeby, określamy wyzwania i problemy. Następnie przeprowadzamy szczegółowy audyt, który daje nam pełną informację o obecnej sytuacji firmy. Na podstawie uzyskanych danych tworzymy warianty proponowanych rozwiązań, które przedstawiamy klientowi. Budujemy koncepcję, planujemy harmonogram, budżet i kamienie milowe projektu. Po dopięciu wszystkich szczegółów składamy wniosek o dofinansowanie we właściwej instytucji* – wyjaśnia Grzegorz Putynkowski.

Stabilne finansowanie jest ważnym elementem procesu komercjalizacji produktu w branży przemysłowej. CBRTP działa na wypracowanym modelu biznesowym, który daje przedsiębiorcom szansę na wdrożenie innowacji produktowej bądź procesowej przy niewielkim wkładzie własnym. Model finansowy jest swoistą bezzwrotną „dźwignią finansową”, która przekłada się na zwiększenie wskaźnika rentowności kapitału własnego firmy. Środki z finansowania pokrywają wydatki projektowe zapisane w budżecie.

Kolejny etap to realizacja przedsięwzięcia, czyli opracowanie i przygotowanie innowacyjnego produktu. Na koniec następuje wdrożenie projektu.

Dlaczego warto zaufać ekspertom? Komercjalizacja innowacji to przyszłość branży przemysłowej! Podmioty takie jak CBRTP działają niczym prywatny hub R&D – klienci otrzymują pełne wsparcie merytoryczne i biznesowe w postaci zbudowania i opracowania strategii produktu, jego realizacji oraz komercjalizacji. Firma tworzy technologie lepszego jutra, które przekładają się na realne korzyści. Wdrożenie innowacji przyczynia się do rozwoju rynku, a przedsiębiorstwom przemysłowym gwarantuje zyski.

Kontakt dla mediów:

Małgorzata Knapik-Klata

PR Manager

m.knapik-klata@commplace.com.pl

+ 48 509 986 984