



**TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”**

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

## **Folosirea inovării pentru dezvoltarea afacerii**

Exploatarea cu succes a noilor idei este crucială pentru ca o afacere să își poată îmbunătăți procesele, să aducă pe piață produse și servicii noi și îmbunătățite, să-și sporească eficiența și cel mai important, să-și îmbunătățească profitabilitatea .

Piețele , locale, regionale, naționale sau globale, devin extrem de competitive.

Concurența a crescut ca urmare a accesului mai larg la noile tehnologii și a oportunităților sporite de tranzacționare și schimb de cunoștințe oferite de internet.

Inovarea este un proces cheie în afaceri și prezintă diferite abordări ce pot fi adoptate.

Este important să se clarifice diferența dintre invenție și inovație.

Invenția este o idee nouă.

Inovarea este aplicația comercială și exploatarea cu succes a ideii.

În principiu, inovarea înseamnă introducerea a ceva nou în afacere, bazat pe un rezultat de cercetare, care poate fi o invenție.

Exemple de inovare:

- îmbunătățirea sau înlocuirea proceselor de afaceri pentru a crește eficiența și productivitatea sau pentru a permite companiei să extindă gama sau calitatea produselor și / sau serviciilor existente
- dezvoltarea de produse și servicii complet noi și îmbunătățite - deseori pentru a răspunde cerințelor sau nevoilor clienților sau consumatorilor
- adăugarea de valoare produselor, serviciilor sau piețelor existente pentru a diferenția afacerea de concurenții săi și a crește valoarea percepută pentru clienți și piețe

Inovarea poate însemna o singură descoperire majoră - de exemplu, un produs sau un serviciu complet nou.

Cu toate acestea, poate fi și o serie de modificări mici, incrementale.

Indiferent de forma pe care o ia, inovarea este un proces creativ .

Ideile pot proveni de la:



**TITLUL PROIECTULUI:** „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

- din interiorul afacerii, de exemplu de la angajați, manageri sau activități interne de cercetare și dezvoltare
- din afara afacerii, de exemplu, furnizori, clienți, rapoarte media, cercetări de piață publicate de o altă organizație sau universități și alte surse de noi tehnologii

Succesul vine din filtrarea acestor idei, identificarea celor pe care se va concentra afacerea și aplicarea resurselor pentru a le exploata.

Introducerea inovării poate ajuta la:

- îmbunătățirea productivității
- reducerea costurilor
- creșterea competitivității
- construirea valorii mărcii deținute de firmă
- stabilirea de noi parteneriate și relații
- creșterea cifrei de afaceri și îmbunătățirea rentabilității

Firmele care nu reușesc să inoveze riscă:

- pierderea cotei de piață față de concurenți
- scăderea productivității și eficienței
- pierderea personalului cheie
- reducerea constantă a marjelor și a profitului
- ieșirea din afaceri

### **Abordări ale inovării**

Inovarea în afacere poate însemna introducerea de produse, servicii sau procese noi sau îmbunătățite.

- Analizarea pieței



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Pentru a trece afacerea la un nivel superior, studiul de piață trebuie să clarifice modul în care inovarea poate adăuga valoare pentru firmei și clienților .

- Identificarea oportunităților de inovare

Pot fi identificate oportunități pentru inovație adaptându-se produsul sau serviciul la modul în care piața identificată și analizată se schimbă.

De exemplu, un producător specializat de hamburgeri, ar putea lua în considerare reducerea conținutului de grăsime din hamburger pentru a atrage consumatorul care ia în calcul problemele de sănătate.

De asemenea, se poate dezvolta afacerea identificând un produs complet nou, spre exemplu începerea producerii atât de hamburgeri vegetarieni cât și de carne.

Se poate inova afacerea introducând noi tehnologii, tehnici sau practici de lucru, folosind **proces** mai bune pentru a oferi o calitate mai consistentă produsului.

Din cercetările care arată că, consumatorii au mai puțin timp să meargă la magazine, se pot revizui procesele de distribuție, oferind clienților un serviciu de livrare la domiciliu, posibil legat de comenzi online și telefonice.

Dacă produsele concurenței au reputația de a fi ieftine și atractive vizual, scăderea de preț ar putea fi înlocuită cu inovarea prin reorganizarea marketingului pentru a sublinia calitatea mărfurilor firmei și luarea în considerare a percepției unei clase superioare de calitate pentru acestea.

### **Planificarea inovării**

Este posibil ca unele idei inovatoare să vă vină în mod neplanificat dar este recomandat ca inovarea să fie planificată ca:

- parte a strategiei de afaceri a firmei



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

- o viziune strategică a modului în care se dorește să se dezvolte afacerea, dacă se dedica timp monitorizării tendințelor din sectorul de afaceri al firmei, concentrarea eforturilor inovatoare pe cele mai importante domenii.

Inovarea nu numai că îmbunătățește șansele ca afacerea să supraviețuiască, ci o și ajută să crească și să obțină profituri sporite.

Există mai multe modalități practice de a evalua dacă ideile au potențial de profit:

#### *Evaluarea concurenței*

Aflați cine sunt concurenții și unde își desfășoară activitatea.

Informațiile pot fi obținute din internet și sursele de publicitate pentru a afla despre produsele lor, prețuri și cultura organizației. Acest lucru poate oferi o imagine de ansamblu a punctelor de vânzare, precum și a oricăror zone care ar putea fi exploatate de firma.

#### *Studierea tendințelor pieței sau ale industriei*

Conștientizarea climatului în care funcționează afacerea poate ajuta planificarea acesteia.

Informațiile pot fi obținute din internet, revistele de afaceri și comerciale.

#### *Construirea unei relații cu clienții*

Nu este suficient să se cunoască baza de clienți ci este necesară o comunicare eficientă cu aceștia.

Comunicarea implică nu doar ascultarea nevoilor lor, ci și observarea activă a comportamentului lor în jurul produselor și serviciilor actuale și generarea de idei despre cum se pot face îmbunătățiri.

#### *Implicarea furnizorilor și a partenerilor de afaceri*



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Punerea în comun a resurselor cu furnizorii sau cu alți parteneri de afaceri ajută la producerea și dezvoltarea ideilor creative.

Potențialele parteneriate pot fi dezvoltate și prin oportunități de rețea de afaceri.

Un pas important în dezvoltarea inovativă a unei afaceri ar putea fi oferirea răspunsurilor pentru întrebările :

- ce impact va avea asupra proceselor și practicilor de afaceri ale firmei
- ce instruire suplimentară ar putea necesita personalul firmei
- ce resurse suplimentare ar fi necesare
- cum se va putea finanța munca
- dacă fi creata proprietate intelectuală care va trebui protejată

Viziunea privind inovarea firmei trebuie inclusă în planul de afaceri prin:

- stabilirea obiectivelor, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt și detalierea modului în care vor fi atinse
- conectarea obiectivelor la obiectivele financiare, cum ar fi realizarea unei cifre de afaceri specifice până la o dată stabilită
- revizuirea planului în mod regulat

### **Încurajarea inovării în afacere**

Există multe surse pe care pot fi folosite pentru a genera idei noi pentru afacere.

Furnizorii, partenerii de afaceri și contactele din rețeaua de afaceri pot aduce contribuții valoroase la procesul creativ, precum și să ofere sprijin și încurajare.

Angajații sunt de asemenea un atu vital în generarea ideilor inovatoare.



**TITLUL PROIECTULUI:** „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Pentru a profita la maximum de acestia trebuie creat un mediu inovator și să se încurajeze gândirea creativă.

#### *Pași pentru promovarea inovării*

- realizarea periodica de procese și evenimente pentru a capta idei de inovare a activitatii
- crearea unei atmosfere de susținere în care participantii la emiterea de idei inovative să se simtă liberi să-și exprime ideile fără riscul criticilor sau al ridiculizării
- încurajarea asumării riscurilor și a experimentării, eliminarea penalizării inițiatorilor de idei noi care nu reușesc
- promovarea deschiderii între indivizi și echipe. Ideile și cunoștințele bune dintr-o parte a afacerii ar trebui să fie împărtășite cu alții. Munca în echipă, buletinele informative pot ajuta la împărtășirea de informații și încurajarea inovării
- recompensarea inovării, acordarea de stimulente adecvate care pot încuraja personalul să gândească creativ
- recrutarea de angajați cu imaginație și creativitate

#### **Finanțarea inovării**

Există mai multe moduri în care se poate finanța creșterea prin inovare, fie utilizând fonduri proprii, fie utilizând finanțări externe, cum ar fi împrumuturi sau finanțare de capitaluri proprii.

Orice cale către finanțare externă are nevoie de un plan de afaceri de calitate, care să descrie afacerea și să stabilească prognoze detaliate cu privire la destinația sa.

Cea mai simplă și la îndemână sursă de finanțare sunt bancile, pentru linie de credit sau împrumuturi pentru finanțare suplimentară, în funcție de nevoile de împrumut.

Dacă antreprenorul este dispus să renunțe la un anumit control al afacerii în favoarea unor investitori externi, se poate lua în considerare utilizarea finanțării de capitaluri proprii, cele două căi principale în acest sens sunt investițiile din partea business angels și a firmelor de capital de risc:



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

- business angels sunt persoane care investesc în companii private de obicei sume mici și rar medii
- firmele de capital de risc asigură niveluri mai ridicate de investiții în schimbul acțiunilor din afacere
- programe guvernamentale
- finanțări nerambursabile dedicate inovării în firmă