



**Opis strategii wdrożenia osiągnięć naukowych opracowanych przez studenta/ów
w ramach projektu *Partnerski Związek Nauki i Postępu***

Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii Gniazdo elektryczne z mechanizmem ułatwiającym wyjmowanie wtyczki
Imię i nazwisko autora/autorów Karol Sieradzki, Jakub Ładniak
Uczelnia, Wydział, Specjalność Politechnika Poznańska, Wydział Inżynierii Zarządzania, Zarządzanie
Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia Branża budowlana/elektrotechniczna
Opis rozwiązania/strategii: <ol style="list-style-type: none"><i>problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia</i><i>podstawowy cel realizacji</i> <ol style="list-style-type: none"><ul style="list-style-type: none">- Wyjmowanie wtyczki z gniazda, które znajduje się w trudno dostępnym miejscu- Wyjęcie wtyczki z gniazda, gdy trzeba użyć siły, która może uszkodzić gniazdo- Wyjęcie wtyczki z gniazda, gdy trzeba użyć siły, która może uszkodzić kabel od wtyczkiNowy typ gniazda eliminuje te problemy poprzez prosty mechanizm powodujący mechaniczne wypchnięcie wtyczki. Użytkownik musi tylko nacisnąć odpowiedni przycisk, aby wtyczka wysunęła się bez użycia siły. W ten sposób eliminujemy możliwość użycia za dużej siły, lub prawdopodobnie eliminujemy problem użycia siły w ogóle.



Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii (jeśli istnieją)

Mechanizm wypychający umieszczony wewnątrz gniazda umożliwia wyjmowanie wtyczki bez użycia nadmiernej siły, i bez możliwości uszkodzenia obudowy gniazda czy też wewnętrznych komponentów. Mechanizm uruchamiany jest z zewnątrz, co czyni go bardzo łatwym w obsłudze dla każdego potencjalnego użytkownika.

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Przedsiębiorstwo chcące wprowadzić takie rozwiązanie na rynek byłoby pierwsze, które wyszłoby z ofertą tego typu gniazda. Powoduje to zainteresowanie się firmą przez potencjalnych kupców, oraz poprawę wizerunku ogólnego firmy poprzez pryzmat wprowadzania nowości do mało innowacyjnej kategorii produktów tego typu, a więc gniazd elektrycznych. Powoduje to też zainteresowanie ze strony pism fachowych o tematyce budowlanej, czy nawet ogrodniczej, a więc marka produktu jak i firmy produkującej może znacznie wzrosnąć, lub jeszcze bardziej umocnić się na rynku. Gdy marka zostanie na rynku zaakceptowana, firma będzie oszczędzała na problemie reklamy i zysk będzie większy. Możliwe są również umowy z firmami budowlanymi, które będą zainteresowane nowatorskimi rozwiązaniami tego typu. W ten sposób i sprzedawca i kupiec, w tym wypadku firma budowlana, zyskuje, gdyż uznawana będzie za firmę, które otwiera się na nowe rozwiązania.