



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

<p>Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii Wprowadzenie na rynek nowego produktu z dziedziny IT.</p>
<p>Imię i nazwisko autora/autorów Maciej Mikusek, Przemysław Nędza, Jakub Kosikiewicz</p>
<p>Uczelnia, Wydział, Specjalność Politechnika Poznańska, Wydział Inżynierii Zarządzania</p>
<p>Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia Branża IT</p>
<p>Opis rozwiązania/strategii:</p> <p><i>1. problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia</i> <i>Najczęstszym problemem w obecnych czasach jest zabieganie cywilizacji, przez to większość ludzi gubi rzeczy, które najczęściej noszą przy sobie. Problem ten dotyka każdego z nas, a efekty tego są w wielu przypadkach bardzo dotkliwe. Proponowany produkt wychodzi naprzeciw temu problemowi. Nadajnik GPS oraz dedykowana do tego aplikacja umożliwiają odnalezienie zgubionych rzeczy. Ułatwia to życie, poprzez swoją prostotę oraz dużą przydatność. Produkt znajduje także rozwiązanie przy pomocy osobą chorym na Alzheimer.</i></p> <p><i>2. podstawowy cel realizacji</i> Głównym celem reakcji jest zainteresowanie klientów nowymi rozwiązaniami wynikającymi z użyteczności produktu. Proponowany produkt ma zainteresować potencjalnie jak najwięcej klientów z każdego przedziału wiekowego, lecz szczególnie ma zaciekać te najstarszą grupę wiekową. Powodzenie proponowanego produktu na rynku może zaowocować dalszym rozwojem rozwiązań związanych z branżą IT oraz telekomunikacyjną. Będzie to wynikało z dużego zainteresowania ze strony klientów z różnych warstw społecznych.</p>





Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii (jeśli istnieją)

Proponowany produkt wyróżnia się wysoką innowacyjnością, ponieważ dzięki jego wykorzystaniu nadajnik GPS działa w pomieszczeniach oraz na otwartej przestrzeni. Nadajnik wykorzystuje nie tylko fale nadawane w systemie GPS, ale także w systemach GPRS oraz Wi-Fi. Dzięki takiemu rozwiązaniu, produkt jest innowacyjny i znajduje rozwiązanie w różnych aspektach życiowych.

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Z uwagi na, że w początkowej fazie wdrażania produktu można go jedynie importować z Chin, proponujemy ze względu na duże korzyści z szybkiej sprzedaży przeniesienie fabryk na teren naszego kraju, zmniejszy to koszty transportu i pomoże to szybciej prowadzić nowe technologie na rynek naszego kraju oraz export na tereny Unii Europejskiej.

