



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

Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii Strategia zwiększenia dochodów przedsiębiorstwa poprzez wprowadzenie produktu innowacyjnego.
Imię i nazwisko autora/autorów Piotr Guściora / Roger Cabel
Uczelnia, Wydział, Specjalność POLITECHNIKA POZNAŃSKA, Wydział Inżynierii Zarządzania, Logistyka
Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia P. P. U. H. „OKnO”
Opis rozwiązania/strategii: <ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia</i></li><li>2. <i>podstawowy cel realizacji</i></li></ol> Ad. 1. Problem, na który odpowiada strategia: Zagadnieniami problemowymi, które próbuje rozwiązać strategia to niedobór na rynku nowatorskich rozwiązań w branży okiennej, bardzo okrojona oferta dotycząca wyboru, co więcej do tej pory żadne z przedsiębiorstw nie podjęło się produkcji rolet holograficznych. Chcemy również wdrożyć innowacyjne rozwiązanie w bardzo krótkim czasie, co przy realizacji dużego, ogólnokrajowego projektu, było do tej pory niemal niemożliwe. W obecnych czasach, w których rozwój społeczeństwa związany jest z nowinkami technologicznymi, wprowadzenie do oferty innowacyjnego produktu w postaci rolet holograficznych, może okazać się pewnego rodzaju przełomem dla branży. Poprawi to w znacznym stopniu kondycję przedsiębiorstwa oraz nakieruje ludzi na rozwój i myślenie o nowych rozwiązaniach w zakresie budownictwa, rozwiązań wygodnych, przekraczania granic i tworzenia niebanalnych pomysłów.  Ad. 2. Podstawowe cele realizacji: - osiągnięcie zwiększenia obrotów przedsiębiorstwa o ok. 10% do 31. grudnia 2012; - zwrócenie uwagi opinii publicznej oraz przedsiębiorstw na rozwój w kierunku tworzenia nowych, innowacyjnych rozwiązań w zakresie usług i produktów w branży budowlanej, zwłaszcza okien; - stworzenie produktu promującego Polskę jak kraj pionierskich rozwiązań.



#### Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii (jeśli istnieją)

Głównym elementem innowacyjnym rozwiązania są rolety holograficzne do okien. Umożliwiłyby one generowanie obrazu zawartego w ramie okiennej w postaci projekcji wybranej przez operatora. To projekt, którego nie oferuje do tej pory żaden dystrybutor. Drugim pomysłem jest wprowadzenie na rynek zestawów „zrób to sam”. Polega to na tym, że konsument po dobraniu odpowiednich parametrów i komponentów ma możliwość wykonania samodzielnie dla siebie zestawu okien, poznania technologii wytwarzania. Zestawy są dostosowywane do w miarę prostego i niewymagającego specjalnych narzędzi złożenia okna.

Powyższe rozwiązania nie są stosowane do tej pory na polskim rynku. Chcemy dokonać pewnego przełomu w sposobie myślenia i wyobrażeniu o branży budowlanej, jako o niezwykle dynamicznej części gospodarki, zbliżyć ją do statystycznego obywatela. Dzięki temu możemy na bieżąco bezpośrednio badać potrzeby ludzi i na nie oddziaływać. Możliwość zapewnienia bezpieczeństwa oraz oferowanie bogatego wyboru są ważne, jeśli nie najważniejsze w rozwiniętym społeczeństwie europejskim.

#### Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

- zwiększenie sprzedaży wynikające z bycia pionierem stosując powyższe rozwiązanie o ok. 10% do 31 grudnia 2012, wiąże się to również z przychodem w związku z wykupieniem patentu na korzystanie z technologii;
- zdeklasowanie konkurencji, odsunięcie jej na jakiś czas w cień dzięki wprowadzeniu czegoś, czego nikt nie oferuje;
- wykreowanie pozytywnego wizerunku poprzez dbanie o rozgłos na świecie typowo polskiej myśli, wyjście naprzeciw potrzebom Klientów, oraz rozpowszechnienie marki i dbanie o zadowolenie Klientów.