



Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii
Telefon komórkowy dla seniora

Imię i nazwisko autora/autorów
Klaudia Udziela
Szymon Przywecki

Uczelnia, Wydział, Specjalność
Politechnika Poznańska
Wydział Inżynierii Zarządzania
Kierunek: Zarządzanie

Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia
Branża: telekomunikacja- producenci telefonów komórkowych

Opis rozwiązania/strategii:

1. *problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia*

Strategia rozwiązuje problem dotyczący użytkowania telefonów komórkowych przez starszych ludzi, bojących się korzystać z najnowszych technicznych rozwiązań. Nasz produkt ma wiele funkcji umożliwiających obsługę aparatu dla osób starszych, słabo widzących, mających problemy ze słuchem. Ponadto jest on łatwo dostępny oraz w korzystnej cenie.

2. *podstawowy cel realizacji*

Podstawowym celem, jaki obraliśmy jest ułatwienie starszym osobom komunikacji i obsługi aparatu telefonicznego. Nasze telefony są typowymi aparatami przeznaczonymi głównie do dzwonienia. Postawiliśmy sobie za zadanie uczynienie technologii mobilnych bardziej dostępnymi dla starszych osób. Przy zakupie naszego produktu w opakowaniu znajduje się instrukcja obsługi, która napisana jest w sposób zwięzły i zrozumiały, ponad to posiada ilustracje, które przedstawiają w sposób obrazowy wszystkie opcje. Nasz produkt charakteryzuje się prostotą, funkcjonalnością oraz niezwykle łatwą obsługą.



Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii (jeśli istnieją)

Innowacyjność naszego produktu polega na tym, że jest on produkowany z myślą o wyjątkowej grupie odbiorców- seniorów. Na rynku brakuje produktów przeznaczonych dla starszych ludzi. Dlatego proponujemy aparat telefoniczny zaprojektowany z myślą o ich szczególnych potrzebach. Dla seniorów korzystanie z istniejących na rynku telefonów jest za trudne i zbyt skomplikowane. Emeryci i renciści stanowią bardzo dużą grupę społeczną, dlatego nasz produkt powinien osiągnąć sukces rynkowy.

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Nowy produkt jaki proponujemy przyniesie dla przedsiębiorstwa szereg korzyści. Najważniejszą zaletą jest korzyść finansowa. Planujemy, że wpływy finansowe będą na tyle duże, że pozwolą na dalszy rozwój firmy i coraz większe przychody. Kolejną korzyścią jest wzmocnienie marki i większa jej rozpoznawalność. Dzięki wykonaniu tego produktu, marka firmy będzie kojarzyła się z najwyższą jakością. Wzrośnie zaufanie konsumentów do naszej marki.

