

TAKING
COOPERATION
FORWARD

 T3.1.3. On-line SME Capacity Building

 **Zarządzanie w zakresie odpowiedzialnych innowacji**



Dr Aneta Karasek, ekspert projektu ROSIE

Redakcja: Elżbieta Szulc-Wałęcka, Ewa Paszkiewicz-Tomasiak

Interreg



CENTRAL EUROPE

European Union
European Regional
Development Fund

ROSIE

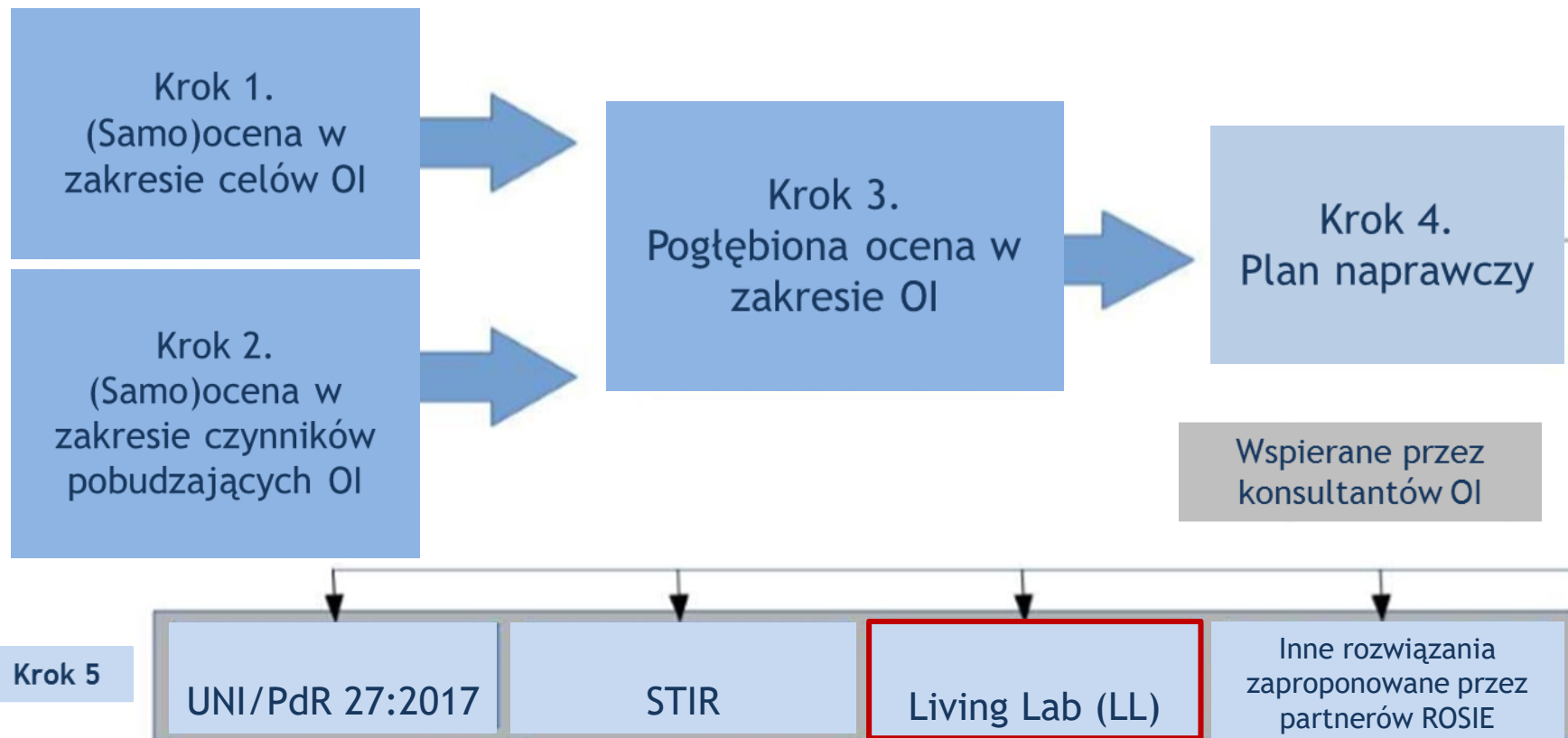
TAKING
COOPERATION
FORWARD



Modul 9 - Living Labs



Schemat fazy pilotażowej w ramach ROSIE



Kraje, które z sukcesem stosowały metodę Żywego Laboratorium

Źródło: <http://www.openlivinglabs.eu/livinglabs>



**Najważniejsze
dla innowacji są:**



Zastosowanie metodologii Living Lab

Living Lab		
KTO	INTERESARIUSZE	Przedsiębiorstwa, uczelnie, konsumenci, instytucje publiczne
CO	WSPÓŁTWORZĄ NOWE PRODUKTY, USŁUGI, PRZEDSIĘWZIĘCIA, TECHNOLOGIE	Współpraca przy tworzeniu rozwiązań od fazy koncepcyjnej do wprowadzenia na rynek
GDZIE	W realnym środowisku życia i sieci wirtualnej	W regionie oraz wirtualnej sieci
KIEDY	W wielokontekstowych sferach	We wszystkich rolach i fazach udziału klientów



Czym jest metodologia Living Labs?

- ❖ skoncentrowana na użytkownikach, LL to otwarty ekosystem innowacji
- ❖ oparta na systematycznym podejściu do współtworzenia - integruje procesy badawcze i innowacyjne w prawdziwych społecznościach i placówkach
- ❖ w praktyce LL stawiają **obywatela w centrum innowacyjności**, dzięki czemu możliwe jest lepsze rozwiązanie problemu i wykorzystanie możliwości
- ❖ kładzie nacisk na **partnerstwo** pomiędzy podmiotami publicznymi oraz prywatnymi oraz sytuacjami z życia codziennego, dzięki temu są bliżej potrzeb klienta

Grupa docelowa: MŚP, uczelnie, jednostki badawcze, administracja publiczna



Korzyści wynikające z zastosowania Living Lab

- ❖ Integracja użytkowników w procesie rozwoju, która umożliwia bardziej rzetelną ocenę rynku
- ❖ Ograniczenie ryzyka technicznego i biznesowego
- ❖ Start-upy mogą korzystać z zasobów, do których mają dostęp duże organizacje
- ❖ Dostęp do szerszej bazy pomysłów
- ❖ Możliwość testowania rozwiązań przed wprowadzeniem na rynek



Case study

- Kilka lat temu **Tesco** zdało sobie sprawę, że klienci nie lubią stać w kolejkach do kasy, ale firma nie mogła sobie pozwolić na zatrudnienie większej liczby sprzedawców. Aby chronić klientów, wprowadzono nowy system: samoobsługową kasę, w której klienci mogą samodzielnie zapłacić za wybrane produkty.
- Z kolei **McDonald** wdrożył maszyny do zamawiania produktów z opcją zapłaty. Powstał system jednej kolejki połączonej z numerkami dla klientów, który usprawnił wydawanie zamówień.



Zastanów się...

- ✓ *Jakie działania możesz podjąć, aby zaangażować interesariuszy (przedsiębiorstwa, uczelnie, konsumentów, instytucje publiczne) w proces innowacyjny w Twoim przedsiębiorstwie?*



Koniec Modułu 9 Przejdź do Modułu 10

