



### **Zakres merytoryczny usług**

#### **1. „Biznes – B+R”**

- a) Audyt przedsiębiorstwa w kontekście planowanej/prowadzonej działalności B+R, głównie w ujęciu biznesowym, organizacyjnym, w efekcie, którego powstanie zestaw wstępnych rekomendacji.
- b) Konsultacje wyników i wypracowanie rekomendacji, wraz z mapą potencjalnych i obecnych interesariuszy istotnych z punktu widzenia stworzenia zaplecza B+R czy prowadzenia prac B+R.
- c) Zbudowanie mapy drogowej rozwoju zaplecza B+R wraz ze stworzeniem mapy kontaktów i rekomendacji instytucji do współpracy.
- d) Zdefiniowanie partnerów w tym partnerów biznesowych.
- e) Przygotowanie planu inwestycji w rozwój/budowę zaplecza B+R.
- f) Przygotowanie planu finansowego inwestycji B+R łącznie ze stworzeniem katalogu ulg i montażu finansowego działalności – optymalizacji z punktu widzenia prowadzonej działalności gospodarczej.
- g) Obsługa posprzedażowa polegająca na monitorowaniu naborów dotacyjnych na projekty badawcze odpowiadających profilowi Uczestnika i informowaniu go o nich.

#### **2. „Biznes AI”**

- a) Diagnoza firmy w kontekście możliwości wykorzystania i zastosowania AI w modelu biznesowym analizowanej firmy, w formie audytu, warsztatów i konsultacji wyników diagnozy.
- b) Analiza rynku, na którym działa podmiot objęty usługą – kierunków rozwoju branży, stosowanych rozwiązań i technologii, potrzeb klientów.
- c) Dobór narzędzi i rozwiązań technicznych i technologicznych, które warto implementować w analizowanej firmie.
- d) Przygotowanie planu inwestycji związanego z wdrożeniem technologii i zmianą modelu działania firmy.
- e) Przygotowanie planu finansowego inwestycji łącznie ze stworzeniem katalogu ulg i montażu finansowego działalności – optymalizacji z punktu widzenia prowadzonej działalności gospodarczej.
- f) Zdefiniowanie partnerów w tym partnerów biznesowych.
- g) Wdrożenie rozwiązania.
- h) Monitoring i obsługa posprzedażowa polegająca na monitorowaniu naborów dotacyjnych na projekty dotyczące wdrażania rozwiązań cyfrowych w firmach, odpowiadających profilowi Uczestnika, i informowaniu go o nich.

#### **3. „Biznes – nowe horyzonty” / internacjonalizacja**

- a) Analiza modelu działania firmy, z naciskiem na zdolności eksportowe.
- b) Analiza i rekomendacje rynków docelowych.
- c) Określenie katalogu działań wspierających wejście na wybrane rynki zagraniczne, w tym wydarzenia targowe, kongresy.
- d) Przygotowanie strategii eksportowej na wybrane rynki zagraniczne.
- e) Zdefiniowanie kluczowych partnerów biznesowych, w tym zagranicznych wpisujących się w strategię eksportową.
- f) Przygotowanie spotkań, w tym: wyjazdów, spotkań match-makingowych, kongresów, prezentacji itp.
- g) Poszukiwanie potencjalnych kontrahentów.

#### **4. Komponent horyzontalny (element każdej usługi)**

Komponent horyzontalny „Biznes – kapitał na rozwój (pakiet finansowy)” – wsparcie świadczone horyzontalnie jako komponent wszystkich usług, które uwzględnia poszukiwanie finansowania inwestycji, w tym przede wszystkim finansowania niepublicznego, poprzez przygotowanie firm do emisji udziałów, wyceny spółek oraz ich części czy emisji obligacji i papierów dłużnych.