

Innowacja sposobem na trudne czasy?

Zuzanna Mikołajczyk
Know.How.Match.
27.10.2022

**Jestem praktykiem.
10 lat jako członek
zarządu oraz
dyrektor
marketingu
odpowiadałam za
dwie globalne
marki Mikomax
Smart Office oraz
Hushoffice.**



Maciej
Mikołajczyk

Członek zarządu

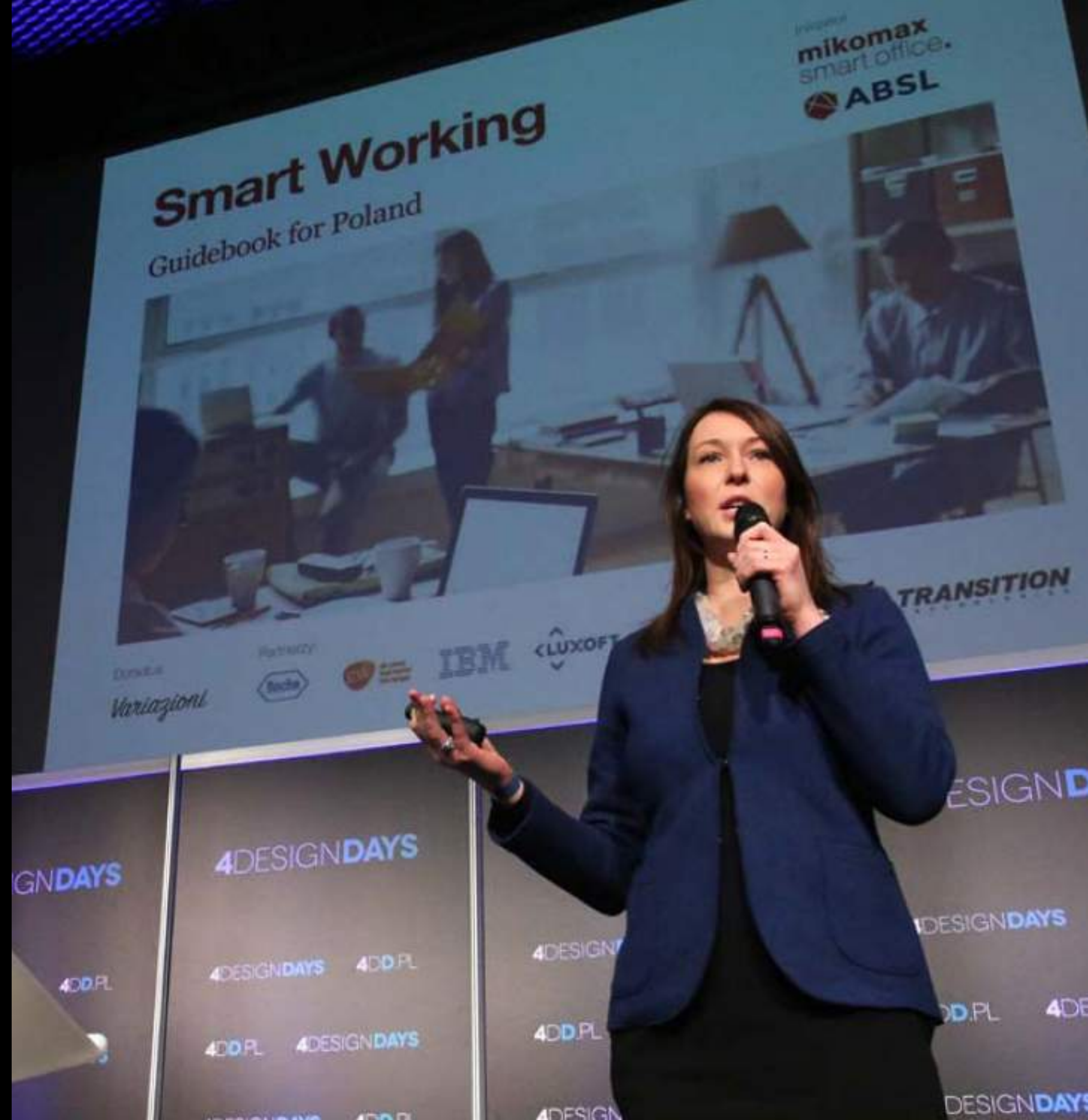
Maciej Mikołajczyk

Zuzanna
Mikołajczyk

Członek zarządu

Zuzanna Mikołajczyk

Wprowadziłam firmę na ścieżkę innowacji. Z firmy lokalnej staliśmy się firmą globalną.



**Wspieram firmy w
budowaniu
zyskownych
biznesów poprzez
innowacje.**

**Wspieram tych,
którzy chcą robić
biznes inaczej i nie
być "kolejną firmą
od..."**



Jak
nieszablono
poradzić sobie
w kryzysie?

9

historii rozwoju biznesu

Potrzeby klientów

- czego nowego
szuka klient?

Oszczędności

- gdzie warto
optymalizować koszty?

Trendy

- jakie trendy możemy
wykorzystać?

Potrzeby klientów

- czego nowego szuka klient?

 Restauracje ->
wirtualne restauracje

7 tysięcy zamówień miesięcznie realizuje REBEL TANG. Wartość zamówienia to średnio 60 zł.

**REBEL
TANG**

“Nie wiedziałem, co robić z restauracją, gdy nie pracuje. Pomysł zakładający, żeby dostarczać klientom jedzenie z restauracji nie tylko pod jej marką, ale rozszerzyć ofertę o wirtualne marki, wydał mi się genialny.”

Stanisła Magdij, współzałożyciel REBEL TANG



GRUBE PIEROGI



PROSIE BARDZO

REBEL
TANG

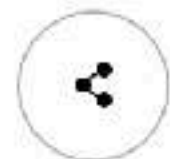


 **Buty dla cywila ->**
buty dla wojska

wojas

NATO kupiło 100 tys. par polskich butów. Wojas skasował sojusz na 24 mln zł

 150



Firma obuwnicza z Nowego Targu musiała sprostać ostrym wymaganiom. Buty bojowy dla sojuszu musiały mieć nawet specjalnie zaprojektowane sznurówki.



“Jak zaznacza firma, jako pierwszemu z polskich producentów obuwia udało się spełnić wysokie wymagania towarzyszące przetargom dla NATO.”

Wojas

Zdrowie psychiczne

mindgram 

Pracownicy uważają profilaktykę i dbałość o kondycję psychiczną za najważniejsze benefity zdrowotne na rynku - w badaniu "Kapitał Zdrowia 2020" wskazało je 44% ankietowanych.

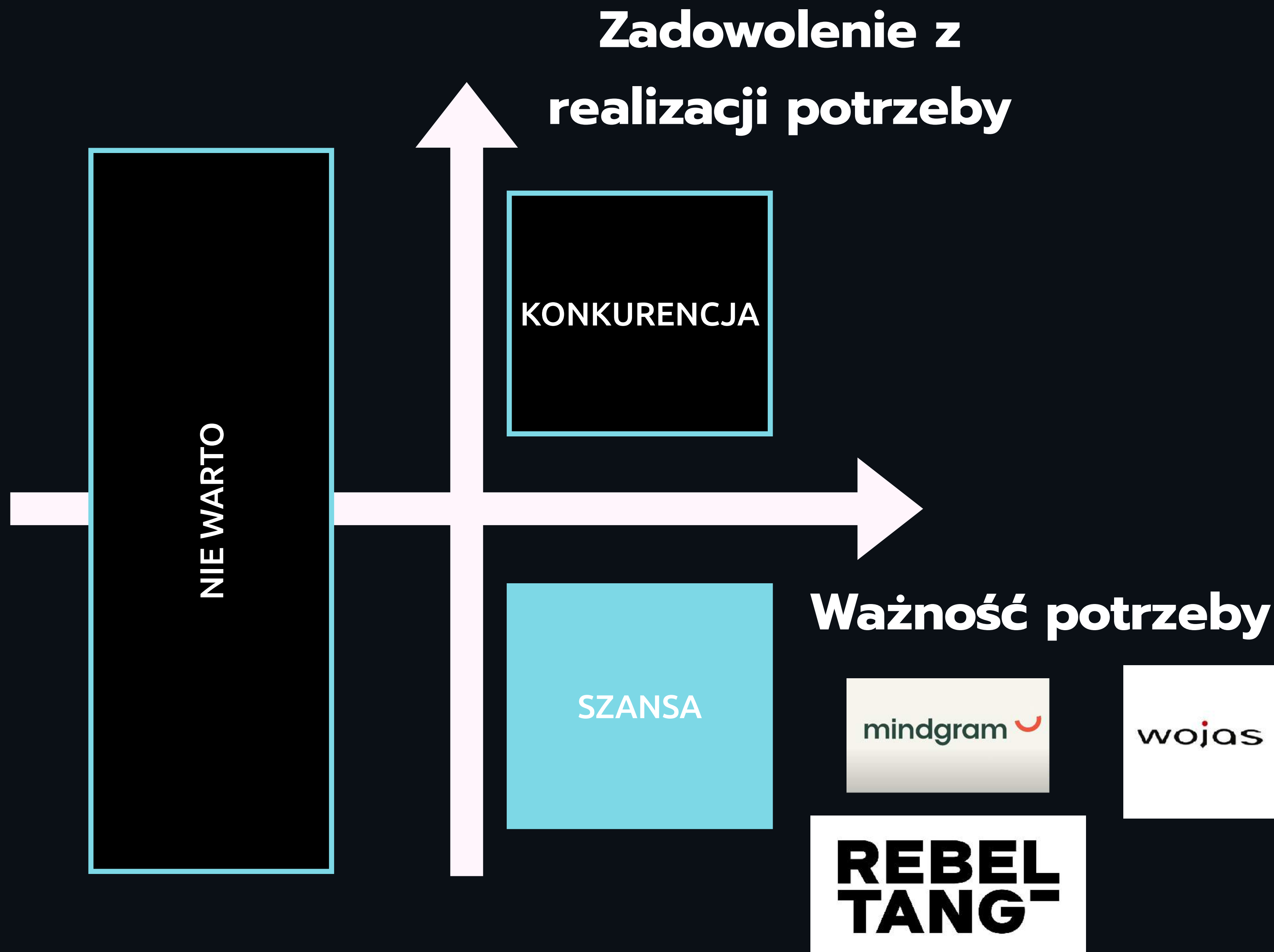


"W Stanach Zjednoczonych trudno znaleźć firmę zatrudniającą powyżej 500 osób, która w swoim pakiecie benefitów nie oferuje rozwiązań związanych z opieką psychologiczną."

Adama Płoną, współzałożyciel Mindgram



Matryca potrzeb



Oszczędności

- gdzie warto optymalizować koszty - u siebie i klientów?

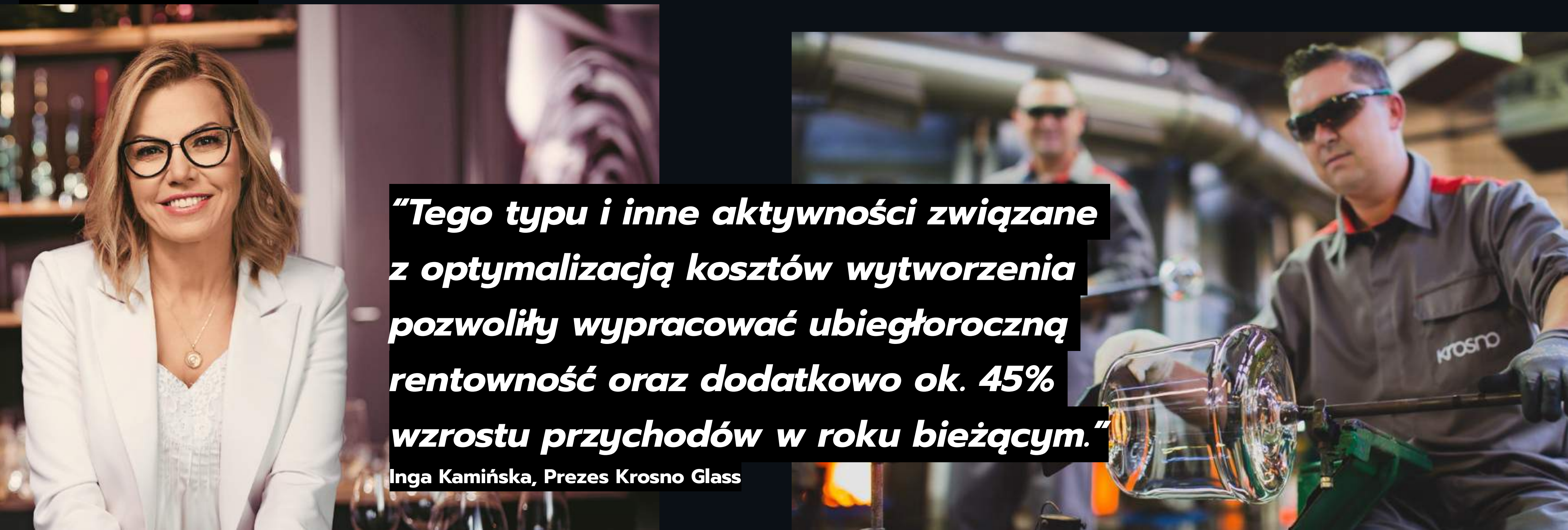
Optymalizacja kosztów procesów

KROSNO

Krosno Glass przeanalizowało grono stałych klientów firmy, ich portfel zamówień oraz system zarządzania planami produkcji, po czym zaplanowano pracę w taki sposób, by jak najrzadziej dochodziło do przezbrajania maszyn.

“Tego typu i inne aktywności związane z optymalizacją kosztów wytworzenia pozwoliły wypracować ubiegłoroczną rentowność oraz dodatkowo ok. 45% wzrostu przychodów w roku bieżącym.”

Inga Kamińska, Prezes Krosno Glass



Ograniczanie strat

amplus

Produkcja jest bardziej przewidywalna, bo unika się strat wynikających z czynników pogodowych czy działalności szkodników.



“W ten sposób, dzięki technologii i automatyzacji, tradycyjne rolnictwo może przestawić się na bardziej kontrolowane warunki uprawy.”

Bartłomiej Skrzydlewski, Amplus

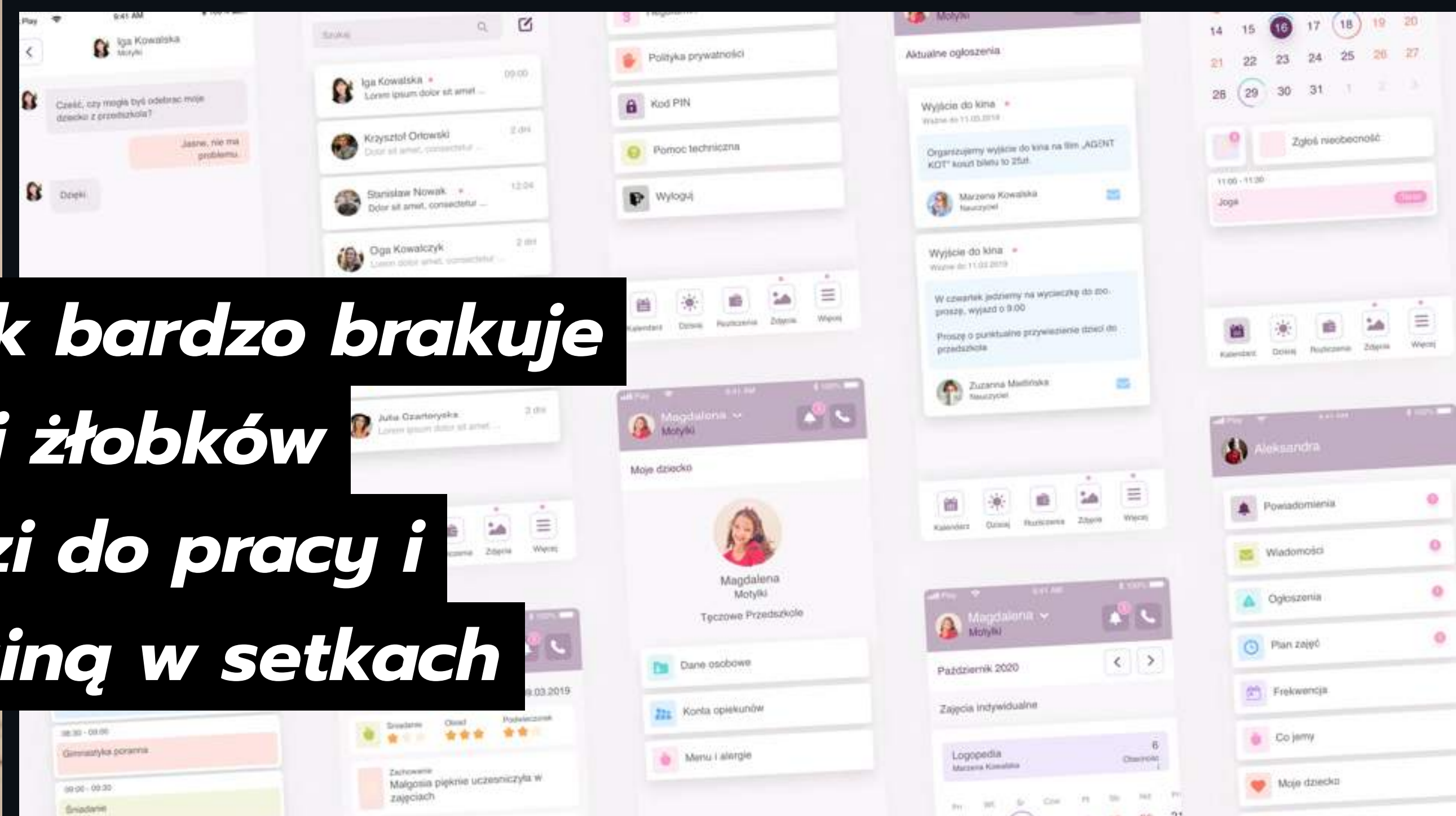
**Optymalizacja
czasu i pracy**

**22 tys. - tyle przedszkoli działa w
Polsce. KidsView chce mieć za 5
lat ponad tysiąc klientów.**



***“Obserwowałam, jak bardzo brakuje
kadrze przedszkoli i żłobków
wygodnych narzędzi do pracy i
edukacji. Wszyscy giną w setkach
maili.”***

Marta Borys, Prezes Concept View



Matryca oszczędności

Skomplikowane dla nas do wykonania



Oszczędność dla klienta



klienta



Brak



kidsview
Z pasją do edukacji



Łatwe dla nas do wykonania

Trendy

- jakie trendy możemy wykorzystać?

TWARDY MAKRO-TREND

Do 2030 roku 1 na 6 osób na świecie świata będzie miała 60 lat lub powyżej.

Odsetek ludności w wieku 60 lat i więcej będzie wzrośnie z 1 mld w 2020 r. do 1,4 mld w 2030 roku.

TREND twardy - Demografia



Wykres 1. Udział osób w wieku 60 lat i więcej w liczbie ludności ogółem
Stan w dniu 31 grudnia



Usługi NFZ

Usługi Prywatne

O nas

“Codziennie rano do moich pacjentów w całym kraju wychodzi ok. 2,8 tyś. Pielęgniarek, lekarzy i rehabilitantów”

Beata Drzazga, prezes BetaMed SA



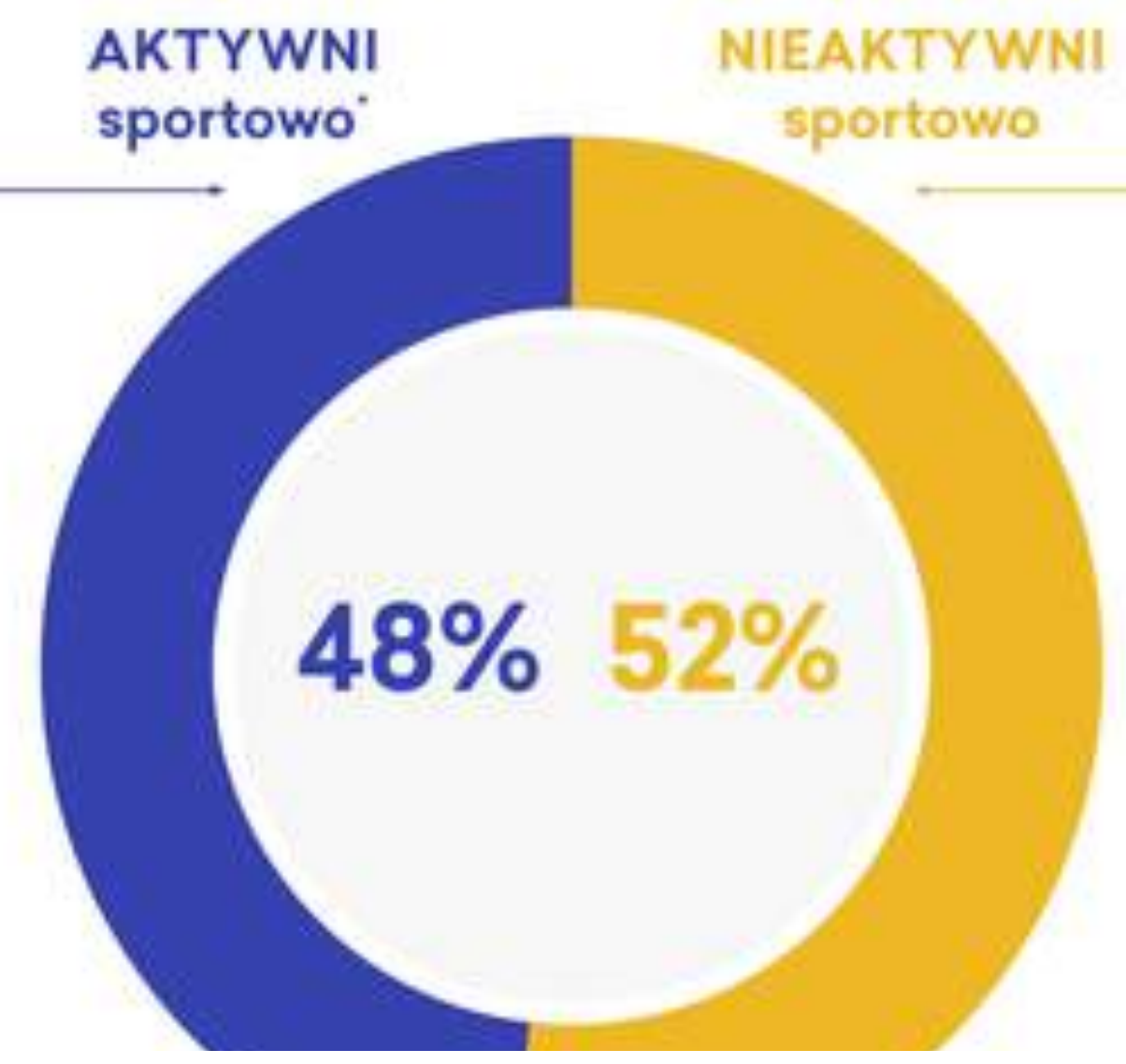
TREND miękki - Styl życia / sport

10,1 mln Polaków jest aktywnych sportowo

OSHEE™

W jakich grupach aktywnych jest najwięcej?

Mieszkańcy Warszawy	59%
Mieszkańcy miast 500k+	53%
W wieku 15-17 lat	83%
W wieku 18-24 lata	72%
Z wyższym wykształceniem	63%
Uczący się	75%
Uczący się i pracujący	84%
O dochodach 5k+	67%
Mający w swoim otoczeniu aktywne osoby	55%



W jakich grupach nieaktywnych jest najwięcej?

71%	W wieku 60+
60%	Z wykształceniem podstawowym
60%	Z wykształceniem zawodowym
75%	Emeryci/renciści
56%	Kobiety
70%	Bezrobotni
78%	Rolnicy
61%	O dochodach od 1k do 2k zł
57%	Mieszkający na wsi

*Wskaźnik oparty o osoby, które są aktywne fizycznie co najmniej raz w tygodniu pod warunkiem, że to aktywność sportowa (wyłączone jazdę na rowerze w celach transportowych oraz spacer)

“Przewidywaliśmy, że Polacy będą coraz bardziej aktywni, a wraz ze zmianą stylu życia pojawi się popyt na produkty, które w tym pomagają”

Dariusz Gałęzowski, współtwórca OSHEE



TREND miękki - Unikalność

63% Gen Z w Wielkiej Brytanii zdecydowanie zgadza się, że bycie postrzeganym jako jednostka jest dla nich bardzo ważne.



MICHAŁ WOJEWODZIC
THE SHOEMAKER



“Buty szyte ręcznie i na miarę nie są tanie, za wspólny mianownik dla naszych klientów uznalibyśmy jednak nie zasobność portfela, lecz chęć użytkowania rzeczy unikalnych.”

Maciej Kilman



Matryca trendów

Długoterminowe

NIE WARTO

Lokalne

SZANSA

KONKURENCJA

Globalne

Krótkoterminowe



Potrzeba

✓ Ważne i niezaspokojone



Oszczędność

✓ Oszczędność dla klienta i łatwe dla nas do realizacji



Trendy

✓ Lokalne i krótkoterminowe



Metoda POT

Potrzeba

Oszczędność

Trendy



9

historii rozwoju biznesu

Potrzeby klientów

- czego nowego
szuka klient?

Oszczędności

- gdzie warto
optymalizować koszty?

Trendy

- jakie trendy możemy
wykorzystać?

Pobierz mój poradnik o innowacjach!

JUŻ
jest

Miniporadnik o innowacjach!

Ufam, że dzięki zawartym tu treściom z powodzeniem przygotujesz się na wprowadzenie innowacji w swojej firmie. Nawet, jeśli dziś nie do końca czujesz się na nią gotowy.

POBIERZ MINIPORADNIK



Innowacja jest dla każdego

Miniporadnik o innowacjach

Zuzanna Mikołajczyk

Kontakt do mnie:

zuzanna.mikolajczyk@knowhowmatch.com