



KLASTER
LOGISTYCZNO - TRANSPORTOWY
PÓŁNOC - POŁUDNIE

PROJEKT INKUBATORA

KONCEPCJA STWORZENIA INKUBATORA INNOWACJI DLA
KLASTRA LTPP



ZWIĘKSZANIE ZASIĘGU



AKTYWIZACJA CZŁONKÓW



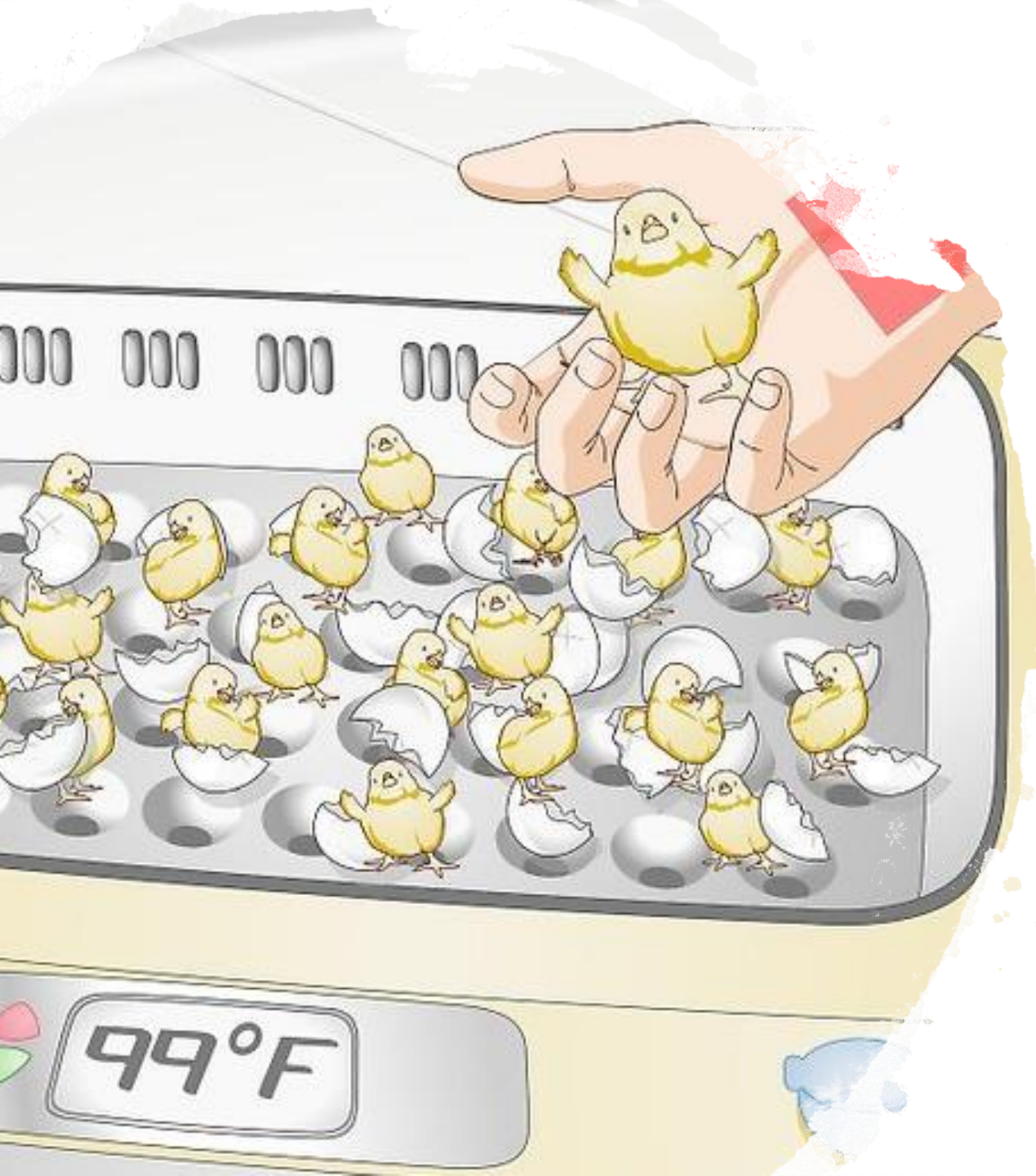
OFEROWANIE WARTOŚCI



ZAPEWNIENIE ODPOWIEDNIEJ KADRY

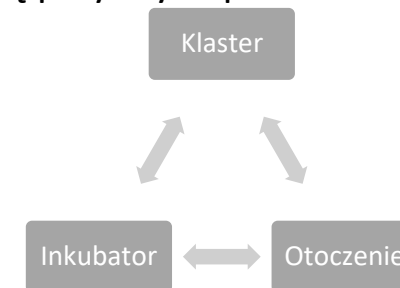
WYZWANIA STOJĄCE PRZED KLASTREM

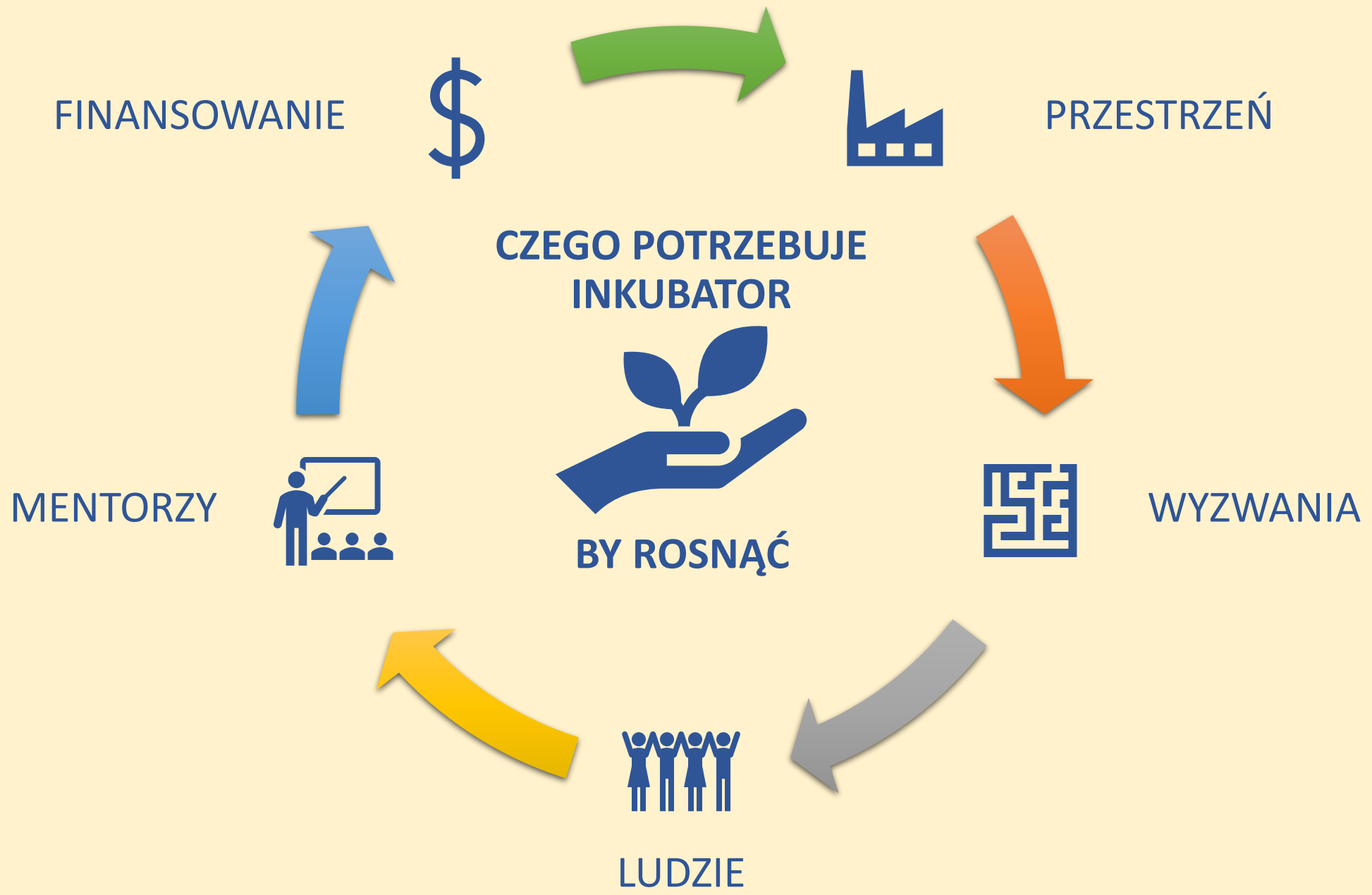
CEL INKUBATORA



Stworzenie inkubatora ma za zadanie odpowiedzieć na stojące przed klastrem wyzwania.

- Zwiększyć jego zasięg poprzez stworzenie energicznej inicjatywy przyciągającej nowych członków i partnerów oraz aktywizującej podmioty dotychczas zaangażowane w klastrowy
- Zapewnić wartość członkom klastra poprzez zwiększenie rozpoznawalności oraz dostęp do nowych zasobów, które odpowiadają na ich potrzeby
- Aktywizować członków klastra poprzez stworzenie platformy ułatwiającej wzajemny przepływ informacji oraz poprzez stymulowanie wzrostu innowacji wewnątrz klastra
- Zapewnić odpowiednią kadre dla klastrowiczów poprzez programy inkubacyjne dla osób mających dopiero wejść na rynek pracy. Programy te mogą odbywać się w otoczeniu firm klastrowych, które stanowią będą przyszłych pracodawców







Finansowanie – niezbędne do tworzenia prototypów oraz opracowywania produktów na etapie prowadzącym do wdrożenia. Powinno także umożliwiać wypłacanie wynagrodzeń dla startupów. Możliwymi źródłami finansowania są:

- Program e-Pionier prowadzony przez Excento (80%)
- Programy typu scaleUP (np. Space3ac)
- Fundusze inwestycyjne (np. Alphabeat, Black Pearls, Emobio)
- Firmy z klastra**

Wyzwania – najczęstszym powodem porażek startupów jest tworzenie rozwiązań nieistniejących problemów. Inkubator powinien skupić się na przygotowaniu i selekcji rzeczywistych problemów z rynku, które następnie otrzymają jego wsparcie. Możliwe jest to poprzez:

- Przygotowanie listy wyzwań wynikających z wewnętrznych potrzeb klastrowiczów**
- Współpraca z programem e-Pionier i scaleUP
- Stworzenie zespołu i procedur weryfikujących zespoły zgłaszające się z własnymi rozwiązaniami

Przestrzeń – jedną z kluczowych potrzeb startupów jest przestrzeń do pracy nad rozwijanymi pomysłami. Możemy wyróżnić trzy kluczowe rodzaje takiej przestrzeni: przestrzeń biurowa, przestrzeń do spotkań i burzy mózgów i przestrzeń do prac brudnych (warsztat). Potencjalne lokalizacje to:

- GPNT (przestrzeń biurowa i miejsca spotkań)
- Protolab (warsztat)
- *Akademik (przestrzeń rozwijająca społeczność)

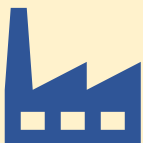
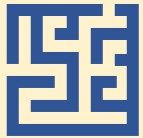


Mentorzy – Większość zespołów decydujących się założyć startup nie posiada uniwersalnych kompetencji. Występujące braki wynikające z doświadczenia, czy ukończonych studiów uzupełnić mogą mentorzy. Inkubator powinien wypracować bazę mentorów (zarówno biznesowych jak i technicznych) i umożliwić startupom dostęp do nich. Należy przygotować odpowiednie schematy współpracy, które będą ustalały takie rzeczy jak:

- Zakres pomocy mentora (poświęcony czas, decyzyjność)
- Wynagrodzenie mentora

Ludzie – Największą wartością każdego startupu jest zespół. Inkubator powinien prowadzić aktywne działania w celu pozyskiwania odpowiednich osób, zdolnych do podjęcia ryzyka i budowy własnej firmy. Potencjalne obszary zainteresowania:

- Koła naukowe (np. SimLE)
- Projekty grupowe na uczelniach
- *stworzenie nowego przedmiotu na uczelni, który zajmowałby się praktycznym podejściem do przedsiębiorczości



SAMOŚWIADOMOŚĆ KLASTRA**



W celu dostarczania wartości klastrowiczom, aktywizacji członków oraz zapewnienia im odpowiedniej kadry niezbędna jest gruntowna analiza potrzeb członków klastra oraz możliwość ich ciągłej aktualizacji.

Propozycja wewnętrznego podziału klastrowiczów:

Poszukują wsparcia			Oferują wsparcie		
Finansowe	Logistyczne	Zadaniowe	Finansowe	Logistyczne	Zadaniowe

Efektem pozyskiwania tych informacji powinna stać się platforma wymiany potrzeb/zasobów, która w sposób wygodny i przejrzysty umożliwiałaby rozwój relacji wewnątrz klastra.

Wiedza ta pomoże równocześnie w stworzeniu inkubatora klastrowego, który będzie korzystał z posiadanych przez klastrowiczów zasobów oraz odpowiadał na ich wyzwania



PLAN BUDOWY INKUBATORA

Sierpień 2019



Raport o klastrze + gotowa platforma klastrowa: zebrane informacje o firmach z klastra, wiedza na temat ich potrzeb i możliwości, wiedza o konkurencji.

Wrzesień 2019



Strategia inkubatora: dopracowanie założeń inkubatora po analizie wewnętrznych możliwości klastra.

Grudzień 2019



Budowa inkubatora: formalizowanie partnerstw z kluczowymi partnerami, komunikacja medialna, przygotowywanie procedur.

Styczeń 2020



Start inkubatora: działająca strona internetowa, miejsce dla startupów, zebrane fundusze i problemy do rozwiązania, pierwsze zespoły.



Pierwsze nieoficjalne zespoły: zebranie pionierskich zespołów, które wspomogą proces optymalizacji inkubatora.

