

Design dla  
Przedsiębiorców -  
Dostępność Plus  
z KBA



[designdlaprzedsiebiorcow.pl](http://designdlaprzedsiebiorcow.pl)

# **Kwiecinski Business Advisory**

Jesteśmy firmą doradczą

Łączymy spojrzenie strategiczne  
z innowacjami zorientowanymi  
na użytkownika

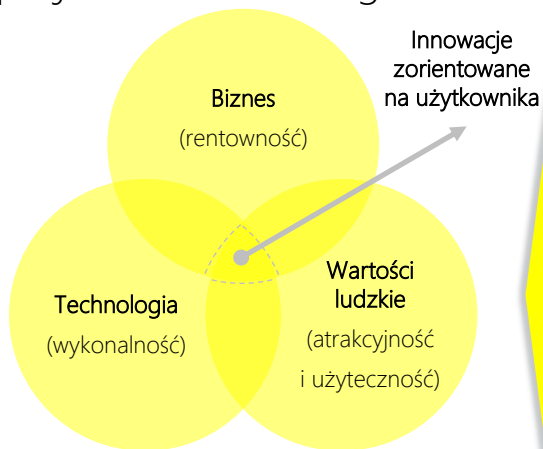
# Łączymy spojrzenie strategiczne z innowacjami zorientowanymi na użytkownika

Tradycyjne podejście do strategii



Poprawa zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy dzięki większej wydajności, produktywności i lepszemu zarządzaniu finansami.

Nasze podejście: projektowanie strategiczne\*



Koncentrowanie się na biznesie działającym tak aby polepszyć życie klientów, nie szkodząc społeczeństwu.

Korzyści zarówno dla akcjonariuszy, jak i klientów

Tradycyjne podejście do projektowania



Koncentracja na estetyce jako abstrakcyjnej wartości absolutnej, w oparciu o unikalne doświadczenia własne projektanta.

\*Zainspirowane Stanford d.School

# Dzięki Design dla Przedsiębiorców – Dostępność Plus pomożemy udostępnić Twój produkt/usługę dodatkowym użytkownikom



Realizujemy działania **według wymagań PARP.**

**Inaczej niż tradycyjni projektanci, kierujemy się zasadą empatii z użytkownikiem**, czyli „wejścia w buty użytkownika” za pomocą odpowiedniego podejścia badawczego. Jest to szczególnie **ważne w projektach zwiększających dostępność** produktów/usług wśród osób, dla których dostępność jest ograniczona.

Dzięki temu Twoje produkty/usługi będą mogły zdobyć **popularność wśród dodatkowej grupy użytkowników.**

# Wesprzemy Cię w przygotowaniu i realizacji projektu, wykorzystując potencjał finansowy programu

## PROGRAM DESIGN DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



# Zrealizowaliśmy szereg projektów wspartych dotacjami

Zrealizowany projekt

Opracowanie strategii eksportowej na rynek Singapuru



**Klient:** Producent opatrunków hydrożelowych Kikgel Sp. z o.o.

**Dotacja:** Go to Brand - PARP

**Zakres prac:** Projekt obejmował przegląd specjalistycznych opatrunków i ich dystrybutorów dostępnych na rynku Singapurskim. Ponadto, dostarczyliśmy analizę warunków i kosztów rejestracji wyrobów medycznych, schematów refundacji oraz zarekomendowaliśmy dalsze kroki konieczne do wprowadzaniem opatrunków hydrożelowych na rynek Singapurski.

Zrealizowany projekt

Opracowanie strategii wzorniczej dla systemu składanych drzwi przesuwnych



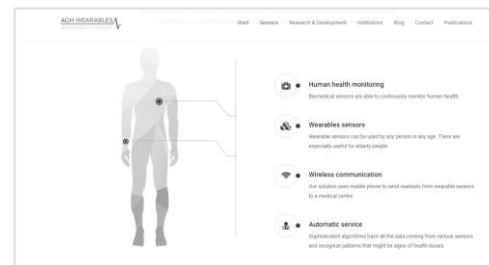
**Klient:** Producent drzwi przesuwnych Reno Sp. z o.o.

**Dotacja:** Design dla Przedsiębiorców - PARP

**Zakres prac:** Projekt obejmował analizę aktualnej oferty firmy, opinii klientów, aktualnego procesu sprzedażowego i konkurencji w Polsce i na rynku Niemieckim. W oparciu o warsztat strategiczny określiliśmy propozycję wartości. Opracowaliśmy strategię wzorniczą obejmującą określenie kierunków strategicznych, opracowanie harmonogramu wdrażania strategii oraz briefów projektowych dla nowych produktów.

Zrealizowany projekt

Ocena międzynarodowego potencjału rynkowego i strategia wejścia na rynek



**Klient:** Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

**Dotacja:** Projekt komercjalizacyjny AGH

**Zakres prac:** Przeprowadziliśmy ocenę międzynarodowego potencjału rynkowego dla wykorzystania sensorów ubieralnych (wearables) do świadczenia usług telemedycznych oraz opracowaliśmy optymalną ścieżkę komercjalizacji. Projekt obejmował dogłębną analizę rynku z uwzględnieniem potencjalnych konkurentów wraz z oceną ich mocnych i słabych stron, opracowanie metodologii badania i treści ankiety diagnozującej zapotrzebowanie na produkt na rynku polskim. Określiliśmy również optymalną ścieżkę komercjalizacji dla produktu.

# Wspieramy naszych klientów w innowacji, komercjalizacji i rozwoju

Zrealizowany projekt

## Strategia produktu oparta o potrzeby klientów



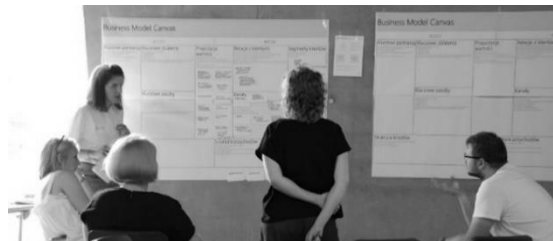
**Problem:** Pomimo wielu wcześniejszych inicjatyw mających na celu zwiększenie sprzedaży kart kredytowych na rynku masowym, jeden z wiodących banków w Europie Środkowo-Wschodniej miał niską penetrację tego produktu w swoim portfolio klientów.

**Rozwiązanie:** Na podstawie dogłębnych badań potrzeb i barier klientów, ich segmentacji oraz analizy konkurencji stworzyliśmy strategię dotarcia do klientów. Na warsztatach ko-kreacyjnych wypracowano 8 pomysłów, z których 3 wybrano do prototypowania i testowania.

**Wpływ:** Zaktualizowano komunikację banku o produkcie. Kilka łatwych do wdrożenia zmian wprowadzono od razu, a 2 pomysły są w fazie wdrożenia.

Zrealizowany projekt

## Poprawa wewnętrznych kompetencji związanych z komercjalizacją



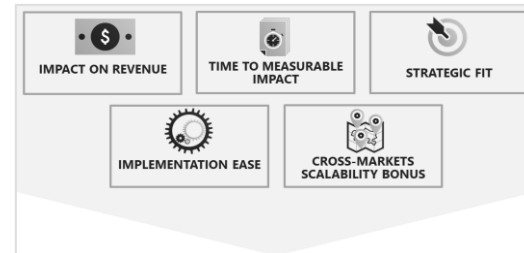
**Problem:** Centrum Nauki Kopernik chciało rozszerzyć swoją działalność komercyjną przed planowaną rozbudową. Centrum nie posiadało skutecznych wewnętrznych możliwości i procesów oceny atrakcyjności i priorytetyzacji pomysłów na komercjalizację.

**Rozwiązanie:** Zdiagnozowaliśmy praktyki wewnętrzne, zidentyfikowaliśmy te utrudniające procesy komercjalizacji i zaproponowaliśmy rozwiązania. Dostarczyliśmy materiały i przeszkoliliśmy 16 pracowników w zakresie wykorzystania metod Business Model Canvas.

**Wpływ:** Zwiększenie kompetencji związanych z komercjalizacją. Wprowadzenie metod Business Model Canvas do procesu oceny potencjału komercjalizacji różnych projektów. Wprowadzenie raportowania czasu pracy w celu dokładniejszego monitorowania kosztów.

Zrealizowany projekt

## Identyfikacja i ocena pomysłów na wzrost w Europie Środkowo-Wschodniej



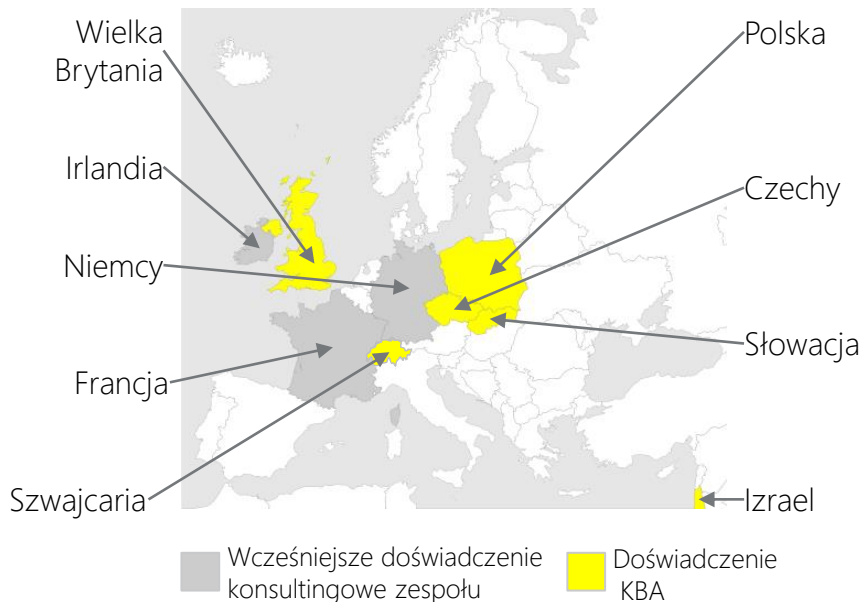
**Problem:** W oparciu o nową globalną strategię firma płatnicza chciała określić i spriorytetyzować inicjatywy, które mogłyby zostać wdrożone w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

**Rozwiązanie:** W oparciu o wspólne warsztaty i badania dotyczące bieżących i przyszłych trendów oraz dynamiki rynku w regionie Europy Środkowo-Wschodniej pomogliśmy w zdefiniowaniu, ocenie i spriorytetyzowaniu pomysłów. Opracowaliśmy business case'y i dokumentację.

**Wpływ:** 10 pomysłów zostało wybranych do wdrożenia w pierwszej fazie implementacji. Aby wzmocnić możliwości rozwoju, regionalna siedziba klienta otrzymała zgodę centrali na znaczący wzrost liczby etatów.

# Odbiorcy naszej pracy pochodzą z wielu rynków regionu

## Geografia odbiorców naszej pracy



## Odbiorcy naszej pracy

### Programy innowacji



### Usługi finansowe



### Edukacja



### Medycyna/ochrona zdrowia



### Meble



### Transport



### Miasto



### eCommerce





Napisz do nas – oddzwonimy i powiemy jak możemy pomóc Twojej firmie:  
[office@kwiecinski-ba.com](mailto:office@kwiecinski-ba.com)