*Załącznik nr 1 do Aplikacji*

**Szczegółowy opis modelu biznesowego**

|  |
| --- |
| **1. Segmenty klientów** |
| *W tym punkcie należy opisać profile klientów funkcjonujących w otoczeniu rynkowym, w którym chce działać DIH oraz zidentyfikować ich potrzeby.* |
| **2. Propozycja wartości dla klientów** |
| *W tym punkcie należy zaadresować potrzeby segmentów klientów poprzez przedstawienie katalogu docelowych usług DIH-a (lista rekomendowanych usług stanowiąca zał. Nr 1 do Regulaminu) oraz precyzyjne określenie sposobów tworzenia korzyści (gain creators) i rozwiązywania problemów (pain relievers).*

|  |  |
| --- | --- |
| [ ] **Działania demonstracyjne** | [ ] **Działania doradcze** |
| [ ]  Demonstracje mobilne[ ]  Demonstracje w laboratoriach i na targach[ ]  Warsztaty praktyczne[ ]  Living labs[ ]  Dzień otwarty w DIH-ach demonstracyjnych[ ]  Pilotażowa ocena w DIH-ach demonstracyjnych[ ]  inne ……………………………………….. | [ ]  Analiza potencjału[ ]  Warsztaty projektowe[ ]  Strategie wdrożeniowe[ ]  Scenariusze transformacji cyfrowej[ ]  inne ……………………………………….. |
| [ ] **Działania szkoleniowo-edukacyjne** | [ ] **Działania implementujące** |
| [ ] Seminaria specjalistyczne i branżowe[ ]  Szkolenia inhouse[ ]  Mieszana metoda kształcenia (Blended learning)[ ]  Szkolenia trenerów (Train the trainer)[ ]  Samosprawdzenie[ ]  inne ……………………………………….. | [ ] Działania wdrożeniowe[ ]  projekty wdrożeniowe[ ]  koncepcje inwestycyjne[ ]  Test Bed – instalacje testowe[ ]  inne ………………………………………..[ ] Działania integrujące[ ]  wymiana doświadczeń[ ]  sieć kompetencji[ ] inne ……………………………………….. |
| [x]  **Działania informacyjno-promocyjne – obligatoryjne (należy podać/zaznaczyć min. 5 działań)** |
| [ ]  Dedykowana prezentacja nt. możliwości wdrożenia cyfrowego rozwiązania[ ]  Spotkania referencyjne[ ]  Wizyty w firmach[ ]  Konferencje/seminaria[ ]  Foresight technologiczny[ ]  Badania i radar innowacji[ ]  inne …………………………………………………. |
| **Inne działania (jeśli dotyczy)** |
| *W tym punkcie należy wymienić inne działania, niż wymienione powyżej, które zamierza podjąć DIH.* |

 |
| **3. Relacje z klientami** |
| *W tym punkcie należy opisać w jaki sposób DIH będzie pozyskiwał nowych klientów, jakie działania podejmie, aby zachęcić do dalszego korzystania z usług DIH-a w dłuższej perspektywie czasu. Należy opisać narzędzia używane do przyciągania i lojalizacji klientów.* |
| **4. Kanały dystrybucji** |
| *W tym punkcie należy zdefiniować i opisać kanały, poprzez które DIH będzie kierował ofertę wartości dla segmentów klientów oraz kanały dystrybucji świadczonych przez niego usług.* |
| **5. Kluczowe zasoby** |
| **5a. Zasoby organizacyjne** |
| *W tym punkcie DIH opisze członków konsorcjum (jeśli dotyczy) oraz procesy jakie stosuje obecnie i zamierza wdrożyć w celu realizacji usług w ramach określonego modelu biznesowego. Rekomendowane jest przedstawienie doświadczenia w ew. wspólnych projektach, realizowanych z zaprezentowanymi konsorcjantami.**DIH określi też szacunkową liczbę personelu i ich profil kompetencyjny, jakim deklaruje się dysponować w momencie rozpoczęcia świadczenia usług.*  |
| **5b. Zasoby ludzkie** |
| *W tym punkcie DIH opisze zasoby ludzkie, którymi dysponuje oraz lukę kadrową i kompetencyjną oraz sposób ich wypełnienia (np. konkretnie wskazanymi programami budowy kompetencji) w celu uzyskania gotowości do wykonywania zadania.* *DIH zadeklaruje tutaj liczbę osób zaangażowanych bezpośrednio w świadczenie usług, którymi dysponuje w momencie składania Aplikacji (minimum 10), a także przedstawi w formie CV informacje na temat ich:** *wykształcenia,*
* *5 najważniejszych publikacji punktowanych (jeśli dotyczy),*
* *do 10 (dla każdej kategorii) najważniejszych projektów badawczych, wdrożeniowych lub doradczych, w których dana osoba brała udział.*
 |
| **5c. Zasoby techniczne** |
| *W tym punkcie DIH opisze posiadane zasoby techniczne, oraz lukę infrastrukturalną, która powinna zostać uzupełniona, aby osiągnąć pełen wymiar usług zdefiniowanych w propozycji wartości dla klienta.*  |
| **6. Kluczowi partnerzy** |
| *W tym punkcie należy opisać kto jest kluczowym partnerem lub dostawcą DIH-a (podmioty inne niż członkowie DIH-a), dzięki którym może on tworzyć wartość, oraz przedstawić ich charakterystykę, a także merytoryczne umotywowanie ich wyboru.* |
| **7. Kluczowe działania** |
| *W tym punkcie należy opisać jakie kluczowe działania DIH musi podjąć, aby jego model biznesowy sprawnie funkcjonował.* |
| **8. Struktura kosztów – harmonogram finansowy** |
| *W tym punkcie należy wypełnić tabelę kosztów realizacji Zadania w czasie (załącznik nr 3 do Aplikacji).* |
| **9. Strumień dochodów** |
| *W tym punkcie DIH oszacuje dochody wynikające ze świadczenia usług dla przedsiębiorców uwzględniając zasady udzielania pomocy publicznej w UE zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, oraz z Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis).* |