


Interreg
CENTRAL EUROPE



THINGS+

European Union
European Regional
Development Fund

TAKING
COOPERATION
FORWARD

 Zagreb, 17.5.2018.

 Informativna prezentacija
Program razvoja usluga u proizvodnim **poduzećima**

 THINGS+, PP02 STEP RI, Boris Golob bgolob@uniri.hr

Projekt Things+

Stvaranje postupka razvoja usluga „Service Innovation Methodology (SIM)” prilagođenog primjeni u malim i srednjim poduzećima:

- ograničenih resursa
- ograničenih kompetencija
- ograničenog roka provedbe

Primjena kroz pilot projekte servitizacije proizvoda

Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



Servitizacija primjeri



HILTI Fleet Management

**Power by
the hour**



Pilot projekt servitizacije

Razvoj usluga na temelju postojećih proizvoda

Prilagođavanje poslovanja – poslovnog modela i organizacijske strukture

Komercijalizacija novostvorenih usluga

Internacionalizacija novostvorenih usluga

***Servitization** is the innovation of organisation's capabilities and processes to better create mutual value through a shift from selling product to selling Product-Service Systems.*

A. Neely, Cambridge Service Alliance

Pilot projekt servitizacije

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Planirano trajanje od šest mjeseci:

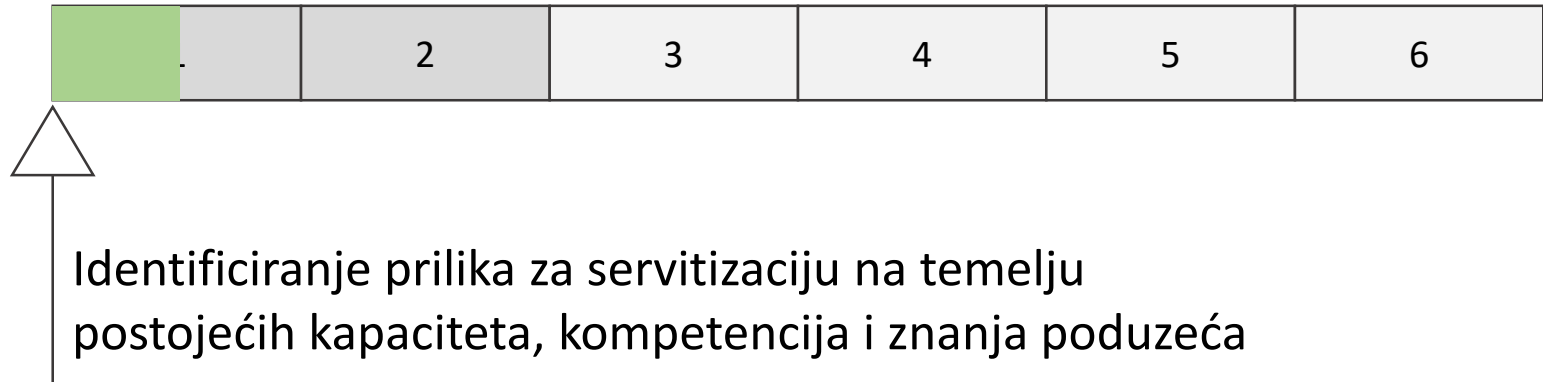
- dva mjeseca razvoj usluga i transformacije poslovanja
- četiri mjeseca komercijalizacija i internacionalizacija

Zajedničke radionice radi upoznavanja s osnovnim alatima i konceptima
4-5 radionica, Ri/Zg

Samostalan rad poduzeća uz mentorstvo i savjetodavnu podršku

Razmjena iskustva i najboljih praksi

Faza 1: *Inside-out*



Analiza funkcionalnosti proizvoda i ponude vrijednosti
Usporedba s drugim rješenjima na tržištu

Identificiranje tržišnih trendova
Identificiranje usporedivih usluga

Faza 2: *Outside-in*



Identificiranje prilika za servitizaciju na temelju novih spoznaja o kupcima i njihovom boljem razumijevanju

Segmentiranje kupaca

Analiza aktivnosti, ponašanja i problema kupaca

Istraživanje tržišta

Početni koncept servitizacije

Faza 3: Dizajn usluga i primjene



Razrada koncepta servitizacije i poslovanja

Razrada aktivnosti i procesa kupaca

Redefiniranje poslovnog modela i organizacije poslovanja

Upravljanje promjenama organizacije i poslovanja

Operativni koncept servitizacije

Faza 4: Primjena



Formuliranje strategije primjene

Definiranje elemenata upravljanja provedbom
Praćenje, korekcije i prilagođavanja

Nacionalna provedba i komercijalizacija
Internacionalizacija (opcija)



Pitanja

Hvala



Boris Golob
PP02 STEP RI
Things+



www.step.uniri.hr



bgolob@uniri.hr



+00 385 99 2269686

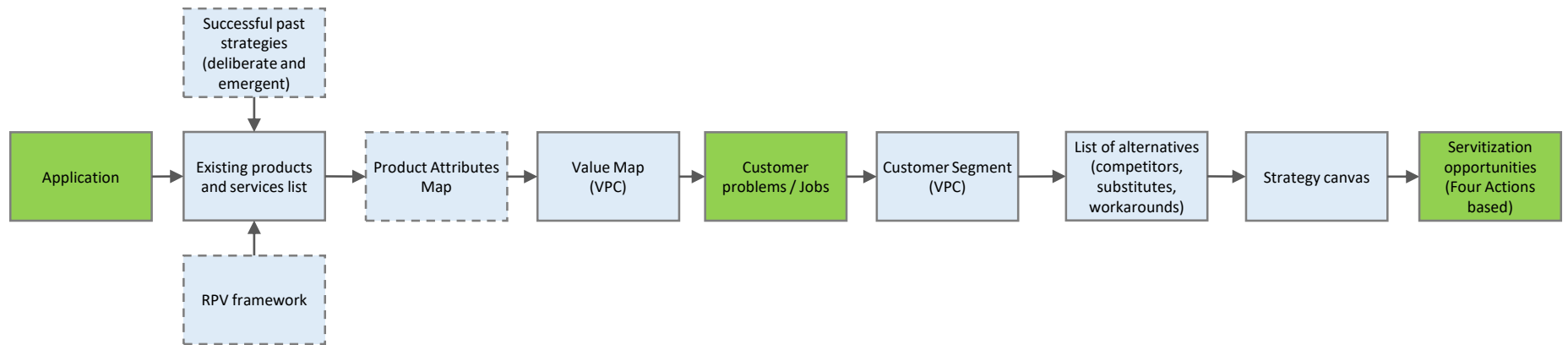


TAKING COOPERATION FORWARD

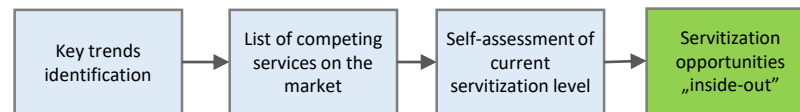


Phase 1: Opportunities based on existing capabilities and knowledge – inside-out

Workshop No. 1 or 1on1 consulting

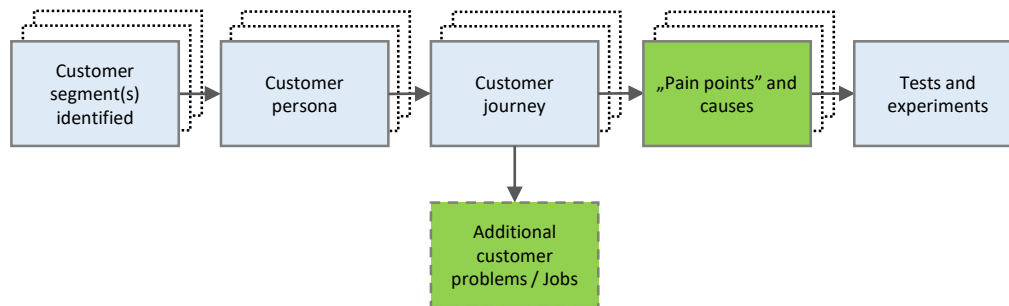


Homework (support and mentoring)

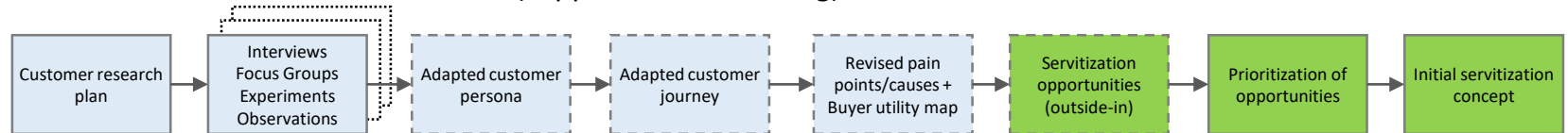


Phase 2 Opportunities based on external developments and new insights – outside-in

Workshop No. 2 or 1on1 consulting

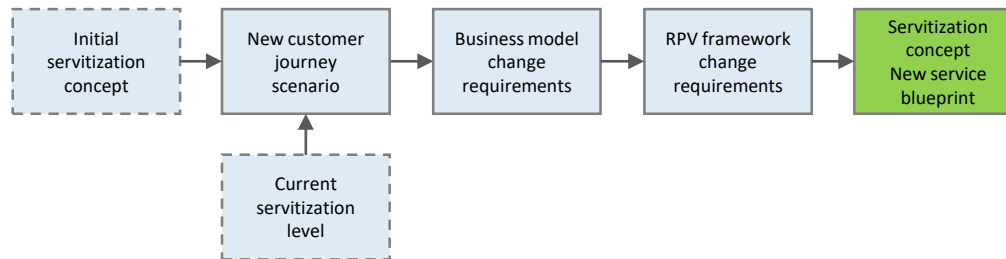


Homework (support and mentoring)



Phase 3: Change and implementation design

Workshop No. 3 or 1on1 consulting

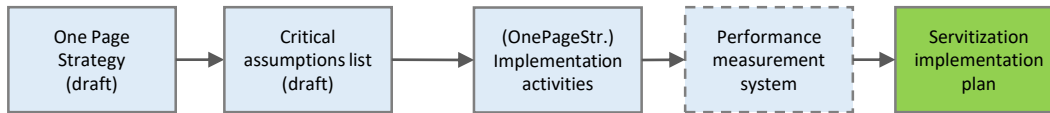


Homework (support and mentoring)



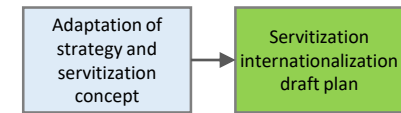
Phase 4: Product servitization implementation: national & international

Workshop No. 4 or 1on1 consulting

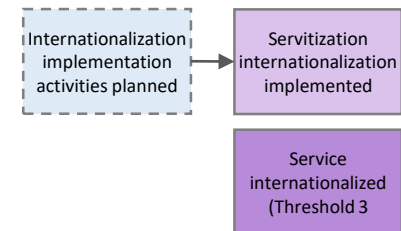
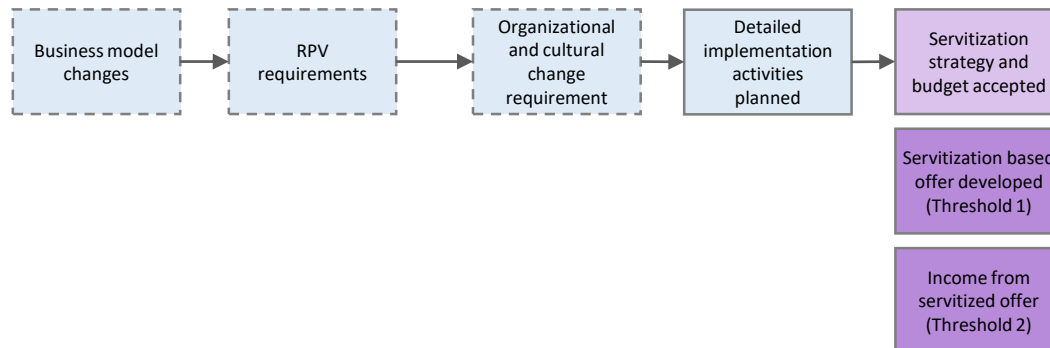


1on1 consulting

Workshop No. 5 or 1on1 consulting



Homework (support and mentoring)



RPV
requirements

Optional activity (during workshop, 1on1 consulting or homework)

One Page
Strategy
(draft)

Suggested activity (during workshop, 1on1 consulting or homework)

Servitization
implementation
plan

Key activity (during workshop, 1on1 consulting or homework)

Servitization
strategy and
budget accepted

Senior management approval / decision

Servitization based
offer developed
(Threshold 1)

Servitization initiative result