

MERYTORYCZNY PROGRAM KONFERENCJI

Zachodniopomorskie Dni Przedsiębiorczości i Innowacji

Startup Day / Forum Innowacji

I DZIEŃ KONFERENCJI

Wykład inauguracyjny I: POPULARYZACJA NAUKI

Nauka jest niezaprzeczalnie jedną z kluczowych dziedzin, mających wpływ na rozwój we współczesnym świecie. Jest ona niewątpliwie źródłem inspiracji i dokonań. Istotne jest, aby nie była postrzegana jako niedostępna i niezrozumiała część zbiorowej rzeczywistości. Kształtowanie wśród społeczeństwa postaw otwartości na innowacje jest niezbędnym elementem rozwoju nowoczesnej gospodarki. Tworzenie warunków do promocji i rozwoju postaw przedsiębiorczych, kreatywnych i proinnowacyjnych nie tylko wśród pracowników i kadry zarządzającej firm, ale także wśród ogółu społeczeństwa wymaga działań podejmowanych przez szerokie spektrum instytucji i podmiotów w regionie. Popularyzacja nauki stwarza ogromne pole do działania i rozwoju, jest istotnym instrumentem łączącym szeroko rozumiany obszar nauki z życiem społecznym i gospodarczym. Wykład w głównej mierze ma być autorskim podejściem do tematyki skutecznej popularyzacji nauki.

Zakres tematyczny (przykładowy):

- jak promować wiedzę i naukę?
- w jaki sposób wzbudzać zainteresowanie nauką wśród społeczeństwa, w tym wśród dzieci i młodzieży?
- przykłady użyteczności nauki i możliwości jej zastosowania w życiu codziennym,
- kształtowanie postaw proinnowacyjnych i przedsiębiorczych,
- formy upowszechniania znaczenia osiągnięć naukowych,
- dobre przykłady efektywnego promowanie wiedzy i osiągnięć naukowych.

Wykład powinien być prowadzony przez gościa specjalnego, który powinien być osobą rozpoznawalną w przestrzeni publicznej; posiadającą doświadczenie w podobnych wystąpieniach oraz głęboką wiedzę i doświadczenie praktyczne związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością (np. innowatorzy, naukowcy, biznesmeni, dziennikarze).

Debata inauguracyjna I: SKĄD SIĘ BIORĄ INSPIRACJE?

Innowacyjność to także stan umysłu – otwartość, kreatywność, twórcze myślenie, pozytywne nastawienie do zmian i chęć ich wdrażania. W obecnej wciąż zmieniającej się rzeczywistości przyjęcie postawy proinnowacyjnej, otwartej na zmiany to konieczność. Zapewnianie przez przedsiębiorców przyszłym innowatorom odpowiednich warunków, zachęt, możliwości rozwoju pomaga w uzyskaniu przewagi konkurencyjnej. Tak rozumiana kreatywność jest utożsamieniem ducha przedsiębiorczości. Debata w głównej mierze na temat tego, czy dobre pomysły powstają częściej wskutek ciężkiej pracy, czy ich źródłem jest przypadek, nagły przyływ inspiracji, co stoi za inspiracją?

Zakres tematyczny (przykładowy):

- jak innowacje zmieniają świat?
- technologie przyszłości,
- jak w firmach tworzyć otoczenie sprzyjające rozwojowi kreatywności pracowników?
- promocja postaw proinnowacyjnych,
- wyzwania, bariery, zagrożenia związane z rozwojem technologicznym,
- rola innowacji w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw,
- kreatywność – jak ją rozumiemy, jak ją odnajdywać, jak pobudzać: u dorosłych, dzieci, pracowników itd.?
- przykłady inspirujących innowacji,
- wyobrażenia, myślenie nieszablonowe kluczem do nowych pomysłów,
- jak przekształcić inspiracje w nowe, konkretne rozwiązania?
- możliwości wykorzystania systemu edukacji dla rozwoju postaw innowacyjnych.

Debata z udziałem dwóch ekspertów spoza województwa (w tym gość specjalny) oraz dwóch ekspertów regionalnych / oficjeli dobranych wspólnie z Zamawiającym. Każdy z prelegentów musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe w problematyce związanej z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością oraz posiadać wysokospecjalistyczną wiedzę poświadczoną publikacjami i/lub innymi materiałami, które prezentują jego dorobek zawodowy i/lub naukowy związany z zakresem tematyki konferencji i/lub powinien posiadać doświadczenie w pracy w firmie/organizacji/instytucji wspierającej rozwój startupów, spin-offów i wysokich technologii lub/i być przedstawicielem startupu, spin-offów lub firm rozpoznawalnej marki.

Prowadzący debatę (moderator główny konferencji) powinien być osobą wiarygodną, znaną i rozpoznawalną; musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością; musi posiadać doświadczenie w zakresie tematyki, której mają dotyczyć poszczególne debaty; posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematyki będącej przedmiotem konferencji; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Debata nr 1: ZAWODY PRZYSZŁOŚCI

Dynamika zmian na rynku pracy jest coraz szybsza, co oznacza także szybką dezaktualizację i starzenie się istniejących kompetencji oraz rosnący popyt na nowe umiejętności i zawody. Rozwój technologiczny i innowacje prowadzą do ograniczenia popytu na prace proste, powtarzalne, które obecnie bardzo często są zastępowane przez pracę maszyn. W czasach gwałtownych zmian społecznych i ekonomicznych oraz automatyzacji i robotyzacji niezbędna jest stała analiza zachodzących przemian oraz oceny ich wpływu na zapotrzebowania kadrowe pracodawców. Debata w głównej mierze dotyczyć będzie zagadnienia nowatorskich branż i specjalizacji – nowego rynku pracy za kilkanaście lat.

Zakres tematyczny (przykładowy):

- wpływ rozwoju technologicznego na powstawanie zapotrzebowania na nowe profesje,
- nowe zawody jako odpowiedź na zmieniającą się rzeczywistość,
- prawdopodobne scenariusze rynku pracy,
- jakie zmiany w sposobie kształcenia wymusza postęp technologiczny - kierunki rozwoju szkolnictwa, w tym zwłaszcza zawodowego?
- jakie kompetencje należy rozwijać wśród dzieci i uczniów?
- na jakie branże i specjalizacje będzie największe zapotrzebowanie?
- wyniki badań dotyczących prognozowania zmian zachodzących na rynku pracy,
- tempo zmian technologicznych a skala wyzwań związanych z zarządzaniem pracą i talentami,
- rozważania dotyczące generalnego kierunku w jakim zmierza cywilizacja.

Debata z udziałem dwóch ekspertów spoza województwa (futurologów, ekspertów rynku pracy, specjalistów HR, przedstawicieli uczelni) oraz dwóch ekspertów regionalnych / oficjeli dobranych wspólnie z Zamawiającym. Każdy z prelegentów musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe w problematyce związanej z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością oraz posiadać wysokospecjalistyczną wiedzę poświadczoną publikacjami i/lub innymi materiałami, które prezentują jego dorobek zawodowy i/lub naukowy związany z zakresem tematyki konferencji i/lub powinien posiadać doświadczenie w pracy w firmie/organizacji/instytucji wspierającej rozwój startupów, spin-offów i wysokich technologii lub/i być przedstawicielem startupu, spin-offów lub firm rozpoznawalnej marki.

Prowadzący debatę (moderator główny konferencji) powinien być osobą wiarygodną, znaną i rozpoznawalną; musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością; musi posiadać doświadczenie w zakresie tematyki, której mają dotyczyć poszczególne debaty; posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematyki będącej przedmiotem konferencji; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Debata nr 2: WSPÓŁPRACA KORPORACJI Z MŚP – KTO BARDZIEJ KORZYSTA?

Synergia i kooperacja podmiotów różnej wielkości ma istotne znaczenie w rozwiniętej gospodarce. Na globalnym i konkurencyjnym rynku, korporacje potrzebują innowacyjnych rozwiązań, których coraz częściej poszukują na zewnątrz swojej organizacji. Naturalnym kierunkiem jest współpraca z mniejszymi podmiotami, w tym ze startupami. Zderzenie dwóch różnych kultur organizacyjnych powoduje, że współpraca dla obu stron wiąże się z licznymi wyzwaniem. Debata w głównej mierze dotyczy synergii małych przedsiębiorstw z korporacjami i odpowiedzi na pytanie kto na tym lepiej wychodzi, jeśli ktoś w ogóle?

Zakres tematyczny (przykładowy):

- w jaki sposób korporacje mogą skorzystać z potencjału start-upów?
- co przyciąga start-upy do korporacji?
- jak przekonać korporacje do współpracy?
- dobre praktyki we współpracy dużych firm z małymi podmiotami,
- rodzaje podejmowanej i potencjalnej współpracy,
- co utrudnia współpracę? /bariery we współpracy?
- oczekiwania ze strony małych i dużych podmiotów,
- korzyści ze współpracy.

Debata z udziałem dwóch ekspertów spoza województwa oraz dwóch ekspertów regionalnych / oficjeli dobranych wspólnie z Zamawiającym. Każdy z prelegentów musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe w problematyce związanej z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością oraz posiadać wysokospecjalistyczną wiedzę poświadczoną publikacjami i/lub innymi materiałami, które prezentują jego dorobek zawodowy i/lub naukowy związany z zakresem tematyki konferencji i/lub powinien posiadać doświadczenie w pracy w firmie/organizacji/institucji wspierającej rozwój startupów, spin-offów i wysokich technologii lub/i być przedstawicielem startupu, spin-offów lub firm rozpoznawalnej marki.

Prowadzący debatę (moderator główny konferencji) powinien być osobą wiarygodną, znaną i rozpoznawalną; musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością; musi posiadać doświadczenie w zakresie tematyki, której mają dotyczyć poszczególne debaty; posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematyki będącej przedmiotem konferencji; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 1: STORYTELLING W BIZNESIE

Storytelling jest potężną techniką, która pozwala na przekonywanie innych do swoich idei. Dobrze opowiedziana historia przysparza wiele korzyści, których wykorzystanie daje przewagę na dzisiejszym bardzo konkurencyjnym rynku. Dobra narracja potrafi przekonać klientów, pracowników, inwestorów, partnerów biznesowych, że dana organizacja, produkt lub usługa pomogą im odnieść sukces. Ma to szczególne znaczenie zwłaszcza dla młodych firm, poszukujących źródeł finansowania dla swoich biznesowych pomysłów. Umiejętność tworzenia opowieści w działaniach marketingowych i podczas biznesowych prezentacji pozwala na wyróżnienie się i wyjście poza szablony standardowych marketingowych pomysłów.

Zakres tematyczny (przykładowy):

- techniki storytellingowe w sprzedaży i networkingu,
- jak sprawnie budować fabułę opowieści,
- po czym poznać dobrą opowieść,
- narzędzia kreatywnego opowiadania,
- jakie opowieści „się sprzedają”.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu oraz start-upów. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 2: START-UP SZUKA INWESTORA – SKUTECZNA PREZENTACJA

Jedną z kluczowych kwestii związanych z wdrażaniem innowacji jest pozyskanie środków finansowych potrzebnych do wprowadzania nowatorskich pomysłów na rynek, co w przypadku niewielkich firm typu start-up oznacza często konieczność znalezienia inwestora. Taki sposób finansowania innowacji jest bardzo efektywny, ponieważ innowatorzy mają w ten sposób możliwość korzystania nie tylko ze środków finansowych, ale także z wiedzy i doświadczenia podmiotów posiadających znaczące kompetencje w zakresie gospodarczej promocji start-upów. Jedną z metod zdobycia kapitału są sesje pitchingowe, czyli spotkania z potencjalnymi inwestorami. Umiejętność przygotowania konkretnej i związanej prezentacji zwiększa szansę na rozbudzenie zainteresowania firmą i produktem, wywołanie emocji i pytań, co pozwoli na wyróżnienie się na tle innych.

Zakres tematyczny (przykładowy):

- elementy prezentacji typu pitch deck
- jak wzbudzić zainteresowanie, emocje?
- jak przykuć uwagę słuchaczy?
- najczęściej popełniane błędy podczas prezentacji

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla przedstawicieli start-upów, ale także w mniejszej liczbie instytucji otoczenia biznesu. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 3: MODNY BIZNES

Nie trzeba posiadać sieci sklepów i szeregu kolekcji dla znanych ludzi, żeby zrobić biznes w branży modowej. Z dala od centrów handlowych, coraz bardziej wymagający klienci, polują na oryginalne i nietuzinkowe ubrania. Młode marki z mody niezależnej sprawnie wypełniają tę niszę, choć miejsca wciąż jest sporo. Jedno trzeba mieć na uwadze: trzeba się wyróżniać! Zakres tematyczny warsztatów odnosić się będzie do zagadnień związanych z wyzwaniem charakterystycznymi także dla innych branż tj. konieczności proponowania klientom produktów, potrafiących wzbudzić ich zainteresowanie, uwzględniania stale zmieniających się trendów, nadążania nie tylko za potrzebami odbiorców, ale wręcz kreowania nowych rozwiązań, czy potrzeb, konieczności wykorzystywania nowych kanałów promocji i dystrybucji itd.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla studentów oraz przedstawicieli start-upów. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 4: BIZNES NA SCENIE, CZYLI PRZYKŁAD SUKCESU

Pasja, determinacja i kreatywność. Bez wątpienia te właśnie cechy stoją za sukcesem niejednego biznesu. Odnoszący sukcesy przedsiębiorcy są także bardzo kreatywni w odnajdywaniu rozwiązań dobrze już znanych problemów. Często poprzez kreatywny sposób myślenia przedsiębiorcy są w stanie uciec od konkurencji. Jedną z głównych przyczyn niepowodzenia młodych firm, w tym start-upów opartych na specjalistycznej wiedzy jest brak wśród ich twórców kompetencji biznesowych. Wydarzenie ma dać okazję do uczenia się od innych właścicieli firm, zwłaszcza jeśli prowadzone przez nich przedsięwzięcia odniosły sukces rynkowy. Proces uczenia się przedsiębiorczości nigdy się nie kończy, dlatego przykłady zachodniopomorskich firm będą także doskonałą lekcją nie tylko dla młodych stażem właścicieli firm.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla przedstawicieli start-upów. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów - przedstawiciela firmy z Pomorza Zachodniego, który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe.

II DZIEŃ KONFERENCJI

Wykład inauguracyjny II: FIRMA XXI WIEKU

Nowe technologie szturmem wchodzą w nasze życie, rozwijają się branże, każdego jeszcze kilka lat temu nie istniały. Czy jednak przyszłość będzie oparta tylko na technice? Czy będziemy mieli do czynienia także ze zmianą sposobu zarządzania organizacją, czy przemodelowaniem systemów wartości, na których opierać się będzie nowoczesne przedsiębiorstwo? Firma XXI wieku to wykład w głównej mierze zorganizowany z myślą o wyzwaniach, jakie w dobie Internetu ale nie tylko stoją przed małymi i średnimi biznesami, niezależnie od branży i skali działania – jak budować firmę wyróżniającą się w swojej branży i aktywnie podbijającą zagraniczne rynki.

Zakres tematyczny (przykładowy):

- jak budować realne partnerstwo i poczucie współodpowiedzialności pracowników za rozwój firmy?
- co wnosi pokolenie Y i Z do koncepcji budowania przedsiębiorstw?
- czy postęp technologiczny wymusza zmiany systemu zarządzania firmą oraz sposobów podejścia do pracownika?
- postęp technologiczny – szansa czy zagrożenie dla pracowników.

Wykład powinien być prowadzony przez gościa specjalnego, których powinien być osobą rozpoznawalną w przestrzeni publicznej; posiadającą doświadczenie w podobnych wystąpieniach oraz głęboką wiedzę i doświadczenie praktyczne związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością (np. innowatorzy, naukowcy, biznesmeni, dziennikarze).

Debata inauguracyjna II: POMORZE ZACHODNIE WOBEC WYZWAŃ GOSPODARKI 4.0

Pomorze Zachodnie potrzebuje nowych impulsów rozwojowych, które zapewnią stabilny wzrost konkurencyjności, poprawiając jakość życia mieszkańców i ich zamożność. Będzie to możliwe, gdy punkt ciężkości w polityce rozwojowej zostanie przesunięty z czynników, które do tej pory w głównej mierze stanowiły o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorców tj. niskie koszty pracy, położenie geograficzne i bliskość granicy w kierunku czynników związanych z budowaniem potencjału firm w oparciu o zaawansowane technologie, szersze wykorzystanie prac badawczo-rozwojowych w działalności przedsiębiorstw, dalszą ekspansją zagraniczną lokalnych podmiotów oraz podwyższeniem jakości funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu i nauki oraz ich relacji z firmami z regionu. Szybko zmieniająca się sytuacja w gospodarce na arenie światowej powodować będzie zmiany w procesach technologicznych i łańcuchach wartości. Wymaga to od pracowników i kadr zarządzających umiejętności elastycznego dostosowania się do nowej rzeczywistości i gotowości do podejmowania zmian w firmie.

Zakres tematyczny (przykładowy):

- rola samorządów lokalnych we wspieraniu innowacji,
- współpraca biznes – nauka – wyzwania, dobre praktyki,
- rozwój potencjału gospodarczego regionu w oparciu o specjalizacje gospodarcze,
- gospodarka 4.0 szansą na rozwój MŚP.

Debata z udziałem dwóch ekspertów spoza województwa (w tym gość specjalny) oraz dwóch ekspertów regionalnych / oficjeli dobranych wspólnie z Zamawiającym. Każdy z prelegentów musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe w problematyce związanej z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością oraz posiadać wysokospecjalistyczną wiedzę poświadczoną publikacjami i/lub innymi materiałami, które prezentują jego dorobek zawodowy i/lub naukowy związany z zakresem tematyki konferencji i/lub powinien posiadać doświadczenie w pracy w firmie/organizacji/instytucji wspierającej rozwój startupów, spin-offów i wysokich technologii lub/i być przedstawicielem startupu, spin-offów lub firm rozpoznawalnej marki.

Prowadzący debatę (moderator główny konferencji) powinien być osobą wiarygodną, znaną i rozpoznawalną; musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością; musi posiadać doświadczenie w zakresie tematyki, której mają dotyczyć poszczególne debaty; posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematyki będącej przedmiotem konferencji; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Debata nr 3: CZY WARTO SIĘ SPECJALIZOWAĆ?

Strategia inteligentnej specjalizacji identyfikuje obszary, w których państwo lub dany region może uzyskać przewagę konkurencyjną, czyli te dziedziny, w których istnieje masa krytyczna przedsiębiorstw, koncentracja zatrudnienia i wartości dodanej brutto, przy jednoczesnym istnieniu potencjału naukowego. Na tych obszarach należy koncentrować działania polityki innowacyjnej.

Podczas debaty uczestnicy będą mieli okazję zapoznać się z opiniami różnych środowisk biorących udział w procesie ich wdrażania – ekspertów, przedstawicieli świata nauki, samorządów, centrów transferu technologii oraz przedsiębiorców i odpowiedzieć na pytanie czy proces specjalizowania się jest docelowo procesem skutecznym.

Zakres tematyczny:

- aktualne trendy w innowacjach,
- potencjalne nisze rynkowe regionu,
- doświadczenia we współpracy nauki i biznesu w odniesieniu do obecnej perspektywy finansowej UE,
- próba analizy mocnych stron województwa zachodniopomorskiego,
- poszukiwanie przewag konkurencyjnych w branżach, które w regionie wykazują największe możliwości rozwojowe i które mogą stać się potencjalnymi nowymi inteligentnymi specjalizacjami.

Debata z udziałem dwóch ekspertów spoza województwa oraz dwóch ekspertów regionalnych / oficjeli dobranych wspólnie z Zamawiającym. Każdy z prelegentów musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe w problematyce związanej z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością oraz posiadać wysokospecjalistyczną wiedzę poświadczoną publikacjami i/lub innymi materiałami, które prezentują jego dorobek zawodowy i/lub naukowy związany z zakresem tematyki konferencji i/lub powinien posiadać doświadczenie w pracy w firmie/organizacji/instytucji wspierającej rozwój startupów, spin-offów i wysokich technologii lub/i być przedstawicielem startupu, spin-offów lub firm rozpoznawalnej marki.

Prowadzący debatę (moderator główny konferencji) powinien być osobą wiarygodną, znaną i rozpoznawalną; musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością; musi posiadać doświadczenie w zakresie tematyki, której mają dotyczyć poszczególne debaty; posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematyki będącej przedmiotem konferencji; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Debata nr 4: PITCH DECK / PRYZNANIE NAGRÓD

Młodzi przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają swoją przygodę z budowaniem i rozwijaniem start-upu, nie posiadają zwykle wystarczających środków do sfinansowania swoich pomysłów. Dlatego też, wielu z nich dostrzega prędzej czy później potrzebę pozyskania inwestora. Najpopularniejszą okazją do zdobycia kapitału są sesje pitchingowe, czyli spotkania z potencjalnymi inwestorami. Wydarzenie ma celu wsparcie młodych, innowacyjnych firm z regionu w poszukiwaniu w znalezieniu ewentualnych partnerów biznesowych, inwestorów i nowych rynków zbytu.

Spotkanie będzie miało charakter pitchu, czyli prezentacji, podczas której każdy start-up wyselekcjonowany wcześniej przez Wykonawcę będzie miał kilka minut, aby jak najlepiej zaprezentować swój projekt.

Gośćmi wydarzenia będą reprezentanci różnych środowisk związanych z gospodarką i rozwojem przedsiębiorczości w tym m.in. przedstawiciele przedsiębiorstw poszukujących innowacyjnych rozwiązań, funduszy inwestycyjnych, banków, funduszy pożyczkowych, instytucji otoczenia biznesu oraz aniołowie biznesu. Najlepsze wystąpienia i najbardziej rojujące przedsięwzięcia zostaną nagrodzone przez eksperckie jury wybrane wspólnie przez Wykonawcę i Zamawiającego – nagroda przewidziana przez Zamawiającego..

W przypadku braku chętnych do wzięcia udziału w konkursie, Wykonawca jest zobowiązany do zorganizowania alternatywnej debaty lub prezentacji w podobnej tematyce.

Proponowany alternatywny temat debaty: START-UP NA RYNKU

Startupy to przedsięwzięcia, które mają potencjał bardzo szybkiego wzrostu, projektowane z myślą o osiągnięciu olbrzymiej skali w krótkim czasie. Jednak większość startupów nie osiąga skali, wiele z nich upada, nim cokolwiek sprzeda. Założyciele firm głęboko wierzą w swój produkt i jego nadzwyczajną użyteczność, zapominając często o czynnikach mających wpływ na funkcjonowanie każdego nowego biznesu, zwłaszcza jeśli jest to przedsięwzięcie aspirujące do określenia mianem startupu.

Zakres tematyczny:

- jak sprzedawać, z kim współpracować, jak zarabiać,
- co decyduje o sukcesie,
- jak i kiedy decydować się na ekspansję,
- czy i jak udzielone wsparcie wpływa na przeżywalność młodego biznesu,
- jak zapewnić skalowalność biznesu.

Debata z udziałem dwóch ekspertów spoza województwa (w tym gość specjalny) oraz dwóch ekspertów regionalnych / oficjeli dobranych wspólnie z Zamawiającym. Każdy z prelegentów musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe w problematyce związanej z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością oraz posiadać wysokospecjalistyczną wiedzę poświadczoną publikacjami i/lub innymi materiałami, które prezentują jego dorobek zawodowy i/lub naukowy związany z zakresem tematyki konferencji i/lub powinien posiadać doświadczenie w pracy w firmie/organizacji/instytucji wspierającej rozwój startupów, spin-offów i wysokich technologii lub/i być przedstawicielem startupu, spin-offów lub firm rozpoznawalnej marki.

Prowadzący debatę (moderator główny konferencji) powinien być osobą wiarygodną, znaną i rozpoznawalną; musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe związane z przedsiębiorczością i/lub innowacyjnością; musi posiadać doświadczenie w zakresie tematyki, której mają dotyczyć poszczególne debaty; posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematyki będącej przedmiotem konferencji; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 5: PIERWSZE KROKI W ŚWIECIE IT

Dzisiaj świat IT jak żadna inna branża kusi możliwością ciągłego rozwoju oraz wysokimi zarobkami. Jak podają prognozy już w roku 2020 w Europie będzie brakowało ok. miliona specjalistów. Nie dziwi więc, że coraz więcej osób myśli o rozpoczęciu kariery zawodowej właśnie w tej branży. Jednak częstą przyczyną wahań jest przeświadczenie, że bez kierunkowego wykształcenia nie wejdzie się do tego zawodu. Według raportu StackOverflow aż 57% programistów pracujących w technologiach webowych nie ma wykształcenia związanego z IT. Jak zatem zacząć stawiać pierwsze kroki w świecie IT? Czy nie jest już za późno na zmianę zawodu? Jakich błędów unikać na początku? Na te i podobne pytania powinien odpowiedzieć przedmiotowy warsztat.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla studentów, przedstawicieli start-upów oraz instytucji otoczenia biznesu. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 6: FUCK-UP DAY - JAK UCZYĆ SIĘ NA CUDZYCH BŁĘDACH

Jednym z kulturowych czynników tworzenia się postaw innowacyjnych jest akceptacja prawo do porażki. Porażki to nieodłączny element każdej działalności, to wręcz coś normalnego i często jeden z wielu kroków na drodze do sukcesu. Historia tego typu wydarzeń oraz ich coraz większa popularność świadczy o pozytywnym obiorze zarówno samej idei wydarzeń tego typu, jak i mocnego elementu edukacyjnego.

Podczas wydarzenia wyselekcjonowani przez Wykonawcę prelegenci opowiadają o swoich porażkach w biznesie lub projektach. W trakcie spotkania przewidziano czas na historie, pytania i odpowiedzi. A wszystko to po to, aby poprzez swoistego rodzaju świętowanie błędów nauczyć się wyciągać wnioski z doświadczeń swoich i innych.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla przedstawicieli start-upów oraz instytucji otoczenia biznesu. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Prelegentami mogą być przedsiębiorcy, managerowie projektów, architekci, informatycy, działacze społeczni itp., bo w każdej branży i dziedzinie życia zawodowego można mieć do czynienia z porażką. Wydarzenie stanie się platformą do opowiedzenia o swoich porażkach i błędach biznesowych ku przestrodze innych, ponieważ o porażkach można dowiedzieć się często więcej, niż z opowieści o sukcesach.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 7: BADŹ REKINEM BIZNESU

Zmieniająca się rzeczywistość stawia przed ludźmi wciąż nowe wyzwania, wymagając dostosowania się i świadomego działania, ale i wiedzy nt. zrozumienia zjawisk ekonomicznych oraz uniwersalnych czynników składających się na sukces w prowadzeniu działalności gospodarczej. Podczas warsztatów uczestnicy poznają od praktycznej strony takie zagadnienia jak popyt, podaż, koszty działalności, czy strategie biznesowe. Będą mieli także okazję zdobycia praktycznego doświadczenia w podejmowaniu strategicznych i operacyjnych decyzji związanych z prowadzeniem własnej firmy.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla studentów, przedstawicieli start-upów oraz instytucji otoczenia biznesu. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

Warsztat nr 8: PORADY I TRIKI SOCIAL MEDIA

Kreowanie wizerunku w mediach społecznościowych jest nieodłącznym elementem prowadzenia każdej działalności, zwłaszcza instytucji otoczenia biznesu, które na co dzień pracują ze startupami. Na rynku internetowym istnieje bardzo bogata oferta portali społecznościowych, co w pewnym sensie utrudnia ich skuteczne użytkowanie. Jednak dzisiaj sama obecność w social media nie wystarczy – trzeba wiedzieć, jak w nich funkcjonować, by odnosić sukcesy i osiągać cele. Jeśli działania w social media są prowadzone w sposób nieefektywny i nieumiejętny, to cały wysiłek włożony w wybudowanie obecności w media społecznościowe pójdzie na marne.

Zakres tematyczny:

- zasady efektywnej komunikacji,
- jak zdobyć uwagę klientów w social media,
- budowanie silnych więzi w social media w relacji marka – klient,
- nowości i inspirujące trendy w mediach społecznościowych.

Warsztat w głównej mierze skierowany będzie dla przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu. Planuje się ok. dwudziestu uczestników warsztatów.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów (trenera), który musi posiadać min. pięcioletnie doświadczenie zawodowe i/lub naukowe z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w wystąpieniach z zakresu tematycznego poruszanego podczas warsztatu; powinien posiadać doświadczenie w moderowaniu sesji warsztatowych w wymiarze co najmniej 20 godzin w okresie ostatnich 36 miesięcy; powinien posiadać w swoim dorobku zawodowym znaczące dla dziedziny przedsiębiorczości i/lub innowacyjności projekty i/lub publikacje.

STREFA NETWORKINGOWA

Całe wydarzenie będzie nie tylko źródłem wiedzy prezentowanej przez prelegentów, trenerów i zaproszonych gości, ale także okazją do wymiany doświadczeń pomiędzy uczestnikami. Specjalnie przygotowana strefa networkingowa będzie miejscem do przeprowadzania bezpośrednich rozmów zarówno z prelegentami wydarzeń, jak i zaproszonymi ekspertami. Dla zainteresowanych dostępne będą stanowiska konsultantów, gdzie każdy uczestnik będzie miał możliwość porozmawiania z przedstawicielami funduszy pożyczkowych, inwestorami, akceleratorami, prawnikami oraz specjalistami od start-upów na temat oceny projektu, pozyskiwania inwestora, komercjalizacji, czy marketingu. Pozyskane kontakty i nawiązane relacje uczestnicy będą mogli wykorzystać nie tylko do zdobywania informacji, lecz również do współpracy na różnych płaszczyznach, co ma szczególne znaczenie w biznesie.

„MIASTO NAUKI”

Aby badaniami i nauką zainteresować także dzieci, podczas całego wydarzenia będzie dostępna specjalna strefa przeznaczona właśnie dla nich. Ciekawe eksperymenty i doświadczenia, niespotykane eksponaty prezentujące różne zjawiska będą miały na celu wzbudzenie zainteresowania nauką i techniką, a także pokazanie dzieciom, iż uczyć się można także poprzez twórczą zabawę. Interaktywne doświadczenia i pokazy rozwijają wyobraźnię i tłumaczą podstawowe prawa natury, uczestnictwo w takich inicjatywach pozwala na kształtowanie postaw proinnowacyjnych społeczeństwa, przyczyniając się tym samym do zwiększenia zainteresowania aspektami nauki i badań naukowych. Istotne jest, aby dzięki udziałowi w tego typu wydarzeniach wzbudzić w dzieciach ciekawość świata, fascynację i potrzebę dalszego odkrywania świata.

Wykonawca zapewni minimum jednego moderatora warsztatów „Miasta nauki”, który powinien być popularyzatorem nauki oraz osobą posiadać doświadczenie w organizacji zajęć naukowych dla dzieci i młodzieży. Moderator będzie odpowiedzialny za przeprowadzenie warsztatów eksperymentowania i doświadczania w obszarze innowacji i przedsiębiorczości dla dzieci i młodzieży. Warsztaty powinny zostać przeprowadzone w oparciu o metody aktywne, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb rozwojowych i edukacyjnych oraz możliwości psychofizycznych dzieci. Wykonawca będzie zobowiązany do zapewnienia sprzętu, materiałów oraz pomocy dydaktycznych niezbędnych do realizacji warsztatów. Jest również do przedstawienia do akceptacji Zamawiającego scenariusza przebiegu warsztatów wraz z opisem eksperymentów.



Ciesielski