

Rezultaty realizacji projektu. Opis celów.  
Sposoby tworzenia wskaźników  
produktu i rezultatów projektu



**Czyli jak ułatwić sobie**

- **zaplanowanie**
- **sfinansowanie**
- **realizowanie**

**Mojego własnego e-biznesu?**

# Perspektywa

Michał Uherek:

Prezes Zarządu: Inkubator Naukowo Technologiczny (fundusz 3.1)  
Członek zarządu: Venture Incubator S.A. (np. Timecamp)

Powiązany: (Założyciel lub członek Rady Nadzorczej)

Mobile Factory S.A.

Advice Online S.A.

SterGames S.A.

PlanetSoft S.A.

Wakepark S.A.

LegalGroup SK

Algortrade S.A.

...

Kim nie jestem:

Programistą

Ekspertem PARP

# Czego się dzisiaj dowiesz?

- Jak zaplanować projekt
- Co zrobić, aby uniknąć podwójnego (potrójnego) planowania
- Jak nie zmarnować czasu podczas realizacji projektu
- Jak uniknąć błędów, które już ktoś popełnił przed Tobą,
- Co zrobić, żeby mój plan nie był dla mnie przeszkodą?

Czego dziś się nie dowiesz:  
Jak to zrobić bez nakładu pracy

# Baza spotkania

## **Cechy projektu:**

- zorientowany na cel
- koordynacja działań
- skończony czas trwania

## **Produkty**

są to dobra materialne i efekty usług osiągnane przez Beneficjenta w wyniku realizacji projektów, mierzone w jednostkach rzeczowych lub monetarnych.

## **Rezultaty**

odnoszą się do bezpośrednich i natychmiastowych efektów Programu dla bezpośrednich odbiorców. Dostarczają informacji na temat zmian m. in. w zachowaniu, potencjale lub działalności odbiorców. Ich osiągnięcie będzie weryfikowane po zakończeniu realizacji projektu, a ich utrzymanie będzie konieczne przez okres pięciu lat od momentu zakończenia jego realizacji.

(rezultaty na wejściu -> rezultaty na wyjściu)

# W uproszczeniu:

**Zasoby** – czyli nasz czas, pieniądze działania ---->

**Produkty** - czyli to co pozyskujemy lub wytwarzamy w trakcie realizacji zakup produktów i usług z zewnątrz ) --- >

**Rezultat działań** - czyli efekt końcowy (gotowy sprawdzony produkt i, sprzedaż u klienta , postać docelowa, co mamy „na koniec dnia”)

Omówienie produkt vs produkt?

# Projekt?

Identyfikacja -> Planowanie -> Realizacja -> Ocena

**Grupa procesów rozpoczęcia.**

**Grupę procesów planowania.**

**Grupa procesów realizacji.**

**Grupę procesów monitorowania i kontroli.**

**Grupę procesów zakończenia.**

Różnice / Opnie

Niektórzy Przedsiębiorcy „Projekt” to wszystko czym się zajmuje moja nowa spółka z dotacją

Słownik =

„Projekt” – to jeden z projektów spółki

# Produkty / rezultaty 8.1

**Produkt** – liczba nowych e-usług.- (stworzenie) –produkt wspólny

## **Rezultat**

- liczba nowych e-usług (świadczonych)
- liczba miejsc pracy

## Omówienie

- Dlaczego moim celem miałyby być miejsca pracy?
- Różnica pomiędzy produktem i rezultatem (casa: śruba)

## Wskazówka:

W przypadku jakichkolwiek wątpliwości: konieczny kontakt do:

- konsultanta
- PARP

# Produkty / rezultaty 8.2

## Produkt:

liczba **wdrożonych systemów B2B** w ramach realizacji projektu (co najmniej 1), - produkt wspólny  
liczba **współpracujących przedsiębiorstw** objętych wdrożonymi rozwiązaniami B2B (co najmniej 3),  
liczba zdefiniowanych w projekcie **procesów biznesowych** realizowanych poprzez wdrożony system B2B,

Ponadto przy wdrożeniu danej technologii:

„Liczba przedsiębiorców objętych systemem B2B, którzy w ramach tego systemu:

- ...wykorzystują bezpieczny podpis elektroniczny z certyfikatem kwalifikowanym” i
- ...realizują Elektroniczną Wymianę Danych w standardzie EDI lub równoważnym”

## Rezultat

Średnie miesięczne przychody z prowadzenia działalności

Średnie miesięczne koszty prowadzenia działalności

## sugestie:

Skrócenie czasu dostaw,

Liczba nowych pracowników

Wzrost przychodów



# Produkty / rezultaty 8.2

## Przykład

Jestem przedsiębiorcą, prowadzę firmę „Marcus” obecnie mam 5 partnerów, potrzebuję systemu B2B:

Liczba systemów – ???

Liczba współpracujących przedsiębiorstw - ???

Ale ponadto !

Wnioskodawca chce wprowadzić podpis elektroniczny:

Liczba systemów – ???

Liczba współpracujących przedsiębiorstw – ???

Liczba przedsiębiorstw wykorzystujących podpis elektroniczny - ???

Ale ponadto!

Chciałbym podać we wniosku podpis elektroniczny, ale 1 partner nie chce / nie może z niego korzystać?  
(dyskusja)

## Warunki dodatkowe:

- minimum 2 partnerów biznesowych z którymi są umowy o współpracę
- dodatkowe punkty za integrację z systemem partnerów

# Produkty / rezultaty 8.2

## Przykład

Jestem przedsiębiorcą, prowadzę firmę „Marcus” obecnie mam 5 partnerów, potrzebuję systemu B2B:

Liczba systemów – 1

Liczba współpracujących przedsiębiorstw - 6

Ale ponadto !

Wnioskodawca chce wprowadzić podpis elektroniczny:

Liczba systemów – 1

Liczba współpracujących przedsiębiorstw – 6

Liczba przedsiębiorstw wykorzystujących podpis elektroniczny - 6

Ale ponadto!

Chciałbym podać we wniosku podpis elektroniczny, ale 1 partner nie chce / nie może z niego korzystać?  
(dyskusja)

## Warunki dodatkowe:

- minimum 2 partnerów biznesowych z którymi są umowy o współpracę
- dodatkowe punkty za integrację z systemem partnerów

# Produkty i rezultaty w e-commerce

---

# Projekt?

**Grupa procesów rozpoczęcia.**

**Grupę procesów planowania.**

**Grupa procesów realizacji.**

**Grupę procesów monitorowania i kontroli.**

**Grupę procesów zakończenia.**

# Modele biznesowe i rezultaty

**Rezultat - świadczenie nowej e-usługi „XYZ”**

Różnice i wskazówki:

**Model B2C**

vs

**Model B2B**

---

Zawsze zostawiamy bufor

Aplikacja Mobilna vs      Webowa

Wersja MVP

Consumer Development Proces

! Projekt -> realizacja

- Skupienie się na założeniu (przykład Goldenline)
- Proof of concept

# Jak pomóc sobie w osiągnięciu celu?

## Zarządzanie projektem:

(Czyli podstawy, o których zdarza nam się zapomnieć):

- **Odpowiedzialność** konkretnej osoby (jednej)
- Jeden **koordynator** całości (nawet jeśli to ta sama os. co powyżej)
- Precyzyjna **ścieżka rozwoju**  
(road mapa/ kamienie milowe/ prosty excel z krokami co po czym)
- Minimalna konieczna **formalność** (odpowiedzialność za swoje materiały )
- W strukturze rozmytej (**croud**) osoba wykonująca=/= sprawdzająca)
- **Współdzielenie informacji** – np. google drive  
(odpowiedzialność, drobna rywalizacja, świadomość części całości...)
- bieżące testy - **weryfikacja**
- **trzymanie się planu** (szczególnie przy MVP)
- feedback managera

# Jak zweryfikować to co stworzyłem?

**Naturalna konflikt-** bronimy swojego dzieła dlatego:

- a) Na początku ustalamy **sposób weryfikacji** (case: współlnik – twórca)
- b) Jakie możemy dobrać **wskaźniki w trakcie produkcji**:
  - mapa funkcji – testy (testy wewnętrzne oraz niezależne zewnętrzne)
  - testy na grupie testowej (rynkowej, docelowej, nie koniecznie dokładnie - docelowej...)
  - klient (relacje handlowe)
- c) Perfekcjonizm vs oszczędność – Pareto, Krug, Nielsen  
(test 5 pytań, 5 użytkowników i 80/60% błędów, heat mapy)

! – jeśli nie jesteś pewien (dobrej) realizacji – organizuj często testy

# Case studies



- **Pomysł: notatnik online**
- **Zaangażowany pomysłodawca**

**Cel:**

- **Zbudowanie sprawnej i działającej spółki**

- ❖ Funkcjonująca spółka z o.o.
- ❖ Inwestor: ASSECO Poland
- ❖ Siedziba: Wrocław
  
- ❖ Istniejące 3 produkty biznesowe produktów
- ❖ Stabilne i przewidywalne przychody
- ❖ Grupa dodatkowych
  
- ❖ programowanie do optymalizacji wykorzystania czasu przez pracowników przy komputerze, skierowane na rynek globalny.ca

## **Błędy, których można było uniknąć, słuszne decyzje, które były w porę pojęte**

- ❖ **Wyobrażenie o gotowym produkcie dla klientów**  
(reakcja: CDP już podczas pierwszego klienta)  
(możliwość wcześniejszej reakcji – testy „5”)
- ❖ **Produkty „wszystko w jednym”**  
(obecnie: Istniejące 3 produkty biznesowe produktów)  
(możliwość wcześniejszej reakcji – testy „5”)
- ❖ **Spore nakłady na produkcję**  
(możliwość stworzenia MVP)

**„Nawet Bóg kiedyś zaczynał”  
Guy Kawasaki  
Sztuka Rozpoczynania**