

Minimālās pieteikumu īstenošanas procesa metodiskās fāzes

1. Īstenojot Granta pieteikumu, ir jāapgūst vismaz šādas īstenošanas procesa metodiskās fāzes, kuras Komandas vai Komandas dalībnieks pielieto un apgūst Granta pieteikumu īstenošanas procesā:

1.1. Zināšanas par specifiskiem pētniecības un/vai inovāciju procesa moduļiem (obligāta). Šajā fāzē pieteikuma īstenotāji tai skaitā apgūst un veic:

- Problēmsituāciju analizēšanu un risinājumu definēšanu;
- klientu un tirgus analīzi (piemēram, tirgus segmentēšana, mērķtirgus izvēle, gala lietotāja vai investora profila definēšana, intervijas, klienta sasniegšana, darāmā darba (jobs to be done) metode klientu darbību novērošanai un analīzei u.c.);
- produktu un konkurences analīzi (piemēram, produkta dzīves cikls, produkta tehniskā specifikācija, piedāvājuma vērtības (value proposition) sagatavošana, aprēķins un pārbaudes metodes (fokusa grupa, validācija) u.c.);
- finanšu analīzi (cenu veidošanas metodes, finansējuma piesaiste no klienta, no investoriem u.c.);
- procesu un darbību dokumentēšanu tālākai to izmantošanai zinātnisko publikāciju izstrādei, intelektuālā īpašuma tiesību reģistrēšanai vai citiem ar izstrādņu rezultātu izmantošanu saistītiem mērķiem;
- un citas darbību metodes inovāciju vai pētnieciskās idejas mērķa sasniegšanai.

Par fāzes izpildi liecina ieraksts pieteikuma īstenotāja noslēguma atskaitē, norādot informāciju par dalību konkrētos praktiskajos semināros, lekcijās u.c. atbilstošās inovāciju vai pētniecisko mācību aktivitātēs (dalībnieka vārds (ja pieteikumu īsteno komanda), pasākuma nosaukums, datums, norises vieta, vadītājs), īss kopsavilkums par galvenajām gūtajām atziņām un secinājumiem katrā no pasākumiem, kā arī pievienota dalību apliecinājoša dokumenta kopija (ja attiecināms un iespējams), piemēram, apliecība, izziņa vai tml.

1.2. Tīklošanās un sadarbības veidošana (obligāta)

Komanda prezentē savu ideju/koncepciju īspretentācijas, veido grupu diskusijas uzņēmuma izaugsmes trenera (coach) vai citu ekspertu vadībā un piedalās tīklošanās pasākumos, t.sk. komunicējot ar dažāda līmeņa un dažādu disciplīnu ekspertiem. Tiek veidota vietēja un starptautiskā līmeņa sadarbība ar nozari, komercsektoru, publisko un akadēmisko sektoru, un veidota padziļinātāka izpratne par pētniecības, inovāciju attīstības un uzņēmējdarbības izaicinājumiem attiecīgajā nozarē. Pieteikuma īstenotāji izmanto dažādus komunikāciju kanālus (diskusijas klātienē, telefona sarunās, elektroniskās sarakstes veidā, biznesa sociālo tīklu (LinkedIn u.c.) izmantošana kontaktu veidošanai utt.), lai, piemēram, radītu interesi par sadarbību vai identificētu izveidotās sadarbības nākamās darbības.

Par fāzes izpildi liecina ieraksts pieteikumu īstenotāja noslēguma atskaitē, norādot informāciju par dalību konkrētos pasākumos (dalībnieka vārds (ja pieteikumu īsteno komanda), pasākuma nosaukums, datums, norises vieta, vadītājs, saite uz videoierakstu (ja attiecināms)), tai skaitā patstāvīgi prezentējot pieteikuma rezultātus vai starprezultātus, īss kopsavilkums par galvenajām gūtajām atziņām un secinājumiem katrā no pasākumiem, kā arī pievienota dalību apliecinājoša dokumenta kopija, piem., saite uz pieteikuma īstenotāja prezentācijas videoierakstu (ja attiecināms un iespējams).

1.3. Minimāli dzīvotspējīga produkta vai risinājuma demonstrēšanas modeļa laboratorijas vidē vai vidē ar simulētām saskarnēm ar pastāvošām sistēmām izstrāde (obligāta)

Komanda turpina attīstīt savu inovāciju vai pētniecisko ideju uz jau esošas koncepcijas pierādījuma bāzes. Tiek izstrādāts viens vai vairāki sākotnējie prototipi vai demonstrācijas modeļi, veikti teorētiskie un praktiskie testi (field tests), rezultātā izveidojot MVP vai prototipu laboratorijas vidē vai vidē ar simulētām saskarnēm ar pastāvošām sistēmām.

Koncepcijas pierādījumi pamato, ka produkts, process vai biznesa modelis ir iespējams, apstiprina vai apgāž sākotnēji izvirzīto hipotēzi. Piemēram, komandai jau ir izstrādāts prototips, sākotnējais biznesa idejas modelis, ir piesaistīts partneris no ražošanas sektora, ir pārbaudīta hipotēze utt.

Prototips ir produkta, pakalpojuma, procesa, modeļa testa versija, kas izstrādāta, lai pārbaudītu tā darbību, koncepciju vai modeli un tālāk mācītos no kļūdām.

MVP ir prototips vai eksperiments, kas pierāda vai apgāž izvirzīto hipotēzi, un tā galvenais mērķis ir nodrošināt darba produktu, kas satur lietotājam nepieciešamās pamatfunkcijas, un kuru var izmantot testiem reālos tirgus apstākļos lietotāju atsauksmju iegūšanai un biznesa potenciāla demonstrēšanai.

Produkta mērķa grupa produktu ir izmēģinājusi un produkta izstrādātāji ir uzklauzījuši visus lietotāju ieteikumus, kā arī produkts dod risinājumu kādai problēmai.

Par fāzes izpildi liecina izstrādāts un publiski prezentēts minimāli dzīvotspējīgs produkts vai modelis, kā arī detalizēts apraksts pieteikuma īstenotāja noslēguma atskaitē par izstrādātā minimāli dzīvotspējīgā produkta vai modeļa izstrādes procesu un galvenajiem rezultātiem un secinājumiem.

1.4. Biznesa modeļa uzlabošana (ieteicama)

Pēc viena vai vairāku MVP iterācijām ir izveidots pielāgots biznesa modelis.

Par fāzes izpildi liecina izstrādāts un publiski prezentēts pielāgots biznesa modelis, kā arī kodolīgs apraksts pieteikuma īstenotāja noslēguma atskaitē par pielāgotā biznesa modeļa izstrādi un galvenajiem secinājumiem.

2. Komandas pieteikuma rezultātam(t.sk. prototips) ir jāatspoguļo pieteikuma īstenošanas procesā apgūtās zināšanas, kompetences un prasmes (t.sk. 1.1. un 1.2. fāzēs apgūstamo), nodrošinot inovatīvu produktu vai pakalpojumu attīstības metodoloģisko procesu izpratni un apguvi.

2.1. noslēguma atskaitē jāatspoguļo detalizētu un secīgu idejas attīstības progresa novērtējumu attiecībā pret idejas sākotnējo attīstības stadiju pieteikuma iesniegšanas brīdī, kā arī pret pieteikumā izvirzītajiem starprezultātiem un gala rezultātiem, t.sk. raksturojot sākotnēji plānoto starprezultātu un gala rezultātu sasniegšanas līmeni (procentos).

2.2. noslēguma atskaitē jāatspoguļo pieteikuma īstenotāju pašnovērtējumu par pieteikuma īstenošanas procesu un rezultātiem, tai skaitā kodolīgi raksturojot būtiskākos sasniegumus un izaicinājumus pieteikuma īstenošanas laikā, komandas sadarbības raksturojumu un vērtējumu, kā arī ieguvumu raksturojumu no savstarpējās sadarbības un pieteikuma īstenošanas kopumā, sadarbības raksturojumu ar (pieteikuma) studentu darba vadītāju un iesaistītajiem ekspertiem/mentoriem un studentu inovāciju programmas novērtējumu

Piemērs par rezultāta izstrādi raksturojošām darbībām:

- Risināmās problēmas identificēšana un pamatojums. Ir iegūti pierādījumi, kas apliecina problēmas atbilstību mērķa grupai;
- Risināmās problēmas mērķa grupas identificēšana. Ir precīzi raksturota mērķa grupa. Vairāku mērķa grupu gadījumā tiek noteikti kopīgie un atšķirīgie faktori;
- Problēmas esošais risinājums. Ir iegūti pierādījumi, kā problēma tika risināta līdz šim un ir bijusi komunikācija ar problēmas esošā risinājuma lietotāju/-iem;
- Problēmas esošā risinājuma izmaksas. Ir iegūti pierādījumi, kas veido problēmas esošā risināma izmaksu unikālās komponentes;
- Problēmas esošā risinājuma pārdošana. Ir iegūti pierādījumi, kāda ir esošā risinājuma piegādes ķēde un katra posma izmaksas;
- Problēmas risinājuma regulējošie normatīvie akti. Ir iegūti pierādījumi, kas nosaka problēmas risinājuma realizāciju reglamentējošus nosacījumus;
- Problēmas risinājuma mērogošana. Ir iegūti pierādījumi par problēmas risinājuma mērogošanas iespējām, piemēram, izvērtējot vismaz divu valstu pieredzi, detalizēti apzinot situāciju.
- Problēmas risinājuma neesamības pamatojums. Ir izanalizēta esošā situācija un sniegts pamatojums, kāpēc esošā problēma līdz šim nav atrisināta;
- Citas darbības atbilstoši konkrētam pieteikuma veidam un specifikai.