MODEL DE PROIECT INOVAȚIONAL

Deși fiecare proiect innovational are particularitățile sale, modelul de mai jos poate servi ca bază, pentru a elabora un **proiect concret.**

# Rezumat:

* Denumirea, scopul și obiectivele proiectului inovațional;
* Caracteristica produsului inovațional;
* Analiza pieței spre care se îndreaptă proiectul;
* Unicitatea proiectului și factorii de succes al proiectului;
* Competența membrilor echipei;
* Etapa la care se află proiectul;
* Necesitatea de surse financiare și direcțiile de utilizare a acestora;
* Riscurile posibile, venitul și beneficiile.

**1. Descrierea proiectului:**

* Denumirea proiectului și actualitatea acestuia;
* Domeniul de aplicare;
* Stadiul de valorificare a invenției/inovației (ideea, existența documentației tehnice sau a prototipului, modele, rezultatele testării etc.) și descrierea etapelor parcurse până la obținerea unui rezultat tehnico –științific real, care poate servi ca bază pentru lansarea pe piață a noului produs sau serviciu;
* informația privind potențialul științific al autorilor și realizatorilor proiectului (descrierea întreprinderii sau echipei).

**2. Descrierea produsului sau serviciului:**

* Principalele caracteristici /performanțe tehnico-economice și de calitate ale produsului sau serviciului creat în urma realizării proiectului inovațional (dimensiunea, componența, parametrii etc.);
* Descrierea succintă a tehnologiilor aplicate;
* Evaluarea avantajelor acestora în comparație cu produsele sau serviciile existente pe piață. Caracteristica necesităților utilizatorilor care le satisface noul produs sau serviciu;
* Descrierea acțiunilor întreprinse pentru protejarea invenției/inovației de la copierea acestuia de către concurenți (brevetarea, măsuri privind păstrarea secretului comercial, etc.);
* Informația privind protecția proprietății intelectuale (brevet, certificat, numărul, termenul de valabilitate, care l-a liberat, autorul și deținătorul etc.).

**3. Piața și strategia vânzărilor**

**3.1. Analiza pieței:**

* Descrierea pieței și a tendințelor existente (piața va crește, descrește, staționează);
* Pe ce piață va fi distribuit produsul sau prestat serviciul (piața locală, regională, națională sau internațională);
* Mărimea pieței.

**3.2. Clienții (consumatorii):**

* Segmentul de piață spre care se adresează produsele sau serviciile propuse clienților potențiali și caracteristica acestora.

**3.3. Concurenții:**

* Cine sunt concurenții care activează pe același segment de piață;
* Care sunt punctele tari ale concurenților (caracteristicile tehnice ale produsului, potențialul științific, prețul, volumul vânzărilor etc.);
* Ce piedici pot apărea în procesul lansării noului produs pe piață. și care va fi posibila reacție a concurenților la apariția noului produs;
* Ce măsuri vor fi întreprinse pentru a face față concurenței.

**3.4. Strategia de marketing:**

* Care vor fi prețurile stabilite pentru noile produse sau taxele pentru noile servicii;
* Cum va fi organizat procesul de distribuire a produsului;
* Cum va fi realizată promovarea noului produs.

**4. Organizarea producerii:**

* Descrierea sumară a procesului de producție, unde va fi organizată producerea (va fi realizată de autorii proiectului sau de alte organizații);
* Echipamentul necesar pentru organizarea producției și gradul de utilizare a capacității de producție;
* Lista echipamentului necesar, furnizorii, costurile;
* Suprafețele de producție necesare și caracteristicile acestora;
* Etapa la care se află invenția/inovația (desen tehnic, prototip experimental, etc.)

**5. Conducerea proiectului:**

* Structura de conducere;
* Informația privind autorii proiectului și deținătorii dreptului de autor;
* Analiza potențialului tehnico - științific al persoanelor cheie din echipa de implementare a proiectului, realizările acestora, cunoștințele și experiența;
* Descrierea echipei de realizare a proiectului, mărimea acesteia, calificarea, relațiile de subordonare, mărimea salariilor etc.

**6. Planul financiar:**

* Necesarul de resurse financiare și sursele de finanțare;
* Direcțiile de utilizare a acestora;
* Prognoza volumului vânzărilor;
* Prognoza rezultatelor financiare (veniturile și cheltuielile);
* Prognoza fluxului mijloacelor bănești etc.

**7. Riscurile posibile și rezultatele proiectului**

**Anexe:**

* Referințe de la clienți și /sau parteneri;
* Rezultatele testării și concluziilor experților din domeniu;
* Copiile brevetelor de invenție etc.