**ANEXA 16**

**Descrierea preliminară a principalelor rezultate exploatabile ale cercetării - inovării**

Activitățile de cercetare – inovare derulate prin proiect vor conduce la rezultate care vor fi ulterior valorificate (*key exploitable results = rezultate valorificabile / exploatabile principale*), fie sub forma unor proiecte următoare de cercetare – inovare, fie prin licențiere, generarea de produse sau servicii, respectiv comercializarea acestora. Această descriere are rolul de prezenta succint principalele rezultate exploatabile ale cercetării – inovării (i.e., cel puțin unul, și nu mai mult de trei.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Denumirea rezultatului exploatabil (KER)** | **Descriere** |
| **Problema** | *Descrieți problema pe care o abordați (problema pe care o au potențialii dvs. utilizatori).*  *Utilizatorii potențiali sunt oamenii, companiile, organizațiile etc. de la care vă așteptați să folosească rezultatul (și să genereze un impact). Ei sunt „Clienții” dvs.* |
| **Soluția alternativă** | *Descrieți modul în care „clientul” dvs. a rezolvat problema până acum.* |
| **Propunerea de valoare**  **(*Unique value Proposition – UVP*)** | *Descrieți avantajele competitive, aspectele inovatoare. Ce face mai bine soluția dvs., care sunt beneficiile având în vedere ceea ce își dorește utilizatorul/clientul, cum rezolvă soluția dvs. problema mai bine decât soluțiile alternative, ce diferențiază rezultatul cercetării - inovării de concurență/soluțiile actuale?* |
| **Descriere** | *Descrieți în câteva rânduri rezultatul și/sau soluția dvs. (adică, produs, serviciu, proces, standard, curs, recomandare de politică, publicare etc.). Folosiți o formulare simplă, evitați acronimele, asigurați-vă că explicați cum este livrată propunerea de valoare.* |
| **"Piața" *– Piața țintă*** | *Descrieți piața în care produsul/serviciul dumneavoastră va fi utilizat/poate „concura”, răspunzând la următoarele întrebări:*  *- Care este piața țintă?*  *- Cine sunt segmentele de clienți?* |
| **" Piața"– Primii utilizatori (*Early Adopters*)** | *Primii utilizatori sunt „clienții” cărora sunteți dispuși să vă adresați mai întâi. De obicei, ei sunt cei care se confruntă cu problema mai acut decât toți ceilalți (nu sunt partenerii proiectului).* |
| **" Piața" - Concurenți** | *Cine sunt „concurenții” dvs. (notă: ei sunt cei care oferă „soluții alternative”)?*  *Care sunt punctele lor forte și punctele slabe în comparație cu rezultatul cercetării - dezvoltării?* |
| **Intrarea pe piață – Model de utilizare a rezultatului** | *Explicați care este „modelul dumneavoastră de utilizare”, cum va fi pus în uz acesta (pus la dispoziția „clienților” pentru a genera un impact). Exemple de modele de utilizare: fabricarea unui produs nou, furnizarea unui serviciu, utilizare industrială directă, transfer de tehnologie, acord de licență, cercetare contractuală, publicații, standarde etc.*  *Rețineți că instruirea este un serviciu.* |
| **Intrarea pe piață – Interval de timp** | *Care este timpul de comercializare?* |