

## Opis wyzwania od niemieckiej firmy LEAG

„Innowacyjne rozwiązania energetyczne dla klientów przemysłowych: Kształtuj przyszłość dostaw energii!”

Witamy w konkursie Open Innovation Challenge „Innowacyjne rozwiązania energetyczne dla klientów przemysłowych” skierowanym do studentów i młodych naukowców, którzy chcą myśleć kreatywnie i rozwijać innowacyjne rozwiązania! Wyzwanie to ma na celu zbadanie nowych modeli biznesowych dla dostawców energii, które spełniają specyficzne potrzeby klientów przemysłowych w zmieniającym się krajobrazie energetycznym.

Niemiecki przemysł mierzy się z wieloma wyzwaniami, a jednym z nich jest optymalizacja dostaw energii, biorąc pod uwagę trzy kluczowe aspekty: niezawodność, kontrolę kosztów i zrównoważony rozwój. Postępująca integracja odnawialnych źródeł energii i trwająca cyfryzacja rynku energii otwierają ekscytujące możliwości, by sprostać tym wymaganiom.

Zapraszamy do zgłaszania pomysłów i opracowywania innowacyjnych koncepcji, które odpowiadają na następujące pytania:

- W jaki sposób dostawcy energii mogą dostosować swoje usługi do specyficznych potrzeb klientów przemysłowych?
- Jakie nowe technologie lub platformy mogą pomóc w poprawie efektywności energetycznej i kontroli kosztów?
- W jaki sposób możemy promować integrację odnawialnych źródeł energii z dostawami energii elektrycznej dla odbiorców przemysłowych i jednocześnie zapewnić ich niezawodność?
- Jakie innowacyjne modele biznesowe mogą opracować dostawcy energii, aby oferować produkty przyjazne dla środowiska, pozostając jednocześnie opłacalnymi ekonomicznie?

Myśl kreatywnie i rozwijaj innowacyjne modele biznesowe, które nie tylko spełniają powyższe kryteria, ale także uwzględniają obecne regulacje polityczne w sektorze energetycznym. Jakie warunki ramowe należy wziąć pod uwagę? W jaki sposób można zintegrować aspekty prawne z koncepcjami?

Niezależnie od tego, czy studiujesz czy prowadzisz badania w dziedzinie inżynierii, ekonomii, nauk o środowisku lub innego istotnego obszaru tematycznego - Twoja perspektywa i pomysły są wysoce pożądane. Skorzystaj z okazji, aby aktywnie przyczynić się do transformacji dostaw energii i pomóc nam kształtować zrównoważoną, niezawodną i efektywną kosztowo przyszłość energii elektrycznej dla klientów przemysłowych. Wyzwanie oferuje nie tylko możliwość rozwijania kreatywnych koncepcji, ale także wymiany pomysłów z ludźmi o podobnych poglądach i uczenia się od ekspertów z sektora energetycznego.

Z niecierpliwością czekamy na innowacyjne rozwiązania i wspólne kształtowanie dostaw energii jutra!

## PREZENTACJE W MAŁYCH GRUPACH Z NABC

### NABC: struktura dla prezentacji

Najważniejszym elementem prezentacji jest przedstawienie oferty w sposób, który wzbudzi zainteresowanie docelowych odbiorców. Prostym, ale potężnym narzędziem do upewnienia się, że

ważne elementy są obecne w prezentacji jest struktura NABC. NABC została opracowana przez Stanford Research Institute (SRI) i jest jednym z kamieni węgielnych ich procesu innowacji.

**Prezentacja powinna odpowiadać na następujące pytania:**

- Jaka jest ważna **potrzeba (Need)** rynku/odbiorców docelowych, którą chcesz zaspokoić?
- Jakie jest twoje **podejście (Approach)** do zaspokojenia tej potrzeby?
- Jakie są **korzyści (Benefits)** z tego podejścia dla rynku / grupy docelowej?
- Czy **konkurenci (Competitors)** również zaspokajają tę potrzebę? Jeśli tak, w jaki sposób Twoje podejście jest lepsze lub komplementarne?

Używając NABC do prezentacji, powinieneś zacząć od otwierającej **Atrakcji/Sloganu** - często sprzecznego z intuicją lub zaskakującego faktu związanego z twoim tematem - aby przyciągnąć uwagę ludzi, a zakończyć **Ofertą**, która jest zwięzłym podsumowaniem wartości proponowanego działania.

Treść prezentacji stanowi **Potrzeba**, którą zaspokajasz; **Korzyść**, którą Twoje podejście daje odbiorcy oraz wskazanie, jaka **Konkurencja** jest obecna. Nie jest konieczne ani zalecane poświęcanie równego czasu na każdy z elementów NABC w prezentacji; wszystkie powinny zostać omówione, ale należy podkreślić, co jest najbardziej istotne w danym przypadku.

Powinieneś przeciwyczyć swoją prezentację, aby nabrać pewności siebie i dostosować ją do różnych warunków (miejsce, czas, publiczność). Jeśli masz mniej czasu na prezentację niż standardowe cztery minuty na NABC, to głównym celem powinno być przyciągnięcie uwagi publiczności i sprawienie, by byli wystarczająco zainteresowani, aby poprosić o więcej informacji później. Jeśli masz więcej czasu na prezentację, zacznij od przyciągnięcia uwagi publiczności i wykorzystaj czas, aby przejść do bardziej szczegółowych informacji. Zawsze wykorzystuj cały otrzymany czas.

Kluczem jest wielokrotne ćwiczenie. Zacznij od napisania swojej wypowiedzi, a następnie przeczytaj ją na głos i sprawdź czas. Ćwicz tak długo, aż wyczujesz, ile czasu zajmuje prezentacja poszczególnych części prezentacji.