

FEM CON

Empowering
Women in
Construction



MODUŁ 5

Kobiety, innowacje i przełomy w budownictwie



www.femalesinconstruction.eu



Dofinansowane przez
Unię Europejską

Sfinansowane ze środków UE. Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Edukacji i Kultury (EACEA). Unia Europejska ani EACEA nie ponoszą za nie odpowiedzialności.

FEMCON Open
Educational Resources ©
2024 by FEMCON
Consortium is licensed
under [CC BY-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)





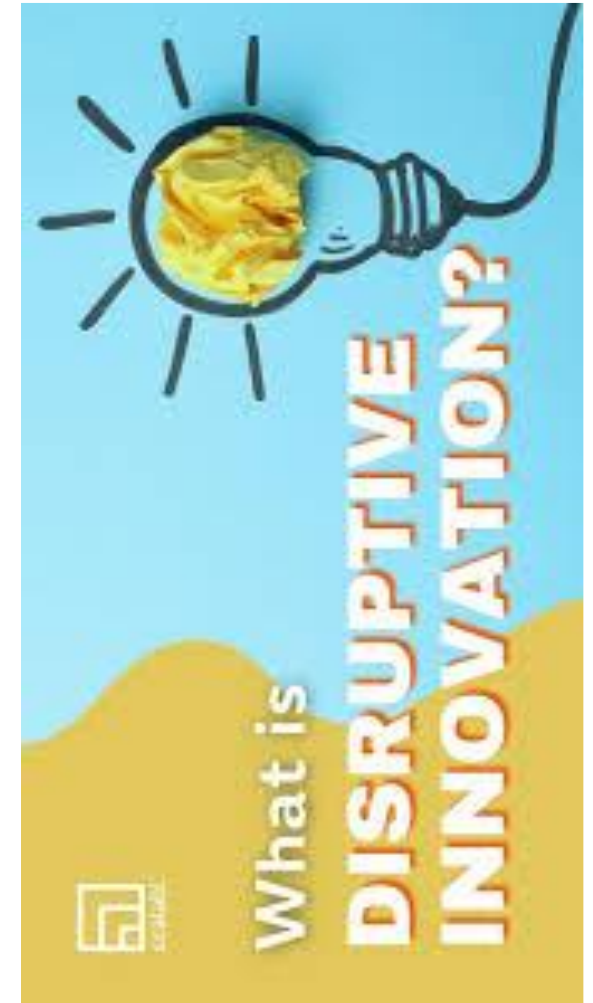
Aby zmienić świat, potrzebujesz
tylko trzech rzeczy: wizji, pasji i
działania



Przełomowe innowacje

Przełomowa innowacja to nie to samo, co przełomowa technologia, która sprawia, że dobry produkt staje się lepszy. Wykorzystuje ona technologię (czasami przełomową technologię lub sekwencję technologii), aby **stworzyć nową wartość**.

Przełomowa innowacja przekształca produkt, który w przeszłości był skomplikowany i kosztowny i którym dysponowało tylko nieliczne (wykwalifikowane i bogate) grono osób, w **produkt**, który jest **przystępny cenowo, dostępny** i dociera do **większej grupy odbiorców**.



Przełomowe innowacje (w budownictwie)



Przełomowa innowacja to nowe rozwiązanie, które zaspokaja potrzeby klientów niższego rzędu, którzy potrzebują prostszych i tańszych produktów lub usług.

Oferując skuteczniejsze rozwiązania, przełomowe innowacje szybko wchodzą do głównego nurtu.

Przełomowe innowacje stanowią pozytywną siłę nie tylko w tradycyjnym sensie biznesowym, ale także społecznym i gospodarczym. Są istotne w usługach budowlanych, które zaspokajają podstawowe potrzeby człowieka i wpływają na jakość jego życia.

Przełomowe innowacje vs zrównoważone innowacje



“Przełomowość” opisuje proces w wyniku którego mniejsza firma dysponująca ograniczonymi zasobami jest w stanie skutecznie rzucić wyzwanie przedsiębiorstwu o ugruntowanej pozycji.

Gdy operatorzy obecni na rynku skupiają się na ulepszaniu swoich produktów i usług dla najbardziej wymagających (i zwykle najbardziej dochodowych) klientów, oferują możliwości przekraczające potrzeby niektórych segmentów, ale ignorują potrzeby innych.

Przełomowe innowacje pozwalają skutecznie docierać do pomijanych segmentów dostarczając odpowiednią funkcjonalność po często niższej cenie.

Źródło: <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation>

Źródło: <https://towardsdatascience.com/ai-and-disruptive-innovation-393ee89eb5dd>

Dwa rodzaje przełomowych innowacji



- 1. Przełom na niskim poziomie:** Nowi uczestnicy rynku muszą konkurować z firmami o ugruntowanej pozycji na rynku i zwykle nie są w stanie na początku stworzyć produktu o wystarczająco wysokiej jakości, aby zaspokoić potrzeby klientów. W rezultacie przełomowi innowatorzy mają tendencję do skupiania się na segmentach rynku znajdujących się w dolnej jego części. Znajdujący się w tych segmentach klienci są często postrzegani przez przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji jako mniej dochodowi. W tej sytuacji nowy podmiot, wykorzystując nowe technologie, tworzy produkt z niższej półki, który może być gorszy od oryginału, ale mimo to spełnia wymagania klientów zorientowanych głównie na niską cenę. Gdy podmiot stosujący przełomowe innowacje ugruntuje swoją pozycję, pnie się w górę, aby zwiększyć zyski, docierając do coraz bardziej wymagających klientów.

Przykład:

Przykładem tego są księgarnie internetowe, które celowały w dolną część rynku, oferując książki po niższej cenie klientom, którym bardziej zależało na niskiej cenie, niż na możliwości przeglądania książek w księgarni w celu sprawdzenia dostępnych opcji. Z biegiem czasu udało im się dotrzeć również do klientów z wyższej półki, co przyniosło wyższe zyski.

Dwa rodzaje przełomowych innowacji



















- 2. Przełom na nowym rynku:** Przełom na nowym rynku ma miejsce, gdy nowy uczestnik rozszerza rynek, docierając do klientów, którzy wcześniej w ogóle nie korzystali z podobnego produktu. Oferując bardziej dostępny lub tańszy produkt, przełomowa firma tworzy w ten sposób „nowy rynek”.

Przykład:

Pierwsze komputery — zwane *mainframes* — były duże, drogie i trudne w obsłudze. Dlatego rynek komputerowy początkowo był przeznaczony wyłącznie dla dużych przedsiębiorstw. Pierwsi dostawcy komputerów osobistych — minikomputerów — dostrzegli niewykorzystany potencjał. Chociaż ta przełomowa technologia była prymitywna w porównaniu z dzisiejszymi komputerami, jej cena, funkcjonalność i wygoda przemówiły do mas.

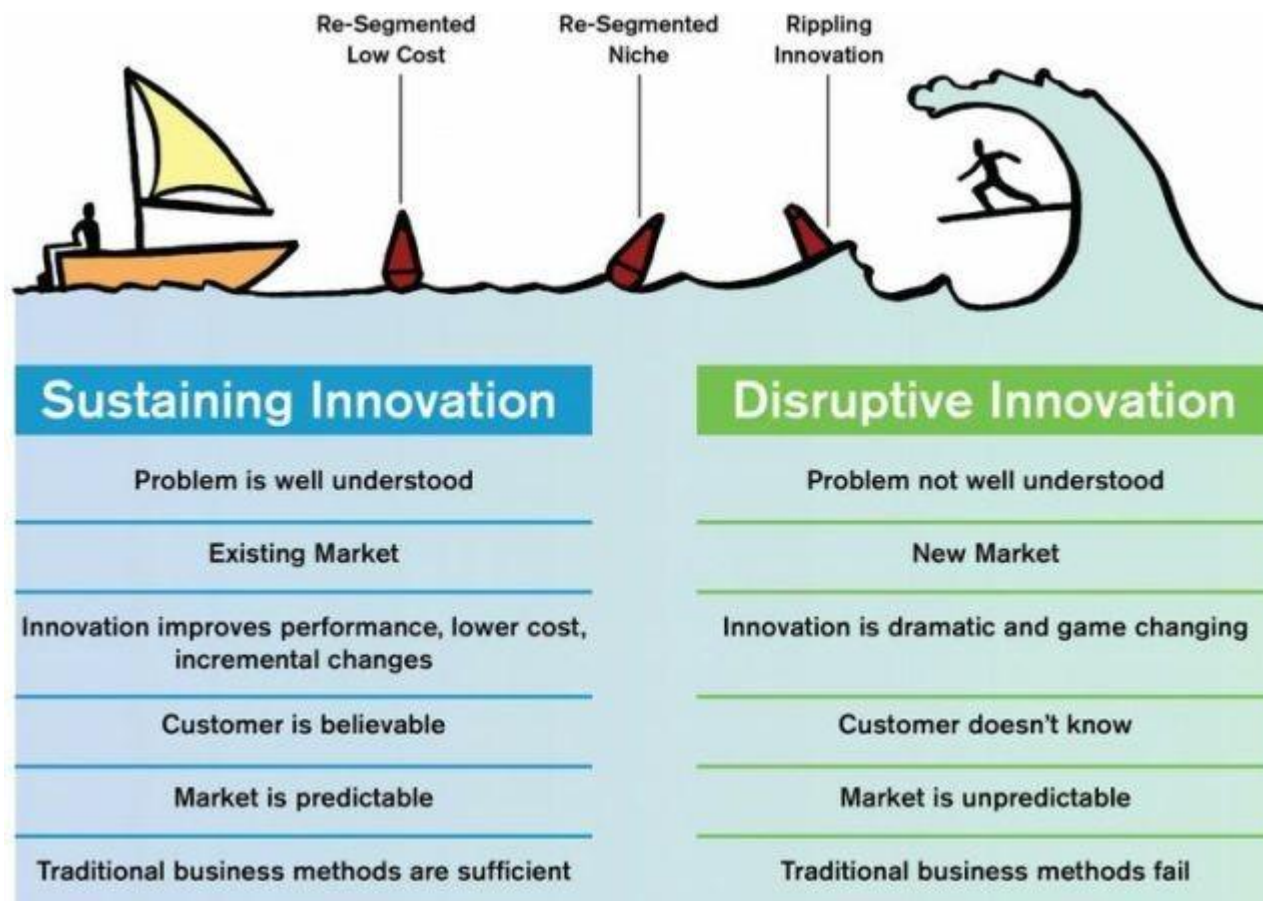
<https://www.masterclass.com/articles/disruptive-innovation>

Przykłady

Industry	Incumbent	Entrant	Type of innovation (Sustaining vs. Disruptive)
Online Education in a University	 HARVARD BUSINESS SCHOOL	 Harvard Business School Online	Sustaining Innovation
Personal vs. Xerox High-Quality Copiers			New-Market Disruptive Innovation
On-demand Video Streaming			Combination of Low-End and New Market Disruptive Innovation
Smartphone vs. Pcs			New Market Disruptive innovation
PCs vs. Mainframe Computers			Combination of Low-End and New Market Disruptive Innovation
Airbnb vs. Hotels	 		Combination of Low-End and New Market Disruptive Innovation
Digital vs. Film Cameras			Combination of Low-End and New Market Disruptive Innovation
Cellphone Camera vs. Photography Industry	photography market as a whole		Combination of Low-End and New Market Disruptive Innovation

<https://alipilevar.medium.com/how-to-build-a-disruptive-and-innovative-mentality-in-your-daily-job-ee3ae31de159>

Przełomowe innowacje vs zrównoważone innowacje - podsumowanie

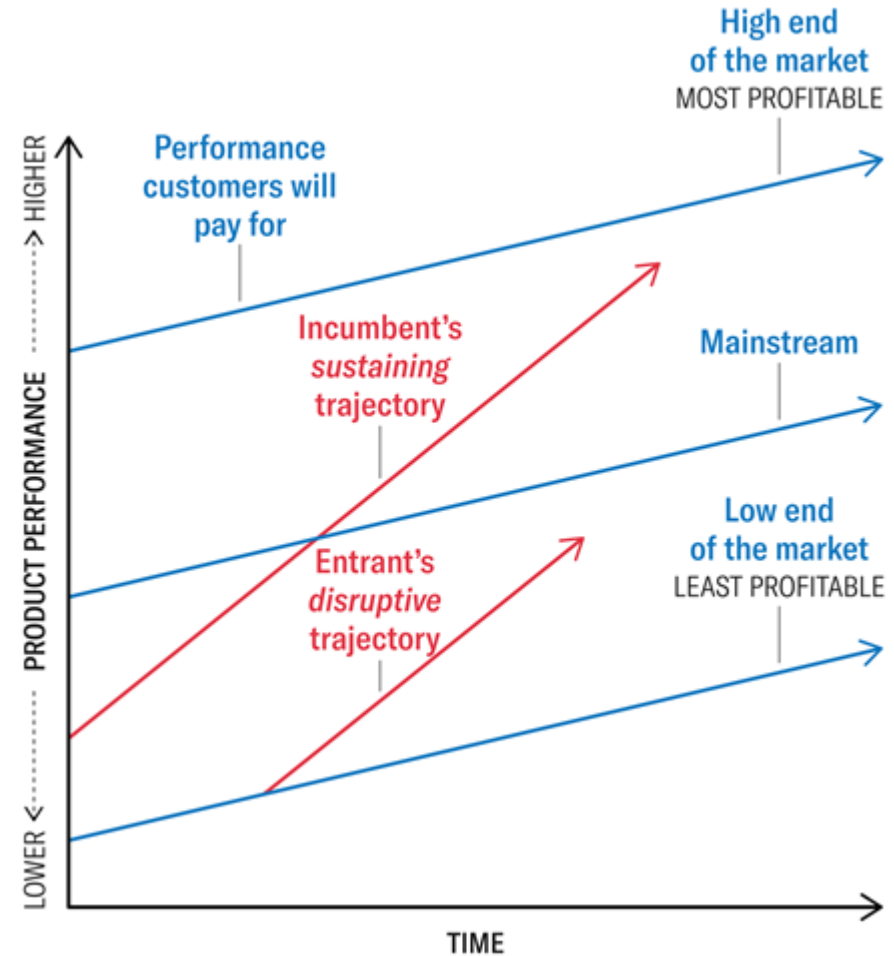


<https://www.linkedin.com/pulse/disruptive-innovation-rashid-najeeb/>

Model przełomu – trajektoria przełomowego podmiotu

Model innowacji przełomowych

Diagram ten porównuje trajektorie wydajności produktu (czerwone linie pokazują, jak produkty lub usługi poprawiają się w czasie) z trajektoriami popytu ze strony klientów (niebieskie linie pokazują gotowość klientów do płacenia za wydajność). Ponieważ ugruntowane przedsiębiorstwa wprowadzają produkty lub usługi wyższej jakości (górną czerwoną linię), aby zaspokoić potrzeby wyższej klasy rynku (gdzie rentowność jest najwyższa), przekraczają potrzeby klientów z niższej półki i wielu klientów głównego nurtu. Stwarza to szansę nowym podmiotom na znalezienie oparcia w mniej dochodowych segmentach, które zanedbują obecni na rynku operatorzy. Uczestnicy rynku na przełomowej ścieżce (dolną czerwoną linię) poprawiają wyniki swoich ofert i wkraczają na rynki wyższej półki (gdzie dla nich również jest najwyższa rentowność) oraz kwestionują dominację ugruntowanych operatorów.



Jak działają przełomy? (C. Christensen)

Przełomowe innowacje składają się z trzech komponentów

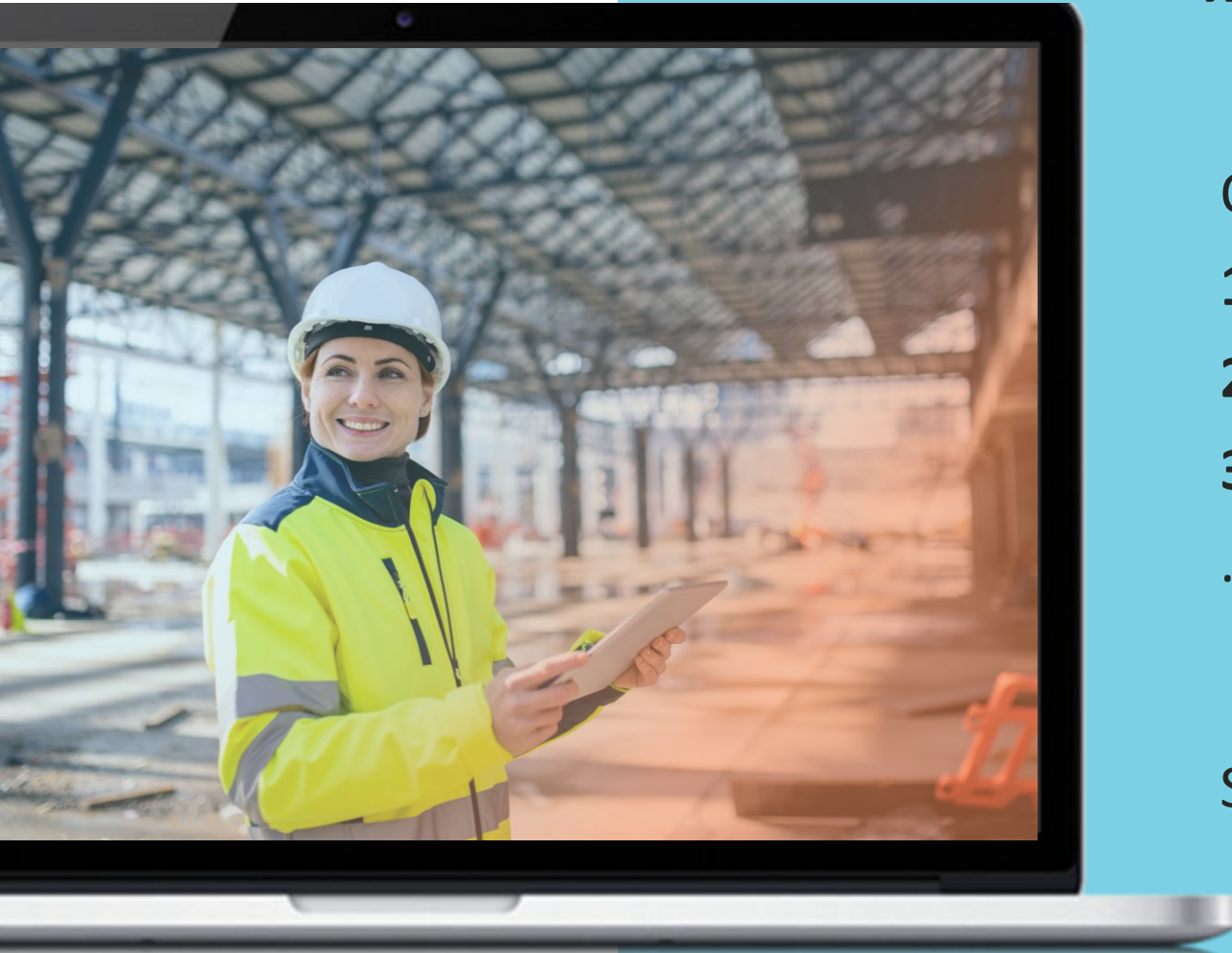
- 1. Wykorzystują technologie** – chodzi o wynalazek lub innowację, która sprawia, że produkt jest bardziej przystępny cenowo i dostępny dla szerszej populacji
- 2. Muszą mieć innowacyjny model biznesowy** - model biznesowy ukierunkowany na tych, którzy nie są jeszcze konsumentami (nowi klienci, którzy wcześniej nie kupowali produktów lub usług na danym rynku) lub są konsumentami z niższej półki (klienci najmniej dochodowi)
- 3. Musi istnieć spójna sieć wartości** - sieć, w której dostawcy, partnerzy, dystrybutorzy i klienci rozwijają się wraz z rozwojem przełomowej technologii.

TECHNOLOGIA

MODEL BIZNESOWY

SIEĆ WARTOŚCI

Wyzwanie „Otwórz swój umysł”



Odkryj....

1. Wspierającą technologię
2. Innowacyjny model biznesowy
3. Spójną sieć wartości

...które mogłyby pomóc wprowadzić
**przełomową innowację w
budownictwie**

Skorzystaj z instrukcji zawartej w
podręczniku (Zadanie 5.1)

Ćwiczenie PUZZLE: *podzielcie się na trzy grupy*

Niech każda grupa skupi się na jednym komponencie przełomowej innowacji:

1. **Wykorzystanie technologii** – chodzi o wynalazek lub innowację, która sprawia, że produkt jest bardziej przystępny cenowo i dostępny dla szerszej populacji

TECHNOLOGIA

2. **Innowacyjny model biznesowy** - model biznesowy ukierunkowany na tych, którzy nie są jeszcze konsumentami (nowi klienci, którzy wcześniej nie kupowali produktów lub usług na danym rynku) lub są konsumentami z niższej półki (klienci najmniej dochodowi)

MODEL BIZNESOWY

3. **Spójna sieć wartości** - sieć, w której dostawcy, partnerzy, dystrybutorzy i klienci rozwijają się wraz z rozwojem przełomowej technologii.

SIEĆ WARTOŚCI

01

Grupa 1: technologie

Zapoznaj się z informacjami na temat nowych technologii i omów w swojej grupie, w jaki sposób można zastosować te technologie w budownictwie, aby stworzyć przełomowe innowacje.

Pytania, na które należy odpowiedzieć:

- Jakie nowe lub powstające technologie można zastosować w budownictwie (np. inżynieria lądowa, projektowanie i architektura)? Jak? W jakich obszarach?
- Jakie technologie mogłyby zwiększyć udział kobiet w budownictwie?
- Jakie technologie mogłyby najlepiej wykorzystać kompetencje kobiet w budownictwie?

Użyj Arkusza 5.1.1. aby zapisać swoje pomysły. Bądź otwarty, zabawny i kreatywny!



02

Grupa 2: innowacyjny model biznesowy (BM)

Przeczytaj informacje na temat innowacyjnych modeli biznesowych i przedyskutuj w swojej grupie, w jaki sposób można zastosować te modele w budownictwie, aby stworzyć przełomowe innowacje

Pytania, na które należy odpowiedzieć:

- Jakie modele można zastosować w budownictwie (np. inżynieria lądowa, projektowanie i architektura)? Czy są jakieś elementy modeli, które są szczególnie interesujące i inspirujące?
- Jakie modele mogłyby sprawić, że udział kobiet w budownictwie stanie się bardziej istotny?
- Który model mógłby najlepiej wykorzystać kompetencje kobiet w budownictwie?

Użyj Arkusza 5.1.2. aby zapisać swoje pomysły. Bądź otwarty, zabawny i kreatywny!



03

Grupa 3: spójna sieć wartości (VN)

Przeczytaj informacje na temat sieci wartości i przedyskutuj w swojej grupie, w jaki sposób nowe i istniejące już sieci wartości w budownictwie mogą przyczynić się do tworzenia przełomowych innowacji

Pytania, na które należy odpowiedzieć:

- Jakie istniejące sieci można wykorzystać w budownictwie (np. w inżynierii lądowej, projektowaniu i architekturze), aby stworzyć nową wartość i/lub nowe możliwości?
- Jakie elementy sieci mogłyby zwiększyć udział kobiet w budownictwie?
- Jakie elementy sieci mogłyby najlepiej wykorzystać kompetencje kobiet w budownictwie?

Użyj Arkusza 5.1.3. aby zapisać swoje pomysły. Bądź otwarty, zabawny i kreatywny!



Zamiana grup

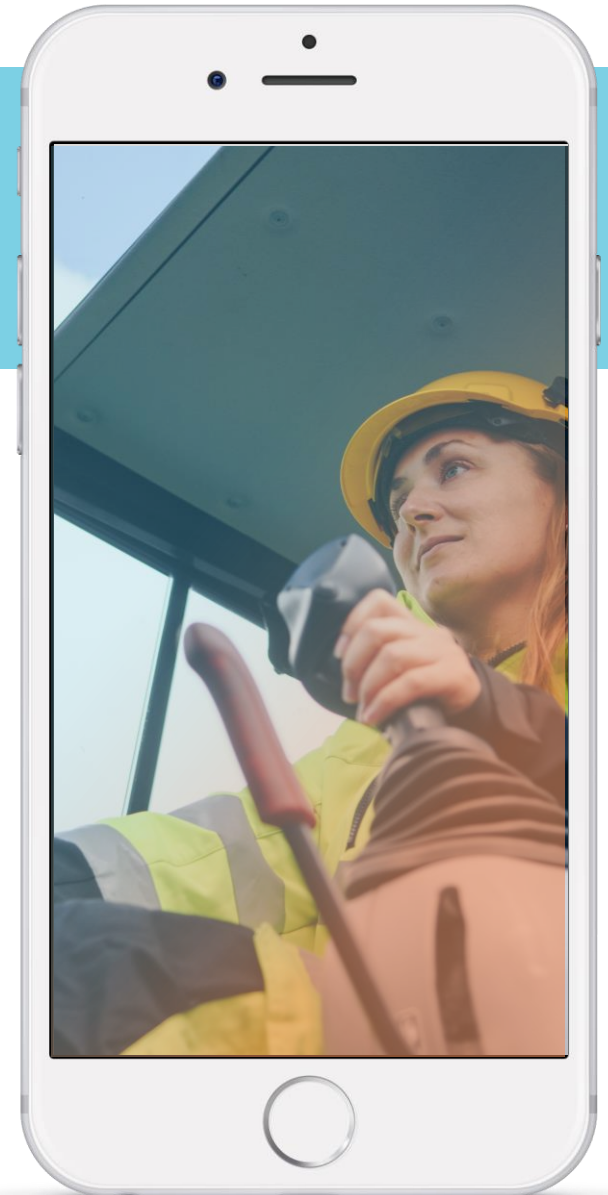
Stwórz trzyosobowe grupy zawierające po jednej osobie reprezentującej każdą z poprzednich grup

Każda osoba pełni teraz rolę eksperta w dziedzinie, która była analizowana w poprzednim ćwiczeniu (technologia wspomagająca, model biznesowy, sieć wartości)

Nowe grupy będą teraz pracować nad POMYSŁAMI i PROPOZYCJAMI dotyczącymi przełomowych innowacji w budownictwie

Skorzystaj z arkusza 5.2.1. aby zapisać swoje pomysły. Bądź otwarty, zabawny i kreatywny! Odwołaj się do swojej firmy lub obszaru budowy, który dobrze znasz.

Kontynuuj pracę z Arkuszem 5.2.2.



Ocena i informacje zwrotne (INTERWIZJA)

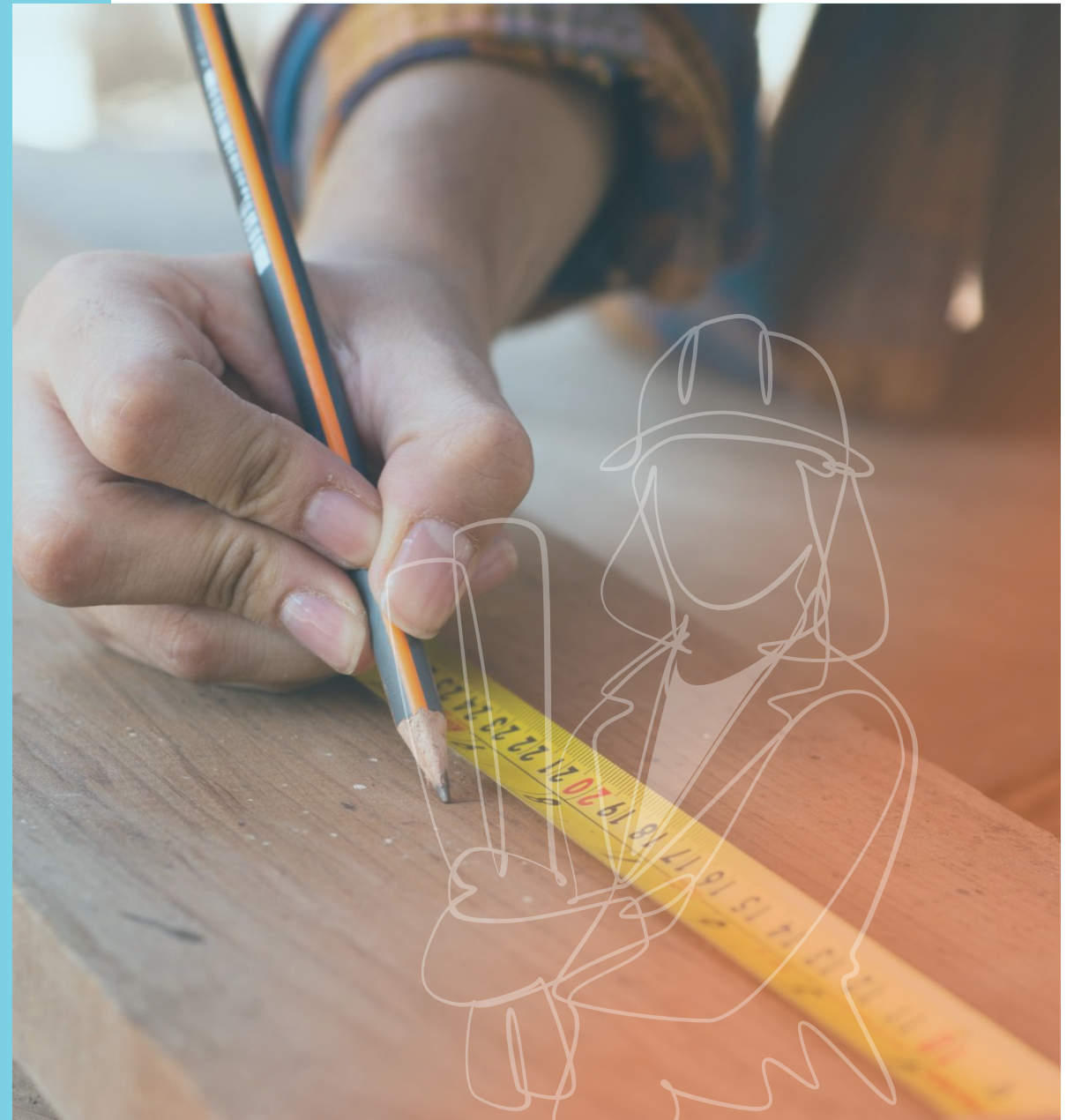
Wróćcie do swoich początkowych grup i omówcie/porównajcie pomysły, aby wyciągnąć wnioski

Pytania do przedyskutowania:

- Jakie elementy przełomowej innowacji wybraliście?
- Jakie były Wasze POMYSŁY i PROPOZYCJE?
- Jak zweryfikowaliście swoje pomysły?
- Nad czym należałoby się pochylić bardziej?

Zamknijcie dyskusję formułując wnioski:

- Czego nauczyliście się o przełomowych innowacjach?
- Jak można przekształcić branżę budowlaną?
- W jaki sposób przełomowe innowacje będą zwiększać udział kobiet w budownictwie?





**Aby stać się wielkim, myśl jak
ktoś wielki. Śnij o wielkich
sukcesach.** Stwórz wizję, która
zmieni świat, a ona poprowadzi
Cię dalej sama.



**FEM
CON**

Empowering
Women in
Construction



Dziękujemy

Czy macie jakieś pytania?

www.femalesinconstruction.eu



Dofinansowane przez
Unię Europejską

Empowering Women in Construction