

OFERTA USŁUG

Mazowieckiego Klastra ICT



Katalog usług i instrumentów wsparcia dla członków

Od diagnozy potrzeb i doboru partnerów po wdrożenie, komercjalizację, finansowanie i ekspansję zagraniczną.

Co oferuje Klaster

Mazowiecki Klaster ICT zapewnia członkom zintegrowane wsparcie rozwojowe. Oferta obejmuje cały cykl działania: od rozpoznania potrzeb, doboru partnerów i przygotowania projektu, przez rozwój kompetencji i finansowanie, aż po pilotaż, wdrożenie, komercjalizację, skalowanie oraz wejście na rynki zagraniczne.

Usługi są organizowane przez Koordynatora Klastra we współpracy z przedsiębiorstwami, startupami, jednostkami naukowymi, administracją, inwestorami, instytucjami finansowymi i partnerami międzynarodowymi.

01 Partnerzy i relacje

Szybszy dostęp do właściwych partnerów, informacji, kompetencji i możliwości współpracy.

02 Projekty i konsorcja

Przeprowadzenie członka od pomysłu do dobrze przygotowanego projektu, konsorcjum i finansowania.

03 B+R i innowacje

Dostęp do zaplecza badawczego oraz wsparcie w rozwijaniu, testowaniu i wdrażaniu innowacji.

04 Komercjalizacja

Wsparcie w przekształceniu technologii lub wyników B+R w produkt, usługę, licencję albo wdrożenie rynkowe.

05 Startupy i deep-tech

Indywidualna ścieżka rozwoju startupu - od diagnozy i mentoringu po pilotaż, kapitał i ekspansję.

06 Eksport i rynki zagraniczne

Kompleksowe przygotowanie przedsiębiorstwa do wejścia, rozwoju i skalowania działalności na rynkach zagranicznych.

07 Cyfryzacja

Bezpieczne i mierzalne przeprowadzenie firmy od diagnozy cyfrowej do pilotażu i pełnego wdrożenia.

08 Zielona transformacja

Wsparcie firm w ograniczaniu kosztów, emisji i ryzyk środowiskowych oraz w przygotowaniu zielonych inwestycji.

09 Kompetencje pracowników

Rozwój kompetencji odpowiadających na rzeczywiste luki technologiczne, organizacyjne i rynkowe przedsiębiorstwa.

10 Talenty i edukacja

Łączenie firm z uczniami, studentami, doktorantami i młodymi naukowcami oraz rozwój przyszłych kadr.

11 Cyberbezpieczeństwo

Wzmocnienie bezpieczeństwa cyfrowego, ciągłości działania oraz odporności operacyjnej i dostawczej firmy.

12 Promocja oferty

Zwiększenie widoczności członka, jego kompetencji, technologii i oferty w kraju oraz za granicą.

13 Finansowanie rozwoju

Dobór źródeł finansowania oraz przygotowanie projektu lub inwestycji do pozyskania środków.

Model współpracy z członkiem

DIAGNOZA	PLAN	DOBÓR PARTNERÓW I FINANSOWANIA	PILOTAŻ / WDROŻENIE	POMIAR REZULTATU
	Zasada dopasowania: zakres wsparcia jest dobierany do potrzeb, wielkości organizacji, etapu rozwoju, dojrzałości technologicznej i celów biznesowych członka.			

Katalog usług dla członków

Poniżej przedstawiono trzynaście głównych obszarów oferty. Poszczególne instrumenty mogą być łączone w indywidualne ścieżki wsparcia oraz realizowane jako usługi, programy, projekty, konsorcja, pilotaże, szkolenia lub działania brokerskie.

01 Obsługa członkowska i kojarzenie partnerów

Wartość dla członka: Szybszy dostęp do właściwych partnerów, informacji, kompetencji i możliwości współpracy.

Zakres usług

Indywidualne konsultacje i dyżury tematyczne.
Diagnozowanie potrzeb, problemów i planów rozwojowych członków.
Przyjmowanie zgłoszeń projektów, technologii, ofert i potrzeb współpracy.
Matchmaking między przedsiębiorstwami, startupami, nauką, JST, inwestorami i dostawcami technologii.

Organizowanie grup roboczych, paneli członków i spotkań branżowych.
Dostęp do krajowych i zagranicznych sieci partnerów.
Kierowanie zapytań biznesowych do odpowiednich członków Klastra.

02 Przygotowanie projektów i konsorcjów

Wartość dla członka: Przeprowadzenie członka od pomysłu do dobrze przygotowanego projektu, konsorcjum i finansowania.

Zakres usług

Nabór wyzwań technologicznych i pomysłów projektowych.
Warsztaty koncepcyjne i dopracowanie założeń projektu.
Wyszukiwanie i dobór partnerów do konsorcjum.
Określanie ról, zakresów prac, harmonogramów i budżetów.
Przygotowanie kart projektów i modeli współpracy.

Uzgadnianie zasad poufności, własności intelektualnej i komercjalizacji.
Analiza źródeł finansowania.
Wsparcie eksperckie przy przygotowaniu wniosków o finansowanie.
Koordynacja lub obsługa projektów B+R, wdrożeniowych, zielonych i międzynarodowych.
Monitoring realizacji projektów i ich rezultatów.

03 Badania, rozwój i innowacje

Wartość dla członka: Dostęp do zaplecza badawczego oraz wsparcie w rozwijaniu, testowaniu i wdrażaniu innowacji.

Zakres usług

Dostęp do jednostek naukowych, ekspertów, laboratoriów i infrastruktury.

Budowa prototypów, demonstratorów i rozwiązań pilotażowych.

Testowanie technologii w warunkach zbliżonych do rzeczywistych.

Ocena poziomu gotowości technologicznej TRL.

Prowadzenie map drogowych technologii i innowacji.

Organizacja wspólnych projektów przedsiębiorstw, startupów, uczelni i użytkowników technologii.

04 Komercjalizacja technologii

Wartość dla członka: Wsparcie w przekształceniu technologii lub wyników B+R w produkt, usługę, licencję albo wdrożenie rynkowe.

Zakres usług

Nabór technologii i rezultatów prac B+R.

Ocena gotowości technologicznej, rynkowej, regulacyjnej i finansowej.

Przygotowanie indywidualnej karty komercjalizacyjnej.

Badanie potrzeb klientów i walidacja rynku.

Organizacja pilotażu z potencjalnym odbiorcą.

Opracowanie modelu biznesowego i ścieżki wejścia na rynek.

Wsparcie ochrony własności intelektualnej.

Przygotowanie zasad licencjonowania technologii.

Wsparcie certyfikacji i przygotowania do produkcji seryjnej.

Pozyskiwanie inwestorów i finansowania.

Wsparcie sprzedaży, wdrożenia i internacjonalizacji technologii.

05 Wsparcie startupów i firm deep-tech

Wartość dla członka: Indywidualna ścieżka rozwoju startupu - od diagnozy i mentoringu po pilotaż, kapitał i ekspansję.

Zakres usług

Stały nabór startupów i diagnoza ich potencjału.

Opracowanie indywidualnej ścieżki rozwoju.

Programy preakcelerycyjne i akcelerycyjne.

Mentoring technologiczny, biznesowy i inwestycyjny.

Dostęp do ekspertów, laboratoriów i infrastruktury.

Łączenie startupów z przedsiębiorstwami członkowskimi.

Organizacja programów open innovation.

Pilotaże technologii w przedsiębiorstwach i JST.

Przygotowanie do pozyskania kapitału.

Kontakt z inwestorami i funduszami.

Wsparcie ekspansji zagranicznej startupów.

06 Internacjonalizacja i eksport

Wartość dla członka: Kompleksowe przygotowanie przedsiębiorstwa do wejścia, rozwoju i skalowania działalności na rynkach zagranicznych.

Zakres usług

- | | |
|--|--|
| Diagnoza gotowości eksportowej przedsiębiorstwa. | Przygotowywanie wspólnych ofert członków. |
| Przygotowanie i aktualizacja indywidualnego planu ekspansji. | Budowanie konsorcjów międzynarodowych. |
| Analizy rynku, produktu, konkurencji i barier wejścia. | Wsparcie lokalizacji językowej i kulturowej produktu. |
| Doradztwo eksportowe i internacjonalizacyjne. | Wstępna identyfikacja wymagań prawnych, podatkowych, celnych i certyfikacyjnych. |
| Szkolenia i warsztaty dotyczące ekspansji zagranicznej. | Wsparcie w ochronie danych, własności intelektualnej i kontroli eksportu. |
| Organizacja misji gospodarczych. | Pomoc w znalezieniu finansowania ekspansji. |
| Udział w międzynarodowych targach i konferencjach. | Organizacja zagranicznych pilotaży i projektów B+R. |
| Organizacja spotkań B2B i wizyt studyjnych. | Monitoring światowych trendów, rynków i technologii. |
| Wyszukiwanie wiarygodnych partnerów lokalnych. | |

07 Transformacja cyfrowa

Wartość dla członka: Bezpieczne i mierzalne przeprowadzenie firmy od diagnozy cyfrowej do pilotażu i pełnego wdrożenia.

Zakres usług

- | | |
|---|--|
| Ocena dojrzałości cyfrowej przedsiębiorstwa. | Przygotowanie prototypów i pilotaży. |
| Audyty technologiczne, procesowe, danych, AI i cyberbezpieczeństwa. | Wsparcie wdrażania AI, analityki danych, chmury, IoT, automatyzacji i Przemysłu 4.0. |
| Przygotowanie indywidualnej mapy drogowej cyfryzacji. | Rozwój produktów cyfrowych, platform i usług SaaS. |
| Opracowanie karty transformacji cyfrowej firmy. | System automatyzacji raportowania ESG z wykorzystaniem AI. |
| Doradztwo w wyborze technologii, architektury i dostawców. | Wsparcie zarządzania zmianą i adopcji technologii. |
| Analiza kosztów, ryzyk, finansowania i potrzeb kompetencyjnych. | Pomiar rezultatów biznesowych po wdrożeniu. |
| Testowanie technologii przed pełną inwestycją. | |

08 Zielona transformacja i ESG

Wartość dla członka: Wsparcie firm w ograniczaniu kosztów, emisji i ryzyk środowiskowych oraz w przygotowaniu zielonych inwestycji.

Zakres usług

Wstępny screening środowiskowy przedsiębiorstwa.
 Audyty energetyczne i bilanse zużycia energii.
 Obliczanie śladu węglowego.
 Analizy LCA cyklu życia produktów.
 Analizy przepływów materiałów, wody i odpadów.
 Ocena potencjału OZE, magazynowania energii i gospodarki obiegu zamkniętego.
 Przygotowanie planów dekarbonizacji i planów GOZ.

Doradztwo dotyczące efektywności energetycznej i ekoprojektowania.
 Rozwój lokalnych systemów energetycznych.
 Organizowanie symbiozy przemysłowej między członkami.
 Budowa konsorcjów i projektów zielonych.
 Dostęp do laboratoriów, demonstratorów i pilotaży.
 Przygotowanie projektów inwestycyjnych i pozyskiwanie finansowania.
 Sektorowe pakiety wsparcia dostosowane do rodzaju działalności firmy.

09 Kompetencje i rozwój pracowników

Wartość dla członka: Rozwój kompetencji odpowiadających na rzeczywiste luki technologiczne, organizacyjne i rynkowe przedsiębiorstwa.

Zakres usług

Monitoring trendów technologicznych i rynku pracy.
 Coroczne badanie potrzeb kompetencyjnych firm.
 Wywiady, konsultacje i audyty kompetencyjne.
 Przygotowanie indywidualnej karty luk kompetencyjnych przedsiębiorstwa.
 Rekomendowanie ścieżek rozwoju pracowników i zespołów.
 Szkolenia i krótkie ścieżki kompetencyjne.
 Mentoring i coaching ekspercki.

Doradztwo technologiczne i organizacyjne.
 Programy reskillingu i upskillingu.
 Wsparcie zarządzania zmianą.
 Szkolenia powiązane z projektami i pilotażami.
 Walidacja efektów uczenia się.
 Wydawanie zaświadczeń i cyfrowych potwierdzeń ukończenia.
 Przygotowanie do zewnętrznych egzaminów i certyfikacji.

10 Dostęp do talentów i współpraca z edukacją

Wartość dla członka: Łączenie firm z uczniami, studentami, doktorantami i młodymi naukowcami oraz rozwój przyszłych kadr.

Zakres usług

Baza praktyk, staży, projektów studenckich i ofert zatrudnienia.
Organizacja praktyk, staży i kształcenia dualnego.
Projekty studenckie i prace dyplomowe odpowiadające na wyzwania firm.
Dostęp do studentów, doktorantów i młodych naukowców.
Program mentoringowy biznes-nauka-młode talenty.

Hackathony, konkursy technologiczne i Demo Days.
Wizyty studyjne w przedsiębiorstwach i laboratoriach.
Udział ekspertów firm w zajęciach i ocenie projektów.
Współtworzenie programów kształcenia i modułów dydaktycznych.
Wsparcie doktoratów wdrożeniowych i przedsiębiorczości technologicznej.

11 Cyberbezpieczeństwo, ochrona danych i odporność

Wartość dla członka: Wzmocnienie bezpieczeństwa cyfrowego, ciągłości działania oraz odporności operacyjnej i dostawczej firmy.

Zakres usług

Diagnozy i audyty cyberbezpieczeństwa.
Audyty gotowości do regulacji i odpowiedzialnego wykorzystania AI.
Rekomendacje i plany działań naprawczych.
Szkolenia, checklisty, standardy i demonstracje narzędzi.
Dostęp do ekspertów z zakresu bezpieczeństwa i ochrony danych.
Pomoc przy wdrażaniu zaleceń po audycie.

Wsparcie przygotowania planów ciągłości działania.
Przygotowanie procedur reagowania na incydenty.
Analiza zależności od dostawców, systemów, danych i infrastruktury.
Ocena odporności łańcuchów dostaw i logistyki.
Rekomendacje dotyczące dywersyfikacji dostawców i technologii.

12 Promocja członków i ich oferty

Wartość dla członka: Zwiększenie widoczności członka, jego kompetencji, technologii i oferty w kraju oraz za granicą.

Zakres usług

Prezentowanie portfolio technologii i kompetencji członków.

Przygotowywanie i promowanie historii sukcesu oraz case studies.

Promocja członków jako ekspertów, autorów i prelegentów.

Prezentacje podczas webinarów, targów, konferencji i Demo Days.

Promocja wspólnych produktów, projektów i konsorcjów.

Współpraca z mediami i przygotowywanie materiałów eksperckich.

Promocja członków na rynkach międzynarodowych.

Przekazywanie firmom zapytań biznesowych i partnerskich.

Wspólna komunikacja ofert sektorowych.

13 Finansowanie rozwoju

Wartość dla członka: Dobór źródeł finansowania oraz przygotowanie projektu lub inwestycji do pozyskania środków.

Zakres usług

Identyfikacja dotacji, programów i innych źródeł finansowania.

Analiza możliwości sfinansowania projektu lub inwestycji.

Przygotowanie modeli budżetowych i finansowych.

Wsparcie przy przygotowaniu wniosków projektowych.

Pomoc w planowaniu wkładu własnego i finansowania pomostowego.

Kontakt z inwestorami i instytucjami finansowymi.

Wsparcie finansowania pilotaży, ekspansji, B+R i komercjalizacji.

Przygotowywanie projektów do rozmów z inwestorami.

Zasady korzystania z oferty

1	Indywidualne dopasowanie Punktem wyjścia jest diagnoza potrzeb członka oraz uzgodnienie oczekiwanych rezultatów.
2	Łączenie instrumentów Jedna ścieżka wsparcia może obejmować doradztwo, partnerstwo, finansowanie, szkolenia, pilotaż i promocję.
3	Współpraca ekosystemowa Usługi mogą być realizowane przez Koordynatora, członków Klastra, jednostki naukowe i wyspecjalizowanych partnerów.
4	Jasne warunki realizacji Zakres prac, odpowiedzialność, harmonogram, finansowanie oraz zasady poufności są ustalane przed rozpoczęciem działania.
5	Orientacja na rezultat Wsparcie powinno prowadzić do mierzalnego efektu: projektu, finansowania, prototypu, wdrożenia, kontraktu, eksportu, oszczędności lub rozwoju kompetencji.

Mazowiecki Klaster ICT

Łączymy kompetencje. Budujemy projekty. Wdrażamy innowacje.