

Dialog techniczny poprzedzający wszczęcie postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego pełniącego funkcję Operatora budynku A Klastra Innowacji Społeczno-Gospodarczych Zabłocie 20.22 w Krakowie.

Prosimy o zwięzłe sformułowanie koncepcji Klastra

1.	Forma organizacyjno-prawna Operatora	Umowa konsorcjum – po spotkaniu z Państwem i rozmowie na temat założeń, formą najbezpieczniejszą z punktu widzenia realizacji celów stawianych przed Klastrem wydaje się być porozumienie kilku podmiotów wyspecjalizowanych w różnych obszarach działania.
2.	Organizacja i formy działania	<p>Kluczowe kompetencje konsorcjum: administrowanie nieruchomością, zarządzanie przestrzeniami do wynajęcia (od promocji przez organizację po integrację), organizacja kooperacji między 3 sektorami.</p> <p>Formy udostępniania: coworking, mikrobiura, wynajem sal szkoleniowych / przestrzeni wystawienniczych</p> <p>Programy integrujące dla Klastrowiczów oraz podmiotów zewnętrznych ze szczególnym uwzględnieniem instytucji Miasta.</p>
3.	Formy nadzoru nad działalnością Operatora	Podmiot o funkcji Rady Nadzorczej złożony z przedstawicieli Miasta, członków konsorcjum oraz rotujących ekspertów zewnętrznych
4.	Analiza SWOT	<p><u>mocne strony:</u> unikatowa koncepcja na krakowskim rynku, współpraca z decyzyjnym partnerem (Miasto), potencjał synergii w obrębie członków konsorcjum, doświadczony, interdyscyplinarny zespół, bogate zaplecze dla przedsiębiorców, oferta doradcza</p> <p><u>słabe strony:</u> kilka podmiotów w ramach konsorcjum – może dochodzić do sporów o charakterze strategicznym, szeroki zakres inwestycji oraz wielokierunkowa strategia działania stanowią wyzwanie</p> <p><u>szanse:</u> wykorzystanie efektu synergii między członkami konsorcjum i Miastem, niwelowanie barier między instytucjami miejskimi a mieszkańcami, nawiązanie współpracy z podobnymi „centrami” w kraju i za granicą (efekty biznesowe i wizerunkowe)</p> <p><u>zagrożenia:</u> wysokonakładowa inwestycja – ryzyko braku osiągnięcia rentowności w wyznaczonym czasie, brak zainteresowania ze strony krakowskich organizacji, położenie nacisku na cele biznesowe i pomijanie zadań programowych</p>
5.	Misja i wizja Klastra	<p>Wizja: Klaster to istotne dla lokalnej społeczności centrum innowacji i wspierania różnorodnych inicjatyw, zapewniające możliwość integracji trzech sektorów w celu promocji przedsiębiorczości i aktywności społecznej.</p> <p>Misja: Klaster to nie miejsce, ale otwarte i przyjazne środowisko pracy, spotkań, generowania pomysłów i ich realizacji.</p>
6.	Struktura użytkowników Klastra	<p><u>opis grup docelowych:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> osoby planujące założenie firmy lub już je prowadzące osoby poszukujące wsparcia przy przebranżowieniu, powrocie

		<p>na rynek pracy</p> <ul style="list-style-type: none"> • średniej wielkości firmy • organizacje pozarządowe • mieszkańcy zainteresowani innowacjami i przedsiębiorczością • Miasto – jako jeden z bardziej istotnych dla ekosystemu partner
7.	Koncepcja programowa Klastra**	<p><u>w strefie przedsiębiorczości:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Inicjatywy integracyjne mające na celu wymianę pomysłów i inicjowanie projektów realizowanych wspólnie przez Klastrowiczów • Wsparcie merytoryczne z zakresu szeroko rozumianego prowadzenia firmy i kształtowania ścieżki kariery <p><u>w strefie innowacji społecznych:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Budowanie pozytywnego klimatu dla rozwoju inicjatyw społeczność – bliskość przedstawicieli Miasta • Doradztwo w zakresie możliwości realizacji inicjatyw społecznych • Promocja otwartości na różnorodność - miejsce integracji <p><u>w strefie miejskiej:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • budowanie wizerunku przyjaznego Miasta • Miasto czerpiące z innowacji autorstwa Klastrowiczów i mieszkańców • niwelowanie bariery między Miastem a przedsiębiorcami i organizacjami pozarządowymi
8.	Oferta usług i zachęt w Klastrze	<ul style="list-style-type: none"> • Sieciowanie użytkowników wewnątrz Klastra i na zewnątrz (też z Miastem) • Do dyspozycji w pełni funkcjonalne biura, wyposażone zaplecze konferencyjne, telekonferencyjne • Preferencyjne warunki dla nowych firm + bezpłatne wsparcie merytoryczne • Opieka dla dzieci • Infrastruktura dla rowerzystów • Preferencyjne warunki zakupu oprogramowania
9.	Strategia marketingowa	<p><u>pozyskiwanie użytkowników:</u> Promocja w instytucjach miasta, social mediach, lokalnych serwisach internetowych, na eventach dla członków grupy docelowej, dni otwarte, płatna promocja własnej witryny, promocja w branży szkoleniowej i konferencyjnych w celu dotarcia do organizatorów z ofertą najmu</p> <p><u>zewnętrzna współpraca i sieciowanie:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Stała współpraca z kilkoma średniej wielkości partnerami, otwartymi na transfer wiedzy z Klastrowiczami. • Duże firmy (głównie z IT) pozyskiwane do partnerstwa, aby np. uczestniczyć w organizacji eventów, pracować z Klastrowiczami nad innowacyjnymi projektami. • Integracja między Klastrowiczami oparta będzie na tworzeniu naturalnego środowiska do integracji.
10.	Finansowanie Klastra	<p><u>szacowane nakłady inwestycyjne: struktura i wielkość:</u> Nakłady inwestycyjne związane z wyposażeniem budynku A: 6 mln Koszty organizacji operacyjnej, w tym promocja, sprzedaż, administracja: 50 mln na 5 lat</p>

		oczekiwany mechanizm wynagradzania partnera prywatnego: Jesteśmy otwarci na rozmowy odnośnie modelu wynagradzania.
		planowane źródła/struktura finansowania: <ul style="list-style-type: none"> Fundatorzy – 80% Finansowanie dłużne – 20%

* bez spacji

** wybór spośród celów wskazanych w pkt. 7B Wstępnego opisu przedmiotu zamówienia – załącznika nr 2

d
o

O
g
ł
o
s
z
e
n
i
a

o

z
a
m
i
a
r
z
e

p
r
z
e
p
r
o
w
a
d
z
e
n
i
a

d
i
a
l
o
g
u

t
e