

Smjernice
Uprave RRA Porin
za mandat 2018.-2022.

Riječka razvojna agencija Porin osnovana 1996. potporna je institucija za provedbu temeljnih strateških i programskih ciljeva razvoja Grada Rijeke. Osim inkubacijskih aktivnosti kroz dva inkubatora (Poduzetnički inkubator za uslužne djelatnosti Torpedo i Poduzetnički inkubator za proizvodne djelatnosti Rujevica) - gdje nudi sustavnu potporu za male i srednje poduzetnike te obrtnike, RRA Porin izrađuje analize, studije, strateške dokumente, provodi usluge pisanja i provedbe EU projekata te nudi razne edukacijske programe i usavršavanja.

Riječka razvojna agencija Porin prati smjernice i sve važne dokumente na lokalnoj i nacionalnoj razini čime se doprinosi ostvarivanju prioriteta i ciljeva zacrtanih u svim važnim strateškim dokumentima.

Grad Rijeka je u rujnu 2013. godine donio "Strategiju razvoja Grada Rijeke 2014. – 2020.". Strategijom je određena i vizija razvoja Grada Rijeke: Rijeka je grad ugodan za život koji svoj razvoj bazira na prednostima jedinstvenog geografskog položaja te na razvijenim ljudskim potencijalima usmjerenima u znanja kojima se na moderan način povezuju gospodarstvo i znanost. Drugi strateški cilj strategije "Na temeljima društva znanja i novih tehnologija razviti konkurentno gospodarstvo" ima dva prioriteta: „Razvoj novih znanja i tehnologija“ i „Jačanje konkurentnosti gospodarstva“.

Aktivnosti RRA Porin sukladni su smjernicama: "Strategije razvoja Urbane aglomeracije Rijeka za razdoblje 2016.-2020. godine" (usvojena na Gradskom vijeću Grada Rijeke u rujnu 2013. godine) i "Razvojne strategije Primorsko-goranske županije 2016.-2020." (usvojena na Županijskoj skupštini PGŽ-a u studenom 2015. godine).

"Strategija razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj 2013.-2020." s ciljem jačanja poduzetničkog potencijala i unaprjeđenja kulture poduzetništva. Realizacija općeg cilja bit će potpomognuta mjerama koje će se odnositi na pet strateških ciljeva: poboljšanje ekonomske uspješnosti, poboljšani pristup financiranju, promocija poduzetništva, poboljšanje poduzetničkih vještina i poboljšano poslovno okruženje.

Glavni strateški cilj "Strategije poticanja inovacija Republike Hrvatske 2014. - 2020." je: Povećanje razine konkurentnosti hrvatskog gospodarstva te povećanje društvene dobrobiti kao rezultat ulaganja u znanje, kreativnost i inovacije.

"Strategija Europa 2020" kojim su utvrđena sljedeća prioritetna razvojna gospodarska područja: rast i otvaranje radnih mjesta, ulaganje u ljude i projekte cjeloživotnog učenja, zatim ulaganja u istraživanje, razvoj i primjenu inovacija te osiguravanje lakšeg pristupa do izvora financiranja malom gospodarstvu uzimajući u obzir klimatske promjene, energetske učinkovitost i obnovljive izvore energije u svrhu poboljšanja konkurentnosti i produktivnosti gospodarstva.

Glavne mandatne smjernice rada Uprave RRA Porin odnosit će se na 4 elementa:

- 1) Stabilizacija i rast poslovanja (planirano 2018. - 2022.)
- 2) Restrukturiranje i nova sistematizacija radnih mjesta (planirano 2019.)
- 3) Rebranding Društva (planirano 2019.-2020.)
- 4) Povezivanje s relevantnim dionicima u Hrvatskoj i svijetu (planirano 2019. - 2022.)

Ad 1) Stabilizacija i rast poslovanja

Zbog financijskog gubitka iz prethodnog razdoblja, potrebna je stabilizacija i rast poslovanja u što kraćem roku.

Prema sadašnjim prijedlozima Europske komisije za 2021.-2027. doći će do smanjenja Kohezijskog fonda za 46% te nižeg iznosa financiranja. Smanjenje udjela europskih sredstava automatski znači povećanje nacionalnog udjela u sufinanciranju programa. Za najsiromašnije regije, koje su ispod 75% europskog prosjeka, predlaže se da se projekti financiraju u omjeru 70% iz europskog proračuna i 30% iz nacionalnog proračuna. Obje hrvatske statističke regije spadaju u najsiromašniju kategoriju, što znači da bi se, po prijedlogu Europske komisije, udio nacionalnih sredstava u ukupnom financiranju povećao sa sadašnjih 15% na 30%. Također, predviđa se da će nositelj, partner ili upravitelj projekata (za klijente) moći ostvariti financiranje na natječajima tek 2022. godine budući da će u 2021. godini tek raspisati javne pozive. Zbog navedenog, rast poslovanja Društva biti će moguć samo kroz fokus i na druge profitne centre (a ne kao dosadašnjim radom na EU projektima kao glavnim fokusom poslovanja) kao što su Proizvodni park Torpedo, savjetovanje i edukacije te nove usluge.

Riječka razvojna agencija Porin će se probati uključiti u što više aktivnosti Urbane aglomeracije Rijeka putem raspisanih javnih poziva u ovom razdoblju. Urbana aglomeracija Rijeka moći će iskoristiti 43.716.512,18 eura iz fondova Europske unije, a čine ju ovi gradovi i općine: Grad Rijeka, Grad Kastav, Grad Kraljevica, Grad Opatija, Općina Čavle, Općina Klana, Općina Kostrena, Općina Lovran, Općina Mošćenička Draga i Općina Viškovo. Urbana aglomeracija je formirana s ciljem učinkovitijeg planiranja, usklađivanja i provedbe politike regionalnog razvoja. Navedena sredstva će se koristiti i za omogućavanje povoljnog okruženja za razvoj poduzetništva, gdje RRA Porin zasigurno može doprinijeti svojom ekspertizom i iskustvom.

Nacionalnom razvojnom strategijom do 2030. godine određuju se razvojni smjerovi i strateški ciljevi, koji se detaljno razrađuju u kratkoročnim i srednjoročnim nacionalnim planovima i planovima razvoja jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave. Proces izrade i njezino usvajanje u Hrvatskom saboru do 2020. i početak provedbe 2021.

te ostvarivanje željenih rezultata do 2030. pretpostavlja angažman svih društvenih i upravljačkih razina u Hrvatskoj. Razvoj pametnih gradova uključuje: pametno upravljanje, pametno gospodarstvo, pametna mobilnost, pametan okoliš, pametni ljudi i pametno življenje koji kroz horizontalne teme uključuje i primjene novih tehnologija, 3D printanje, itd. Iznimno je važno da RRA Porin bude prepoznat kao relevantan partner za ostvarivanje nacionalne razvojne strategije.

RRA Porin će moći financirati svoje djelovanje u sljedećem razdoblju 2021.-2027. kroz ITU i Urbanu aglomeraciju Rijeka kroz područje: Pametno gospodarstvo. Pametno gospodarstvo uključuje: eko sustav za poduzetnike, integrirani pristup razvoju poslovne i istraživačke infrastrukture, razvoj pametnih klastera i novih izvora financiranja; podrška razvoja održivog turizma, industrija 4.0, podrška razvoju industrijama u nastajanju – „emergence industry“, zatim razvoj vještina za pametnu specijalizaciju, industrijsku tranziciju i poduzetništvo, i dr.

Tehnološko-edukacijski poduzetnički inkubator **Proizvodni park Torpedo** kreirali su Grad Rijeka i RRA Porin, sukladno Strategiji razvoja Grada Rijeke 2014. - 2020. i njezinom strateškom cilju da na temeljima društva znanja i novih tehnologija razvija konkurentno gospodarstvo.

U okolnostima velikih trendova poput starenja populacije, nedostatka sirovina, klimatskih promjena, no i svakodnevno novih tehnoloških dostignuća koji utječu na način na koji živimo, ali i na proizvodnju, masovna proizvodnja više nije održiva. Proizvodnja se u današnje vrijeme okreće individualizaciji, odnosno stvaranju onog što nam treba i baš kada nam treba. Zahvaljujući novim materijalima i pametnim uređajima, dolazimo do individualizirane, integrirane i digitalizirane proizvodnje koja omogućava izradu proizvoda ekonomičnije i u manjim serijama.

Aditivnom tehnologijom dolazi do promjene proizvodne paradigme. Proizvodni park Torpedo će koristiti suvremenu aditivnu tehnologiju, odnosno postupke i strojeve za izradu prototipova i funkcionalnih proizvoda od metala, pijeska i polimera čime će povećati konkurentnost i inovativnost u proizvodnom sektoru na hrvatskom tržištu i regiji.

Omogućavajući dostupnost rada na najnovijim strojevima aditivne tehnologije Proizvodni park Torpedo biti će poželjan partner mnogih industrija.

Osiguravanjem nove infrastrukture, funkcionalne organizacije i konkurentne ponude za stanare i klijente Proizvodni park Torpedo će privući vodeće male i srednje poduzetnike u ciljanim industrijama koji su pokretači razvoja ne samo Rijeke već i regije. Na taj način, Proizvodni park Torpedo dobiva mnoge stanare koji su brzorastuća poduzeća. Na taj način dolazi i do povećanja aktivnosti istraživanja, razvoja i inovacija te transfera tehnologija.

RRA Porin radit će u narednom razdoblju na razvoju kadrova čime će povećati konkurentnost na tržištu konzultantskih usluga, profilirati se kao poduzetnički edukacijski centar te edukacijski centar za suvremene 3D tehnologije, a istovremeno postati prepoznat kao kvalitetna potporna i razvojna točka lokalnog poduzetništva.

Prema predviđanjima Europske komisije, ulaganja EU-a u razdoblju od 2021. do 2027. bit će usmjerena na pet glavnih ciljeva, a najviše će se usredotočiti na cilj: "Pametnija Europa - usmjerivanjem na inovacije, digitalizaciju, gospodarsku preobrazbu i potporu malim i srednjim poduzećima", što svakako odgovara smjeru u kojem RRA Porin ide.

Novim programom Europske komisije, InvestEU će na jednom mjestu objediniti Europski fond za strateška ulaganja i 13 drugih financijskih instrumenata EU-a kojima se trenutačno podupiru ulaganja u EU-u te olakšati pristup financiranju što će imati za rezultat poticanje rasta i otvaranje novih radnih mjesta. RRA Porin vidi program InvestEU kao mogućnost sufinanciranja prenamjene „Vile Whitehead“ (nakon rješavanja vlasničko-pravnih odnosa) u „Smart Torpedo“.

Smart Torpedo bio bi integracija i podrška inovativnim aktivnostima poduzetnika, obrtnika i startupova kroz Poduzetnički inkubator za uslužne djelatnosti Torpedo na postojećoj lokaciji Milutina Barača 66, Rijeka (prva faza). Obnova cijele zgrade i prenamjena dijela zgrade „Vile Whitehead“ omogućila bi bolju interakciju između navedenih dionika stvarajući preduvjete za stvaranje Akceleratora Torpedo (druga faza) te bi se samim time poboljšao i gospodarski učinak dionika. Osim standardnih usluga RRA Porin, Akcelerator

Torpedo imao bi i mentorsku mrežu, mogućnost povezivanja sa investitorima i VC fondovima te specijalističke edukacije.

Po uzoru na vodeće poduzetničke centre, okrupnjavanje poduzetničkih potpornih subjekata, omogućilo bi na jednom mjestu predinkubaciju, inkubaciju i postinkubaciju svim zainteresiranim poduzetnicima i obrtnicima. Iz tog razloga, prebacivanje **Startup Inkubatora Grada Rijeke** u Smart Torpedo bio logičan korak budući da bi onda spojili sa inkubacijskim i postinkubacijskim stanarima RRA Porin i predinkubacijske stanare Startup Inkubatora. Kako su partneri Startup Inkubatora i različite institucije akademske zajednice te velika mreža mentora, poboljšala bi se i suradnja između javnog sektora, poduzetnika, industrije, akademske i društvene zajednice – takva sinergija dovela bi do tehnološkog napretka ne samo navedenih dionika već i Grada Rijeke u cjelini.

Iako je već najavljeno prije nekoliko godina, zatvaranje Poduzetničkog inkubatora za proizvodne djelatnosti Rujevica biti će moguće u onom trenutku kada RRA Porin pronađe adekvatnu zamjenu prostora za sve trenutne stanare, dio njih preseliti će se u Proizvodni park Torpedo, dok će dio ostati na Rujevici do pronalaska novog prostora.

Ad 1.1.) Rast poslovanja kroz diferencirane usluge, poboljšanu prodaju i nova tržišta

Osim standardnih usluga, potrebno je razmisliti i o novim diferenciranim uslugama po uzoru na svjetske trendove u poduzetništvu:

- 1) Uvođenje on-line 3D printanja za klijente (pretvaranje tuđih ideja u proizvode)

Npr. klijent pošalje 3D dokument i dobije gotov proizvod na način da klijent napravi upload 3D dokumenta i izabere materijal i veličinu, platforma mu generira cijenu i ponudu, djelatnik RRA Porin isprinta i klijent preuzme proizvod ili proizvod dobije poštom

- 2) „Unajmi“ stručnjaka za aditivne tehnologije (djelatnik Porina)

Npr. netko „unajmi“ po satu djelatnika kako bi mu kreirao proizvod

- 3) Virtualni uredi

RRA Porin je ograničen s uredima za iznajmljivanje zbog manjka prostornih kapaciteta.

Npr. neke od usluga virtualnog ureda su najam poslovne adrese, dobivanje poštanskog sandučića, slanje pošte na drugu adresu, i dr.

- 4) Centralno on-line mjesto za poduzetnike i obrtnike

Također, RRA Porin može postati *centralno on-line mjesto za sve obrtnike i poduzetnike riječkog prstena koji će na novoj internetskoj platformi moći pronaći od strane različitih dionika aktualne natječaje, edukacije, događanja, primjere dobre prakse, i sl.*

Do rasta poslovanja doći će i poboljšanom prodajom usluga i proizvoda koristeći ovih 5 elemenata: osobnim kontaktom, koristeći Big data, uvođenjem dobrog CRM sustava, marketinškim aktivnostima kroz osobne video priče i Inbound marketingom:

1) Osobni kontakt

RRA Porin najveći uspjeh u prodaji (posebno skupljih usluga) ima upravo preko direktnog, osobnog kontakta i zbog toga ovo područje treba poticati i u budućnosti, bilo putem sastanaka, telefona i maila.

2) Big data

Naučiti koristiti sve podatke o klijentima i do kojih je moguće doći, kako bi im se proizvodi i usluge prezentirali u skladu s njihovim potrebama i navikama.

3) CRM – uvođenje dobrog CRM softvera

CRM omogućuje jasan pregled svih kontakata klijenata i poduzetih akcija/prodaja, što je dobra baza za planiranje marketinških aktivnosti te prodaju različitih usluga istim klijentima.

Npr. klijentu kojem je djelatnik RRA Porin isprintao s 3D printerom neki proizvod, dobiva informaciju da za njegovu djelatnost postoji otvoren natječaj i da mu je odobren popust na uslugu pisanja prijave na natječaj kao našem bivšem klijentu (loyalty e-kartica)

4) Osobne video priče

Stvarna iskustva korisnika proizvoda i usluga zabilježena u obliku video zapisa već je zamijenio klasičan PR, posebno kod mlađih generacija. Osobne video priče stanara, polaznika edukacija, partnera i klijenata potrebno je objavljivati u svim kanalima prodaje gdje je moguće: društvene mreže, YouTube kanal, web stranice, reklama na televiziji, i dr.

Npr. stanar dobio sufinanciranje nakon što mu je djelatnik RRA Porin napisao prijavu na natječaj

5) Inbound Marketing

Jedna od učinkovitijih marketinških metoda za poslovanje na internetu. Umjesto starih outbound marketing metoda koje uključuju kupnju mailing listi i oglasa, Inbound Marketing fokusiran je na stvaranje kvalitetnih sadržaja koji su usklađeni s interesima klijenata kroz blog, video materijale, newslettere, marketing na društvenim mrežama te kroz podcaste koji su postali jako popularni.

Npr. djelatnik RRA Porin snima podcast sa stanarima kako im je u inkubatoru

Za jačanje konkurentnosti na nacionalnoj i internacionalnoj razini potrebno je uložiti više resursa koji u ovoj fazi poslovanja nisu dostupni. Potencijalna rješenja za širenje poslovanja:

1) akviziranje klijenata gdje ne postoji razvijena konkurencija

Npr. otoci, ruralna područja

2) uvođenje on-line edukacija

Npr. jednosatni moduli s ciljem dobivanja kontakata

3) organiziranje otvorenih i in-house edukacija

Npr. za gradsku upravu, poduzetnike, obrtnike

4) razvijanje dodatnih aktivnosti za jačanje poduzetničke kulture - uključivanje srednjoškolaca i studenata kako bi ih potaknuli na poduzetničko razmišljanje kroz prezentacije, radionice i natjecanja te praksu i ljetne/zimske škole

Npr. ljetna škola 3D printanja

5) razvijanje konferencijske djelatnosti

Npr. konferencija radi populariziranja aditivne tehnologije i promocije industrijske opreme u Proizvodnom parku Torpedo

6) izrada i postavljanje besplatnih edukacijskih materijala na internetskoj stranici RRA Porin

Npr. s ciljem promocije usluga RRA Porin i Proizvodnog parka Torpedo te dobivanja kontakata

Ad 1.2.) Održavanje stabilnosti poslovanja

Nakon stabilizacije i rasta poslovanja potrebno je održati stabilnost poslovanja što će se postići dodatnim povećanjem poslovne efikasnosti kroz razvoj djelatnika, jačanjem tržišne pozicije te internacionalizacijom poslovanja Društva.

Razvoj djelatnika odnosi se na omogućavanje redovite edukacije i usavršavanja na područjima koja su važna za djelatnost koju RRA Porin obavlja. Planira se uvesti sustav mentoriranja od strane djelatnika – mentora koji bi nadgledali rad djelatnika pod nadzorom na koji način bi se iste osposobilo za rad na zahtjevnijim poslovima. Na taj način ojačale bi se vlastite snage u područjima važnim za tržišnu konkurentnost Društva.

Jačanje tržišne pozicije omogućiti će se i putem odlazaka na konferencije, događaje i sajmove, putem predavanja pozvanih stručnjaka iz Društva o aktualnim relevantnim temama, marketinškim aktivnostima i dr. Suradnja s dionicima iz inozemstva dovest će do internacionalizacije poslovanja u budućnosti. Navedene aktivnosti planiraju se započeti u vidu suradnje poput zajedničkog organiziranja konferencija, simpozija i događaja od zajedničkih interesa gdje će razmjenom dobrih praksi doći i do novih zajedničkih projekata.

Stabilnost poslovanja održat će se i racionalizacijom troškova, uvođenjem efikasnije kontrole nad trošenjem materijalnih resursa te učinkovitijom naplatom potraživanja. U svrhu navedenog, uvode se procedure s točno naznačenim zaduženjima, odgovornostima pojedinog djelatnika i rokovima provedbe.

Sve navedeno potrebno je provesti u što kraćem roku, kako bi Društvo moglo zauzeti pravo mjesto na vrhu poduzetničkih potpornih institucija Republike Hrvatske te na taj način postati poželjan partner dionicima ne samo u Europi, već i u svijetu.

Na sljedećoj tablici prikazani su planirani prihodi i rashodi po godinama 2019.-2022.:

Planirani prihodi i rashodi			
Godina	Prihodi	Rashodi	Dobit
2019.	2.381.122,00	2.353.000,00	28.122,00
2020.	2.700.000,00	2.650.000,00	50.000,00
2021.	2.900.000,00	2.800.000,00	100.000,00
2022.	2.920.000,00	2.800.000,00	120.000,00

Na sljedećoj tablici prikazano je planirano kadroviranje:

Programsko područje	2019.	2020.	2021.	2022.
I. Inkubacija - inkubatori	3	4	4	4
II. Strateški dokumenti, studije i analize	2	2	2	2
III. EU fondovi i programi	2	2	3	3
IV. Edukacije, događanja i konferencije	1	1	1	1
V. Opći zajednički poslovi	2	2	2	2
VI. Uprava	1	1	1	1
UKUPNO	11	12	13	13

Temeljem navedenog, planirano kadroviranje za 2020. godinu bio bi jedan novi djelatnik u području I. Inkubaciji – inkubatori zbog povećanja obujma posla Proizvodnog inkubatora Torpedo dok za 2021. godinu dodatni djelatnik u području III. EU fondovi i programi zbog novog financiranog razdoblja 2021.-2027. U 2022. godini neće biti novih zapošljavanja.

Poželjan rezultat na kraju mandata (2022. godine) bio bi kreiran „**Poduzetnički kampus**“ na lokaciji Milutina Barača sa 3 entiteta:

- 1) Startup Inkubator Grada Rijeke,
- 2) Poduzetnički inkubator za uslužne djelatnosti Torpedo i Akcelerator Torpedo (Smart Torpedo),
- 3) Tehnološko-edukacijski poduzetnički inkubator „Proizvodni park Torpedo“

i s jednim dislociranim entitetom:

- 4) Poduzetnički inkubator za proizvodne djelatnosti Rujevica.

Ad 2) Restrukturiranje i nova sistematizacija radnih mjesta

Da bi došlo do profitabilnosti Društva, potrebno je provesti restrukturiranje i novu sistematizaciju radnih mjesta prema novoj organizacijskoj strukturi koja će obuhvaćati ove grupe zaduženja:

- 1) Inkubacija - uslužni i proizvodni inkubatori
- 2) Proizvodni park Torpedo
- 3) Izrada EU projekata, strateških dokumenata, analiza i studija
- 4) Organizacija edukacija, događanja i konferencija
- 5) Opći, kadrovski i pravni poslovi
- 6) Suradnja s gospodarstvom i financije

Na taj način omogućit će se plansko i sistematizirano obavljanje poslova po grupama radnih zadataka te bolje razgraničenje odgovornosti za radne zadatke, što će, na koncu dovesti do boljeg učinka svakog pojedinog djelatnika.

Najnovije grupe zaduženja bit će usmjerene k novom Proizvodnom parku Torpedo. Riječ je o projektu u sklopu kojeg će se rekonstruirati postojeća industrijska hala na adresi Milutina Barača 60 u Rijeci i pokrenuti Tehnološko-edukacijski poduzetnički inkubator za poduzetnike s posebnim naglaskom na inovativna poduzeća u sektoru proizvodnje i srodnih djelatnosti. Inkubator će biti opremljen suvremenom tehnologijom temeljenom na aditivnim tehnologijama, što će poduzetnicima s područja Rijeke i okolice omogućiti lakši pristup visokokvalitetnim uslugama i poboljšanje njihovih poduzetničkih rezultata i vještina.

Prateći vodeće trendove u svijetu gdje poduzetničke potporne institucije nude i poduzetničke i poslovne edukacije, organiziraju događanja i konferencije za klijente, RRA Porin također kreće u tom smjeru.

Ključni cilj modernih edukacijskih centara je osposobiti ljude širokim rasponom vještina i kompetencija, prvenstveno se to odnosi na transverzalne vještine poput komunikacijskih vještina, vodstva i poduzetništva a zatim specifična znanja i vještine vezana za pojedinu industriju.

Navedene grupe zaduženja omogućiti će kreiranje manjih profitnih centara putem kojih će se lakše pratiti poslovanje i efikasnije koordinirati djelatnici. Profitni centri omogućit će djelatnicima bolji uvid u dnevno stanje aktivnosti po projektima te lakše upravljanje istih.

Ad 3) Rebranding Društva

Potreban je rebranding Društva kako bi se iskomunicirao zaokret u poslovanju i informacije o novim uslugama koje Društvo nudi. Rebranding Društva napraviti će se kroz nekoliko elemenata:

1. Vizualna prezentacija: promjena u vizualnoj prezentaciji je najčešće prvo što će partneri, dobavljači i klijenti zapaziti u poslovanju.
2. Odnos s klijentima: promjene u odnosima s klijentima dokazat će da je Društvo „okrenulo novu stranicu“.
3. Odnos s partnerima i dobavljačima: potrebno se pobrinuti da dobavljači i partneri vlastitom kvalitetom doprinose novom brandu Društva.
4. Odnosi unutar Društva: sve što se događa unutar Društva, među djelatnicima - manifestira se prema van.
5. Marketinške aktivnosti: moraju jasno i nedvosmisleno dati do znanja da je došlo do promjene u poslovanju.

Rebrandingom Društva detektirane će biti osnovne promjene u vanjskoj i unutarnjoj okolini, omogućiti će i stvoriti uvjete za provođenje strategije razvoja i rasta te unaprjeđenja upravljanja Društvom, uvijek u korist svih korisnika usluga.

Primjerice, nove usluge kao što su organizacija događanja i konferencija uz promociju predstavljaju i mogućnost direktne prodaje, odnosno prijenosa emocija brenda. Ovdje treba voditi računa o klijentu i njegovoj uključenosti, treba mu omogućiti da dođe do izražaja te mu tako pokazati da ga se uvažava i razumije. Prednost događanja i konferencija je i ta da kroz doživljaje izazivamo osjećaje kod ciljne skupine i time doprinosimo vrijednosti brenda. Poseban značaj događanja i konferencija u izgradnji brenda je i izgradnja odnosa sa djelatnicima budući da su oni aktivno uključeni u stvaranje događanja i konferencija, sudjeluju u kreiranju i izvođenju programa, a sve to doprinosi izgradnji ponosa kod djelatnika jer je to njihov brend i njihovo Društvo. To je vrlo važno jer djelatnici prenose entuzijazam na klijente, partnere, stanare, medije i čitavo okruženje.

Osnovna ideja pozicioniranja brenda je zauzimanje mjesta u glavi klijenata, a u odnosu prema konkurenciji. Prepoznatljivost i identitet mogu se sačuvati ako se snage usmjere tamo gdje ih klijent najbolje prihvaća i gdje postoji pozitivan imidž. Proširenjem na druga

područja unosi se konfuzija u percepciju klijenata te će se zato morati dobro paziti kako pozicionirati RRA Porin u odnosu na Proizvodni park Torpedo i obrnuto.

Ad 4) Povezivanje s relevantnim dionicima u Hrvatskoj i svijetu

Povezivanjem s relevantnim dionicima u Hrvatskoj omogućit će Društvu kvalitetnije umrežavanje, brže poslovanje i potencijalno povećanje prihoda. Potrebno je potpisati i sporazume o suradnji s različitim dionicima: od sveučilišta, poslovnih i tehnoloških parkova, inkubatora, poduzeća, korporacija do investicijskih fondova. Ciljano potpisivanje sporazuma omogućiti će rad na ostvarenju zajedničkih interesa u obliku projekata, korištenja usluga, sufinanciranja, investiranja i sl. Opisana suradnja donijela bi korist, ne samo za RRA Porin, već i svim uključenim u proces inkubacije unutar Društva te drugim poduzetnicima.

Društvo će kroz sljedeće godine povezivanjem s relevantnim dionicima u Europi, Americi i Aziji dobiti partnere za međunarodne projekte, no i potencijalne klijente za savjetovanje, usluge Proizvodnog parka Torpedo te ostale usluge. Povezivanje s relevantnim institucijama služiti će osnaživanju lokalne zajednice te omogućavanju kvalitetnije usluge Društva usmjerene prema poduzetnicima.

Kako bi Proizvodni park Torpedo radio punim kapacitetom, neophodno je nuditi usluge i van granica Republike Hrvatske.