

		- fokus groups.			
3.	Analiza rynku pod kątem dostępnych rozwiązań innowacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza rynku z zastosowaniem metody „desk research”,</li> <li>Przeprowadzenie rozmów z potencjalnymi dostawcami w zakresie przygotowania rozwiązania innowacyjnego, zaproszenie do składania ofert</li> <li>Przeprowadzenie prezentacji propozycji rozwiązań innowacyjnych dedykowanych potrzebom Zamawiającego</li> <li>Wybór dostawcy rozwiązania innowacyjnego</li> </ul>	10 września 2016 r.	Dokument w formie elektronicznej zawierający wyniki analizy rynku, wskazanie możliwych dostawców i ich ofert, wskazanie dostawcy rozwiązania innowacyjnego	pdf.
4.	Przygotowanie umowy z dostawcą technologii	<ul style="list-style-type: none"> <li>Przygotowanie umowy z dostawcą technologii, w tym: analiza deklarowanych przez Zamawiającego celów biznesowych, jakie zamierza on osiągnąć w relacji z dostawcą technologii stanowiącej podstawę wdrażanej w przedsiębiorstwie Zamawiającego innowacji technologicznej oraz opracowanie w oparciu o wnioski z tej analizy projektu umowy dotyczącej dostarczenia lub udostępnienia Zamawiającemu technologii</li> </ul>	25 września 2016 r.	Dokument w formie elektronicznej zawierający końcowy projekt umowy dotyczącej dostarczenia lub udostępnienia Zamawiającemu technologii przez podmiot trzeci	pdf.
5.	Opracowanie koncepcji innowacyjności w przedsiębiorstwie wykorzystującej wdrożoną innowację technologiczną	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opracowanie koncepcji innowacji w przedsiębiorstwie wykorzystującej wdrożoną innowację technologiczną w tym: określenie szans i zagrożeń oraz sił i słabości przedsiębiorstwa według stanu prognozowanego na dzień po wdrożeniu w nim już zaplanowanej innowacji technologicznej, pod kątem poszerzania innowacji bazujących na dokonanym wdrożeniu</li> </ul>	20 października 2016 r.	Dokument w formie elektronicznej zawierający opracowaną koncepcję z uwzględnieniem metody TOWS	pdf.