

2017 m. pavasario sezonas



Kaip keisis pakuočių rinka per artimiausius 5-ius metus?



Kaip suteikti patrauklią išvaizdą namų apsaugos ir valdymo sistemoms?



Kaip sujungti skaidrų ir neskaidrų polikarbonatą?



OPTOGAMA

Kaip sužinoti, kokie lazerių produktai ir sprendimai bus reikalingi po dviejų metų?



Kelionių motyvatorius (vaikams)



Eisenos treniruoklis judėjimo negalią turinčiam vaikui

Kaip megzti ir palaikyti ilgalaikius santykius su jaunos kartos klientais?



Kaip keisis pakuočių rinka per artimiausius 5-ius metus?

Trumpai

Pakuotės forma ir spalva – tai vieni pirmųjų dalykų, kurie patraukia pirkėjo dėmesį. Tačiau svarbu, kad pakuotė tuo pačiu ir atliktų savo funkcijas, ir būtų patogi parduoti gaminį, transportuoti, sandėliuoti ir sumažintų žalą aplinkai bei žmonėms. Taip pat pakuotės pirkėjui/užsakovui yra svarbi pakuotės kaina, nes ji sudaro iki 5 % visų gamybos kaštų Pakuočių gamintojams, tokiems kaip DS Smith Packaging, labai svarbu suprasti kokie yra jų klientų (ypatingai maisto produktų gamintojų) poreikiai, kas tuos poreikius formuoja ir kaip jie keisis per artimiausius 5-erius metus.

Apie įmonę

DS Smith Packaging yra viena didžiausių gofruotojo kartono pakuotės sprendimų tiekimo lyderių ne tik Baltijos šalyse, o taip pat ir Europoje, pagrindinį dėmesį sutelkianti į šiuolaikišką dizainą ir paslaugų priartinimą prie kliento padalinių/poreikių. Siūlydama platų produktų asortimentą nuo transportinės, vartotojiškos, ekspozicinės, individualizuotos apsauginės pakuotės iki pramoninės ir itin tvirtos pakuotės stambiagabaritiniais produktams, DS Smith Packaging gali patenkinti įvairiausių klientų poreikius.

Problema

Įmonės DS Smith Packaging poreikis yra suprasti kaip jų klientai (ypatingai maisto produktų gamintojai) suvokia pakuotę, t.y. kokiems tikslas ji daroma vienokia ar kitokia, ar tų tikslų pasiekama, kokios pakuotės rinkoje populiarios dabar ir kur link tendencija judės ateityje? Kokios pasaulinės tendencijos daro įtaką inovatyvios ir konkurencingos pakuotės kūrimui? Kokios naujovės gofruotojo kartono pakuočių rinkoje vyrauja pasaulyje, bet dar nepasiekė Lietuvos?

Sprendimas

Galimas sprendimas - brėžinys/schema, tyrimas/analizė kaip atrodys pakuočių rinka po 5-ių metų (atspindėta pagrindinės tendencijos, kryptys, pokyčiai).



Kaip suteikti patrauklią išvaizdą namų apsaugos ir valdymo sistemoms?

Trumpai

Eldes kuria išmanius namų apsaugos ir valdymo sprendimus namams bei smulkiam ir vidutiniam verslui. Apsaugos sistemų patrauklumas dizaino prasme tampa vis svarbesniu kriterijumi renkantis apsaugos sistemas.

Apie įmonę

UAB ELDES – pasauliniu mastu veikianti bendrovė, kurianti išmanius saugumo sprendimus namams. Eldes įmonę apibūdina šios savybės: 1. Technologinė įmonė, kuriai inovatyvumas yra labai svarbus 2. Tarptautinė veikla visame pasaulyje, konkuravimas su savo srities geriausiais ir nuolatinis tobulėjimas 3. Puikūs bendradarbiai ir motyvuojanti aplinka 4. Dinamiška vieta, kur įgyvendinamos svajonės ir naujos idėjos 5. Modernus valdymas, socialinė atsakomybė

Problema

Šiuo metu didžioji dalis tradicinių apsaugos sistemų periferinių įrenginių (judesio davikliai, durų kontaktai, gaisro davikliai ir kt.) nepuošia namų ar biuro aplinkos, organiškai neįsilieja į aplinkos dizainą. Ateities namų ir biurų apsaugos sistemų įrenginiai turėtų būtų ergonomiški, mažai pastebimi, susiliejančys ir/ar prisitaikantys prie aplinkos, integruoti į tipinius namų elementus, kartu ir labai lengvai įrengiami – ką galėtų pasidaryti ir pats namų vartotojas.

Sprendimas

Galimas sprendimas - namų apsaugos ir valdymo sprendimų dizainas atitinkantis geriausias pasaulines praktikas arba atliepiantis galimas ateities tendencijas pateiktas vizualiai patrauklia forma (pramoninio dizaino brėžinys, 3D vizualizacija ir pan.) Labai gerai, jeigu sprendimas būtų nestandartinis, "out of the box", tačiau kartu ir technologiškai įmanomas (apie tai įmonės specialistai galės konsultuoti projekto eigoje).



Kaip sujungti skaidrų ir neskaidrų polikarbonatą?

Trumpai

Įmonėms, kurios naudoja įvairius plastikinius korpusus iš kelių dalių elektronikos įtaisams (pvz.: elektros skaitikliams) kyla klausimas, kaip skaidrią korpuso dalį (pvz.: indikatoriaus langelį) komponuoti su neskaidria korpuso dalimi. Kaip sujungti, kad sujungimas būtų nepralaidus dulkei ir vandeniui bei elektrostatiniam išlydžiui?

Apie įmonę

UAB "ELGAMA-ELEKTRONIKA" yra pirmaujanti elektroninių elektros skaitiklių gamintoja Baltijos šalių regione. Įmonė projektuoja, tobulina ir gamina didelę elektroninių elektros skaitiklių, skirtų buitiniams, komercijos ir pramoniniams reikmėms, įvairovę ir teikia sprendimus, susijusius su elektros energijos matavimu, kontrole ir valdymu. Taip pat, kartu su partneriais, įmonė siūlo išmaniąsias apskaitos sistemas, pritaikytas efektyviam energetinio sektoriaus įmonių darbui su energetinių resursų apskaita. Daugiau apie įmonę: <https://www.elgama.eu/lt>

Problema

UAB Elgama-Elektronika gamina elektros energijos skaitiklius, kurių neatskiriama dalis yra plastikinis korpusas. Šiuo metu skaitiklių korpusai liejami naudojant vieną formą ir yra skaidraus plastiko. Kartais dėl korpuso skaidrumo kyla problemų (pvz. į skaitiklį krentant intensyviems saulės spinduliams galimi optinės ryšio sąsajos sutrikimai), be to, skaidrus plastikas yra brangesnis už neskaidrų. Įmonė planuoja dalį skaitiklio korpuso plastiko pakeisti į neskaidrų, išlaikant tik tą dalį skaidrią, pro kurią matosi skaitiklio skystų kristalų indikatorius. Kaip efektyviai ir greitai sujungti dvi skirtingas (skaidrią ir neskaidrią) elektros skaitiklio korpuso dalis bei išlaikyti korpuso atitikimą keliamiems reikalavimams? Kokią technologiją parinkti, kad sujungti skaidrų ir neskaidrų polikarbonatą?

Sprendimas

Galimas sprendimas - parinkti technologiją ir gamybos įrangą, taikant kurią būtų galima efektyviai sujungti (suklijuoti, sulituoti, suvirinti...) skaidrų ir neskaidrų polikarbonatą. Technologija bei įranga turi būti šiuolaikiška ir lengvai pritaikoma našiai masinei gamybai, t.y., procesas turi būti lengvai automatizuojamas.

Prie šio iššūkio kviečiame jungtis studentus, studijuojančius mechaniką, automatiką, medžiagų technologijas.



Kaip sužinoti, kokie lazerių produktai ir sprendimai bus reikalingi po dviejų metų?

Trumpai

Pagrindinė įmonės "Optogama" kryptis yra inovatyvių lazerinių šaltinių kūrimas ir gamyba. Įmonė jauna - įkurta 2015 m., tačiau turi subūrusi ilgametę darbo patirtį turinčius lazeristus ir inžinierius. "Optogama" specializuojasi individualizuotų sprendimų kūrime, jų produktai gimsta diskusijose su užsakovais. Įmonei aktualu įsitvirtinti ir augti lazerių versle. Jos poreikis - susikurti sau rinką ir kurti tai, kas bus paklausu po dviejų metų, o ne šiuo metu.

Apie įmonę

UAB "Optogama" kuria ir gamina kelias produktų linijas: akiai saugaus diapazono lazerinius šaltinius, galingus lazerius, pvz. deimantams apdirbti, bei prietaisus ir optinius įrenginius, skirtus integruoti į lazerines ar optines sistemas – tai pluošto plėstuvai ar pluošto skėsties kompensatoriai. Daugiau apie įmonę - <http://www.optogama.com/>

Problema

Nėra abejonės, verslai ir įmonės turi būti reikalingi. Taip nėra tokio dalyko, kaip nuolat ir visiškai patenkintas vartotojas - visada nori ko nors daugiau ir ko nors kitokio, naujo, turi neišspręstų problemų. Tai ir yra didžiulė galimybė. Kyla klausimas, kaip jį pasiekti ir kaip tai jam reikėtų suteikti? Kaip susirinkti vartotojų problemas, sužinoti "skaudamas vietas", kurias galima būti spręsti lazerių pagalba? Viena iš vietų, kurioje "Optogama" gali prakalbinti vartotoją ir išsiaiškinti jo problemas yra tarptautinė paroda. Įmonė kasmet dalyvauja 5 tarptautinėse lazerinių technologijų parodose, kiekvienoje sulaukia vidutiniškai 50 lankytojų, iš kurių 4-5 tampa klientais. Noras sulaukti dešimt kart daugiau lankytojų ir turėti dešimt kart daugiau klientų. Iššūkis - sugalvoti, sukurti metodiką/modelį ar pn., kurio pagalba įmonė galėtų užtikrinti dešimteriopai didesnę vartotojų srautą, kuris suteiktų galimybę kurti reikalingus sprendimus "į priekį".

Kviečiami studentai iš inžinerinių kryptių, mechanikos, optikos, elektronikos, marketingo ir verslo vadybos (tarptautinės krypties būtų privalumas)

Kelionių motyvatorius (vaikams)

Trumpai

Kelionės – tai proga vaikams ir jų tėvams pasisemti naujų įspūdžių, praleisti kartu daug kokybiško laiko, išgyventi įvairias emocijas. Neatsiejama kelionių dalis yra ilgi skrydžiai, kelionės automobiliu, autobusu... Kas keliauja su vaikais, tas žino, kad reikia būti labai kūrybingu ir išradingu norint sudominti vaikus, skatinti domėtis, judėti į priekį ir džiaugtis pačiu keliavimu ir pažinimu. Kaip motyvuoti vaikus keliauti arba nenuobodžiauti kelionės metu pasitelkiant technologijas, kurias naudodami sužinotų, patirtų, stebėtų ir gebėtų pažinti mus supančią aplinką, gamtos objektus, istorines vietas ir kt.?

Apie įmonę

www.pamatykLietuvoje.lt - nuo 2016 balandžio Lietuvos keliautojams padedantis išsamiausias lankytinų vietų žemėlapis. Kaip informacijos ir idėjų šaltinį, šį žemėlapij jau atrado daugiau kaip 150 000 keliauti Lietuvoje mėgstančių žmonių. Šiomet atnaujintame žemėlapyje pateikiami visų Lietuvos turizmo informacijos centrų, regioninių ir nacionalinių parkų lankytinų vietų duomenys bei kitų šaltinių informacija. Kasdien pildomame žemėlapyje jau daugiau kaip 3000 objektų. Išsamiai aprašytų, su nuotraukomis ir svarbiausia su pažymėta tikslia vieta žemėlapyje. Be apžvalgos bokštų, pažintinių takų, dvarų, piliakalnių ir kitų objektų, žemėlapyje pateikiama informacija apie beveik 400 poilsiaviečių. Informaciją žemėlapyje lengvai randa ir populiariausių, madingų vietų ieškotojai ir tie, kurie ieško kažko unikalaus, kitų keliautojų dar neatrasto.

Problema

Kaip bekeliautumėte, ar važiuotumėte mašina, ar skristumėte lėktuvu, yra tam tikrų nuobodokų laiko tarpų, kai vaikams reikia tiesiog išsėdėti vienoje vietoje ar nieko įdomaus nevyksta. Ką daryti, kai viskas nusibosta ir per langą žiūrėti nebesinori? Komandai keliamas iššūkis yra sukurti vaikams skirtą programėlę (apps'ą), kuri padėtų tėvams motyvuoti vaikus kelionėje, o kartu ir juos mokyti, skatintų būti dėmesingais. Tai galėtų būti įvairių užduočių rinkiniai (bendriniai) arba užduotys susietos su tam tikrais objektais, pažintiniais takais. Galimas sprendimas - aplikacija skirta vaikams būti dėmesingais ir mokytis džiaugtis keliavimo ir pažinimo procesu.



Eisenos treniruoklis judėjimo negalią turinčiam vaikui

Trumpai

Lietuviai, UAB "Vildoma" konstruktoriai, sukūrė ir pagamino reabilitacinį eisenos treniruoklį EIK (www.eik-lt.eu), kuris padeda saugiai lavinti pusiausvyros laikymo gebėjimus, judesių koordinaciją, eiseną žmonėms, patyrusiems traumas, insultus ar kitus sveikatos sutrikimus. Kaip pritaikyti sukurto treniruoklio principus ir sukurti eisenos treniruoklio dizainą judėjimo negalią turintiems vaikams?

Apie įmonę

UAB „Vildoma“ Lietuvos rinkoje veikia jau 21 metus. Įmonė tiekia bei aptarnauja žinomų gamintojų laboratorinę įrangą, o nuo 2010 metų vysto ir mokslinių tyrimų, eksperimentinės plėtros ir inovacijų (MTEPI) veiklą. Aktyviai bendradarbiaudama su mokslininkais ir medicinos darbuotojais įmonė sukūrė ir užpatentavo unikalų eisenos treniruoklį „EIK“. 2014 metais eisenos treniruoklis „EIK“ įregistruotas Valstybinėje akreditavimo sveikatos priežiūros veiklai tarnyboje ir pradėta serijinė įrenginio gamyba.

Problema

Dažniausia vaikų judėjimo negalios priežastis - cerebrinis paralyžius. Tai - raidos sutrikimas, pasireiškiantis kūno padėties, judėjimo ir pusiausvyros sutrikimais, atsiradusiais dėl smegenų dalių, kontroliuojančių raumenų veiklą ir valingus judesius, pažeidimo. Trims iš 1000 - tiek gimusių naujagimių išsivysčiusiose Vakarų šalyse diagnozuojamas šis įvairaus sunkumo laipsnio judesio sutrikimas. Cerebrinis paralyžius nepagydomas. Šis sutrikimas neišmatuojamas išbandymas ir vaikui, ir jo šeimai. Jis lieka visam gyvenimui, bet jo sunkumo laipsnis keičiasi, jei vaikas yra gydomas ir reabilituojamas. „Padėk man, kad aš pats galėčiau padaryti, tai ko dabar negaliu atlikti“ – pagrindinis vaiko su cerebriniu paralyžiumi gydymo principas. Iššūkis - pritaikyti sukurto treniruoklio „EIK“ principus ir sukurti eisenos treniruoklio dizainą judėjimo negalią turintiems vaikams. Svarbu, kad treniruoklis būtų pritaikytas augančiam vaikui, patogus transportuoti, lengvai išsiardyti arba susidėti, neužimtų daug vietos (būtų galima naudoti namuose kasdienei reabilitacijai).

Sprendimas

Galimas sprendimas – prototipo brėžinys, iliustruojantis prietaiso konstrukciją, veikimo principus, dizainą.

Kviečiami medicinos (reabilitacijos, kineziterapijos), psichologijos, pramoninio dizaino, mechatronikos, mechanikos, inžinerijos ir kt. studijų krypties studentai.



Kaip megzti ir palaikyti ilgalaikius santykius su jaunos kartos klientais?

Trumpai

Internetas, spauda, visuomenė vis dažniau ir garsiau kalba apie kartų skirtumus ir šių skirtumų įtaką darbo santykiams ir efektyvumui. Kartos klasifikuojamos pagal amžiaus grupes, joms priskiriamos skirtingos stipriosios/silpnosios savybės, vertybių sistema, poreikiai ir pan. Deja skaitant sunku įsivaizduoti, kaip šią medžiagą panaudoti praktiškai. Ką daryti, kai ilgą laiką bendrauji su klientu, užmezgi puikius darbo santykius, žinai kliento poreikius ir įpročius ir staiga atėjęs naujas jaunas darbuotojas ištrina visą „istoriją“ ir pradeda nuo „balto lapo“? Kaip megzti ilgalaikės partnerystės santykius su jaunos kartos atstovais?

Apie įmonę

Pagrindinė įmonės Vildoma, UAB veikla – laboratorinės įrangos pardavimas. Šios įrangos pirkėjai yra universitetų mokslinės laboratorijos, gamybos įmonių kontrolės laboratorijos, valstybinės kontrolės laboratorijos ir pan. Įmonė sau kelia tikslą vystyti aukščiausio lygio su klientais santykius. Tai yra ne tik pasiūlyti klientui jo poreikius atitinkančią įrangą, bei techninį aptarnavimą, bet pateikti jų problemų sprendimo būdus, kurie gali padėti klientui papildomai uždirbti arba papildomai sutaupyti. Tam pasiekti reikalingos ne tik gilios techninės, mokslinės žinios, bet ir ilgalaikiai santykiai su klientais, paremti abipusiu pasitikėjimu ir geranoriškumu. Ilgalaikis tokių santykių tikslas yra pasiekti tokius partnerystės santykius, kai klientas priimdamas sprendimus tariasi su tiekėju ir pasitiki/atsižvelgia į jo nuomonę.

Problema

Tikriausiai esate girdėję, kad pardavimai yra santykių verslas. Kiekvienas iš mūsų naudoja savo būdus santykiams užmegzti ir juos išlaikyti. Šie būdai skiriasi atsižvelgiant kokius santykius - trumpalaikius ar ilgalaikius - mes norime sukurti. Nišiniuose versluose, pvz. prekyba laboratorine įranga, didžioji dalis santykių yra paremta ilgalaikėje partnerystėje. Nepuoselėję šios partnerystės, būtų labai sudėtinga užtikrinti sklandų produktų ir/ar paslaugų pardavimą. Idealiu atveju tiek pirkėjas, tiek pardavėjas aiškiai supranta ilgalaikės partnerystės naudą. Tačiau dažnai atsitinka taip, kad naujai samdomi jauni darbuotojai (dėl patirties arba žinių stokos) aiškiai nesuvokia partnerystės naudą. Jie yra įsitikinę, kad turi savo būdų rezultatams pasiekti, o santykiai su tiekėjais nėra jų fokuso taškas. Komandai keliamas iššūkis yra surasti būdą ir formą, kaip naujosios kartos atstovams pateikti ilgalaikės partnerystės naudą? Kas juos motyvuoja ilgalaikiams santykiams?