

Erasmus+ SEED REZULTATI PILOTNIH PROJEKTOV



ID KARTICE IZZIVOV



IZZIVI PODJETIJ NA KRATKO



ŠIRITEV PODJETJA CABLEWORLD



Naziv podjetja: Cableworld

Opis izziva:

Cableworld je eno vodilnih telekomunikacijskih podjetij v provincah Alicante in Murcia. Na teh območjih deluje od leta 1988 in komercializira optična vlakna, Wimax, TV in mobilne linije.

Komunikacijski sektor je postal nepogrešljiva storitev v življenju ljudi, naš namen je ponuditi kakovostne storitve s konkurenčno in dostopno ceno za večino gospodinjstev. Vedno skrbimo za vrednote podjetja in odličnost storitev za stranke. Podjetje namerava še naprej širiti svojo optično omrežje v različnih mestih.

Da bi zadostil naraščajočemu povpraševanju po povezljivosti, ima CableWorld načrte za razširitev svoje optične mreže in vzpostavitev novih pisarn v mestu Alicante. To prizadevanje vključuje izvedbo celovite študije lokalnega prebivalstva, logistike in prepoznavanje potencialnih strank ter trženjsko študijo za razumevanje ciljnega trga in razvoj učinkovitih strategij za doseganje potencialnih strank.

- **Število mentorjev:** 2
- **Položaj v podjetju:** Vodji oddelkov za razvoj zaposlenih in usposabljanje
- **Vključena_e šola_e:** 2
- **Število udeležencev:** 4
- **Profil udeležencev:** dijaki marketinga, poslovanje in financ
- **Število tutorjev:** 2
- **Področje poučevanja:** marketing, poslovanje in finance
- **Trajanje aktivnosti:** november 2022 – april 2023
- **Čas, posvečen izzivu (ocena ur):**

Dijaki:	80
Tutorji:	10
Mentorji:	20
- **Metodologija, uporabljena v različnih fazah:**

Vživiljanje:	oris poslovnega modela, intervjuji s predstavniki podjetja, oblikovanje profilov uporabnikov
Ideacija:	inspiracijska tabla, PNZ, 1x1x1
Izvedba:	lotusov cvet, uporabniški diagram poteka, wireframes, kratek vodnik po prototipu



Predstavitev končne ideje/storitve/produkta:

Med izzivom so udeleženci izvedli študijo, osredotočeno na morebitno odprtje fizične trgovine na plaži San Juan. Študija je opredelila več ključnih elementov, ki poudarjajo prednosti in priložnosti, povezane s to pobudo:

- Novo področje: priložnost za rast v novem okolju in s tem pridobivanje novih strank. Novo delovno okolje. Turistične točke.
- Človeški odnos: tesno sodelovanje s stranko. Osebna komunikacija.
- Svetovanje: osebno svetovanje in svetovanje iz oči v oči. Svetujemo našim strankam za boljšo prihodnost.
- Delovna mesta: spodbujanje rasti zaposlovanja na tem območju, spodbujanje inovacij, kvalifikacij in poslovnega razvoja.
- Storitve za stranke: ustvarjanje bližine z našimi strankami, prijaznost, prisrčna obravnava, itd..
- Nove priložnosti in možnosti: priložnost za povečanje portfelja strank in možnost geografske širitve števila pisarn podjetja.

cableworld
fibra

SI NO ERES CLIENTE,
¡DATE DE ALTA YA!

ABÓNATE, AHORA 3 MESES GRATIS

FIBRA 1000Mb

tarifa limitada 2000 12,90€/mes	tarifa limitada 4000 14,90€/mes
tarifa limitada 6000 19,90€/mes	

TE ESPERAMOS
SAN JUAN PLAYA (ALICANTE)

@cableworld

YA EN TU LOCALIDAD

22 DE AGOSTO

www.cableworld.com
966 192 000

HISTORIA

Empresa creada en **1988** creando un cable local de televisión.

En el año **2000** se incorporó el servicio de internet.

En **2009** incorporación del servicio de telefonía fija.

En **2010** para zonas rurales y apartadas del centro urbano se crear aireworld.

En **2016** nos convertimos en un operador móvil virtual.

FIBRA
1000 Mb
MÁS VELOZ
QUE EL VIENTO

MÓVIL
Las mejores tarifas
HABLAR POR
LOS CODOS

FIJO
A fijos y móviles
LA TRANQUILIDAD
DE SIEMPRE

TELEVISIÓN
Plataforma ZAPI
QUERRÁS TENER
SIEMPRE EL MANDO

ATENCIÓN PERSONALIZADA
NUESTRAS OFICINAS Y CALL CENTER ATIENDEN A LOS CLIENTES PARA LA VENTA Y TAMBIÉN PARA LA POSTVENTA

SERVICIO TÉCNICO PROPIORÁPIDO Y EFICAZ
ACUDIMOS Y REOLVEMOS EN MENOS DE 48 HORAS. SI ES EMPRESA SE PRIORIZA Y SE RESUELVE INMEDIATAMENTE.

PRECIOS CLAROS Y OFERTAS
NUESTROS CLIENTES SABEN SIEMPRE LO QUE VAN A PAGAR, SIN LA LETRA PEQUEÑA

+ de 21.000 clientes

TODO ESTO GENERA CONFIANZA Y FIDELIDAD EN NUESTROS CLIENTES YA QUE SABEN QUE ANTE CUALQUIER ASUNTO TIENEN UN APOYO CERCAÑO Y EFICAZ Y EN TODO MOMENTO SABEN LO QUE VAN A PAGAR.

DESDE 1988 HASTA EL INFINITO Y MÁS ALLÁ

AVTOMATIZACIJA PRALNICE



Naziv podjetja: Henkel Group – Henkel Slovenija

Opis izziva:

Henkel, vodilni proizvajalec različnih izdelkov, vključno z izdelki za nego las, detergenti za pranje perila, mehčalci in lepili, se trenutno sooča z izzivi v procesu pranja embalaže. Podjetje trenutno uporablja ročno metodo pranja embalaže, ki se uporablja v proizvodnih procesih. Ta ročni pristop vključuje več delavcev, ki delajo v izmenah za čiščenje embalaže različnih velikosti in oblik. Vendar se je ta sistem izkazal za zastarelega, neučinkovitega in neusklajenega s cilji podjetja.

Trenutni izziv je najti boljše alternativo, ki obravnava več vidikov, vključno z izboljšanjem delovnih pogojev za zaposlene, zmanjšanjem vpliva na okolje, povečanjem splošne učinkovitosti in zmanjšanjem dodatnih stroškov. Henkel se zaveda pomena iskanja rešitve, ki je v skladu z njegovimi cilji in vrednotami.

- **Število mentorjev:** 2
- **Položaj v podjetju:** tehnologa
- **Vključena_e šola_e:** 1
- **Število udeležencev:** 4
- **Profil udeležencev:** dijaki srednje šole
- **Število tutorjev:** 2
- **Področje poučevanja:** podjetništvo, računovodstvo
- **Trajanje aktivnosti:** 4 meseci
- **Čas, posvečen izzivu (ocena ur):**

Dijaki:	20,5
Tutorji:	20,5
Mentorji:	10
- **Metodologija, uporabljena v različnih fazah:**

Vživljanje:	intervju s predstavnikom podjetja, zbiranje podatkov in dejstev
Ideacija:	zapisovanje misli, 6 klobukov razmišljanja, glasovanje
Izvedba:	6 klobukov razmišljanja, priprava pitcha



Predstavitev končne ideje/storitve/produkta:

Med izzivom so udeleženci opravili analizo uvedbe avtomatskega pralnega sistema, ki bi za Henkel predstavljal pomemben korak k trajnostnemu razvoju in zmanjševanju stroškov. Študija je poudarila, da avtomatizirana pralnica prinaša številne prednosti in priložnosti, hkrati pa predstavlja minimalna tveganja in slabosti.

Prednosti:

- nižji stroški dela
- manj težkega dela za zaposlene
- varstvo okolje
- večja varnost in zdravje pri delu
- avtomatizacija

Priložnosti:

- subvencije
- partnersko sodelovanje

Slabosti:

- stroški investicije
- ustavitev proizvodnje v primeru okvare
- usposabljanje zaposlenih

Pomanjkljivosti:

- težave pri pridobivanju dokumentacije



S skrbnim ocenjevanjem prednosti, priložnosti, slabosti in morebitnih pomanjkljivosti lahko Henkel sprejema informirane odločitve glede uvedbe avtomatskega pralnega sistema. Z uporabo avtomatizacije in trajnostnih praks lahko podjetje doseže znižanje stroškov, izboljša operativno učinkovitost in nadaljuje svojo zavezanost okoljski odgovornosti.



VODENJE EVIDENC PRISOTNOSTI



Naziv podjetja: Integro srl

Opis izziva:

Integro Srl je ICT podjetje, specializirano za razvoj programske opreme ERP, vodenje projektov in digitalne rešitve. S poudarkom na izboljšanju proizvodnih in organizacijskih procesov želi Integro ustvariti ugodno okolje za uspešno izvajanje razvojnih projektov.

Trenutno Integro išče celovito rešitev – kombiniran sistem namizne in mobilne aplikacije za upravljanje prisotnosti zaposlenih, prijav in povračil potnih stroškov. Cilj tega izziva je razviti integriran sistem, ki učinkovito izpolnjuje te zahteve. Sistem bi moral podpirati brezhibno sodelovanje in izmenjavo informacij med zaposlenimi in oddelki ter spodbujati učinkovitost in preglednost znotraj organizacije.

- **Število mentorjev:** 2
- **Položaj v podjetju:** vodja projektov, razvijalec programske opreme
- **Vključena_e šola_e:** 1
- **Število udeležencev:** 10
- **Profil udeležencev:** 6 dijakov, 2 učitelja/tutorja, 2 mentorja iz podjetja
- **Število tutorjev:** 2
- **Področje poučevanja:** 2 informacijsko-komunikacijska tehnologija
- **Trajanje aktivnosti:** 6 mesecev
- **Čas, posvečen izzivu (ocena ur):**

Dijaki:	100
Tutorji:	50
Mentorji:	60
- **Metodologija, uporabljena v različnih fazah:**

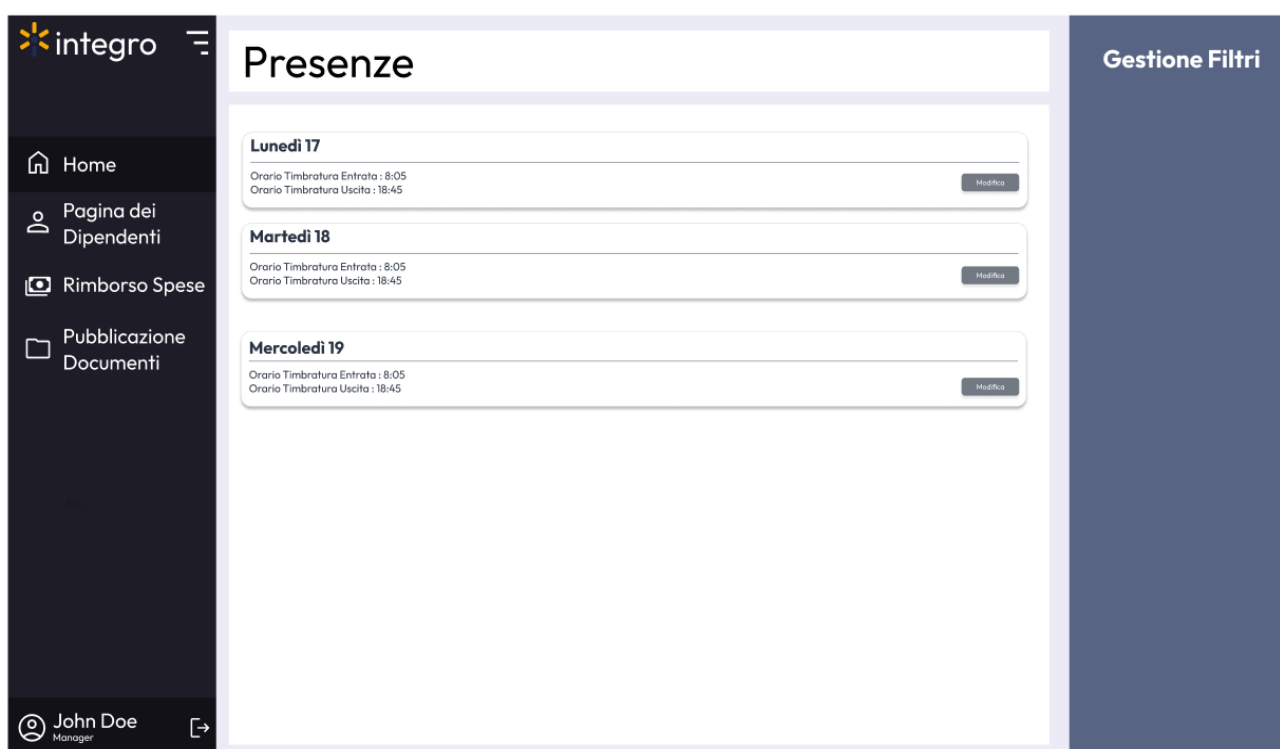
Vživiljanje:	zapisovanje misli
Ideacija:	4x4x4
Izvedba:	skiciranje



Predstavitev končne ideje/storitve/produkta:

V času izziva so udeleženci razvili aplikacijo „PIPLO“, inovativno rešitev za učinkovito vodenje evidenc prisotnosti zaposlenih v podjetju. Z aplikacijo „PIPLO“ podjetje pridobi celovito platformo za spremljanje in nadzor prisotnosti zaposlenih, obravnavanje zahtevkov za dopust, upravljanje dovoljenj za izhode in racionalizacijo utemeljitve stroškov, vse v eni sami aplikaciji.

Za podjetje „PIPLO“ zagotavlja centraliziran sistem, ki zbira in povzema podatke o prisotnosti za vsakega zaposlenega. S tem dragocenim pregledom podjetje pridobi vpogled v vzorce prisotnosti, uravnoveženost odsotnosti in splošno razpoložljivost zaposlenih. To omogoča učinkovito načrtovanje virov in pomoč pri prepoznavanju s prisotnostjo povezanih težav ali trendov, na katere je potrebno biti pozoren.




DAJMO KOVINI DRUGO PRILOŽNOST



Naziv podjetja: Metalmont srl

Opis izziva:

Metalmont je priznano podjetje, ki je specializirano za projektiranje, proizvodnjo in trženje strojev in rešitev za ravnanje in čiščenje žitaric v skladiščih, silosih in ploščatih skladiščih, tako v Italiji kot v tujini. V proizvodnji med postopkom obdelave kovin ostajajo kovinski kosi, ki se običajno zavržejo. Ob prepoznavanju potencialne vrednosti teh kosov odpadne kovine Metalmont aktivno išče inovativne ideje za njihovo ponovno uporabo ali recikliranje za ustvarjanje čudovitih predmetov za vsakodnevno uporabo z močno senzorično vrednostjo in s privlačnim izvirnim dizajnom. Njihov cilj je zmanjšati količino odpadkov in izboljšati vpliv na okolje z iskanjem kreativnih načinov za ponovno uporabo odpadne kovine in izkoristiti povpraševanje trga po edinstvenih in trajnostnih kovinskih predmetih. Z raziskovanjem novih poti za razvoj izdelkov in uvajanjem e-trgovine želi Metalmont razširiti svoje poslovanje in diverzificirati svojo ponudbo. Podjetje je zavezano spodbujanju načel krožnega gospodarstva, kjer se viri uporabljajo učinkovito, odpadki pa so čim manjši..

- **Število mentorjev:** 1
- **Položaj v podjetju:** marketing
- **Vključena_e šola_e:** 2
- **Število udeležencev:** 12
- **Profil udeležencev:** 6 dijakov, 5 učiteljev/tutorjev, 1 mentor iz podjetja
- **Število tutorjev:** 5
- **Področje poučevanja:** 2 informacijsko-komunikacijska tehnologija, 1 elektrotehnika, 2 ekonomija
- **Trajanje aktivnosti:** 6 mesecev
- **Čas, posvečen izzivu (ocena ur):**

Dijaki:	100
Tutorji:	100
Mentorji:	100
- **Metodologija, uporabljena v različnih fazah:**

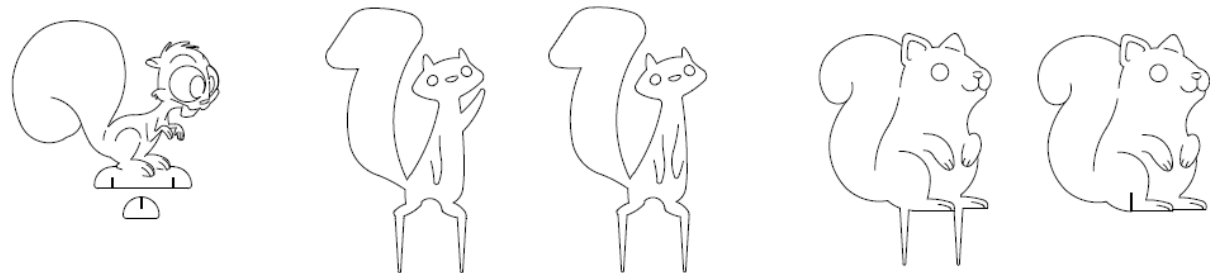
Vživiljanje:	zapisovanje misli
Ideacija:	1x1x1
Izvedba:	skiciranje



Predstavitev končne ideje/storitve/produkta:

Z uporabo SEED Toolkit-a so udeleženci projekta uporabili svojo ustvarjalnost in večino reševanja problemov, da bi razvili edinstven izdelek: okrasno veverico iz odpadnih kovin. Ta očarljiva skulptura je zasnovana za popestritev vrtov ali kot privlačen okras pred hišo. Proces se je začel z nevihto možganov in idejami, kjer so dijaki sodelovali pri ustvarjanju koncepta za skulpturo veverice. Nato so izdelali podrobno skico, v kateri so opisali potrebne reze in korake sestavljanja, da bi dizajn oživel.

Poleg oblikovalsko-produkcijskih vidikov je projekt vključeval tudi razvoj celovitega poslovnega in trženjskega načrta. Pri prepoznavanju potencialnega trga za njihov inovativen izdelek, so dijaki uporabili kanale e-trgovine za promocijo in prodajo skulptur veverice. Poglobili so se v področje spletnega podjetništva, pri čemer so upoštevali dejavnike, kot so cena, prepoznavanje ciljne skupine, tržne strategije in logistika.



PANINI APLIKACIJA ZA UPRAVLJANJE NAROČIL




Naziv podjetja: Dolciaria Artigianale Testi C. & Figli Snc

Opis izziva:

Dolciaria Artigianale Testi je specializirana za zagotavljanje hrane za različne priložnosti, kot so slovesnosti, pogostitve in šole. Naš izziv je izboljšati udobje strank z razvojem aplikacije izključno za registrirane učence. S to aplikacijo lahko učenci enostavno dostopajo in brskajo po našem meniju, izberejo svoje najljubše sendviče za prihajajoče dni in določijo lokacije dostave in podrobnosti o razredu. Medtem bi lahko naša ekipa učinkovito pripravila naročila, jih organizirala po razredu in jih pakirala za brezhibno dostavo.

Poleg tega želimo poenostaviti postopek plačila z uvedbo samodejnega upravljanja plačil v aplikaciji. Naš končni cilj je zagotoviti uporabniku prijazno platformo, ki optimizira postopek naročanja, poenostavlja logistiko dostave ter omogoča varno in učinkovito plačilo.

- **Število mentorjev:** 1
- **Položaj v podjetju:** vodja prodaje
- **Vključena_e šola_e:** 1
- **Število udeležencev:** 7 
- **Profil udeležencev:** 5 dijakov, 1 učitelj/tutorjev, 1 mentor iz podjetja
- **Število tutorjev:** 1
- **Področje poučevanja:** informacijsko-komunikacijska tehnologija
- **Trajanje aktivnosti:** 6 mesecev
- **Čas, posvečen izzivu (ocena ur):**

Dijaki:	90
Tutorji:	45
Mentorji:	60
- **Metodologija, uporabljena v različnih fazah:**

Vživljanje:	zapisovanje misli
Ideacija:	1x1x1, točkovno glasovanje
Izvedba:	skiciranje



Predstavitev končne ideje/storitve/produkta:

Z uporabo inovativnih tehnik, kot so zapisovanje misli, 1x1x1, točkovno glasovanje in skiciranje, so udeleženci uspešno zasnovali novo aplikacijo, imenovano "Paninapp". Ta uporabniku prijazna aplikacija omogoča registriranim učencem, da udobno naročajo svoje dnevne sendviče iz obsežnega in podrobnega menija. Aplikacija inteligentno pospeši postopek naročanja, začenši s prejšnjimi naročili, kar učencem omogoča hitro in enostavno izbiro. Vendar aplikacija trenutno ne vključuje sistema za upravljanje plačil.

Na operativni strani podjetje zahvaljujoč funkcionalnosti aplikacije učinkovito zbira in organizira naročila po razredih. Program služi kot dragoceno orodje za sledenje in upravljanje statusa priprave vsakega naročila, kar zagotavlja pravočasno in natančno dostavo.

Home



Home fornitore

Benvenuto nella home del fornitore.
Da qui puoi gestire gli ordini, i panini e gli utenti.



SPODBUJANJE MLADIH K VKLJUČEVANJU V DEJAVNOSTI TURISTIČNIH DRUŠTEV



Naziv organizacije:

Rajzefiber

Opis izziva:

Rajzefiber razvija projekte na stičišču kulture in turizma. Ker se zaveda pomena predstavljanja materialne in nematerialne dediščine na inovativen način, si Rajzefiber prizadeva ustvariti privlačne in dostopne pristope k ozaveščanju o dediščini, razširiti podporo lokalnim in mednarodnim akterjem v sektorju kreativnega turizma ter jim pomagati pri uresničevanju njihovih zamisli.

Rajzefiber želi opolnomočiti turistična društva v Sloveniji, pri čemer tesno sodeluje s Turistično zvezo Slovenije. Zato organizacija predlaga digitalizacijo procesov in večjo vključenost mladih v turistična društva. Samo v Sloveniji je več kot 500 turističnih društev, ki se ukvarjajo z ohranjanjem lokalne tradicije, vendar mladi kažejo omejen interes za aktivno sodelovanje v njih.

Izziv je navdihniti in motivirati mlade, da postanejo bolj angažirani v svojih lokalnih skupnostih prek turističnih združenj, saj Rajzefiber prepoznava ogromen potencial, ki ga imajo mladi posamezniki pri spodbujanju turističnih pobud, in želi ustvariti okolje, ki spodbuja njihovo aktivno udeležbo.

- **Število mentorjev:** 2
- **Položaj v podjetju:** podpredsednica združenja, specialistka za marketing
- **Vključena_e šola_e:** 1
- **Število udeležencev:** 6
- **Profil udeležencev:** dijaki srednje šole
- **Število tutorjev:** 2
- **Področje poučevanja:** podjetništvo
- **Trajanje aktivnosti:** 3 mesece
- **Čas, posvečen izzivu (ocena ur):**

Dijaki:	23
Tutorji:	35
Mentorji:	48
- **Metodologija, uporabljena v različnih fazah:**

Vživiljanje:	intervju s predstavnikom podjetja, zbiranje podatkov in dejstev
Ideacija:	zapisovanje misli, 6 klobukov razmišljanja, glasovanje
Izvedba:	6 klobukov razmišljanja, priprava pitcha



Predstavitev končne ideje/storitve/produkta:

Da bi pritegnili in motivirali mlade za večjo vključitev v lokalna turistična društva, je bil organiziran SEED dan. Na tem dogodku so dijakom predstavili koncept in dejavnosti kreativnega turizma ter jim tako omogočili vpogled v njegov potencial. Predstavljen je bil zgleden primer uspešne izrabe dogodka v hostlu Pekarna, da bi prikazali pozitiven učinek tovrstnih pobud. Poleg tega je bila v sodelovanju z Rajzefiberjem izvedena okrogla miza, kjer so bile podane dragocene informacije in nasveti. Cilj teh aktivnosti je bil navdušiti in spodbuditi mlade k aktivnemu sodelovanju v lokalnih turističnih društvih. Da bi pridobili boljši vpogled, je bila med dijaki izvedena anketa o njihovi trenutni vključenosti v delovanje turistične dejavnosti v lokalnem okolju. Na podlagi ugotovitev raziskave je bilo narejenih več zaključkov:

- Turistična društva naj organizirajo dan odprtih vrat, na katerem mladim predstavijo svoje aktivnosti.
- Mladi bi se vključili v turistična društva, če bi bili za svoje delo plačani.
- Turistična društva bi lažje prepričala mlade k včlanitvi z organizacijo zanimivih dogodkov.
- Turistična društva naj bodo bolj aktivna na družbenih omrežjih.

