Hướng dẫn xây dựng Thuyết minh năng lực

Bạn đã khám phá hết tất cả các cơ hội mà giải pháp công nghệ của bạn có thể giúp khách hàng giải quyết các thách thức đổi mới của họ chưa?

Công cụ này là gì?

Công cụ này sẽ giúp bạn xây dựng các thông điệp chính nhằm mô tả và quảng bá khả năng của nhóm nghiên cứu của bạn một cách hấp dẫn và dễ hiểu đối với người dùng trên thị trường và khách hàng mới cũng như hiện có.

"Thuyết minh năng lực" là gì?

Về cơ bản, Thuyết minh năng lực là một bản tóm tắt về các lĩnh vực, kiến thức chuyên môn và năng lực tổng thể của nhóm nghiên cứu.

"Năng lực" có nghĩa rộng hơn một giải pháp công nghệ cụ thể. Năng lực mô tả nghiên cứu cơ bản, kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm đã tạo nên công nghệ mới mà bạn đang giới thiệu như một giải pháp được đề xuất để giải quyết những thách thức trong ngành và xã hội.

Một Thuyết minh năng lực rõ ràng là một cách hữu hiệu để truyền đạt những điểm mạnh về tổng thể cũng như bề dày chuyên môn của nhóm nghiên cứu. Thuyết minh năng lực thường là một tài liệu có độ dài từ một đến hai trang, có thể ở dạng tài liệu in để quảng cáo, PDF hoặc trang web. Tài liệu này cho phép bạn thông tin cho khách hàng về những gì nhóm nghiên cứu của bạn đang thực hiện cũng như những gì làm cho nhóm trở nên khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh.

Tại sao nên sử dụng công cụ này?

Việc thông tin về năng lực nghiên cứu của nhóm cho các bên liên quan bên ngoài hoặc rộng rãi hơn trong tổ chức của bạn có thể giúp:

- Thảo luận cởi mở với khách hàng tiềm năng về cách mà năng lực của bạn có thể giúp họ, tạo các cơ hội thương mại hóa hoặc nghiên cứu mới.
- Khám phá những thông tin chuyên sâu thú vị và mới mẻ về những thách thức chung mà ngành đang phải đối mặt để mang đến những ý tưởng nghiên cứu trong tương lai.
- Xây dựng mối quan hệ và mạng lưới của bạn với ngành và các tác nhân khác trên thị trường.

Công cụ này gồm có những gì?

Công cụ này bao gồm:

- **"Lời khuyên hữu ích"** giúp bạn viết Thuyết minh năng lực,
- Một **mẫu** giúp bạn nắm bắt thông tin chính về năng lực nghiên cứu của mình (không phải giải pháp công nghệ của bạn mà là kiến thức, kỹ năng và chuyên môn tạo ra các giải pháp này), và
- Một **ví dụ** về Thuyết minh năng lực.

Khách hàng ■ Quản lý mối quan hệ với đối tác thương mại hóa (Bước 8)

Cách sử dụng công cụ này

Bước 1.

Hoàn thành mẫu thu thập thông tin.

Bước 2.

Đọc phần “Lời khuyên hữu ích”.

Bước 3.

Chọn định dạng phù hợp nhất để truyền đạt hoặc chia sẻ Thuyết minh năng lực của bạn.

Bước 4.

Soạn thảo Thuyết minh năng lực của bạn.

Bước 5.

Thử nghiệm Thuyết minh năng lực của bạn với khách hàng hiện tại hoặc Văn phòng chuyển giao công nghệ (TTO) hoặc bạn bè của bạn để lấy ý kiến phản hồi nhằm giúp xác định xem tài liệu của bạn có rõ ràng và dễ hiểu hay không.

Lời khuyên

Thuyết minh năng lực có thể có nhiều định dạng khác nhau, thường tùy thuộc vào định dạng nào phù hợp nhất với các nhu cầu của nhiều đối tượng khác nhau.

Một ví dụ rõ ràng về điều này là từ Viện Nghiên cứu Biển và Nam Cực, Đại học Tasmania. Viện này có một trang web và một tài liệu có thể in ra để giúp thông tin về năng lực của họ.

Xem: https://www.imas.utas.edu.au/research fisheries-and-aquaculture

Lời khuyên hữu ích

Những lời khuyên sau đây có thể giúp bạn chia sẻ thông tin về chuyên môn nghiên cứu của mình với những người không am hiểu về kỹ thuật.

Ngắn gọn và súc tích

Sử dụng gạch đầu dòng, bảng và đồ họa đơn giản, đồng thời đánh dấu các phần chính để tăng tính dễ đọc.

Hấp dẫn về trực quan

Đặc biệt đối với tài liệu in, hãy sử dụng một vài bức ảnh bắt mắt, tạo sự hấp dẫn để người khác muốn cầm lên và tìm hiểu thêm về nhóm của bạn.

Truyền đạt theo tinh thần 'Kết hợp các phần riêng lẻ để tạo được hiệu quả tích cực sâu rộng'

Mô tả cách nhóm/tổ chức của bạn kết hợp áp dụng các kiến thức chuyên môn hiệu quả như thế nào để giải quyết các thách thức trong ngành và đóng góp vào hiệu quả sâu rộng hơn, bao gồm:

- Nhóm của bạn khác biệt với những nhóm khác như thế nào và điều gì làm cho họ trở nên đặc biệt.
- Năng lực của nhóm đã được sử dụng hiệu quả như thế nào trong các dự án hoặc với các khách hàng chính để tạo ra các kết quả tích cực, và
- Thông tin liên hệ (ví dụ: email hoặc liên kết trang web) để biết thêm thông tin.

Lấy ý kiến phản hồi từ những người bên ngoài nhóm/tổ chức của bạn

Hãy nhờ những người bên ngoài nhóm của bạn (hoặc thậm chí ngoài cơ quan nghiên cứu của bạn) đọc Thuyết minh và đưa ra ý kiến phản hồi trước khi chia sẻ với khách hàng tiềm năng.

Khách hàng tiềm năng cũng có thể đưa ra ý kiến đóng góp rất sâu sát, vì họ có thể hiểu rõ cách trình bày thông tin thường được sử dụng trong ngành của họ.

Ví dụ về Thuyết minh năng lực

Đây là một ví dụ về Thuyết minh năng lực cho bạn tham khảo, được lấy từ trang web của CSIRO Nông nghiệp và Thực phẩm.

CSIRO Nông nghiệp và Thực phẩm

Hợp tác để giải quyết các thách thức trong ngành

Nghiên cứu hỗ trợ các giải pháp trong chuỗi giá trị cho các ngành trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản, rau hoa quả và thực phẩm.

Năng lực nghiên cứu của chúng tôi

Nghiên cứu toàn diện "từ gen di truyền đến bàn ăn" của chúng tôi giúp tăng năng suất và hiệu quả ở cấp trang trại, cải thiện chất lượng và sản lượng cây trồng của Úc, phát triển công nghệ cải tiến về chế biến thực phẩm, tạo ra các loại thực phẩm mới có giá trị gia tăng cũng như không ngừng phát triển ngành chăn nuôi, nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản quốc gia.

Chúng tôi hoạt động trên nhiều lĩnh vực và ngành theo nhiều phương thức khác nhau:

- **Đặc điểm nông học** - Cung cấp các giải pháp di truyền giúp nâng cao năng suất và bảo vệ cây trồng khỏi các bệnh nghiêm trọng và côn trùng gây hại.
- **Cây trồng** - Tăng năng suất và giá trị của các loại cây lương thực và đồ uống chính của Úc thông qua việc áp dụng các công nghệ nhân giống và tiền nhân giống hiện đại.
- **Chăn nuôi và thủy sản** - Cung cấp công nghệ di truyền và quản lý vật nuôi để nâng cao giống, thể chất, quan trắc, dinh dưỡng, sản xuất và tính bền vững của ngành chăn nuôi và nuôi trồng thủy sản.
- **Hệ thống canh tác** - Cung cấp các hệ thống canh tác cải tiến nhằm cải thiện năng suất và khả năng phục hồi về nông nghiệp trong điều kiện kinh tế và môi trường thay đổi.
- **Tính bền vững** - Cung cấp các lộ trình và công nghệ cho hệ thống thực phẩm nông nghiệp bền vững và toàn diện.
- **Thực phẩm** – nghiên cứu khoa học làm nền tảng cho tiến trình phát triển và cung cấp các loại thực phẩm, nguyên liệu thực phẩm và thức uống lành mạnh, an toàn và bền vững.

Nghiên cứu thực tiễn

- **Phương thức canh tác:** Chúng tôi đang hợp tác với nông dân để phát triển các công cụ và phương thức quản lý mới nhằm tăng lợi nhuận và năng suất, giảm sử dụng tài nguyên và duy trì tình trạng tốt của hệ sinh thái.
- **Ngành làm vườn:** Chúng tôi đang cung cấp các nguyên liệu và sản phẩm nông nghiệp an toàn, bổ dưỡng và mới lạ từ nông trại đến bàn ăn, làm nền tảng cơ sở cho ngành làm vườn của 11 tỷ dân của Úc.
- **Nhân giống và quan trắc tính năng giống:** Các công cụ nhân giống và quan trắc tính năng giống cung cấp cho các nhà tạo giống cây trồng các phương pháp giúp xác định năng suất cây trồng để đáp ứng với các yếu tố đầu vào và môi trường cũng như phát triển các giống cây trồng mới nhanh hơn bao giờ hết.

Trạm nghiên cứu Boorowa (BARS): Một cơ sở nghiên cứu tiên tiến về nông nghiệp.

Bạn muốn biết thêm thông tin?

Vui lòng gọi: +xx xxx xxx xxx

Email: csiro@csiro.au

Nguồn: Ví dụ này được lấy từ các trang web sau https://csiro.au/about/people/business-units/agriculture-and -food; https://www.csiro.au/en/research/plants/crops; và https://www.csiro.au/en/research/plants/crops/Cotton

Khách hàng ■ Quản lý mối quan hệ với đối tác thương mại hóa (Bước 8)

Mẫu thu thập thông tin

Đọc hướng dẫn trong cột đầu tiên và thêm thông tin của riêng bạn vào cột có tiêu đề “Năng lực của bạn”. Nếu bạn cần hỗ trợ thêm, vui lòng tham khảo **ví dụ.**

Hướng dẫn	Năng lực của bạn
Giới thiệu Viết 1 đến 2 câu về một thách thức cụ thể trong ngành. Sau đó, viết phần giới thiệu và tóm tắt ngắn gọn về cơ sở nghiên cứu của bạn và cách bạn đã tham gia vào việc giải quyết thách thức đã xác định ở trên.	
Năng lực cốt lõi Xác định năng lực cốt lõi chung của nhóm và mô tả cách sử dụng các năng lực đó để giải quyết một vấn đề cụ thể trong ngành hoặc cộng đồng (ví dụ: phát triển thiết bị cảm biến có độ nhạy cao để giảm thiểu chất thải thực phẩm hoặc giám sát chất lượng nước hoặc phát triển các sản phẩm thực phẩm từ chất thải nông nghiệp, nuôi cấy mô, v.v.).	

Mẫu thu thập thông tin (tiếp theo)

Hướng dẫn	Năng lực của bạn
Các lĩnh vực chuyên môn cụ thể có liên quan đến khách hàng của bạn Xác định các lĩnh vực chuyên môn và kinh nghiệm cụ thể trong nhóm nghiên cứu của bạn có liên quan đến ngành bạn đã chọn hoặc đến một khách hàng cụ thể (ví dụ: phân tích dữ liệu nhanh, kỹ thuật viên phòng thí nghiệm chế biến thực phẩm).	

Mẫu thu thập thông tin (tiếp theo)

Hướng dẫn	Năng lực của bạn
Các khách hàng & dự án chính trước đây Đưa ra các ví dụ nếu bạn đã thực hiện các dự án hoặc giải quyết các vấn đề cho một khách hàng chính nào đó. Chỉ đưa vào những ví dụ có thể liên quan đến ngành/khách hàng mà bạn định tiếp cận bằng cách sử dụng thuyết minh năng lực của bạn. Nếu có thể, hãy đưa vào một nhận xét ngắn liên quan của một khách hàng nói về giải pháp công nghệ của bạn.	
Yếu tố tạo nên sự khác biệt Xác định mọi yếu tố tạo nên sự khác biệt giúp nhóm nghiên cứu hoặc tổ chức của bạn trở nên khác biệt với đối thủ cạnh tranh, bao gồm cả trang thiết bị và cơ sở vật chất, sự công nhận của quốc gia/quốc tế về hoạt động nghiên cứu, v.v.).	

Mẫu thu thập thông tin (tiếp theo)

Hướng dẫn	Năng lực của bạn
Tóm tắt nhóm nghiên cứu của bạn Viết một tóm tắt về nhóm nghiên cứu của bạn, trưởng nhóm và bất kỳ nhân sự chủ chốt nào. *Lưu ý:* Không viết về tất cả mọi người, mà chỉ viết về những nhân sự chủ chốt có năng lực phù hợp nhất mà bạn muốn giới thiệu cụ thể. Để đảm bảo đơn giản, có thể chỉ cần đưa vào ảnh của nhóm và liệt kê tên và năng lực chính của họ.	
Thông tin liên hệ Cung cấp thông tin của người liên hệ chính trong nhóm hoặc trong cơ quan nghiên cứu của bạn.	

Mẫu thu thập thông tin (tiếp theo)

Hướng dẫn	Năng lực của bạn
Logo Cung cấp logo của tổ chức nghiên cứu của bạn.	
Ảnh Sử dụng những bức ảnh bắt mắt và thú vị	