**RESTART: Osposobljavanje poduzetnika u svrhu otpornosti i razvoja**

**Obrazac studije slučaja**

**(Rezultat 3 - Zadatak 3.1. & Zadatak 3.2)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Autor studije slučaja:** | *IHF* |
| **Naziv modula kojemu studija slučaja pripada**  | *Modul 2: Inovacije i prilike za mikro, mala i srednja poduzeća* |
| **Naslov studije slučaja:** | *Square: Revolucioniranje plaćanja za mala poduzeća* |
| **Opis studije slučaja:** | *Square je tvrtka koja je transformirala industriju plaćanja uvođenjem nove inovacije poslovnog modela. Pokrenut 2009., Square nudi sustav mobilnog plaćanja koji malim tvrtkama omogućuje prihvaćanje plaćanja kreditnom karticom samo pomoću pametnog telefona ili tableta. Inovativni pristup tvrtke pojednostavljenju i demokratizaciji plaćanja malim je poduzećima donijelo velike promjene.**Square je donio inovaciju u financijsku industriju pružajući pristupačno i korisniku prilagođeno rješenje za mala poduzeća. Primarni proizvod tvrtke, Square Reader, kompaktni je uređaj koji se može priključiti na pametni telefon ili tablet, omogućujući tvrtkama prihvaćanje plaćanja kreditnom karticom dok su u pokretu. Osim toga, Square je razvio druge proizvode kao što su Square Stand, koji iPad pretvara u sustav prodajnog mjesta, i Square Register, sveobuhvatno rješenje za prodajno mjesto. To je poremetilo tradicionalnu industriju plaćanja i olakšalo malim tvrtkama prihvaćanje plaćanja.**Inovativni pristup Squarea pomogao je premostiti jaz između malih poduzeća i industrije plaćanja, olakšavajući im prihvaćanje plaćanja kreditnom karticom i upravljanje svojim financijama. Uz svoj sustav mobilnog plaćanja, Square je nastavio inovirati nove značajke kao što su gotovinski predujmovi i usluge obračuna plaća, omogućujući malim tvrtkama pristup kapitalu i pojednostavljenje poslovanja.**Square je uspio dajući prednost klijentima i isporučujući im vrijednost. Njegova pristupačna i korisniku prilagođena rješenja plaćanja pomogla su malim poduzećima da se natječu s većim na visokokonkurentnom tržištu. Inovirajući svoj poslovni model, Square je postavio primjer drugim tvrtkama koje se žele odmaknuti od tradicionalne industrije i pružiti vrijednost svojim kupcima.* |
| **Poveznica za više informacija:** | *https://squareup.com/* |
| **Ciljana skupina studije slučaja:** |  [x] Mikro, mala i srednja poduzeća (MMSP)[x] Zaposlenici MMSP-a  [x] EU VET ekosustav[x] Organizacije za poslovnu podršku |
| **ESCO kompetencije i vještine:** |
| * Transverzalne vještine i kompetencije
	+ Društvene i emocionalne vještine
	+ Kritičko mišljenje
	+ Analitičko mišljenje
	+ Rješavanje problema
	+ Samoupravljanje
	+ Poslovno upravljanje
	+ Prilagodljivost
	+ Otpornost
	+ Kreativnost
	+ Umrežavanje
	+ Inicijativa
	+ Fleksibilnost
	+ Otvorenost
	+ Rješavanje složenih problema
	+ Suradnja
	+ Empatija
	+ Inovacija
	+ Vodstvo

  * Vještine
	+ Tehnološke vještine
	+ Marketing proizvoda
	+ Digitalni marketing
	+ Digitalne vještine
	+ Komunikacija
	+ Suradnja
	+ Emocionalna inteligencija

  * Znanja
	+ Poslovno upravljanje
	+ Online učenje i obuka
	+ Oglašavanje
	+ Računarstvo u Oblaku
	+ Veliki podaci
	+ E-trgovina
	+ Umjetna inteligencija
	+ IoT (Internet of Things – “internet stvari”)
	+ Digitalna pismenost
	+ Kibernetička sigurnost
	+ Rudarenje i analiza podataka
	+ Održivost
	+ Dobrobit
	+ Klimatske promjene
	+ Upravljanje društvenim mrežama
 |