

Przeprowadzenie pilotażu warsztatów zachęcających do zakładania własnej działalności gospodarczej z wykorzystaniem nowych technologii, rozwiązań organizacyjnych lub sposobów dotarcia do klienta.

„CZAS NA BIZNES - CZAS NA ZMIANY”

Koncepcja warsztatów „Czas na biznes - czas na zmiany” to nowoczesna forma realizacji warsztatów prowadzących do osiągnięcia celów i założeń „Regionalnej Strategii Innowacji dla Wielkopolski na lata 2015-2020”.

Główne cele, które zostaną osiągnięte, to:

- zapoznanie uczestników z budową niskokosztowych modeli biznesowych dostosowanych do warunków lokalnych oraz potencjalnych nisz rynkowych,
- przedstawienie psychologicznych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej-motywacji do osiągnięcia sukcesu rynkowego,
- zmotywowanie uczestników do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej.

Warsztaty skierowane zostaną przede wszystkim do osób mieszkających w powiatach charakteryzujących się niskimi wskaźnikami aktywności społecznej i gospodarczej, poprzez dobór osób z przedziału wiekowego 25-44 lata, które wykazują cechy aktywizacji zawodowej oraz potencjał przedsiębiorczy, będą prowadzone w oparciu o sprawdzone metody edukacyjno-szkoleniowe. Metody te będą się wyróżniać praktycznym i teoretycznym podejściem do tematu rozpoczęcia działalności gospodarczej, opierać się na doświadczeniu i praktyce ekspertów, którzy przygotują uczestników warsztatów z powiatów chodzieskiego, pleszewskiego, słupeckiego oraz wągrowieckiego do prowadzenia i rozwijania własnej działalności gospodarczej. Warsztaty przygotują uczestników zarówno do prowadzenia prostego biznesu o stosunkowo niskich wymaganiach kapitałowych, jak również wspierać będą bardziej złożone procesy biznesowe charakteryzujące się innowacyjnością.

Wyżej wskazane powiaty to obszary o dominującej funkcji rolniczej, w których odnotowuje się wysoką stopę bezrobocia rejestrowanego, a także bardzo małą mobilność zawodową mieszkańców. Przyczyną zaistniałej sytuacji często upatruje się w spowolnieniu gospodarczym, czynnikach strukturalnych (np. zwolnieniach grupowych, likwidacji stanowisk pracy, niedopasowaniu kwalifikacji i profilu wykształcenia osób poszukujących zatrudnienia do proponowanych ofert na lokalnym rynku pracy, restrukturyzacji przedsiębiorstw) oraz czynnikach ekonomicznych (np. likwidacji zakładów pracy). Mając to na uwadze, stworzony został szczegółowy program warsztatów, który koresponduje z zaistniałymi potrzebami i problemami, a jednocześnie pozwalający uczestnikom zidentyfikować potrzeby lokalnego rynku.

Zaproponowany program warsztatów integruje przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym zastosowaniem i innowacyjnym podejściem do procesu założenia własnej działalności. Dzięki zdolnościom interpersonalnym wskazanych ekspertów, możliwe jest stworzenie sprzyjających warunków do wypracowania postaw przedsiębiorczych wśród uczestników warsztatów.

Myślą przewodnią prowadzących jest przekazanie doświadczenia poprzez bliski kontakt uczestników z praktykami biznesu oraz ekspertami z dziedzin obejmujących swoim zakresem szeroko pojmowany rozwój gospodarczy. Podczas warsztatów zostaną zastosowane nowoczesne środki przekazu. Zostanie wykreowana przestrzeń do pracy nad swoimi predyspozycjami i zdolnościami, które wyłonione zostaną już na początkowym etapie warsztatów, szczególnie nacisk położony zostanie na indywidualne podejście do

- Akcyjna,
- Z ograniczoną odpowiedzialnością.

2. Moja rola w biznesie - co to znaczy być menedżerem, prezesem, przedsiębiorcą - właścicielem firmy w procesie tworzenia i prowadzenia przedsiębiorstwa.
3. Co utrudnia a co ułatwia bycie przedsiębiorcą? - motywacja, decyzje, ryzyko, sukces i niepowodzenie, innowacyjność i twórczość oraz współpraca.
4. Automotywacja przedsiębiorcy - właściciela: czyli skąd czerpać siłę i energię do osiągnięcia zaplanowanych celów i pokonywania trudności w prowadzeniu firmy?
5. Zarządzanie i funkcje zarządzania w przedsiębiorstwie:
 - a) Planowanie,
 - b) Organizowanie,
 - c) Kierowanie,
 - d) Monitoring, kontrola i ocena,
 - e) Aktywne wspieranie.
6. Test samooceny.

KORZYŚCI Z REALIZACJI MODUŁU: Adresaci warsztatów, dzięki realizacji tego modułu, poznają możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, rozumieją zasady rządzące procesem pozyskiwania klientów, zdobędą umiejętności rozpoznania motywów kierujących działaniami klienta. W pigułce poznają odpowiedzi na podstawowe pytania: kiedy, jak i gdzie?

IV. Jak określić swoje predyspozycje, potencjał i kompetencje do osiągnięcia zaplanowanego sukcesu?

1. Określenie celów i zadań do wykonania - co, jak, po co, kiedy, w jakim czasie, z kim i dlaczego oraz przy jakim wsparciu?
2. Jakich spodziewam się rezultatów działań?
3. Jak rozwijać potrzebne kompetencje w zakresie zaplanowanego rezultatu w wybranej dziedzinie gospodarczej?

KORZYŚCI Z REALIZACJI MODUŁU: Skąd czerpać inspiracje? Jak znaleźć i dopracować pomysł na biznes? Podczas warsztatów uczestnicy wraz z trenerami prześledzą i odkryją drzemiące w nich możliwości, skupią się na osiągnięciu rezultatów adekwatny i odpowiednich do ich celów. Dowiedzą się również jak sprawić, by wytworzone dobro lub produkt były pożądane przez klientów. Wypracowana zostanie odpowiedź na pytanie: dlaczego niektóre produkty o tych samych funkcjonalnościach nie zdobywają popularności a inne wprost podbijają serce klientów?

V. Mój pomysł a wybór modelu biznesowego

1. Koncepcja modeli biznesu- mini wykład
 - Czym jest model biznesowy?
 - Jaki jest cel modelu biznesowego?
 - Zapoznanie uczestników z modelami biznesowymi:
 - Model pośrednika (brokerage),

STUDIA PRZYPADKÓW:

W celu zobrazowania i przedstawienia na konkretnych przykładach obszarów tematycznych zaproponowanych w koncepcji warsztatów zostały wybrane 4 przykłady inicjatyw biznesowych z terenu Wielkopolski.

Przykładem innowacji na światową skalę, która powstała na skutek realizacji własnych planów, pasji i marzeń jest poniżej przedstawione studium przypadku- innowacyjnych skrzynek na listy, które zostanie przedstawione uczestnikom warsztatu przy realizacji modułu II.

Biorąc pod uwagę chęć rozwoju młodych osób z powiatu słupeckiego, które poszukują nowoczesnych rozwiązań i możliwości zdobycia doświadczenia oraz osiągnięć wykraczających poza rolniczy charakter działalności gospodarczych, przedstawiony tu przykład jest bodźcem dla uczestników warsztatów do podejmowania ryzyka związanego z realizacją własnego biznesu. Pomimo trudności, jakie były na początku realizacji idei jest to wzór godny naśladowania.

Studium przypadku „Intelligent Post” - powiat słupecki

Postawę przedsiębiorczą przedstawiającą realizację własnych marzeń i kiełkującego w głowie pomysłu wykazał 25- latek z powiatu słupeckiego. Z chęci pomocy ludziom i wniesienia w ich życie znaczącej wartości oraz od pojawienia się w jego głowie załączka tego, co chciałby w życiu robić powstał oryginalny i prestiżowy produkt, będący przykładem innowacji na światowym poziomie. Jest przykładem realizacji własnego pomysłu i pasji, która przerodziła się w biznes na skalę światową. Innowacyjna skrzynka na listy stała się dopełnieniem współczesnego i aktywnego życia. „Intelligent Post” wysyła powiadomienia sms do użytkownika skrzynki o otrzymaniu poczty, o jej wyjęciu lub pozostawieniu w skrzynce. Inspiracją do stworzenia innowacyjnego produktu stał się człowiek sprawdzający skrzynkę pocztową zimą, który w tym celu przerywał inne ważne czynności, aby sprawdzić, czy nie przyszła jakaś ważna korespondencja.

Przykładem przedstawiającym śledzenie wymagań klientów oraz sposoby dostosowania się do klientów oraz pozyskanie funduszy na rozwój i wprowadzenie rozwiązań technologicznych jest studium przypadku z powiatu chodzieskiego. To dobry przypadek ilustrujący moduły V, VI i VIII. Odpowiednie utrzymanie relacji z klientem jest wynikiem prawidłowej kontroli modelu biznesowego firmy.

Studium przypadku – powiat chodzieski

Jako przykład inicjatywy biznesowej z powiatu chodzieskiego, zakończonej sukcesem, przedstawiona zostanie firma, której początki sięgają około 40 lat wstecz. Na przestrzeni czasu zmieniały się potrzeby klientów, wymagania rynku, wdrażane były nowe technologie pozwalające na usprawnienie i unowocześnienie działalności. Z początkowo niewielkiego przedsiębiorstwa, firma stopniowo przekształciła się w podmiot większy i liczący się nie tylko na rynku lokalnym. Na sukces firmy zasadniczy wpływ miały trzy czynniki: odpowiedzialne i zaplanowane zarządzanie rozwojem, sposoby dostosowania do wymagań klientów oraz wykorzystanie źródeł finansowania i pozyskanie środków, niezbędnych do wprowadzenia nowych rozwiązań technologicznych.

Studium przypadku – powiat wągrowiecki

Odpowiednie zarządzanie i dostosowana oferta handlowa to kolejne, ważne czynniki, na które należy zwrócić uwagę przy planowaniu przedsiębiorczych działań. Świadczy o tym przykład jednego z najprężniej rozwijających się wągrowieckich przedsiębiorstw. Działająca od 1991 roku spółka, która specjalizuje się w produkcji trumien, jest już dzisiaj największym tego typu zakładem w Europie i ciągle się rozwija. Tym bowiem, co wyróżnia produkty na tle konkurencji, jest fakt, że wągrowiecka firma jest jedyną na świecie, która w całości produkuje ekologiczne trumny. Na rozwój firmy ogromny wpływ mają również takie czynniki, jak elastyczność produkcji i umiejętność jej dostosowania do wymogów rynku i klientów.

Moduł VIII – Droga od potencjalnego do rzeczywistego klienta- poszukiwanie przyszłych klientów.

- **Krzysztof Leń** – Prezes Zarządu FRiPWW S.A., posiada ponad 20-letnie doświadczenie zawodowe z zakresu analityki rynku paliw płynnych oraz instrumentów finansów dedykowanych przedsiębiorcom. Przeprowadza szkolenia i doradztwo podczas zagranicznych wizyt studyjnych.

Moduł VI – Biznesplan a finansowanie działalności- instrumenty finansowe źródłem środków na założenie i rozwój działalności gospodarczej (pkt od 4 do 7);

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:

Organizator dołoży wszelkich starań, aby uczestnicy osiągnęli wysoki poziom satysfakcji, Dorobek naukowy prowadzących i praktyczna forma przekazywania wiedzy ma fundamentalne znaczenie dla połączenia najnowszych trendów naukowych z praktyką. Z uwagi na różne potrzeby, jakie mogą wykazywać kursanci, dobór narzędzi i metod jest zróżnicowany. Każdy z nich dowie się jak rozpocząć działalność gospodarczą i w jaki sposób określić produkty lub usługi, które chce oferować na rynku. Prowadzeni krok po kroku zdobędą wiedzę - jak przekształcić pomysł w jego realizację. Adresaci warsztatów dokonają analizy aktualnie posiadanych możliwości i kompetencji jako punktu wyjścia do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Uczestnicy powinni znać również techniki radzenia sobie z sytuacjami problemowymi, które w praktycznej formule zostaną przekazane słuchaczom.

NARZĘDZIA:

formularz biznes planu, formularz SWOT, formularz modelu biznesowego CANVAS, formularz określania planów, formularze rejestracyjne działalności gospodarczej, struktura oferty handlowej, struktura rozmowy telefonicznej z klientem, zestawienie źródeł pozyskiwania potencjalnych klientów

METODA: Warsztat szkoleniowy

- Mini wykład
- Praca w grupach
- Gry strategiczne
- Ćwiczenia
- Symulacje
- „burza mózgów”
- Odwrócona burza mózgów
- Dyskusja
- Przykłady
- Analiza przypadków
- Case study

Poniżej zaprezentowano zakres merytoryczny warsztatów z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i rozwiązań organizacyjnych oraz sposobów dotarcia do klienta, ułatwiających pracę i realizację wyznaczonych celów. Pozwolą one uczestnikom zdobyć wiedzę i umiejętności praktyczne, dając tym samym solidne ramy i podstawę do stworzenia i prowadzenia własnego biznesu.

Warsztaty obejmują 8 modułów tematycznych, które nie dość, że całkowicie wyczerpują tematykę, wskazaną w Szczegółowym Opisie Przedmiotu Zamówienia, to zawierają również zagadnienia wykraczające poza minimum programowe standardowych warsztatów z podobnego zakresu.

- Jakie są dla mnie zagrożenia, moje mocne i słabe strony?
 - Od kiedy zamierzam zacząć?
 - W jaki sposób będę poszukiwał potencjalnych nabywców na moje produkty?
 - Jakie są bariery wejścia na rynek?
 - Jakimi środkami finansowymi i materialnymi obecnie dysponuję?
 - Jak będę finansować działalność?
 - Po jakim okresie od rozpoczęcia działalności spodziewam się zysków (jakich)?
 - W jaki sposób będę reklamował swoje produkty/usługi?
 - Czy zamierzam stworzyć swoją firmową stronę internetową (kiedy i kto?)
 - Analiza SWOT- w kontekście planowanej działalności gospodarczej.
 - Potencjalne ryzyka i ich ocena w związku z planowanym rozpoczęciem działalności gospodarczej.
 - Wypełnienie formularza biznesplanu w praktyce - cele, obecna sytuacja, docelowa sytuacja, możliwości, warianty, działania, wybór najlepszej ścieżki, ocena rezultatów.
4. Finansowanie działalności-pozyskiwanie kapitału:
- Krajowe środki na rozwój własnego biznesu,
 - Dotacje i dofinansowania projektowe z udziałem środków UE,
 - Finansowanie zwrotne: pożyczki i kredyty,
 - Zabezpieczenie wybranego finansowania: poręczenie kredytu, pożyczki, leasingu,
 - Crowdfunding, joint venture, venture capital, anioły biznesu.

KORZYŚCI Z REALIZACJI MODUŁU: W tym miejscu przewidziane jest przedstawienie różnych wariantów finansowania projektów typu startup. Uczestnik otrzyma konkretne wskazówki co należy zrobić, aby jego pomysł na biznes został odpowiednio oprawiony w ramy i zyskał na kompletności. Dowie się również jak przekonać inwestora do swojego pomysłu, a także gdzie szukać finansowania.

VII. ABC zakładania działalności gospodarczej - formalne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej.

1. Od czego i w jakiej kolejności zacząć?
2. Rejestracja działalności gospodarczej (NIP, Regon).
3. Wybór formy opodatkowania, księgowość.
4. Potrzebne dane do rejestracji; rodzaje spisów/ ewidencji prowadzonej działalności gospodarczej (www.ceidg.gov.pl; www.ems.ms.gov.pl) .
5. ZUS, Urząd Statystyczny, Urząd Skarbowy, konto firmowe, terminy, podatki i inne informacje.
6. Case study - jak założyć własną działalność gospodarczą - praca z formularzami rejestracyjnymi działalności gospodarczej on-line i drukowanymi.
7. Case study - założenie Sp. z o.o. i jednoosobowej działalności gospodarczej przy wykorzystaniu formuły online — praca w grupach.

KORZYŚCI Z REALIZACJI MODUŁU: W tej części warsztatów przedstawione zostaną praktyczno-formalne zasady niezbędne dla wprowadzenia początkującego przedsiębiorcy do świata działalności gospodarczej.