

*Wsparcie udzielone przez Fundację Fundusz Współpracy w ramach projektu „Ścieżki współpracy – wsparcie dla podmiotów wdrażających współpracę ponadnarodową” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój.*

**Indywidualny Plan Rozwoju Firmy  
jako program wsparcia – rozszerzenie oferty szkoleniowo-  
coachingowej,  
w ramach projektu pt.**

*„Europejski model działania nowopowstałej firmy jako wsparcie  
w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości”.*

## INDYWIDUALNY PLAN ROZWOJU FIRMY

jako program wsparcia Uczestniczek i Uczestników projektu  
standardowego „Dotacja na start” opracowany w ramach projektu  
grantowego pt. „Europejski model działania nowopowstałej firmy jako  
wsparcie w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości”,  
we współpracy  
Stowarzyszenia Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM  
oraz  
Associazione Artistica Culturale “A Rocca”.

### Autorzy:

Jarosław Martyniuk

Antonino Pietrini

Chełm / Barcellona Pozzo di Gotto 2021

## Diagnoza sytuacji problemowej

Głównym problemem na terenie powiatów: krasnostawskiego, włodawskiego, hrubieszowskiego, chełmskiego ziemskiego i grodzkiego jest niski stopień rozwoju i utrzymania przedsiębiorczości wśród mieszkańców. Pomimo, iż w ostatnich latach obserwuje się stopniowy przyrost liczby przedsiębiorstw to i tak jest on wolniejszy niż na terenie pozostałych powiatów woj. lubelskiego. Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 1000 ludności w powiecie włodawskim, hrubieszowskim, krasnostawskim, chełmskim ziemskim była niższa niż średnia dla woj. Lubelskiego, a ponadto w powiecie chełmskim ziemskim była najniższa dla całego województwa. [Podmioty gospodarki narodowej w rejestrze REGON w woj. lubelskim stan na koniec 2015r., Urząd Statystyczny, Lublin, 2016r.]".

Główne problemy z podjęciem własnej działalności gospodarczej to:

-dominujący wśród osób pozostających bez pracy jest brak determinacji i wiary, że są w stanie zrealizować się jako przedsiębiorcy, że to wysiłek na miarę ich możliwości; Niewystarczająca postawa przedsiębiorcza wynika z braku motywacji osób i odwagi do urzeczywistnienia swoich marzeń o własnym biznesie, co w konsekwencji prowadzi do niskiej aktywności oraz niewielkiej skłonności do podejmowania ryzyka w tym kierunku.

-niska znajomość aspektów administracyjno – prawnych zakładania działalności gospodarczej, pisania biznesplanów, podstawowych zasad rachunkowości, aplikowania o zewnętrzne źródła finansowania już na starcie wiąże ręce niejednemu potencjalnemu asowi biznesu [Raporty z ewaluacji wewnętrznej z badania wiedzy i umiejętności nt. podejmowania działalności uczestników projektu „Sukces w Twoich rękach” i "Sukces w twoich rękach II" z PO KL 6.2 zrealizowanego przez Partnera – Stowarzyszenie Rozwoju Aktywności Społecznej TRIADA). Wynika z tego, że istnieje duża potrzeba edukacji w tym zakresie i wstępnego przygotowania osób zamierzających prowadzenie własnej działalności;

- niewystarczająca ilość kapitału niezbędnego do pokrycia pierwszych wydatków związanych z działalnością. Przyczyn tego problemu należy doszukiwać się przede wszystkim w bierności zawodowej osób bezrobotnych, której najdotkliwszym skutkiem jest brak stałego dochodu. Stopa bezrobocia dla woj. lubelskiego wyniosła w grudniu

2015r. 11,7% [Analiza sytuacji na rynku pracy w województwie lubelskim 2015r., WUP, Lublin, 2016].

Ponad połowę populacji bezrobotnych w województwie stanowią mieszkańcy obszarów wiejskich. Procentowy wskaźnik bezrobotnych zamieszkałych na wsi, w odniesieniu do ogółu bezrobotnych w województwie na koniec 2015 r. kształtował się na poziomie 55,8%.

Kobiety łącznie w ww. powiatach stanowiły 50,76% bezrobotnych (więcej bezrobotnych kobiet niż mężczyzn). Największy udział długotrwale bezrobotnych w ogólnej liczbie bezrobotnych na koniec 2015 r. odnotowano w Powiatowym Urzędzie Pracy w: Krasnymstawie (69,3%) i Hrubieszowie (68,5%).

Stowarzyszenie Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM w maju 2016 r. przeprowadziło diagnozę potrzeb na grupie osób, które zgłaszają się do powiatowych urzędów pracy (w Chełmie, Krasnymstawie, Włodawie, Hrubieszowie) w celu pozyskania środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Z analizy tej wynika, że osoby te mają:

**POTRZEBY w zakresie:** przejrzystych procedur udzielania wsparcia, łatwego/prostego dostępu do bezpłatnej informacji nt. zakładania działalności gospodarczej, bezpłatnego doradztwa i szkolenia z przedsiębiorczości, elastycznych godzin doradztwa, bezzwrotnego dokapitalizowania inwestycyjnego, wsparcia merytorycznego i finansowego w pierwszych miesiącach prowadzenia działalności gospodarczej.

**BARIERY w postaci:** niedoinformowanie, niski/niedostateczny poziom wiedzy nt. podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, niska samoocena, brak wiary w sukces zawodowy, brak środków finansowych/zdolności kredytowych, wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej.

**OCZEKIWANIA w zakresie:** zdobycie wiedzy i umiejętności biznesowych, stworzenia sobie bezpiecznego miejsca pracy przez samozatrudnienie, poprawa sytuacji materialnej, dla kobiet własna działalność jest szansą na efektywne godzenie życia zawodowego i prywatnego.

Odpowiadając na zdiagnozowane potrzeby i oczekiwania Stowarzyszenie Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM opracowała projekt powiązany ze Strategią rozwoju społeczno – gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020, w zakresie interwencji: Praca na własny rachunek, przedsiębiorczość i tworzenie przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

## „Dotacja na start” – projekt standardowy

Projekt pn. „Dotacja na start” jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, realizowany w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020, Oś Priorytetowa 9 – Rynek pracy, Działanie 9.3 – Rozwój przedsiębiorczości, nr Umowy o dofinansowanie: 99/RPLU.09.03.00-06-0106/16-00.

Termin realizacji projektu: 01.03.2018 – 31.12.2021 r.

Celem głównym projektu jest zwiększenie liczby nowych i trwałych miejsc pracy w powiecie hrubieszowskim, krasnostawskim, włodawskim, chełmskim ziemskim i grodzkim, ukierunkowane na rozwój przedsiębiorczości, jak również zwiększenie przeżywalności nowopowstałych przedsiębiorstw, poprzez przygotowanie merytoryczne 120 osób pozostających bez pracy do prowadzenia działalności gospodarczej oraz przyznanie 100 z nich dotacji bezzwrotnych na rozpoczęcie działalności gospodarczej oraz udzielenie wsparcia pomostowego do 12.2021r.

Wpisuje się on w cel szczegółowy Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego (RPO WL): Zwiększenie liczby nowych i trwałych miejsc pracy w regionie.

Sposób przyczynienia się celu projektu do osiągnięcia celu RPO WL:

- zwiększenie liczby nowych miejsc pracy: o 100 miejsc w ramach rozpoczętej działalności gospodarczej i 20 dodatkowych miejsc pracy w tych nowopowstałych podmiotach,
- trwałość miejsc pracy: 12 miesięcy od dnia faktycznego rozpoczęcia działalności gospodarczej (zgodnie z aktualnym wpisem do CEIDG lub KRS),
- miejsca pracy w regionie: w powiecie hrubieszowskim, krasnostawskim, włodawskim, chełmskim ziemskim i grodzkim.

Ponadto, cel główny projektu jest spójny z celem Działania 9.3 – Rozwój przedsiębiorczości ponieważ:

- prowadzi do rozwoju przedsiębiorczości (100 nowych przedsiębiorstw);

-podnosi poziom aktywności zawodowej mieszkańców (120 nowych miejsc pracy);  
-stymuluje rozwój ekonomiczny i społeczny regionu (dostęp do kapitału finansowego oraz nabywanie umiejętności i wiedzy niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej).

### **Grupa docelowa**

Projekt skierowany jest do 120 osób fizycznych w wieku 30 lat i więcej z terenu woj. lubelskiego, pozostających bez pracy (w tym zarejestrowane w urzędzie pracy jako bezrobotne), zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej. Osoby te muszą należeć do przynajmniej jednej z grup:

- osoby w wieku powyżej 50 roku życia,
- kobiety,
- osoby z niepełnosprawnościami,
- osoby długotrwale bezrobotne (powyżej 12 miesięcy zarejestrowane w urzędach pracy),
- osoby o niskich kwalifikacjach (ISED -3).

W projekcie zastosowano dwie formy rekrutacji:

- Bierna – polegała na tym, że kandydaci zainteresowani uczestnictwem w projekcie sami przesyłają Formularze Rekrutacyjne przez okres trwania aktywnego naboru. Wynikało to z doświadczenia Wnioskodawcy przy realizacji bieżącej działalności, gdzie stale do biura przychodzą osoby i pytają o możliwość uzyskania dotacji.
- Aktywna bezpośrednia – jej istota sprowadzała się do zaangażowania w znalezienie odpowiednich osób poprzez zamieszczenie ogłoszeń w mediach (głównie prasa, Internet, radio), promowanie prowadzonego aktualnie naboru.

Te formy zapewniły możliwie szeroki dostęp do uczestnictwa w projekcie potencjalnym jego uczestnikom.

Rekrutacja zakładała prowadzenie edycyjnego naboru uczestnictwa do Projektu.

## Procedura rekrutacyjna.

Kwalifikacja Formularzy rekrutacyjnych polegała na ocenie kandydatów:

I etap: ocena formalna oraz merytoryczna Formularzy rekrutacyjnych przez Komisję rekrutacyjną składającą się z minimum 2 ekspertów w zakresie przedsiębiorczości;

II etap: weryfikacja predyspozycji kandydata do samodzielnego założenia i prowadzenia działalności gospodarczej (w tym np. osobowościowych, poziom motywacji, samodzielność, przedsiębiorczość, odpowiedzialność, umiejętność planowania i analitycznego myślenia, sumienność) do samodzielnego założenia i prowadzenia działalności gospodarczej, przeprowadzana przez doradcę zawodowego.

Na tym etapie przeprowadzone zostały rozmowy rekrutacyjne z doradcą zawodowym określające formy wsparcia szkoleniowo-doradczego adekwatne do indywidualnych potrzeb konkretnej osoby.

Ww. metody rekrutacji (techniki i narzędzia) wynikały z Regulaminu konkursu (w szczególności ze Standardów udzielania wsparcia) oraz z możliwości ludzkich, organizacyjnych, technicznych i finansowych Lidera i Partnera.

## Ścieżka edukacyjna.

Wszyscy zrekrutowani uczestnicy i uczestniczki projektu, zgodnie z określoną ścieżką edukacyjną przeszli przez:

1. Szkolenia oraz doradztwo (indywidualne i grupowe) przygotowujące do rozpoczęcia działalności gospodarczej.

A/ Szkolenia dla dwóch grup: poziom podstawowy – 40 godzin szkoleniowych oraz poziom średniozaawansowany – 24 godziny szkoleniowe.

Program szkoleń obejmował „Ustawę o swobodzie działalności gospodarczej” oraz wybór formy prawnej jednoosobowej działalności gospodarczej, omówiono proces rejestracji firmy, formy opodatkowania podatkiem dochodowym oraz VAT–podatek od towarów i usług, podstawy rachunkowości, rozliczenie podatku VAT, ubezpieczenia, odliczenia i ulgi podatkowe, roczne zeznania podatkowe. W ramach szkoleń omówiono krok po kroku tworzenie biznesplanu (analiza strategiczna, wizja, misja, zarządzanie firmą, plan finansowy, ocena ryzyka, harmonogram).



## B/ Doradztwo indywidualne

Doradztwo przeprowadzono zgodnie z Standardami udzielania wsparcia na rozwój przedsiębiorczości - pomoc ad-hoc w tworzeniu indywidualnego biznesplanu (eliminacja błędów we wniosku o przyznanie środków finansowych), tj. analiza pomysłu na biznes, czyli analiza marketingowa (opis produktu/ usługi; analiza klientów; promocja i dystrybucja; konkurenci na rynku; analiza ograniczeń; Potencjał wnioskodawcy – analiza identyfikacji wnioskodawcy; planowane zatrudnienie; przygotowanie do realizacji i wykonanie działań; Analiza przedsięwzięcia pod kątem operacyjności i kompletności – przejrzystość opisu, prostota, zrozumiałość założeń; kompleksowość opisu przedsięwzięcia; Analiza opłacalności i efektywności ekonomicznej przedsięwzięcia – analiza wydatków pod względem ekonomiczno – finansowym; wykonalność ekonomiczno – finansowa; prognoza finansowa.

Działania te umożliwiły uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej, są adekwatne do indywidualnych potrzeb (szkoleniowo-doradczych) konkretnej osoby, zdiagnozowanych na etapie obowiązkowej, rekrutacyjnej rozmowy z doradcą zawodowym.

### 2. Dotacja na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Dotacje były udzielane zgodnie z Załącznikiem nr 11 do Regulaminu konkursu: *Standardy udzielania wsparcia na rozwój przedsiębiorczości* na podstawie Umowy o udzieleniu wsparcia finansowego.

Uczestnicy projektu zostali zobowiązani do: zapewnienia środków własnych na założenie własnej firmy w wysokości co najmniej 2% wartości przyznanej dotacji (23.300 PLN - bezzwrotna dotacja do wysokości nieprzekraczającej 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia za pracę w gospodarce narodowej obowiązującej w dniu przyznania wsparcia); do prowadzenia działalności rozpoczętej w ramach projektu co najmniej przez okres 12 m-cy od dnia faktycznego rozpoczęcia, tj. wpisu do Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej lub Krajowego Rejestru Sądowego, do dostarczenia dokumentów potwierdzających dokonanie zakupów zgodnie z zatwierdzonym biznesplanem.

### 3. Wsparcie pomostowe – finansowe oraz niefinansowe (100os.).

Wsparcie bezzwrotne na rozpoczęcie działalności gospodarczej było uzupełnione o wsparcie pomostowe w postaci usług doradczych o charakterze specjalistycznym (indywidualnym) i pomocy finansowej udzielanej w okresie pierwszych 12 m-cy prowadzenia działalności gospodarczej.

a. Doradztwo specjalistyczne (6h/os).

- zindywidualizowany coaching biznesowy dostosowany do specyfiki działalności, pomoc w rozwiązywaniu konkretnych problemów w ramach prowadzonej firmy.

b. Wsparcie finansowe - dot. kosztów na pokrycie niezbędnych opłat, ponoszonych przez uczestnika projektu, niezależne od poziomu przychodów (w szczególności w postaci składki na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne, koszty wynajmu lokalu oraz na pokrycie innych obligatoryjnych wydatków związanych z działalnością przedsiębiorstwa).

## **Rezultaty**

-100 osób pozostających bez pracy, które rozpoczęły prowadzenie działalności gospodarczej w ramach otrzymania bezzwrotnych środków na podjęcie działalności gospodarczej w programie.

-120 utworzonych miejsc pracy w ramach udzielonych z EFS środków na podjęcie działalności gospodarczej.

**Projekt realizowany w ramach Ścieżek Współpracy**  
**Europejski model działania nowopowstałej firmy jako wsparcie**  
**w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości.**

W trakcie realizacji projektu standardowego przeprowadzono rozmowy z Uczestniczkami/ uczestnikami projektu o ich bieżącej działalności gospodarczej – o sukcesach i problemach.

Z analizy wywiadów/rozmów/obserwacji uczestniczek oraz uczestników projektu w standardowym projekcie RPO WL 9.3 wynika, że nowi przedsiębiorcy mają problem z:

1. wykorzystywaniem nowoczesnych technologii w działalności firm - wdrażanie rozwiązań promocyjnych w mediach społecznościowych, ale również sposobów/metod/mechanizmów związanych ze wsparciem rentowności firm, rynków zbytu i możliwościami współpracy z podmiotami zagranicznymi;
2. słabą postawą przedsiębiorczą wynikającą z braku motywacji osób i odwagi do urzeczywistnienia swoich marzeń o własnym biznesie, co w konsekwencji prowadzi do niskiej aktywności oraz niewielkiej skłonności do podejmowania ryzyka w tym kierunku, a zwłaszcza w okresie pandemii;
3. brakiem determinacji i wiary, że są w stanie zrealizować się jako przedsiębiorcy, że to wysiłek na miarę ich możliwości;
4. nieumiejętnością nawiązywania kontaktów biznesowych.

Liczba godzin wsparcia w bazowym projekcie, w tym zakresie jest niewystarczająca, tj. tylko 6h na każdą osobę przez 12 m-cy.

Dodatkowo pandemia i lockdown wprowadzony w związku z nią odbił się na płynności finansowej firm. Nowopowstałe firmy w ramach projektu, zdołały wrócić do wcześniejszej kondycji. Sporej grupie firm nie udało się jednak odrobić strat.

Ok. 30% firm rezygnuje z dodatkowego zatrudnienia pracownika, co jest ściśle powiązane z obostrzeniami wprowadzanymi w związku z pandemią. We wszystkich usługach, gdzie w grę wchodzi bezpośredni kontakt z klientem, wzrosły koszty pracodawcy.

Wnioski zgłaszane przez uczestniczki / uczestników projektu oraz kadre to wzmocnienie wsparcia w ww. zakresach poprzez np. job shadowing w innym kraju UE.

Potrzebą grupy docelowej jest szybkie i skuteczne wzmocnienie w zakresie wdrażania innych rozwiązań - zaczerpniętych z doświadczeń partnera zagranicznego. Takie wzmocnienie pobudzi do rozwoju nowopowstałe firmy, ale również wesprze rozwój lokalnej przedsiębiorczości. Otworzy możliwości poszukiwania partnerów i nawiązywania współpracy międzynarodowej.

Możliwości realizacji projektu bazowego są ograniczone, a ponieważ we wszystkich działaniach stosujemy metody włączania uczestników projektu do organizacji działań, słuchamy ich potrzeb, dlatego też organizujemy możliwości wsparcia i częściowe zaspokajanie oczekiwań. Jest to zgodne z zasadą projektowania uniwersalnego oraz mechanizmu racjonalnych usprawnień, tj. godzenia życia zawodowego z rodzinnym oraz niezwłocznego wprowadzania adekwatnych zmian dostosowawczych, niepociągających za sobą nadmiernego obciążenia ze strony Wnioskodawcy, ani uczestników projektu.

Wspólnie wypracowane/opracowane narzędzie bazuje na wiedzy i doświadczeniu Partnera Zagranicznego w zakresie przedsiębiorczości oraz możliwości przeniesienia tych doświadczeń do realiów lokalnych.

Dzięki udziałowi w programie "Ścieżki współpracy" uczestnicy projektu zyskają na doświadczeniach rzetelnych, bo empirycznych. Poznają standardy przedsiębiorczości oraz know-how z powodzeniem realizowane i wdrażane w innym kraju UE, pozyskują informacje i wiedzę od eksperta z zakresu marketingu i przedsiębiorczości, promocji w internecie, poszukiwania nowych rynków zbytu oraz grup klientów, źródeł dodatkowego finansowania/wsparcia przedsiębiorstwa, innowacyjność, współpracę przedsiębiorstw z sektorem B+R, zwłaszcza w dzisiejszej dobie pandemii.

W ramach grantu Wnioskodawca poszerzy wiedzę o stosowanych rozwiązaniach oraz wspólnie z partnerem zagranicznym wypracował /opracował własne narzędzie pozwalające na ich adaptację do potrzeb i oczekiwań lokalnego rynku.

Przygotowanie kadry projektu w zakresie wykorzystania narzędzia ma charakter multiplikowania.

## Diagnoza oczekiwań i potrzeb uczestniczek / uczestników projektu grantowego.

Uczestniczki/uczestnicy projektu standardowego - 92%, ocenili bardzo wysoko (w skali od 1- niedostatecznie, 5- bardzo dobrze) działania edukacyjne prowadzone w ramach projektu standardowego. Wskazali, że udział w szkoleniu dostarczył im podstawowej lub poszerzonej wiedzy w zakresie poruszania się w meandrach prawnych i organizacyjnych podczas rozpoczynania działalności gospodarczej. Wysoko oceniony został również cykl doradztwa indywidualnego podczas tworzenia biznesplanu (4,5 pkt.). Spotkania z doradcami to było zderzenie ze spojrzeniem „z boku” na pomysł firmy. Zaznaczali jednocześnie, że w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej brakuje im wsparcia w drugiej połowie uczestnictwa w projekcie (czas po pierwszym półroczu działalności nowych firm na rynku). To okres, w którym opadły emocje związane z rozpoczęciem czegoś „nowego” i zaczyna się ciężka praca nad trwaniem na rynku. Niewystarczająca ilość godzin doradztwa indywidualnego (coaching) nie zaspokaja potrzeb.

Dlatego też Wnioskodawca podjął wyzwanie i próbę organizacji dodatkowego wsparcia w postaci udziału w projekcie Ścieżek Współpracy.

W diagnozie potrzeb i oczekiwań projektu grantowego wzięło udział osiemnastu uczestników projektu standardowego (ostatnia edycja projektu).

W odniesieniu do poprzednich edycji projektu standardowego, Wnioskodawca wie, że w drugim półroczu prowadzenia działalności gospodarczej przez uczestników projektu, następuje mała stagnacja/ wypalenie w zakresie realizacji działań w firmie. Jest to czas, kiedy młody na rynku przedsiębiorca nazywa „zastojem”. Związane jest to z rozruchem działalności – wszystkie siły i chęci zostały zaangażowane, a zderzenie z rzeczywistością na lokalnym rynku powoduje spowolnienie/zastój.

Co jest tego przyczyną? Czy jest to tylko sytuacja na lokalnym rynku (niezależna od przedsiębiorcy)? Czy jest to zależne od nastawienia uczestniczki/uczestnika projektu do realizacji swoich zamierzeń? Od jakich czynników to zależy? Jak można zniwelować spowolnienie/ zastój? Co się stanie jeśli przedsiębiorca na tym etapie nie otrzyma wsparcia?

Na powyższe pytania odpowiedziało badanie, które polegało na przeprowadzeniu wywiadu za pomocą kwestionariusza ankiety, zawierającego dziesięć pytań (załącznik nr 1) oraz wywiadu.

Respondentom zadano pytanie dotyczące oceny sytuacji w jakiej znajduje się dziś (w drugim półroczu prowadzenia działalności gospodarczej) ich przedsiębiorstwo: 33% odpowiedziało, że działa prężnie, tzn. rozwija się, powiększa grono klientów). 28% ma problem z przebicciem się na lokalnym rynku, a 39% twierdzi, że firma nie działa tak, jak sobie to wyobrażali, występuje „mały zastój”.

W ramach wywiadu dopytano o taką sytuację. Złożyło się na to kilka elementów, które nie zawsze uzależnione są od przedsiębiorców – m.in. sytuacja związana z COVID-19, tj. ogłoszenie lockdownu oraz konsekwencje w postaci zachorowań wraz z rekonwalescencją. Sytuacja „zastoju” związana jest również z niedopracowaniem promocji firmy w internecie oraz poprzez kanały komunikacji. Uczestniczki/uczestnicy nie wiedzą jak wykorzystywać serwis Youtube.com i platformy streamingowe lub jak korzystać z narzędzi Google Ads.

Na pytanie czy chcą coś zmienić w koncepcji przedsiębiorstwa uczestniczki/uczestnicy odpowiadali: 44% chce poszerzyć krąg klientów, 17% - rozszerzyć zakres działalności – dodać kolejny kod PKD, 22% wyjść poza miejsce zarejestrowania firmy – pozyskać nie tylko klientów, ale również kontrahentów. Pozostałą grupą nie chce nic zmieniać. Z wywiadu uzupełniającego wynika, że respondenci coraz częściej posiłkują się wsparciem rodziny w działalności firmy- rodzina (współmałżonek/ dzieci) pomagają w logistyce (odbieranie telefonów, umawianie na spotkania z klientami), pomoc techniczna (przy realizacji usług dodatkowe ręce do pracy), bądź poszerzenie kompleksowości usług (przy wykonaniu mebli na zamówienie korzystają ze wsparcia rodzinnego podczas ich projektowania, wykańczania, zakupach, prowadzeniu rozliczeń zaliczkowych).

Na pytanie czy strategia konkurowania opisana w biznesplanie sprawdza się w rzeczywistości, 44% odpowiedziało, że trudno im się „przebić” w mediach społecznościowych, 27% nie ma z tym problemu.

Szesnastu uczestników stwierdziło, że lockdown miał wpływ na działalność ekonomiczną ich firm. Pomimo wsparcia pomostowego oraz pomocy państwa (zwolnienie z opłat

składek ZUS przez okres trzech miesięcy, pożyczka na pokrycie kosztów działalności) skutki spowolnienia świadczonych usług były odczuwalne. Problemy z dostosowaniem działalności do wymogów sanitarnych, dłuższy okres oczekiwania na zaopatrzenie, zmniejszona liczba klientów, a co za tym idzie mniejsza sprzedaż usług/produktów.

Respondenci stwierdzili, że własna firma wymaga więcej czasu niż zakładali, trudno im pogodzić życie zawodowe z rodzinnym – 34%, 28% stwierdziło, że rzeczywistość inaczej wygląda niż opis na papierze, 17% musi zmienić podejście w zakresie poszukiwania klientów, a tylko 11% oceniło, że firma działa tak jak to zaplanowali.

Czas lockdownu i stan pandemii zmienił podejście uczestników projektu do własnej działalności gospodarczej. Byli zmuszeni do podejmowania nieplanowanych działań, aby się utrzymać na lokalnym rynku. Odczuwalne był brak strony internetowej lub jej niedoskonałości, nieobecność w mediach społecznościowych, niepewność co dalej, na jak długo wystarczy pieniędzy, a może zamknąć firmę. Ten trudny czas udało się przetrwać głównie dzięki wsparciu rodziny.

Respondentów zapytano o rodzaj wsparcia, które jest dla nich obecnie najważniejsze. Uczestnicy mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź. Jedenaście osób stwierdziło, że dużą pomocą byłby udział w szkoleniach – zwłaszcza marketingowych, ale również branżowych. Tyle samo osób wybrało odpowiedź, że potrzebują doradztwa – indywidualnych spotkań dotyczących ich problemów i wskazania/wsparcia w zakresie ich niwelowania, rozwiązań. Siedem osób wyraziło zainteresowanie w zakresie dalszego wsparcia finansowego.

Zapytano o znajomość możliwości pozyskiwania środków finansowych na rozwój firmy. Siedem osób odpowiedziało twierdząco, osiem w pierwszej kolejności wskazało pożyczkę w banku, trzy stwierdziło, że coś słyszało, ale nie wgłębiali się temat.

Pytanie dotyczące perspektywy dwóch lat działalności firmy jest otwarte. Spośród odpowiedzi pozytywnych (chęć prowadzić działalność nadal) były: 8 osób odpowiedzi sprecyzowane, tj.: na pewno rozwinę działalność, chcę otworzyć filię, będę zatrudniać kolejnych pracowników, widoczne są również te odpowiedzi (6 osób), które są pełne obaw: nie wiem jak długo sobie jeszcze poradzę – zwłaszcza bez wsparcia pomostowego; 4 osoby nie sprecyzowały swoich planów na przyszłość – niepewność sytuacji w kraju, zapowiadane wzrosty podatków, kosztów energii, nie służą planom strategicznym.

Wyniki badań zostały poddane szczegółowej analizie kadrze projektowej Stowarzyszenia NASZ CHEŁM oraz A Rocca. Na ich podstawie przygotowano narzędzie wsparcia.



## *„Indywidualny Plan Rozwoju Firmy”*

jako narzędzie

przygotowane w ramach projektu:

*„Europejski model działania nowopowstałej firmy jako wsparcie w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości”.*

### Narzędzie obejmuje:

- jeden dzień szkoleniowy (8 godzin lekcyjnych),
- jeden dzień warsztatowy (8 godzin lekcyjnych),
- co najmniej 5 godzin wsparcia coachingowego.

Organizatorem opracowania i wdrożenia narzędzia jest Stowarzyszenie Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM.

Poniższy program to rezultat przeprowadzonych na grupie uczestników projektu „Dotacja na start” badań ankietowych, których celem było określenie ich wiedzy i umiejętności w zakresie dodatkowych aspektów związanych z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Opracowane narzędzie odpowiada na zdiagnozowane potrzeby uczestników w obszarach wymagających wsparcia.

Celem narzędzia jest wsparcie uczestniczek i uczestników realizowanego projektu w zakresie prowadzenia własnej firmy, po co najmniej pół rocznej działalności na rynku, z uwzględnieniem aspektów nie będących częścią podstawowego cyklu szkoleniowego realizowanego w ramach projektu bazowego „Dotacja na start”.

Uczestniczki i uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności praktyczne przydatne im w codziennym funkcjonowaniu firmy, odpowiadające na pojawiające się problemy, a służące wzmocnieniu wizerunku i potencjału nowo powstałych mikroprzedsiębiorstw.

Adresatami narzędzia jest 18 osób, tj. uczestniczki i uczestnicy projektu pt. „Dotacja na start”, współfinansowanego ze środków EFS w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020.

Szkolenie i warsztaty prowadzone będą w grupach maksymalnie 18 osobowych.

Coaching jest wsparciem indywidualnym dla każdej uczestniczki/ uczestnika przeznaczono 5 godzin lekcyjnych.

Salę będą wyposażone w sprzęt dydaktyczny umożliwiający prowadzenie zajęć w formie ćwiczeń i warsztatów oraz prezentacji multimedialnych. Uczestnicy potwierdzą swoje uczestnictwo podpisem na liście obecności oraz udział w indywidualnym coachingu – podpis na karcie coachingowej.

W przypadku zagrożenia epidemiologicznego istnieje możliwość przeprowadzenia szkoleń w formie on-line.

#### Metody szkoleniowe:

- Podające: prelekcja, pokaz, studium przypadku, analiza, dyskusja, praca grupowa
- Praktyczne: metoda projektowa – celem projektu jest samodzielne poszukiwanie konstruktywnego rozwiązania wybranego problemu poprzez dobór działań projekcie;
- Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień;
- Wykład konwersatoryjny;
- Wykład problemowy;
- Dyskusja;
- Praca z tekstem;
- Metoda analizy przypadków;
- Uczenie problemowe (Problem-based learning);
- Metoda ćwiczeniowa;
- Metoda warsztatowa;
- Metoda projektu;
- Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”);
- Praca w grupach.

### Wyposażenie technodydaktyczne:

- Sala wykładowa,
- Komputer z projektorem multimedialnym,
- Flipchart, flamastry,
- Prezentacja w programie PowerPoint z zakresu merytorycznego szkolenia.

### Kwalifikacje kadry zaangażowanej do wdrażania narzędzia:

Organizacja szkolenia oraz warsztatów będzie wymagała zaangażowania min. 1 trenera, specjalisty od poszczególnych zagadnień merytorycznych omawianych na szkoleniach.

Do realizacji indywidualnego coachingu wymagane jest zatrudnienie przynajmniej jednego coacha.

Wymagania względem kadry obejmują udokumentowaną znajomość w zakresie zagadnień merytorycznych oraz doświadczenie w realizacji szkoleń/ doradztwa w odniesieniu do podejmowanej tematyki.

### Materiały szkoleniowo-warsztatowe dla uczestniczek i uczestników projektu:

Indywidualnie dla każdego uczestnika przygotowane materiały szkoleniowe: papier, kserokopie prezentacji szkoleniowych oraz wzory materiałów warsztatowych, długopis.

### Metody sprawdzania nabytej wiedzy i umiejętności:

- ✓ Testy ex ante i ex post sprawdzające poziom wiedzy po programie szkoleniowo-warsztatowym,
- ✓ Obecność na szkoleniu, warsztatach, coachingu – minimum 80% zajęć.

### Monitorowanie pracy i osiągnięć uczestniczek i uczestników:

- ✓ Wstępna obserwacja uczestników w zakresie posiadanej wiedzy i kompetencji z obszaru objętego programem,
- ✓ Bieżące sprawdzanie postępów uczestników,
- ✓ Dostarczanie cyklicznej informacji zwrotnej uczestnikom o procesie uczenia,

✓ Obszary aktywności uczestników obejmują:

- odpowiedzi ustne i działania praktyczne,
- praca uczestników podczas zajęć.

Obudowa dydaktyczna w zakresie materiałów źródłowych:

#### UCZESTNICZKA/UCZESTNIK

- ❖ Treści programowe
- ❖ Literatura uzupełniająca
- ❖ Tematyczne strony internetowe
- ❖ Aplikacje multimedialne

#### PROWADZĄCY

- ❖ Literatura przedmiotu
- ❖ Program
- ❖ Tematyczne strony internetowe
- ❖ Materiały i aplikacje multimedialne.

### I. **Szkolenie oraz warsztaty**– 16 godzin lekcyjnych (dwa dni - sylabus)

Zakres tematyczny szkolenia:

#### DZIEŃ 1 – 8 godzin lekcyjnych

- a) Wykorzystywanie nowoczesnych technologii w działalności firm – wskazanie rozwiązań promocyjnych w mediach społecznościowych; sposoby/metody/mechanizmy związane ze wsparciem rentowności firm, rynków zbytu i możliwościami współpracy z podmiotami zagranicznymi.
- b) Przedstawienie możliwości rozwoju firmy poprzez pryzmat firm rodzinnych (przykłady firm sycylijskich w nawiązaniu do studium przypadku firm lokalnych).
- c) Możliwość rozwoju firmy poprzez wzrost zatrudnienia: możliwość zatrudnienia stażysty, ucznia z możliwością przyuczenia do zawodu. Prezentacja aktualnego stanu prawnego.

## DZIEŃ 2 – 8 godzin lekcyjnych.

Tworzenie Indywidualnych Planów Rozwoju Firmy:

### 1. Wprowadzenie do tworzenia Indywidualnych Planów Rozwoju Firm:

#### a) Ćwiczenie „Jak osiągnąć cel?”

Ćwiczenie to pomaga spojrzeć perspektywistycznie na nowe możliwości i znaleźć sposoby pokonania trudności w realizacji celów.

#### INSTRUKCJA:

Uczestniczki i Uczestnicy indywidualnie określają swoje problemy (coś co chcieliby zmienić w swoim życiu/ firmie, pokonać, przezwyciężyć). Najlepiej, jeśli mogą postawić sobie konkretne cele. Następnie umieszczają je w tabelce i wypełniają kolejne rubryki.

Po wykonaniu tego zadania UP dyskutują w mniejszych grupach. Mogą oni pomagać sobie nawzajem konkretyzować cele i szukać możliwych rozwiązań opisywanych problemów.

Schemat – w załączeniu (karta do ćwiczenia).

#### b) Ćwiczenie „Plan działania”.

Celem ćwiczenia jest pokazanie uczestnikom i uczestniczkom, jakie cechy planów sprzyjają ich pomyślnej realizacji.

#### INSTRUKCJA:

Uczestniczki i uczestnicy otrzymują rysunek obrazujący następującą ideę:

*Im precyzyjniej określam kiedy i z kim będę coś robić, tym szybciej osiągam cel – tj. „jestem na stałym gruncie”.*

Uczestniczki i uczestnicy muszą nauczyć się, że planując działania, jak najdłużej muszą trzymać się „stałego gruntu”, czyli konkretów (co?, kto?, kiedy?).

Tworząc plan działania warto też przeanalizować własną „sieć kontaktów”, tzn. osób, na których pomoc możemy liczyć (przyjaciół) oraz tych, którzy mogą nam utrudnić osiągnięcie celów (wrogów).

Schemat (karta do ćwiczenia).

Prezentacja rezultatów ćwiczenia przez chętnych uczestników.

c) Tworzenie Indywidualnych Planów Rozwoju Firm (IPRF) - WZÓR/ujednolicony schemat.

Wspólna praca grupy nad wypełnieniem przykładowego IPRF. Wyjaśnienia wątpliwości.

Praca w grupach trzy osobowych w zakresie określenia celów oraz tworzenia IPRF.

Uczestnicy podczas pracy wspierają się nawzajem, podpowiadają wykorzystując nabytą wiedzę.

Indywidualna praca z trenerem w zakresie ukończenia IPRF.

Prezentacja wypracowanych IPRF przez chętnych uczestników na forum.

II. **COACHING** – indywidualne wsparcie poprzez doradztwo „szyte na miarę” potrzeb (opracowanych IPRF) Uczestniczek i Uczestników projektu (ewaluacja).

1. Omówienie bieżącej sytuacji firmy UP.
2. Prezentacja wypracowanego IPRF przez uczestniczkę / uczestnika coachowi.
3. Monitoring zrealizowanych działań z IPRF – omówienie podejmowanych działań przez UP.
4. Określenie kolejnych działań – omówienie szczegółów/ ewentualnych problemów i sposobów ich niwelowania.

Program coachingu będzie dostosowany indywidualnie do każdej uczestniczki i uczestnika projektu, realizowany zgodnie z ich IPRF, dostosowany do tempa uczenia się i nabywania wiedzy.

Coaching polegać będzie również na monitorowaniu postępów z zakresu krótkoterminowych założeń IPRF. Podczas spotkania z coachem będą odbywać się również spotkania on-line z ekspertem zagranicznym wraz z możliwością tłumaczenia spotkania. Ponadto pytania będą mogły być wysyłane do kadry ekspertów po stronie Partnera, zaś uczestnik otrzyma gotową, przetłumaczoną odpowiedź na nurtujące go pytanie. W ramach projektu zaplanowano łącznie 90 godzin coachingu, oznacza to że każdemu z uczestników przysługuje 5 godzin wsparcia coachingowego.

## EWALUACJA

Ewaluacją zastosowanego narzędzia będzie realizacja założeń wpisanych do IPRF.

## Wdrażanie wypracowanego rozwiązania.

Działalność dwóch zespołów roboczych u lidera i partnera zagranicznego, w których skład weszła kadra merytoryczna oraz eksperci z zewnątrz. Zespół wnioskodawcy - koordynator projektu, specjalista ds. rozliczeń finansowych, doradcy i eksperci z zakresu przedsiębiorczości, specjalista ds. ewaluacji. Metody realizacji działań:

- Badanie uczestników projektu standardowego w celu uszczegółowienia potrzeb i oczekiwań związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Dopracowanie dokumentacji projektu, standardów wsparcia i ewaluacji.

- Kickoff meeting - wizyta studyjna kadry lidera u partnera. Przekazanie wniosków z badań, wypracowanie wstępnych rekomendacji w zakresie oferty wsparcia, przygotowanie szczegółowego harmonogramu działań. Zaangażowanie kadry eksperckiej do prac nad dokumentami, tłumaczenia.

- Opracowanie programu wizyty studyjnej oraz szkolenia kadry uwzględniającego profil działalności i potrzeby uczestników. Realizacja wizyty studyjnej i szkoleń kadry doradców i trenerów projektu, którzy zapoznają się z działalnością innowacyjnych, dobrze funkcjonujących firm na Sycylii zbieżnych z przedmiotem działalności gospodarczych utworzonych w ramach projektu, oraz będą uczestniczyć w 16 godz. pokazowego szkolenia, realizowanego na bazie tworzonego programu, które następnie będą wdrażać w ramach bazowego projektu.

Szkolenia będą prowadzone z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, obejmując tematykę związaną m.in. z mediami społecznościowymi w biznesie, prowadzeniem DG w oparciu o internet oraz kwestii problematycznych dla uczestników opisanych w diagnozie. Szkolona kadra opracowała rekomendacje i opinie na podstawie własnych wniosków, zdobytej wiedzy i umiejętności. Włączenie pozyskanych informacji i rekomendacji do programu wsparcia, ostateczne dopracowanie ścieżki działania, tłumaczenia.

- Wspólna praca nad programem wsparcia, sylabusami zajęć, ewaluacją bazującą na wypracowanych u partnera, sprawdzonych rozwiązaniach o charakterze edukacyjnoszkoleniowym. Opracowanie wstępnej wersji programu. Omówienie przez kadrę lidera i partnera. Przekazanie programu do konsultacji doradcom świadczącym



wsparcie w projekcie i uczestnikom. Korekta programu w oparciu o naniesione uwagi, tłumaczenia.

- Testowanie wypracowanego narzędzia – realizacja szkoleń na grupie kadry lidera. Oraz partnera zagranicznego. Ocena - recenzja realizacji szkolenia przez eksperta zewnętrznego. Tłumaczenia recenzji. Naniesienie rekomendacji do koncepcji narzędzia.

- Realizacja wsparcia - cykl dodatkowego szkolenia dla uczestników lidera realizowany w oparciu o program i syllabusy zajęć wypracowany z partnerem. Realizacja doradztwa on-line przez kadrę partnera wdrożone w oparciu o uchwałę Zarządu lidera o implementacji rozwiązania. Cykl coachingu dla uczestniczek i uczestników projektu w oparciu o przygotowane narzędzie – Indywidualny Plan Rozwoju Firmy. Ewaluacja końcowa po realizacji zadań. Przedstawienie programu wsparcia podczas konferencji podsumowującej z udziałem uczestników, przedstawicieli lidera i partnera oraz podmiotów realizujących podobne projekty. Publikacja programu wsparcia na stronie internetowej lidera i partnera. Wdrożenie autorskiej ścieżki wsparcia uczestników projektu u lidera, określenie zasad rozpowszechniania jej w działaniach partnera.

Lider jak i Partner w trakcie realizacji projektu są w stałym kontakcie telefonicznym i e-mailowym poza wyznaczonymi terminami spotkań on-line. Każda ze stron wyznaczyła osoby do współpracy w ramach przedsięwzięcia. W oparciu o przeprowadzone badania w zakresie potrzeb i oczekiwań uczestników projektu Lider wspólnie z Partnerem opracowali ścieżkę wsparcia skrojoną na miarę ich oczekiwań. Uwzględnia ona dostęp do zasobów wiedzy, które nie wchodzą w zakres standardowego wsparcia przewidzianego w ramach projektu. Oprócz tego wynikają one z wypracowanych, skutecznych rozwiązań stosowanych u Partnera.

Wnioskodawca wdroży program, dzięki czemu uczestnicy zyskają nie tylko wiedzę i umiejętności, ale również możliwość skorzystania z fachowego doradztwa on-line realizowanego przez eksperta z zagranicy.

Planowane działania stanowią bezpośrednią odpowiedź na zidentyfikowany problem, zaś zaproponowane rozwiązania w ramach dodatkowego wsparcia mogą być wdrażane w różnych typach projektów.

Dzięki projektowi grantowemu wzrosły kompetencje kadry kluczowej, która jest przygotowana przez partnera do realizacji założonych szkoleń, wykorzystując

nowoczesne technologie oraz innowacyjne metody działania. Przełoży się to na realizację wsparcia w kolejnych etapach realizacji bazowego projektu.

Skala wdrożenia:

- \*Liczba uczestników szkoleń stacjonarnych i doradztwa on-line - 18 osób, którym przyznano środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej;
- \*Kadra projektu korzystająca ze szkoleń i wizycie studyjnej - 8 osób;
- \*Liczba instytucji realizujących projekty w ramach RPO WL, do których zostanie przekazany program wsparcia – 3;
- \* Liczba organizacji, które skorzystają z rozwiązania - 2 – Stowarzyszenie Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM, „A Rocca” Associazione Artistica Culturale, Włochy.

Wdrożenie rozwiązania będzie potwierdzone formalnie przez:

- dokumentację potwierdzającą realizację szkoleń, doradztwa opracowanych w oparciu o wspólną pracę Lidera i Partnera;
- delegacje kadry do udziału w szkoleniach i wizycie studyjnej, - uchwałę Lidera Projektu, Zarządu Stowarzyszenia Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM w zakresie wdrożenia dodatkowej formy wsparcia dla uczestników;
- bezpośrednio wdrożenie Programu wsparcia do działań projektowych.

## Uzasadnienie konieczności zaangażowania partnera międzynarodowego do wypracowania rozwiązania i wskazanie zadań partnera.

Partner projektu, „A Rocca” Associazione Artistica Culturale to bardzo aktywna organizacja non-profit z ponad 10- letnim doświadczeniem w realizacji przedsięwzięć we współpracy zagranicznej, głównie Erasmus + projekty KA1 i KA2. Współpracuje z siecią firm działających w różnych sektorach na poziomie lokalnym, regionalnym i międzynarodowym. Ma również wieloletnie doświadczenie w realizacji projektów służących edukacji zawodowej, wdrożeniu programów szkoleniowych, co zapewnia powodzenie projektu.

Partner to organizacja współpracująca z instytucjami z całego świata, zapewniając im pełną pomoc, taką jak: administracja, szkolenia, transfer z/na lotnisko, zakwaterowanie, organizacja programu praktyk, szkoleń i doradztwa. Działalność organizacji jest sprawnie prowadzona przez doświadczony personel, w tym naukowców, trenerów i nauczycieli, kierowników projektów z UE i ekonomistów. Od 2010 r. Koordynuje szkolenia poprzez swoje centrum szkoleniowe BrainUpLab, wykorzystując jako główną metodologię, podejście formalne lub nieformalne i angażując do współpracy sieć trenerów z UE oraz lokalne szkoły techniczne i zawodowe. Wdraża projekty UE ze szczególnym uwzględnieniem następujących sektorów: Education kształcenie ustawiczne, Mobility mobilność ucznia, Metody kształcenia i nauczania VET, Migracja, bezrobocie, przedsiębiorczości i startup.

Współpraca z tą organizacją będzie ogromnym wsparciem dla realizowanego projektu, gdyż jej kadra wielokrotnie pracowała nad szkoleniami, testami pilotażowymi, budowaniem programów nauczania, przeprowadzaniem badań i analiz rynkowych i społecznych, itp. Posiada doświadczenie w projektowaniu, opracowywaniu, wdrażaniu, monitorowaniu i rozpowszechnianiu. Obejmuje rolę partnera wysyłającego, goszczącego i pośredniczącego, współpracującego z setkami organizacji UE. Od 2010 r. Uczestniczyła w ponad 300 projektach Erasmus +. Organizacja gościła stażystów VET z różnych sektorów, w tym z grafiki, gastronomii, turystyki, fryzjerów, ogrodników, stolarzy, mechaników, ICT, księgowości, sprzedaży i sztuki. Uczestnicy przybyli z wielu krajów, w tym PL, ES, GR, HR, LV, SK, SE, CZ, HU, FR, AU, FI, DE, M, DE, CY, EW i BG.

Współpraca z dużą siecią ponad 500 organizacji na poziomie regionalnym zapewnia pełne wdrożenie i powodzenie projektu poprzez ścisłe monitorowanie na wszystkich etapach, tak aby zaplanowany cel został osiągnięty. Partner zatrudnia 12 międzynarodowych pracowników, którzy mówią w ojczystym języku angielskim, włoskim, francuskim, japońskim, polskim i hiszpańskim.

## Załącznik nr 1 – kwestionariusz ankiety

*Celem badania przeprowadzanego przez Stowarzyszenie Inicjatywa Obywatelska NASZ CHEŁM jest opracowanie narzędzia wsparcia dla nowych przedsiębiorstw działających na lokalnym rynku, aby przedłużyć ich żywotność. W opracowanie narzędzia zaangażowany został partner - Associazione Artistica Celturale „A Rocca” z Sycyli.*

Kwestionariusz ankiety jest anonimowy.

Proszę podkreślić właściwą odpowiedź.

### 1. W jakiej sytuacji znajduje się dziś Pani/Pana przedsiębiorstwo?

- a/ działa bardzo prężnie (rozwija się, powiększa grono klientów, coraz więcej zamówień na usługi);
- b/ działa bez zastrzeżeń (stali klienci, stała liczba zamówień na usługi);
- b/ nie działa tak jak myślałam/myślałem – jest lekki zastój;
- c/ trudno mi się przebić na lokalnym rynku, musiałam/musiałem zmienić koncepcję działania;
- d/ trudno powiedzieć.

### 2. Czy jest coś, co chce Pani/Pan zmienić w koncepcji działania swojej firmy?

- a/ nie, wszystko działa tak jak oczekiwałam/oczekiwałem;
- b/ tak, chce:
  - poszerzyć rynek – wyjść poza miejsce działania mojej firmy
  - poszerzyć zakres PKD
  - pozyskać więcej klientów – tworzyć sieć kontaktów
  - inne, jakie?.....

### 3. Czy opracowane w biznesplanie strategie konkurowania sprawdziły się?

- a/ tak, nie odczuwam działań odwetowych
- b/ nie, trudno mi się przebić w mediach społecznościowych
- c/ trudno powiedzieć

### 4. Czy sytuacja związana z pandemią (lockdown) miały wpływ na sytuację ekonomiczną Pani/ Pana firmy?

- a/ tak – tzn?.....

b/ nie, tzn.? .....

c/ trudno powiedzieć

**5. Czy zmieniło się Pani/Pana nastawienie do zamierzeń z biznesplanu w zakresie działań firmy?**

a/ nie, jest tak jak zaplanowałam/ zaplanowałem,

b/ tak, moja firma wymaga więcej czasu, co muszę pogodzić z życiem rodzinnym,

c/ tak, to wygląda zupełnie inaczej niż na papierze,

d/ tak, muszę inaczej szukać klientów,

**6. Co się stało, że Pani/Pana podejście do firmy się zmieniło?**

.....

**7. Czy potrzebne jest wsparcie Pani/Pana działalności gospodarczej?**

a/ tak

b/ nie

c/ nie wiem

**8. Jakiego rodzaju wsparcie byłoby dla Pani /Pana najważniejsze?**

a/ szkolenie – branżowe, marketingowe,

b/ doradztwo – coaching – indywidualne doradztwo w zakresie rozwiązania/ niwelowania konkretnego problemu

c/ dalsze wsparcie finansowe

**9. Czy zna Pani/Pan możliwości pozyskiwania dodatkowych środków finansowych na prowadzenie/ rozwój działalności gospodarczej?**

a/ tak

b/ nie

c/ trudno powiedzieć

**10. Jakie są Pani/ Pana plany na przyszłość w perspektywie kolejnych dwóch lat?**

.....

## Załącznik nr 2

### SYLLABUS

do projektu ***Europejski model działania nowopowstałej firmy jako wsparcie w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości.***

TEMAT:	Wykorzystywanie nowoczesnych technologii w działalności firm.		
Określenie tematyki zajęć	<p>Uczestnicy szkolenia dowiedzą się:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- jakie kanały komunikacyjne obecnie generują największe możliwości sprzedaży i promocji firmy;</li> </ul> <p>Jakie są najbardziej efektywne metody wykorzystywania sieci społecznościowych, takich jak: Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, Pinterest;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- jak promować firmę za pośrednictwem materiałów filmowych – youtube.com i kanałów streamingowych;</li> <li>- jak budować popularność strony internetowej;</li> <li>- sposoby dotarcia i przyciągania uwagi internautów;</li> <li>- narzędzia Google Ads.</li> </ul>		
Liczba godzin	4	Forma zajęć	Stacjonarna
Forma	Wykład		
Założenia i cele	<p>Prezentacja praktycznej wiedzy z zakresu narzędzi marketingowych, niezbędnych do promocji firmy.</p> <p>Uczestniczki/uczestnicy zostaną wyposażeni w informacje i kierunki promocji działalności gospodarczej w mediach społecznościowych i internecie, dzięki którym można wzmocnić wizerunek firmy, ale również pozyskiwać nowych klientów, tworzyć sieć kontrahentów.</p>		
Metody dydaktyczne	Podające: prelekcja, analiza na przykładach, dyskusja, praca w parach.		

	Praktyczne: metoda projektowa – samodzielne poszukiwanie najbardziej optymalnej metody rozwiązania/ niwelowania wybranego problemu.	
Treści programowe	<p>Skuteczne sposoby promocji w internecie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- strategia SEO;</li> <li>- metody kampanii w ramach Google Ads;</li> <li>- promocja w mediach społecznościowych;</li> <li>- materiały filmowe;</li> <li>- remarketing, fora internetowe i e-booki.</li> </ul>	Liczba godzin: 4

TEMAT:	Przedstawienie możliwości rozwoju firmy poprzez pryzmat firm rodzinnych		
Określenie tematyki zajęć	Uczestnicy szkolenia dowiedzą się: <ul style="list-style-type: none"> <li>- jak rozwijać firmę w pierwszym roku działalności;</li> <li>- jak działają firmy rodzinne we Włoszech i w Polsce.</li> </ul>		
Liczba godzin	3	Forma zajęć	Stacjonarna
Forma	Wykład		
Założenia i cele	Prezentacja studium przypadku dwóch firm włoskich (Desio Sposa Sposo Cerimonia; Associazione Etnografica Amientale Jalari) oraz dwóch firm lokalnych (Cukiernia Kijewscy, Piekarnia Grela). Omówienie mocnych i słabych stron działalności takich firm. Uczestniczki/uczestnicy zostaną wyposażeni w informacje o budowaniu marki firmy na przykładach, jako pomysł na rozwój firmy.		
Metody dydaktyczne	Podające: prelekcja, studium przypadku firm włoskich, dyskusja.		



	Praktyczne: metoda projektowa – burza mózgów, analiza SWOT dokonana w ramach pracy w grupach.	
Treści programowe	<p>Idea firmy rodzinnej – na przykładzie:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desio Sposa Sposo Cerimonia</li> <li>2. Associazione Etnografica Amientale Jalari</li> <li>3. Cukiernia Kijewscy</li> <li>4. Piekarnia Grela</li> </ol>	Liczba godzin: 3

TEMAT:	Możliwość rozwoju firmy poprzez wzrost zatrudnienia		
Określenie tematyki zajęć	<p>Uczestnicy szkolenia dowiedzą się:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- jaki jest stan prawny zatrudniania pracowników w Polsce – staże, nauka zawodu, zatrudnianie członków rodziny,</li> <li>- możliwości wsparcia rozwoju firmy poprzez pozyskiwanie dodatkowych funduszy,</li> <li>- wsparcie państwa dla przedsiębiorców związane z sytuacją pandemiczną w Polsce i analogiczna sytuacja we Włoszech,</li> <li>- nawiązywanie współpracy z firmami zagranicznymi.</li> </ul>		
Liczba godzin	1	Forma zajęć	Stacjonarna
Forma	Wykład		
Założenia i cele	<p>Prezentacja praktycznej wiedzy z zakresu możliwości zatrudnienia pracownika, wykwalifikowania pracownika (forma współpracy z OHP), pozyskania środków na rozwój firmy (wyposażenie stanowiska pracy dla pracownika), korzystanie ze staży.</p> <p>Uczestniczki/uczestnicy zostaną wyposażeni w wiedzę w zakresie pozyskiwania pracowników, rozwoju własnej działalności gospodarczej.</p>		

Metody dydaktyczne	<p>Podające: prelekcja, praca na dokumentach – Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, dyskusja.</p> <p>Praktyczne: metoda projektowa – samodzielny dobór form zatrudnienia pracownika i rozwoju firmy.</p>	
Treści programowe	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wyciąg z przepisów ustawy – Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.</li> <li>2. Praktyczne rozwiązania dotyczące zatrudniania pracowników w ramach różnorodnych form.</li> </ol>	<p>Liczba godzin:</p> <p>1</p>

## LITERATURA:

- Antoniuk J.R., Horsz, Prawne podstawy przedsiębiorczości, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010. Begg D., Fisher S., Dornbush R., Ekonomia, T. I, II, III, PWE, Warszawa 2007.
- Cieślik J., Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Czaplicka M., Zarządzanie kryzysem w social media, Gliwice 2014.
- Deckers E., Falls J., Media społecznościowe bez ściemy. Jak kreować markę, Gliwice 2013.
- Doliński D., Psychologiczne mechanizmy reklamy, GWP, Gdańsk 2011.
- Francik A., Targalski J., Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2010. 12
- Gąsiewski M., Modrzewski P., Reklama w Google, Poltext, Warszawa 2011
- Grzegorzewska – Mischke E., Wyrzykowski W., Przedsiębiorczość Przedsiębiorca Przedsiębiorstwo, VM Group, Gdańsk 2009.
- Miotk A., Skuteczne social media. Prowadź działania, osiągnij zamierzone efekty, Gliwice 2013.
- Mac A., E-Przyjaciele. Zobacz, co media społecznościowe mogą zrobić dla twojej firmy, Gliwice 2011.
- Pankiewicz K., (red.), E-marketing w akcji, czyli jak skutecznie wzbudzać pożądanie klientów i zazdrości konkurencji, Gliwice 2008.
- Peters T.J., Waterman R.H. Jr, W poszukiwaniu doskonałości w biznesie, MT Biznes, Warszawa 2011.

- Svensson U., Lunden B., Marketing dla małych i średnich przedsiębiorstw, BL Info Polska, Gdańsk 2011.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U z 2007r., nr 155, poz.1095, z późn. Zm.

## STUDIUM PRZYPADKU FIRMY RODZINNEJ

Firmy rodzinne postrzegane są na świecie jako najsilniejsze ogniwa gospodarki, gwarantują rozwój, pewność działania, trwałość przez pokolenia. Powstały często z pasji i determinacji pierwszych właścicieli (dziś często są wielkimi korporacjami, m.in. Auchan, Mars, Wrigley i inne). To właśnie firmy rodzinne (obecnie wielopokoleniowe) zapewniają gospodarce zrównoważony rozwój, kultywują tradycje i kulturę firm nastawionych na długofalowe budowanie wartości.

W Polsce etos rodzinnych przedsiębiorstw ukształtował się wraz z przemianami po 1989 roku, a więc 25 lat temu. To również 25 lat przemian gospodarczych i rozwoju firm, także w większości rodzinnych, które nie mając szczególnych przywilejów rozwijały się dynamicznie z uporem i stanowią dziś znaczącą siłę polskiego biznesu. W tym kontekście, biorąc pod uwagę międzynarodowe badania szacujemy, że firm rodzinnych jest w Polsce więcej niż milion, co stanowi około 78% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw. Dzisiaj to nie wielkie koncerny, ale właśnie firmy rodzinne stanowią o stabilnym zatrudnieniu w skali kraju.

### 1. Desio Sposa Sposo Cerimonia

Desio jest wykonawcą sukien ślubnych, sukienek na specjalne okazje, sukien ślubnych i akcesoriów (w tym butów ślubnych, szali, biżuterii itp.).

Obecnie w skład firmy wchodzi: szwalnia, sklep z sukniami ślubnymi i wieczorowymi oraz sklep z biżuterią. Działalność rozpoczęła matka- Antonie Giorgiani 40 lat temu.

Obecnie działalność firmy jest kontynuowana przez córkę – Antonelle.

Matka nadal aktywnie uczestniczy w procesie projektowania i szycia sukien ślubnych. W działalność firmy zaangażowana jest cała rodzina Giorgoanni.

Firma organizuje liczne pokazy mody i jest bardzo aktywna w social media.

<https://www.facebook.com/desiosposa/>

<http://www.desiosposa.it>

## 2. Associazione Etnografica Amientale Jalari

Organizacja kulturalna Jalari to organizacja pozarządowa z siedzibą w Barcellona Pozzo di Gotto, w prowincji Mesyna. Działa na poziomie lokalnym i regionalnym, a jego głównym celem jest promowanie tradycji, historii i kultury z wykorzystaniem wszelkich form sztuki. Składa się z zespołu doświadczonych zasobów, który organizuje kilka ważnych wydarzeń, dobrze znanych na poziomie krajowym. W szczególności festiwal sztuki ulicznej *Espressivamente*, festiwal filmów Jalari Short, Festiwal Żniw. Pomimo tych głównych wydarzeń, NGO cyklicznie organizuje szkolenia, rezydencje artystów i oferuje swoją lokalizację imprezom organizowanym przez organizacje regionalne i krajowe.

Park zbudowany przez Mariano Pietrini i Salvatore Pietrini Niezwykła nazwa miejsca „Jalari”, nazwa dzielnicy, w której znajduje się park, pochodzi z języka arabskiego i oznacza „lśniące kamienie”; ten sam kamień użyty do jego budowy. „Wykorzystanie kamienia z tego miejsca było również sposobem na zasugerowanie i zachęcenie do korzystania z lokalnych zasobów z naszej ziemi, z dobrym ich wykorzystaniem w szacunku i harmonii z otaczającym środowiskiem”, mówi Salvatore Pietrini (twórca projektu architektoniczno-ekologicznego koncepcji parku), „oznacza to tworzenie projektów przyjaznych środowisku, a przez to doskonale wtopionych w otoczenie”.

W przeciwieństwie do tradycyjnych muzeów, piętnaście tysięcy znalezisk archeologicznych nie przeszło żadnej typowej dla większości kolekcji dekontekstualizacji i umieszczono w czterdziestu dwóch sklepach rzemieślniczych Muzeum Jalari Park w celu ożywienia atmosfery i dawnych czasów. Artefakty są dziś umieszczane w taki sam sposób, w jaki były umieszczane w sklepach, które ożywiały wówczas życie dzielnic.

Wzdłuż alejek parku setki rzeźb i kamiennych fontann, wyrzeźbionych przez mistrza Mariano Pietriniego, towarzyszą zwiedzającym w podróży, która doprowadzi ich do odkrycia ich tożsamości, od „Zamieszania” (nazwa pierwszej alei) do „Marzeń” (nazwa alei kończącej podróż), przechodząc przez wszystkie inne aleje reprezentujące różne stany umysłu: „Myślenie”, „Odkrycie wartości na nowo”, „Ból”, „Miłość”, „Kreatywność”.

Dziś Muzeum Parku Jalari nie może być uważane jedynie za obiekt geograficzny lub budowlę, należy je przede wszystkim uznać za filozofię życia. Tylko w tej perspektywie każdy odwiedzający, nawet najbardziej nieuważny, będzie w stanie uchwycić wielość i głębię przesłań, które docierają do niego pozostając wśród parkowych alejek.

Jalari Museum Park posiada również Centrum Kongresowe wyposażone na wszelkiego rodzaju imprezy, takie jak konferencje, spotkania, sala weselna i weselna oraz Agriturismo.

Po śmierci ojca zarządzanie parkiem przejęły córki i synowie twórców parku, wszyscy zatrudnieni w jego strukturach na różnych stanowiskach zarządzających.

[www.parcojalari.com](http://www.parcojalari.com)

### 3. Cukiernia Kijewscy

*„Cukiernia Kijewscy zrodziła się z pasji do artystycznych wypieków. Przez niemal 60-letni okres istnienia cukierni udoskonaliliśmy tradycyjne, niepowtarzalne receptury produkcji ciast i lodów, czerpiące z domowych, aromatycznych smaków wszystko to, co najlepsze, doprawiając je nutą nowoczesności. Produkcja naszych wyrobów cukierniczych opiera się na mistrzowskiej wiedzy i rodzinnych umiejętnościach z zakresu cukiernictwa, pasji oraz z dbałości o najwyższą jakość. Nasze wypieki to namiętna, ekstatyczna uczta dla duszy i ciała. Bajeczny wygląd tortów potrafi pobudzać zmysły do granic możliwości, co potęgowane jest niebiańską rozkoszą smaku”* – tak na swojej stronie piszą właściciele cukierni.

Tadeusz Kijewski został odznaczony, za zasługi w działalności rzemieślniczej i wychowaniu młodych cukierników otrzymał wiele odznaczeń min.: \* Honorowa Odznaka Rzemiosła \* Srebrny Krzyż Zasługi \* Srebrny Medal im Jana Kilińskiego \* Odznaka Zasłużonemu Izby Rzemieślniczej \* Medal Pamiątkowy z okazji 50-lecia Izby Rzemieślniczej  
\* Za Zasługi Dla Rzemiosła Polskiego.

Obecnie cukiernia jest prowadzona przez syna i synową, którzy również posiadają tytuły Mistrza cukiernictwa. Zakres produkcji jest bardzo szeroki od ciast, ciasteczek, tortów, do lodów w okresie letnim, prowadzona jest również obsługa imprez, wesel.

<https://pl-pl.facebook.com/cukierniakijewscy>

### 4. Piekarnia Grela

W rodzinie Grela piecze się od pokoleń. Tradycja wypieku sięga lat pięćdziesiątych, a przepisy i receptury przechodzą z ojca na syna.

Historia z piekarnictwem rozpoczęła się tuż po II wojnie światowej od wybudowania przez Mariana Grełę młyna w Mełgwi. Kolejnym krokiem było założenie w 1950 roku pierwszej piekarni Grela. Swoją wiedzę i pasję Marian Grela przekazał wszystkim synom i córce, którzy kontynuowali na terenie Lubelszczyzny, Zamojszczyzny oraz w Małopolsce tradycję rodzinną tworząc nowe piekarnie.

Wszystko by oddać na Państwa ręce najlepsze wyroby. Obecnie Grela to nie tylko piekarnie. Młodsze pokolenie zdobywając kolejne doświadczenia stworzyło cukiernie, kontynuując tym samym rodzinną tradycję. Cukiernia Grela Michał została założona w 2000 roku w Chełmie przy ulicy Wojsławickiej 4/5. Firma z każdym rokiem poszerzała grono zadowolonych Klientów, jak również asortyment produktów. Po dziesięciu latach działalności został wybudowany nowy zakład produkcyjny.

W marcu 2010 roku przy ulicy Warzywnej 2a w Chełmie kontynuowano produkcję w nowoczesnym, spełniającym wszelkie wymogi systemu HACCP zakładzie. Harmonijne połączenie tradycyjnych receptur, przepisów i metod wypieku z nowoczesnymi technologiami i zarządzaniem oraz świetnie wyszkoloną kadrą sprawiają, że Cukiernia Grela to dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwo, dysponujące siecią własnych cukierni oraz obsługujące kilkudziesięciu odbiorców w Chełmie i okolicach.

<http://www.cukiernia-grela.pl>

## KARTA

Do ćwiczenia – Jak osiągnąć cel?

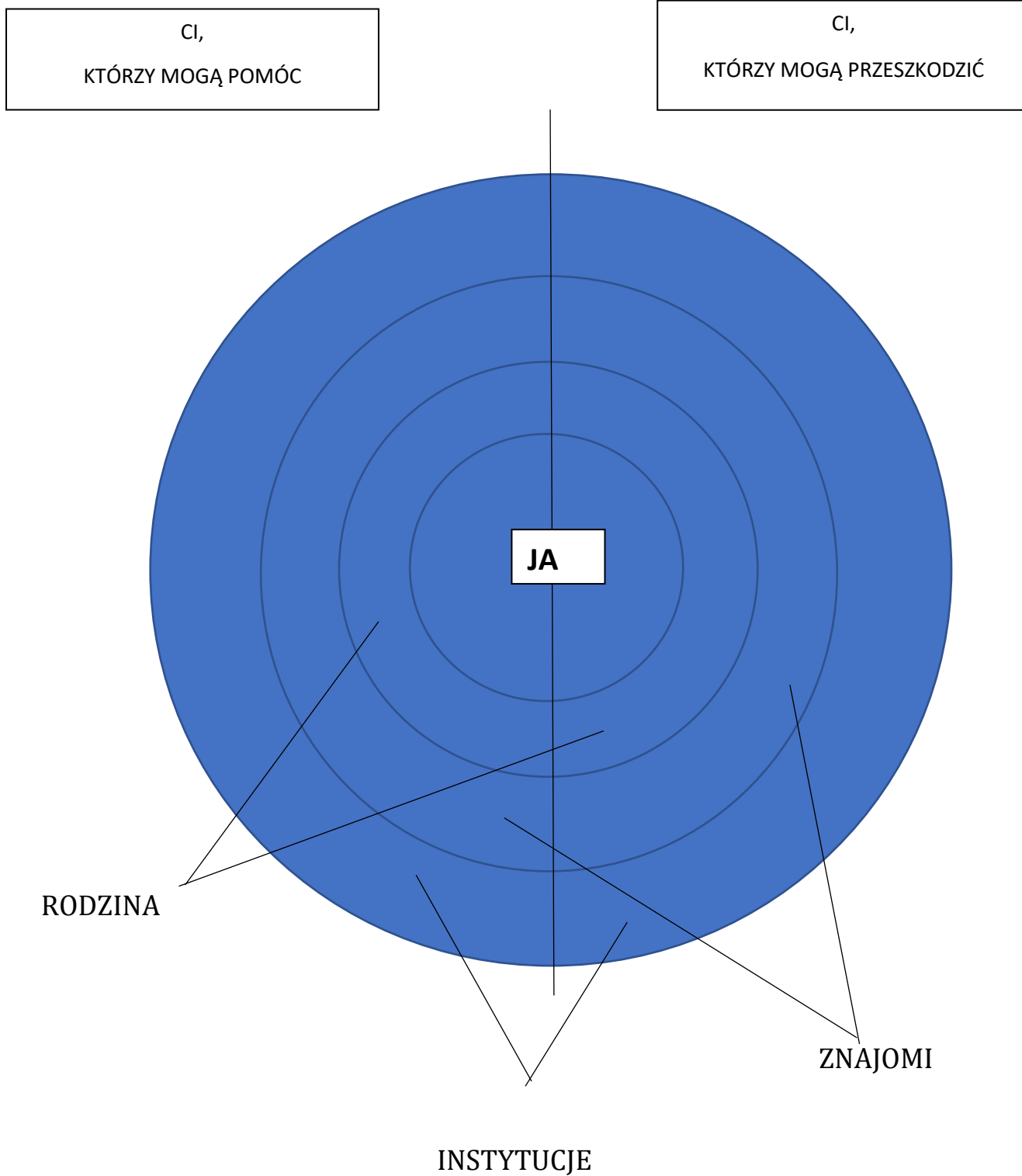
*przykład*

<b>Skargi Problemy</b>	<b>Co najbardziej przeszkadza mi w rozwiązaniu problemu?</b>	<b>Co chciałabym/ Chciałbym osiągnąć (cel, życzenie)</b>	<b>Rezultaty możliwe do zaakceptowania, realizacja</b>
<i>Przytyłam/przytyłem</i>	<i>Mniejsza sprawność fizyczna, za ciasna odzież, złe samopoczucie, krytyczne uwagi/spojrzenia innych</i>	<i>Chciałabym/chciałbym poprawić swój wygląd i kondycję fizyczną</i>	<i>Dziś przeczytam przynajmniej jeden artykuł na temat racjonalnego żywienia. Powtórzę to codziennie przez tydzień. Zaczę liczyć codziennie kalorie. W następnym tygodniu zapiszę się na siłownię/aerobik.</i>



# Karta

Do ćwiczenia Plan działania – sieć kontaktów



## WZÓR Indywidualnego Planu Rozwoju Firmy.

Nazwa mojej firmy:

.....  
.....

### I. Cel mojej firmy:

.....  
.....

### II. Cele cząstkowe mojej firmy:

1. ....  
.....
2. ....  
.....
3. ....  
.....

### III. MOJA STRATEGIA DZIAŁANIA:

Nazwa celu cząstkowego	Kolejne kroki działania


**IV. KATEGORIE DZIAŁAŃ:**

1. Działania o charakterze edukacyjnym:

a.....

b.....

c .....

2. Działania o charakterze zawodowym:

a.....

b.....

c .....

3. Działania o charakterze osobistym:

a.....

b.....

c.....

4. Podaj działania o innym charakterze:

a.....

b.....

c.....

## V. OŚ CZASU REALIZACJI IPRF



**X1** - data zrealizowania 1 celu cząstkowego

**X2** - data zrealizowania 2 celu cząstkowego

**X3** - data zrealizowania 3 celu cząstkowego

Łączny czas na realizację celu głównego wynosi: .....

Moje szanse na realizację celu głównego w wyznaczonym czasie to .....%

## VI. MÓJ KAPITAŁ:

### 1. Atuty osobiste

Mocne strony:

.....  
.....

Posiadana wiedza/doświadczenie:

.....  
.....

Dotychczasowe sukcesy:

.....  
.....

### 2. Atuty sytuacyjne:

Dostęp do źródeł informacji (jakich?)

.....  
.....

Krąg znajomych i przyjaciół, a dzięki nim łatwiejszy dostęp do informacji/ instytucji dla mnie ważnych (Kto? Gdzie? Jak?):

.....  
.....

Możliwość korzystania z doświadczeń najbliższych i przyjaciół (Kto? Gdzie? Jak?):

.....  
.....

## VII. MOJE KOTWICE - Wybierz ważne dla Ciebie wartości:

Profesjonalizm usług

Jakość obsługi klienta

Kreatywność

Wyzwanie

Budowanie zaufania

## VIII. TRUDNOŚCI, BARIERY, LUKI DO WYPEŁNIENIA:

- słabe strony:

.....  
.....

- luki w wiedzy:

.....  
.....

- niewystarczające doświadczenie w:

.....  
.....

## IX. MAPA WSPARCIA:

1. Lista wspierających osób:

.....  
.....  
.....  
.....

2. Wykaz pomocnych instytucji/ organizacji:

.....  
.....  
.....  
.....

3. Ważne adresy internetowe/ kontakty:

.....  
.....  
.....

**X. WSKAZÓWKI COACHA:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## TABELA POSTĘPÓW

Rodzaj działania	Data zakończenia działania	Efekt	Uwagi