

COVID-19 БІЗНЕС-КЛІНІКА

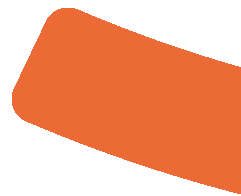
м. Дніпро

Що таке COVID-19 БІЗНЕС- КЛІНІКИ?



Це бізнес-осередки, створені на базі Центрів інформаційної підтримки бізнесу, що засновані у 2017 році в рамках ініціативи EU4Business.

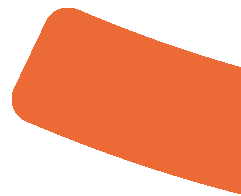
Мета їх створення – надання допомоги українським малим і середнім компаніям різних галузей економіки для подолання економічної кризи, викликаної пандемією COVID-19, і покращення перспективи їх розвитку.





Ініціатива COVID-19 Бізнес-клініки реалізується в Україні з лютого 2021 р. в рамках проекту «EU4Business: Конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», що спільно фінансується ЄС та урядом Німеччини і реалізується GIZ.

<https://www.giz.de/en/worldwide/95130.html>



COVID-19 БІЗНЕС КЛІНІКА

м. Дніпро: географічне покриття та галузева спрямованість



Географічне покриття

- ☐ Дніпропетровська область,
 - ☐ Запорізька область,
 - ☐ Черкаська область,
 - ☐ Кіровоградська область,
 - ☐ Контрольовані урядом території Донецької області,
- 



Галузева спрямованість

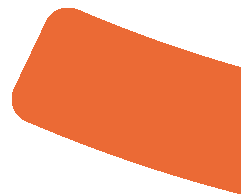
- Галузь гостинності
 - Постачальники продуктів для HoReCa
 - Машинобудування/металургія
 - Електротехнічна промисловість
 - Хімічна промисловість
- 

Завдання регіональної ініціативи

- Виявлення **проблем мікро, малого та середнього бізнесу** (далі ММСП) за відповідними секторами шляхом пошуку нових рішень у кризових ситуаціях для змін та розвитку бізнесу,
- надання вичерпної інформації про наявні **інструменти державної та неурядової підтримки**, служб розвитку, навчання, джерел фінансування.



Підприємства отримують:

- ❖ доступ до системної оновленої інформації щодо діючих інструментів державної та грантової допомоги, в т.ч. фінансової;
 - ❖ доступ до актуальних якісних програм навчання та методичних матеріалів за цими програмами, побудованими на основі ідентифікації проблем, питань та зацікавленості бізнесу;
 - ❖ можливість у співпраці з проектом залучити до діагностики свого бізнесу, командного та індивідуального консультування профільних консультантів, галузевих експертів, досвідчених підприємців-менторів, фахівців державних установ, інших представників державного сервісу та інфраструктури підтримки бізнесу, фінансові інституції;
 - ❖ перспективу розширити свою мережу професійних контактів та нових напрямків розвитку;
 - ❖ можливість ідентифікувати нові альтернативні канали продажу, в т.ч. експортні.
- 

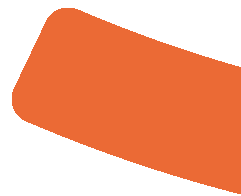
ЕТАПИ ПРОЄКТУ

Ідентифікація та деталізація проблем МСПП через проведення опитування



Мета опитування

Аудит проблем, планів та очікувань на підтримку внаслідок економічної кризи, спричиненої пандемією, включаючи поточну оцінку та досвід, бачення проблемних областей та рішення у відповідних галузях



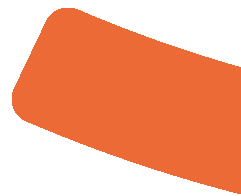


Протягом двох тижнів опитано 60
респондентів

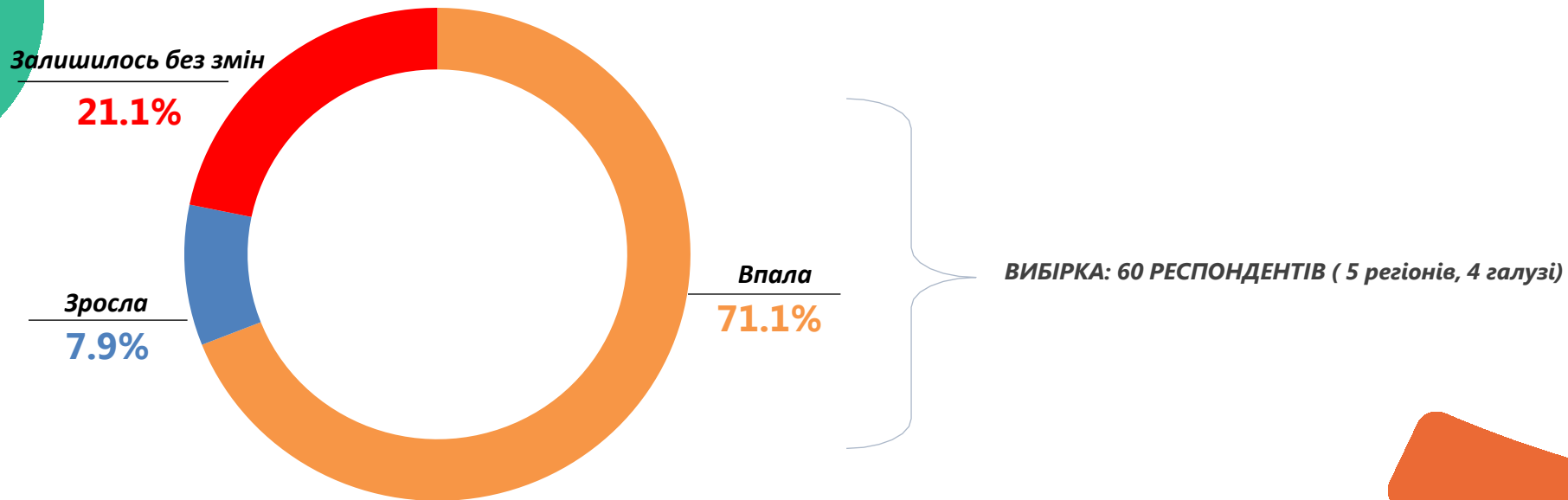
- по **2 підприємства** на сектор з кожного з 5 регіонів
 - з яких **46%** - МСП, керівниками яких є жінки
- 



РЕЗУЛЬТАТИ ОПИТУВАННЯ



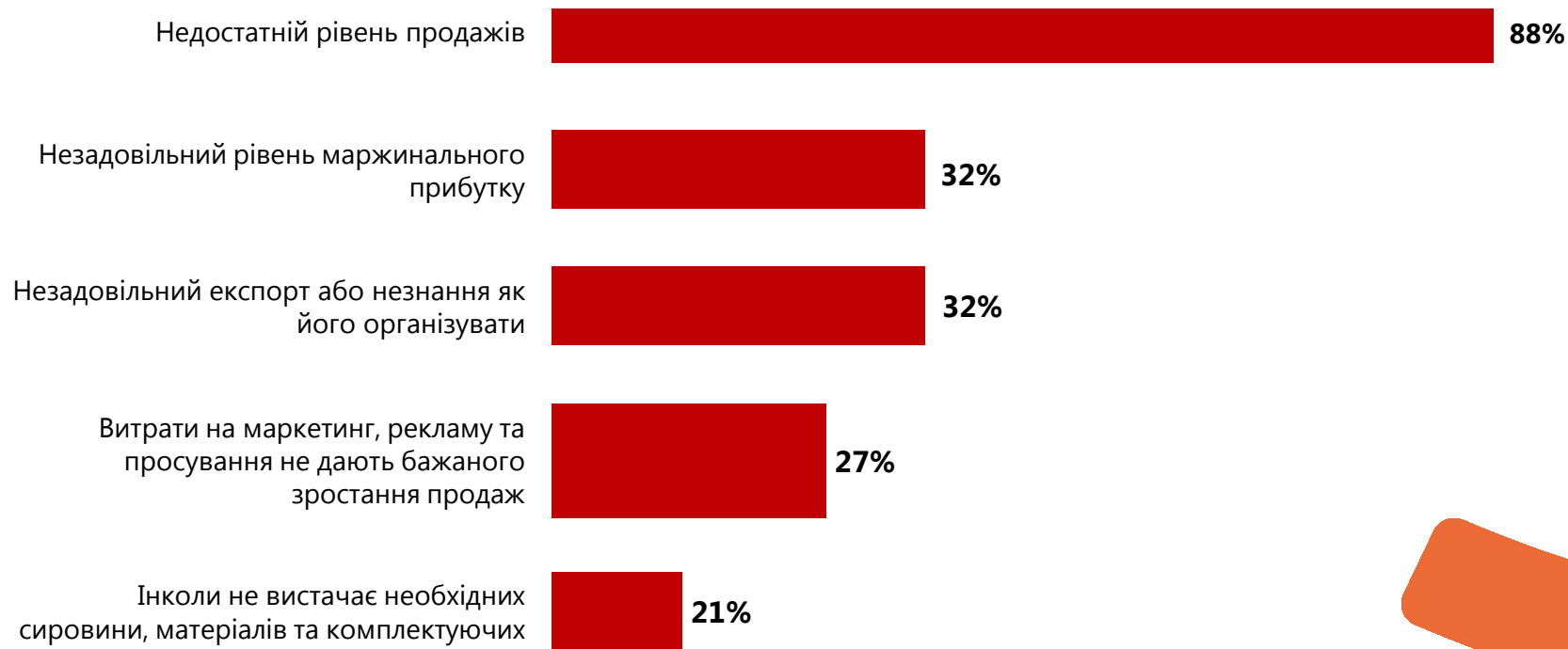
Чи змінилась операційна діяльність компанії протягом 2020 р. у порівнянні з 2019 р.:
(загальна кількість отриманих від клієнтів замовлень)



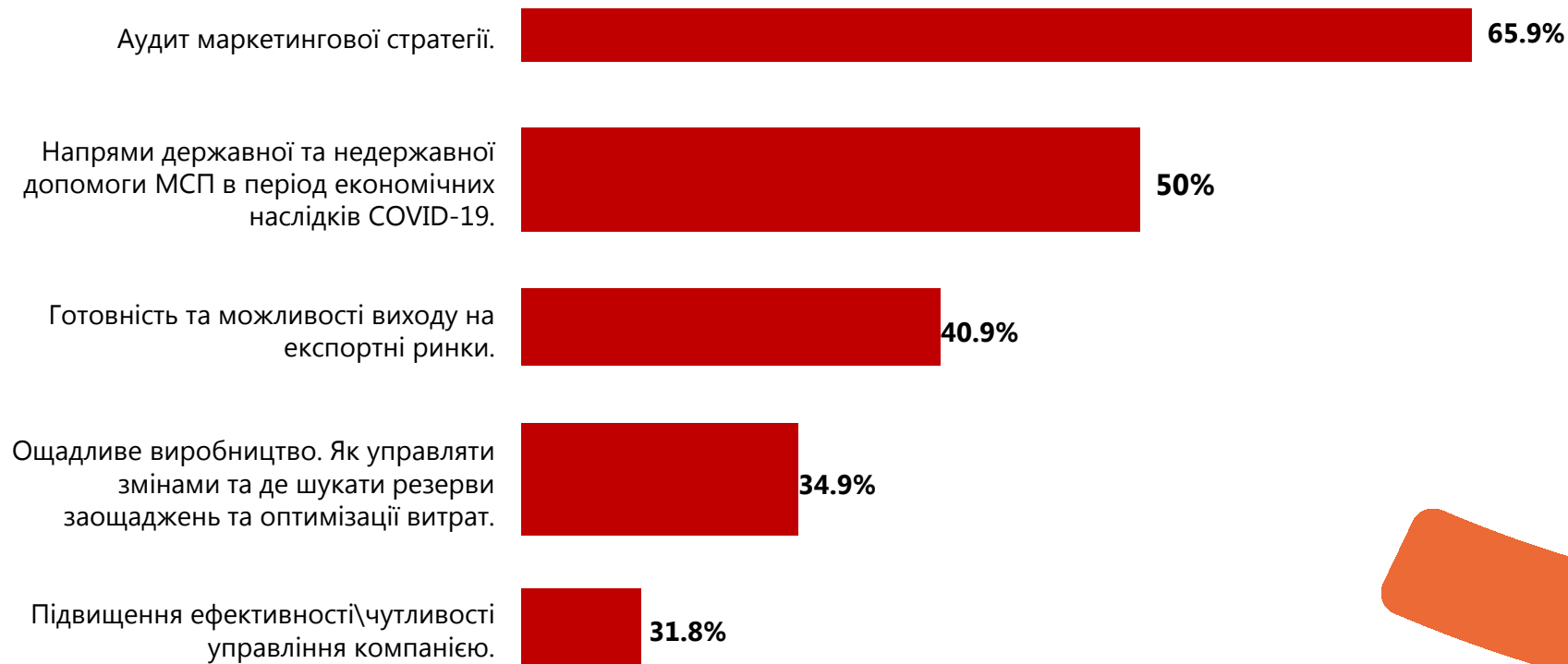
Як змінився формат роботи співробітників компанії у порівнянні з періодом до карантину?
(один або декілька варіантів)



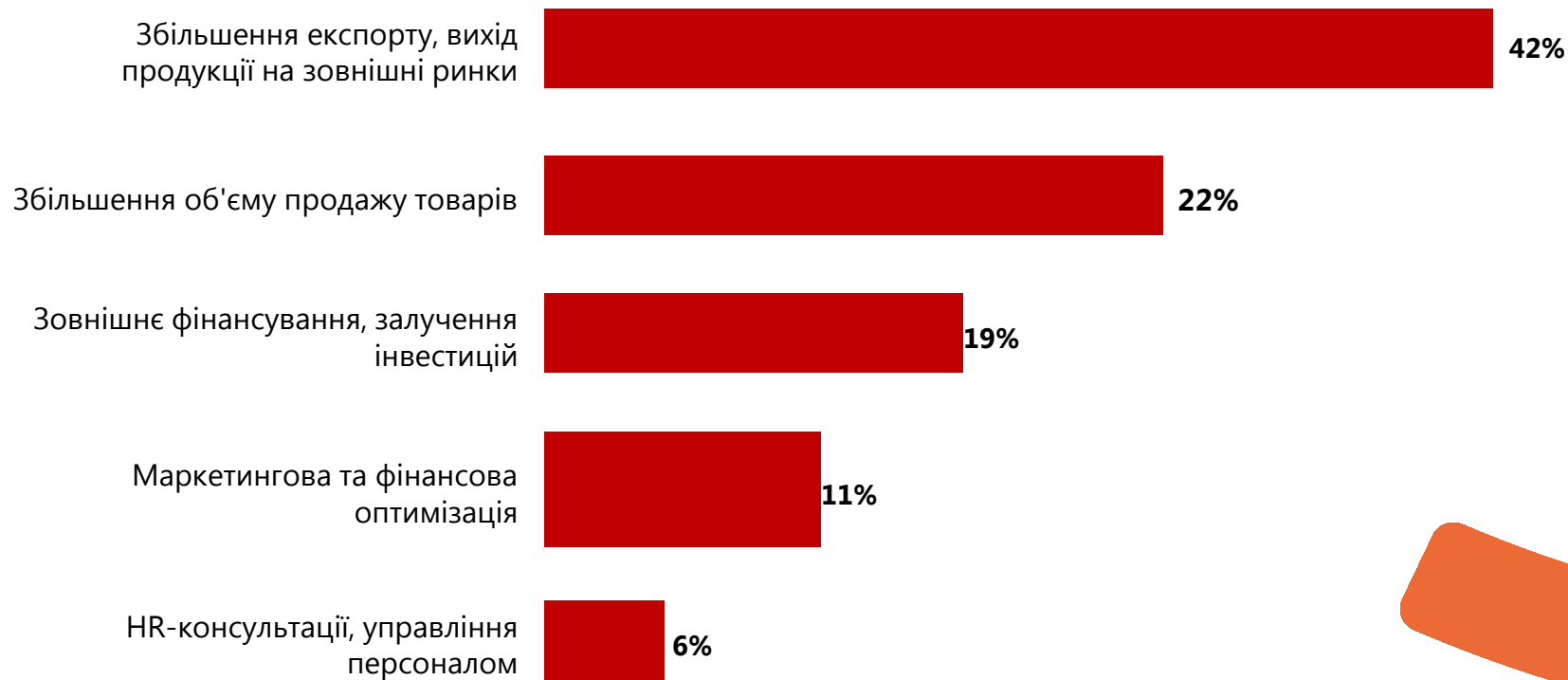
Які проблеми хвилюють компанію найбільше (необхідно обрати одну або декілька)?
(ТОП 5 найпопулярніших проблем)



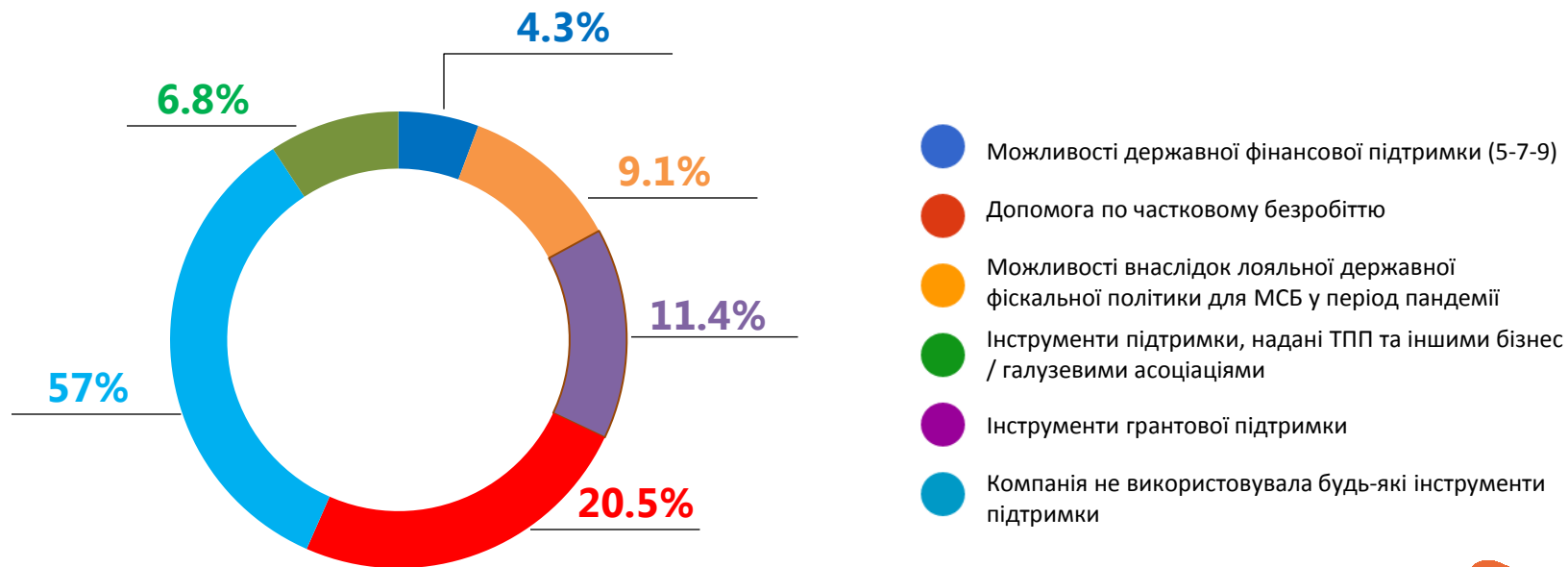
Чи мають керівники та ключові фахівці компанії потребу у навчанні та фокусних консультаціях щодо запропонованих питань? (ТОП 5 найпопулярніших)



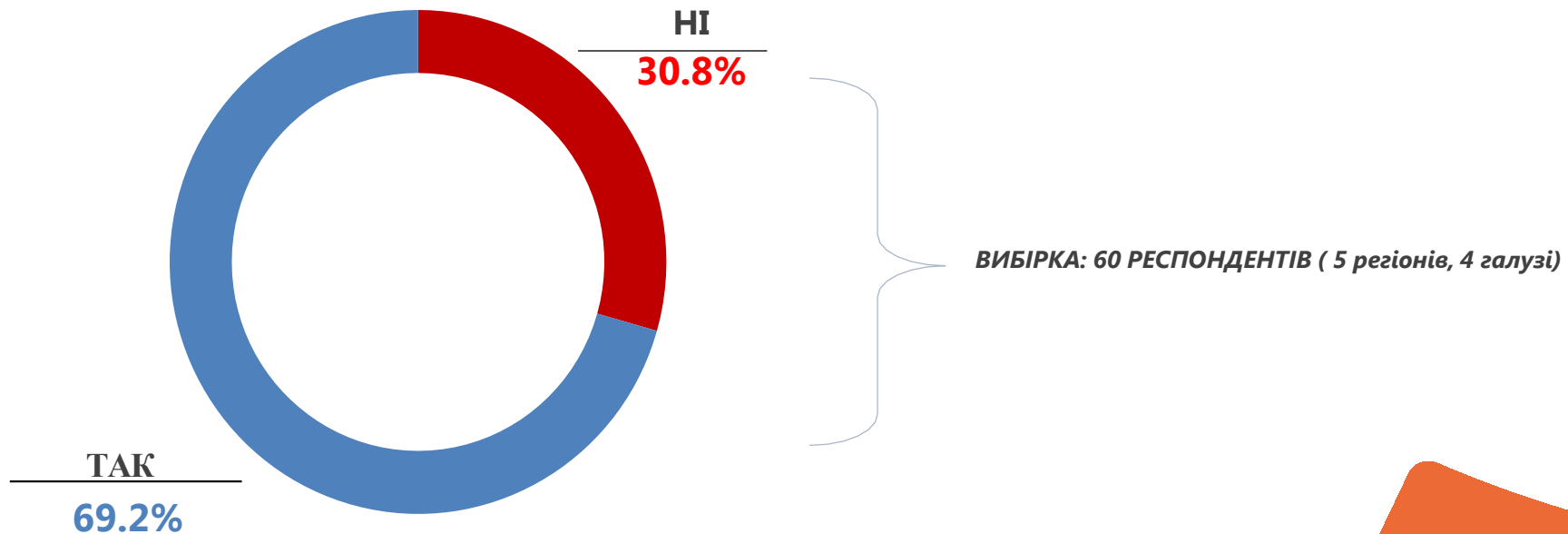
Бачення осіб, приймаючих рішення в компанії, щодо напрямів та тем для навчання.
(ТОП 5 найпопулярніших проблем)



Чи використовувала компанія наступні інструменти підтримки:



Чи планується диверсифікація бізнесу в контексті розвитку нових напрямів?



ПРОВЕДЕННЯ НАВЧАННЯ (ВЕБІНАРІВ)

Переважна частина зустрічей та заходів COVID-19 БІЗНЕС-КЛІНІК відбудуватиметься у форматі онлайн.

Проведення 12 вебінарів на теми:



1. Технології прийняття стратегічних та щоденних управлінських рішень в умовах турбулентності;



2. Оптимізація бізнес-процесів на основі сучасних ІТ-технологій чутливого управління та фінансового аналізу, оцифрування виробничих процесів;



3. Оптимізація бізнес-процесів на основі сучасних ІТ-технологій чутливого управління та фінансового аналізу, цифровізації виробничих процесів;



4. Стратегії взаємодії з кредиторами та постачальниками, аудит ризиків при підготовці контрактів, аудит фінансового планування та оцінка ризиків в кризових умовах;



5. HR у нових умовах. Забезпечення ефективного робочого процесу, що включає безпеку, соціально-психологічні, технічні та законодавчі аспекти роботи;



6. HR у нових умовах. Забезпечення ефективного робочого процесу, що включає безпеку, соціально-психологічні, технічні та законодавчі аспекти роботи;



7. Аудит та оптимізація маркетингової стратегії. Аудит ринків збуту, продуктів, оцінка ефективності маркетингового бюджету каналів збуту, зовнішніх комунікацій та плану розвитку / обслуговування клієнтської бази. Послуги HoReCa з точки зору нових викликів: як обслуговувати в Інтернеті;



8. Аудит та оптимізація маркетингової стратегії. Аудит ринків збуту, продуктів, оцінка ефективності маркетингового бюджету каналів збуту, зовнішніх комунікацій та плану розвитку / обслуговування клієнтської бази. Промисловий цифровий маркетинг;



9. Готовність та можливості виходу на експортні ринки. Інструменти для оперативного аналізу та комунікації. В яких випадках українська продукція з доданою вартістю має шанс на експорт? На які фактори та інфраструктуру слід звернути увагу?;



10. Як управляти змінами, впроваджуючи ефективне та економне виробництво. Де завжди є резерви значних заощаджень і як швидко побудувати систему виявлення та впровадження областей для вдосконалення;



11. Вебінар для жінок-підприємниць «Пошук та тестування бізнес-ідей»;



12. Ефективна участь у публічних закупівлях.



Проведення серії із 6-ти регіональних круглих столів для МСП



за участю стейкхолдерів ініціативи, державних та
недержавних організацій підтримки бізнесу



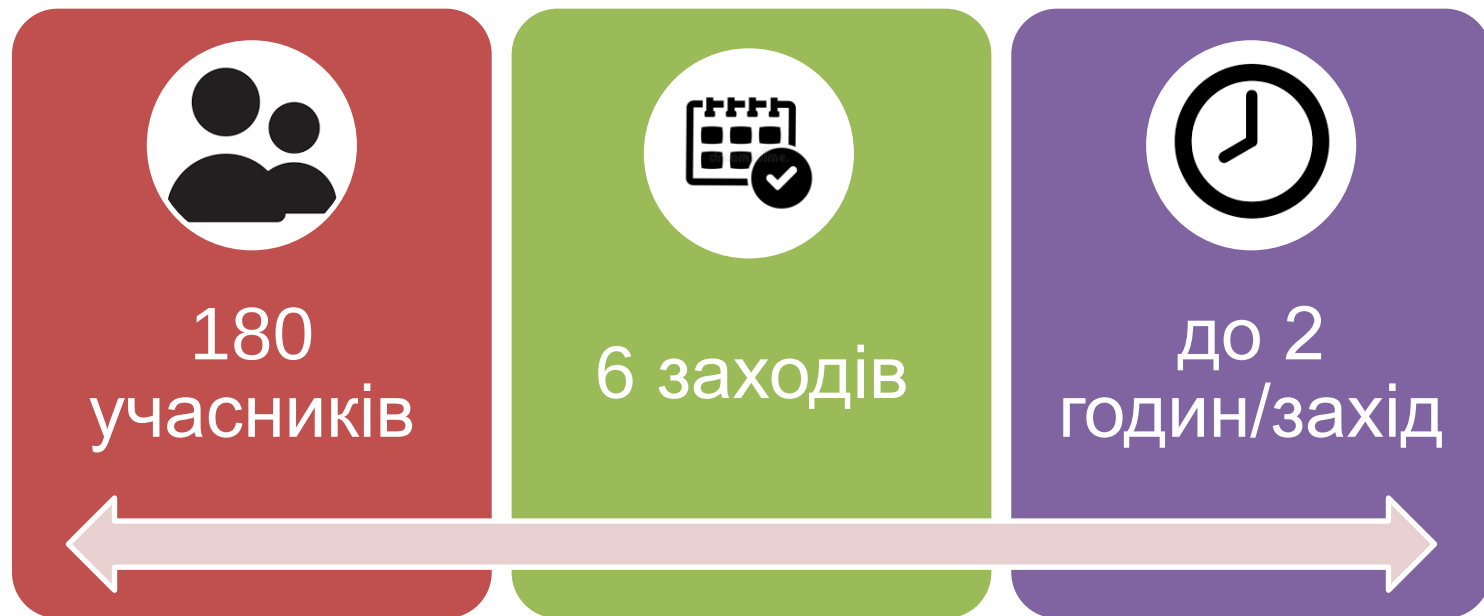
Мета - виявлення кращих практик та інструментів підтримки на рівні
кожного регіону, діалог з владою, додаткове залучення ММСП до
ініціативи



Формування навчального контенту (бібліотека онлайн)

*на основі матеріалів навчальних заходів,
коротких відео-інтерв'ю з консультантами
та підприємцями-галузевими експертами-
менторами, представниками державних та
недержавних програм підтримки,
інфодайджесту проєкту.*

Організація групових профільних консультацій ММСП



Організація індивідуальних експрес-консультацій

120 МСП

*До 2 годин/захід з акцентом
на деталізацію проблеми та
ідентифікацію напряму
вирішення через консалтинг*

*Виявлення потреби у
глибокій консультації на
основі ваучера GIZ*

Ваучерна підтримка

Відбір МСП для подальшої підтримки з боку проєкту
в рамках поглиблених консультаційних ваучерів

COVID-19 БІЗНЕС-КЛІНІКА
м. Дніпро
тел: (056)374-94-12 (10),
dnipro@bisc.org.ua