

SUBREGIONALNY INKUBATOR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – STARTUP

Żory , dnia 6.11.2020 r.

Inkubator Przedsiębiorczości Żory
Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości S.A.
Ul. Dworcowa 8
44-240 Żory

Zapytanie ofertowe 2/EFS/2020

PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA: Prowadzenie szkoleń dla uczestników projektu – Subregionalny Inkubator Przedsiębiorczości – StartUp, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 (Europejski Fundusz Społeczny) dla osi priorytetowej: VII. Regionalny rynek pracy dla działania: 7.3. Wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej dla poddziałania: 7.3.3. Promocja samozatrudnienia – konkurs.

Projekt nr RPSL.07.03.03-24-05F4/19 Okres realizacji: 01.09.2020-31.08.2022

KONTEKST ZAMÓWIENIA:

Organizacja szkoleń w ramach projektu.

Szkolenia obejmują tematykę:

- 1) Otwieramy firmę, w tym: biznes plan – 8h,
- 2) Marketing firmy, w tym wykorzystanie mediów społecznościowych – 8h
(2 dni x 8 godz. dydaktycznych +15 minutowe przerwy = 8 h zegarowych)

Dopuszcza się organizację dodatkowego szkolenia związanego z tematem nr 2

Szkolenia należy przeprowadzić 17 - 27 listopada br., w godzinach od 9:00-17:00, uwzględniając 15 minutowe przerwy, zgodnie z harmonogramem dostarczonym przez Zamawiającego

Dopuszcza się organizację szkolenia online.

SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA:

Szkolenia z zakresu:

- 1) **Otwieramy firmę – Biznesplan – 8h**

Testowanie pomysłu biznesowego:

- Metoda Lean Startup – czym jest i w jakim momentach warto z niej korzystać?
- Skuteczne metody testowania pomysłu biznesowego – case study.

BIURO PROJEKTU I: UL. ARMII KRAJOWEJ 25 LOK. 7, TEL. 32 470 60 77

BIURO PROJEKTU II: DWORCOWA 8, 44-240 ŻORY, TEL. 790 351 566

SUBREGIONALNY INKUBATOR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – STARTUP

Biznes plan w teorii:

- Czym jest, a czym nie jest biznesplan?
- Momenty, w których biznesplan najwcześniej jest nam potrzebny?
- Elementy biznesplanu.

Nowoczesne narzędzia planowania biznesu:

- Model biznesowy - czym jest i w jakim momentach warto z niego korzystać?
- Elementy modelu biznesowego
 - Grupy docelowe
 - Propozycja wartości
 - Kanały dotarcia
 - Relacje
 - Kluczowi Partnerzy
 - Kluczowe Zasoby
 - Kluczowe Działania
 - Strumienie Przychodu
 - Koszty

2) Marketing firmy, w tym wykorzystanie mediów społecznościowych – 8h

Wizerunek firmy:

- Budowanie silnej marki/odświeżanie już istniejącej marki.
- Planowanie spójnej komunikacji wizualnej firmy.
- Wizerunek firmy, który sprzedaje.

Skuteczne docieranie do potencjalnych klientów:

- Analiza potencjalnych grup klientów pod kątem ich potrzeb, wymagań oraz cech charakterystycznych.
- Tworzenie komunikatów marketingowych dopasowanych do różnych grup odbiorców.
- Określanie najbardziej skutecznych kanałów dotarcia do poszczególnych grup klientów.

Planowanie działań marketingowych:

- Budowanie strategii działań, które będą się wzajemnie wspierać.
- Wybór kanałów komunikacji oraz narzędzi marketingowych.
- Minimalizacja kosztów marketingowych przy jednoczesnym zwiększaniu ich efektywności
- Projektowanie lejków sprzedaży.

Marketing online:

- Strona internetowa, która pozyskuje klientów.
- Pozyskiwanie klientów poprzez media społecznościowe (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube itp.).
- Pozycjonowanie i reklama w Google.

BIURO PROJEKTU I: UL. ARMII KRAJOWEJ 25 LOK. 7, TEL. 32 470 60 77

BIURO PROJEKTU II: DWORCOWA 8, 44-240 ŻORY, TEL. 790 351 566

SUBREGIONALNY INKUBATOR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – STARTUP

- Portale www.
- Mierzenie skuteczności działań marketingowych online (metody i narzędzia).

Od kandydatów wymaga się:

- wykształcenia wyższego (ekonomiczne lub pokrewne),
- min. 5-letniego doświadczenia na stanowisku doradcy, szkoleniowca lub w prowadzeniu działalności gospodarczej,
- doświadczenia w prowadzeniu/moderowaniu co najmniej 3 szkoleń w formie bezpośredniej lub e-learningu,

Proszę oszacować koszt szkolenia (ujmując koszt za godzinę szkolenia) – zakładając udział bezpośredni i online. Dopuszcza się możliwość złożenia oferty na jedno ze szkoleń.

Ofertę cenową należy przesłać do 13.11. br. na adres biuro@arpsa.pl

Koordinator Projektu

BIURO PROJEKTU I: UL. ARMII KRAJOWEJ 25 LOK. 7, TEL. 32 470 60 77
BIURO PROJEKTU II: DWORCOWA 8, 44-240 ŻORY, TEL. 790 351 566