



SUBREGIONALNY INKUBATOR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI - STARTUP

Żory, dnia 22.07.2021 r.

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

Zapytanie ofertowe 2/EFS/2021

PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA: Prowadzenie szkoleń dla uczestników projektu – Subregionalny Inkubator Przedsiębiorczości - Niebieski StartUp, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014 - 2020 dla osi priorytetowej: I - Rynek pracy otwarty dla wszystkich dla działania: 1.2 Wsparcie osób młodych na regionalnym rynku pracy dla poddziałania: 1.2.1 Wsparcie udzielane w ramach EFS.

Projekt nr WND-POWR.01.02.01-24-0068/20 Okres realizacji: 01.01.2021 – 31.12.2022

KONTEKST ZAMÓWIENIA:

Organizacja szkoleń w ramach projektu, w IV edycjach. Każda edycja obejmuje 8-32 h

Szkolenia obejmują tematykę:

- 1) Biznes Plan – warsztaty i pomoc w pisaniu biznesplanu
 - 2) Marketing firmy, w tym wykorzystanie mediów społecznościowych
- (max 4 dni x 8 godz. dydaktycznych +15 minutowe przerwy = 8 h zegarowych)

Szkolenia należy przeprowadzić od sierpnia do grudnia br., zgodnie z przedstawionym harmonogramem ze strony Zamawiającego, w godzinach od 8:00 - 16:00, lub 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

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

Biznesplan 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

Forma szkoleń: warsztatowa, w tym pomoc w pisaniu biznesplanu.

2) Marketing firmy, w tym wykorzystanie mediów społecznościowych

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 lejki sprzedaży.

Marketing online:

- Strona internetowa, która pozyskuje klientów.

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

- Pozyskiwanie klientów poprzez media społecznościowe (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube itp.).
- Pozycjonowanie i reklama w Google.
- 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 29.07. br. na adres biuro@arpsa.pl lub na adres: Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości S.A. Dworcowa 8, 44-240 Żory

Koordynator 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