

Бізнес-акселератор Next Level Адаптивні стратегії бізнесу в умовах воєнного стану

22 листопада 2023
© Єгор Шишенок

Мета

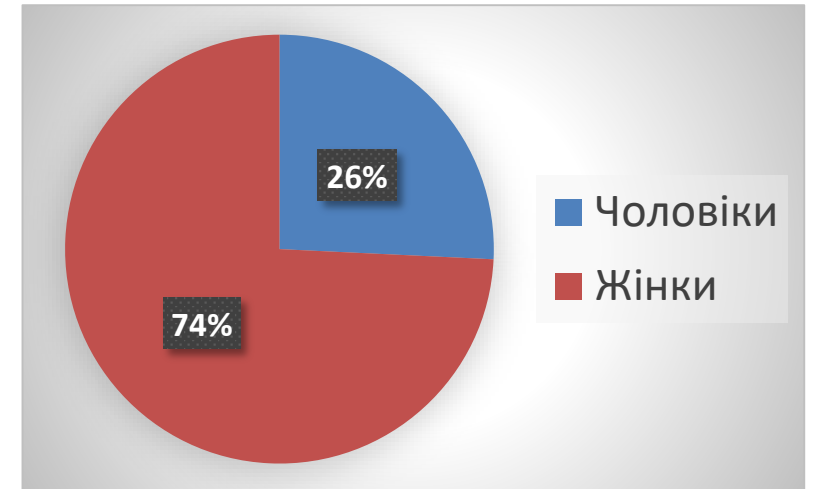
Метою проекту було допомогти учасникам:

- ✓ удосконалити свої продукти та послуги;
- ✓ покращити свої підприємницькі компетенції;
- ✓ знайти можливості для масштабування;
- ✓ вийти на нові ринки;
- ✓ адаптувати свій бізнес до умов воєнного стану;
- ✓ зайняти нові ніші та залучити інвестиції тощо.

Первинна реєстрація

Завдяки широкому розголосу в СМІ і соціальних мережах, ми отримали значно більшу кількість заявок на прослуховування курсу ніж очікували.

Загалом зареєструвалося 132 слухачі.



Початковий курс

Початковий міні-курс з шести освітніх семінарів прослухали загалом 89 осіб.

Продовжувати навчання вже в рамках акселератора Next Level висловили бажання 54 особи, з яких було відібрано 49 осіб.

Це на 63% перевищило початковий план набору.

Акселератор

Протягом липня-листопада, представники малого і середнього бізнесу, підприємці-початківці проходили акселераційну програму яка складалась з:

- ✓ 360 годин лекцій, семінарів, тренінгів
- ✓ 270 годин індивідуальних менторських сесій
- ✓ 270 годин коучингової підтримки
- ✓ спілкування в спеціальних тематичних месенджер-групах

Акселератор

До підготовки слухачів акселератора було залучено 9 фахівців, які надали вичерпну інформацію, щодо наступних тем:

- Як працювати підприємцю в умовах невизначеності. Основні бізнес-тренди в післявоєнний період
- Стратегія бізнесу, місія і візія підприємства. Соціальний вплив
- Переваги соціально відповідального бізнесу
- Розробка концепції бізнес-ідеї. Робота над власними ідеями

Акселератор

- Що таке бізнес-модель? Lean Business Model. Вибір бізнес-моделі
- Як знайти свою нішу?
- Реєстрація підприємництва та підбір видів діяльності
- Реєстрація та захист права інтелектуальної власності / бренду / авторських прав
- Договір, як основа та безпека для підприємницької діяльності/бізнесу
- Податковий облік для підприємців в умовах війни

Акселератор

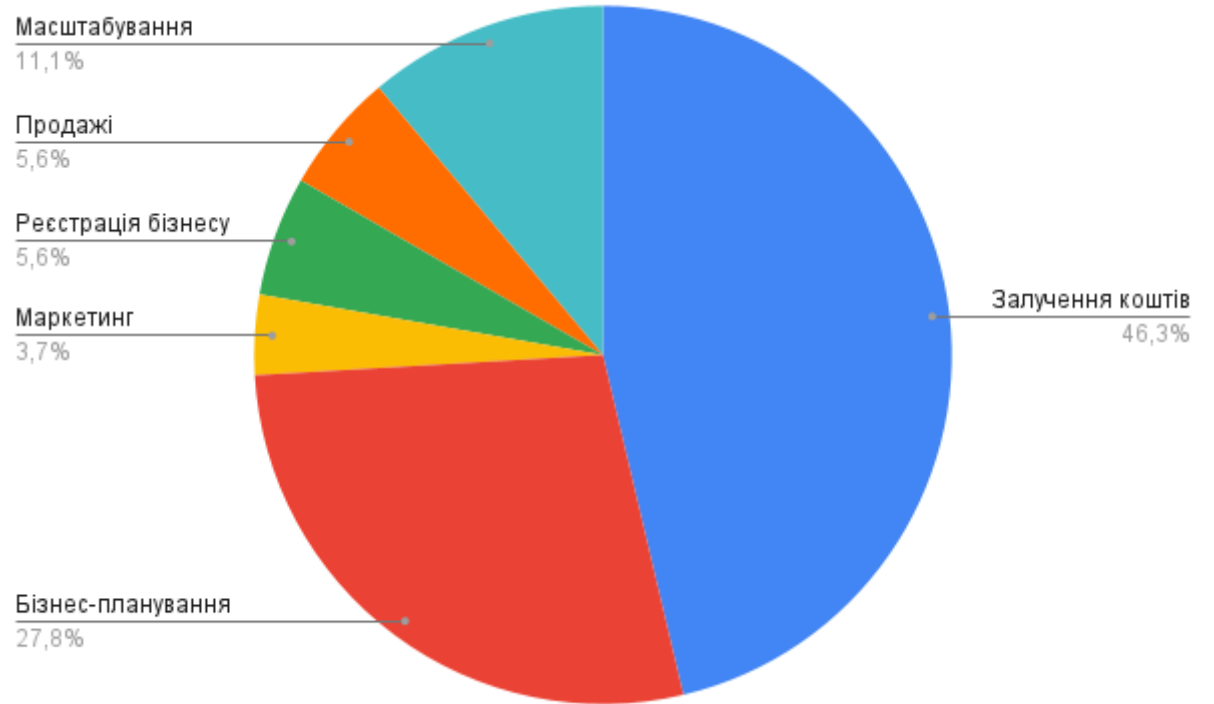
- Аналіз ринку
 - SWOT-аналіз власного бізнесу
- Що таке Customer Development?
- Монетизація ідеї
 - Створюємо бізнес-план
 - Розрахунок та управління собівартістю
 - Звіт про рух грошових коштів. Рентабельність, період окупності, точка беззбитковості.
 - Інвестиції і їх окупність та фінансове обґрунтування

Акселератор

- Як презентувати свій проєкт інвестору? Структура презентації
- Маркетингова стратегія

Окрім цього, в рамках Акселераційної програми було подано 10 заявок на гранти. По деяким грантовим заявкам ми вже очікуємо фінансування.

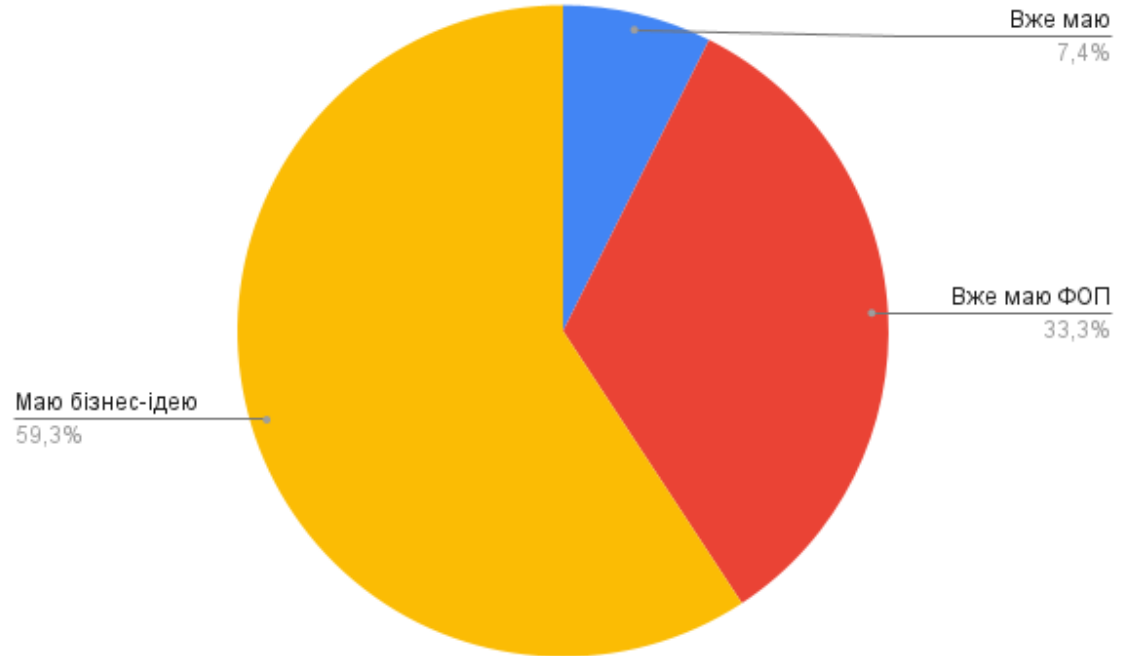
Анкетування наших слухачів-підприємців показало, що саме в питаннях з таких сфер бізнесу вони стикаються зараз і потребують допомоги та навичок



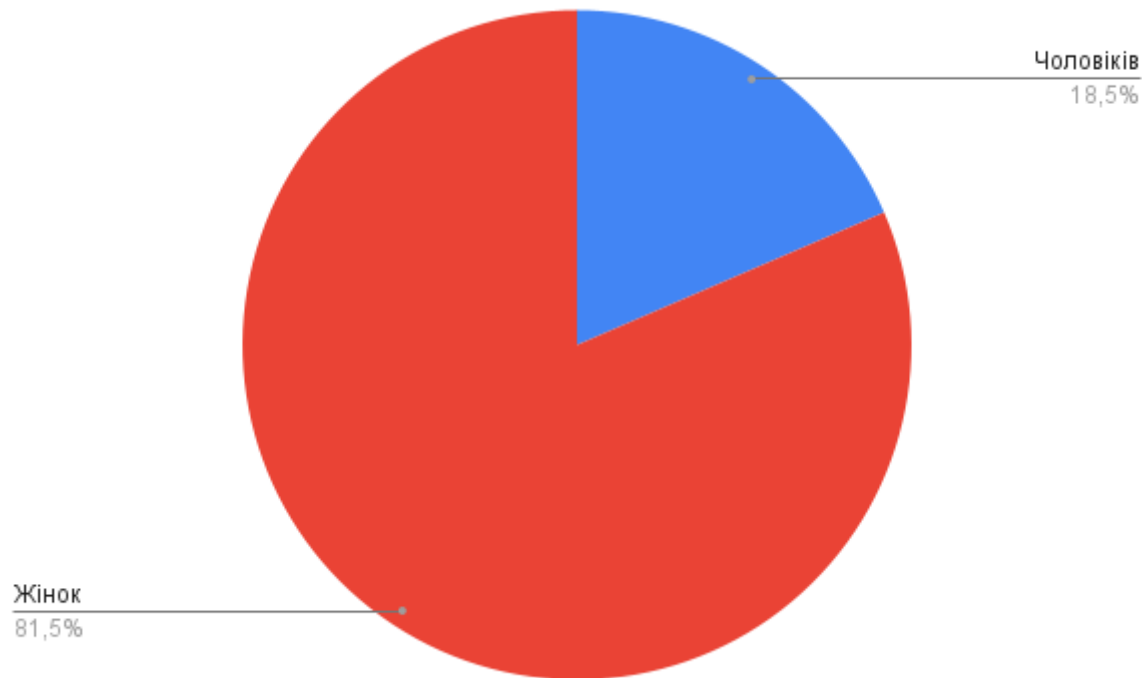
Більше половини наших слухачів – це люди, які тільки хочуть відкрити бізнес і мають бізнес-ідею

Інші – це підприємці з різних сфер:

- Тваринництво
- Послуги
- Швейне виробництво
- HoReCa
- Бджільництво
- Зелений туризм
- Харчова промисловість
- Реабілітація
- Виробництво та продаж одягу та інше



Більшу кількість наших слухачів складали жінки



Дякую за вашу увагу

Разом до Перемоги!