ГУП СО «Бизнес-инкубатор Саратовской области» объявляет сбор коммерческих предложений исполнителей на оказание услуги по проведению онлайн-семинара согласно техническому заданию.

Срок сбора коммерческих предложений: до 11 сентября 2020 года.

Подача документов осуществляется до 16:30 11 сентября 2020 г. по адресу:

410012, Саратовская область, г. Саратов, ул. Краевая, д.85, к. 203 (с 09:30 до 17:30 с понедельника по четверг включительно и с 09:30 до 16:30 в пятницу, перерыв на обед с 13:00 до 14:00) в печатном виде нарочно или в отсканированном варианте по электронной почте: cpp.saratov@mail.ru.

Контактные данные: 8 (8452) 24-54-78 (доб.150,104), e-mail: cpp.saratov@mail.ru.

**Техническое задание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** |
| Услуга по проведению онлайн-семинара | Ед. | 1 |

**Наименование и объем услуг**

Проведение онлайн-семинара на тему: «SWOT-анализ для малого бизнеса. Где искать точки роста», с участием спикера – Инны Карпухиной - директора РМК «Софит», тьютора Школы бизнеса «Диполь», обладателя диплома МВА.

Количество участников - не менее 20 слушателей, из них не менее 10 субъектов малого и среднего предпринимательства Саратовской области.

Основные вопросы:

1. Что такое «инструменты» в маркетинге и зачем они нужны малому бизнесу?

* какие бывают инструменты для решения маркетинговых задач
* в чем их польза и в чем их ограничения
* как предпринимателю выбрать «свой» набор инструментов

1. Что такое анализ, кто и как его может проводить в малом бизнеса?

* что такое анализ в целом (часто употребляемое слово понимается по разному. поэтому имеет смысл «сверить» понятия)
* место SWOT АНАЛИЗА в общем анализе компании

1. Идея SWOT АНАЛИЗА.

* схема SWOT АНАЛИЗА
* логика заполнения SWOT АНАЛИЗА
* как делать выводы из SWOT АНАЛИЗА

1. Примеры применения SWOT АНАЛИЗА.
2. Кто может проводить SWOT АНАЛИЗ для малого бизнеса?

Онлайн-семинар проводится «22» сентября 2020 года на официальном канале «Заказчика» в социальной сети YouTube.