ООО «Бизнес-инкубатор С.О.» объявляет сбор коммерческих предложений исполнителей на оказание услуги по организации проведения образовательной программы согласно техническому заданию.

Срок сбора коммерческих предложений: до 14 июня 2022г.

Подача документов осуществляется до 17:00 14 июня 2022 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: [office@saratov-bi.ru](mailto:office@saratov-bi.ru)

Контактные данные: 8 (8452) 24-54-78 (доб.150,104), e-mail: [office@saratov-bi.ru](mailto:office@saratov-bi.ru)

**Техническое задание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** |
| Услуга по организации проведения образовательной программы «Формула малого бизнеса» | Ед. | 1 |

**Наименование и объем услуг**

Проведение образовательной программы «Формула малого бизнеса», в количестве 9-ти онлайн-тренингов с участием спикера Инны Карпухиной, бизнес-тренера, консультанта, тьютера Open University и Школы бизнеса «Диполь», МВА МИМ ЛИНК, доцента СГТУ, директора АРМК СОФИТ, практикующего маркетолога;

Общее количество участников образовательной программы- не менее 60 субъектов малого и среднего предпринимательства Саратовской области.

Образовательная программа проводится на онлайн-платформе, заранее согласованной с Заказчиком.

Даты проведения: 27 июня 2022г.-22 августа 2022г.

⠀

**Модули программы «Формула малого бизнеса»**

1. Онлайн-тренинг на тему: «Стратегия бизнеса и бизнес-модель»

Что представляет собой Ваш бизнес. Бизнес-идея, бизнес-модель, цели»

* Уточнение предназначения и стратегии бизнеса
* Бизнес - идея
* Шаблон модели бизнеса
* Миссия, стратегия, ценности
* Проблемы, с которыми сталкивается предприятие
* Основы планирования (SMART цели, дорожная карта)

2. Онлайн-тренинг на тему: «Общий анализ деятельности предприятия»

* Анализ структуры и культуры предприятия
* Анализ управления персоналом на предприятии
* Анализ маркетинговой смеси – продукт (товар и услуги), цена, продвижение, каналы распределения
* Существующая система финансового учета
* Сильные и слабые стороны предприятия

3. Онлайн-тренинг на тему: «Анализ окружения»

* Анализ факторов дальнего окружения
* Конкурентный анализ
* Анализ поставщиков
* Анализ рынка и потребителей
* Анализ кадрового рынка
* Анализ заинтересованных сторон
* Возможности и угрозы окружения

4. Онлайн-тренинг на тему: «Маркетинг. Выработка решений и изменений, необходимых для улучшения»

* Поведение покупателя и группы лиц, принимающих решения. Этапы процесса принятия решений
* Сегментация рынка и нацеливание для разных типов рынка
* Позиционирование
* Уточнение сегментов потребителей и элементов маркетинговой смеси
* Согласованный комплекс маркетинга. Жизненный цикл продукта, генерация идей
* Ценовые стратегии
* Роль доступности для потребителя
* Выбор каналов и методов продвижения для бизнеса
* Личный бренд, бренд сотрудников, бренд компании

5. Онлайн-тренинг на тему: «Сервис»

* Как создать и сохранить долгие отношения с клиентами
* Особенности предоставления услуг офлайн и онлайн и возможность получения конкурентного преимущества в сфере услуг
* Потребительская лояльность.
* Внутренний маркетинг
* Инструменты анализа потребительской удовлетворенности. Маркетинговые исследования.

6. Онлайн-тренинг на тему: «Интернет маркетинг»

* Продвижение в сети интернет
* Социальные сети
* Сайт и интернет-магазин
* Юзабилити сайта и воронка конверсии
* e-mail маркетинг
* Каналы продвижения, поисковый трафик
* Каналы привлечения – интернет-реклама с оплатой за клик
* Эффективность интернет-маркетинга

7. Онлайн-тренинг на тему: «Финансовые и правовые аспекты»

* Планирование выручки
* Планирование расходов
* Переменные и постоянные расходы
* Прибыльность и рентабельность труда
* Расчет точки безубыточности
* Построение финансового плана
* Выбор системы налогообложения

8. Онлайн-тренинг на тему: «Управление собой и командой»

* + Мотивация команды
  + Собственная эффективность
  + Команды в оффлайн и онлайн пространстве
  + Развитие и обучение персонала

9. Онлайн-тренинг на тему: «Планирование и управление проектами»

* Решения в области операций: Совершенствование цепочки ценностей.
* Управление проектами в условиях неопределенности.