

ZAŁÓŻ FIRME. Skąd wziąć pieniądze na start?



17%



BEMASTER

BE MASTER. BE YOURSELF



Motywacja wewnętrzna wg. Rayana i E. Diciego

www.be-master.pl

SKĄD WZIĄĆ PIENIĄDZE NA START?

11 ŚCIEŻEK

**ŚCIEŻKA 1:
OSZCZĘDNOŚCI**

**ŚCIEŻKA 2:
FIRMA BEZ NAKŁADU FINANSOWEGO**

ŚCIEŻKA 3: POŻYCZKA Z BANKU

- OFERTY PREZENTUJĄ, M.IN.
- IDEA BANK (ZE WSPARCIEM RZĄDOWYM) – KREDYT NA START - DO 350 TYS. ZŁ
 - KREDYTY GOTÓWKOWE:
 - BANK BGŻ – NA DOWOLNY CEL, SPŁATA DO 84 MIESIĘCY, DO 150 TYS. ZŁ
 - MBANK – NA DOWOLNY CEL, DO 100 TYS. ZŁ, SPŁATA DO 84 MIESIĘCY
 - DEUTSCHE BANK – NA DOWOLNY CEL, DO 200 ZŁ

ŚCIEŻKA 4: WSPARCIE Z UNII EUROPEJSKIEJ

SŁOWA KLUCZE:

- BEZROBOTNI/PRACUJĄCY
- DO 30 R. ŻYCIA I POWYŻEJ 30 R. ŻYCIA
- POWIATOWY URZĄD PRACY/OPERATORZY
 - PREFERENCYJNA POŻYCZKA
- WSPARCIE Z PROW NA OBSZARACH WIEJSKICH

PRZYPADEK 1:

ANIA, LAT 25, BEZROBOTNA, WŁAŚNIE SKOŃCZYŁA STUDIA, CHCE ZAŁOŻYĆ WŁASNĄ KAWIARNIĘ W KATOWICACH.

KRZYSZTOF, L. 51, OD DWÓCH LAT BEZROBOTNY, CHCE POZYSKAC ŚRODKI NA WARSZAT SAMOCHODOWY.

MOŻLIWOŚCI POZYSKANIA ŚRODKÓW Z UE:

MOŻLIWOŚĆ 1: DOTACJA Z POWIATOWEGO URZĘDU PRACY NA ZŁOŻENIE DZIAŁANOŚCI GOSPODARCZEJ.

KRYTERIA: OSOBY BEZROBOTNE, MŁODE, W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI O TRUDNEJ SYTUACJI A RYNKU PRACY.

KWOTA: DO 6krotności przeciętnego wynagrodzenia, czyli DO ok. 23-24 tys. zł

WARUNKI: spełnienie kryteriów określonych w regulaminie (w tym zarejestrowanie się w Urzędzie Pracy), złożenie biznesplanu i jego pozytywne rozpatrzenie.

PIERWSZY KROK: kontakt z Urzędem Pracy, sprawdzenie warunków oraz terminu naboru zgłoszeń.

PRZYPADEK 1:

ANIA, LAT 25, BEZROBOTNA, WŁAŚNIE SKOŃCZYŁA STUDIA, CHCE ZAŁOŻYĆ WŁASNĄ KAWIARNIĘ W KATOWICACH.

KRZYSZTOF, L. 51, OD DWÓCH LAT BEZROBOTNY, CHCE POZYSKAC ŚRODKI NA WARSZAT SAMOCHODOWY.

MOŻLIWOŚCI POZYSKANIA ŚRODKÓW Z UE:

MOŻLIWOŚĆ 2: DOTACJA POZYSKANA U WYBRANEGO OPERATORA.

KRYTERIA:

- (1) OSOBY BEZROBOTNE, MŁODE (do 30 r. życia), NIEUCZĄCE SIĘ I NIEKSZTAŁCĄCE, W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI O TRUDNEJ SYTUACJI A RYNKU PRACY.
- (2) OSOBY BEZROBOTNE, PO 30. R. ŻYCIA, W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI O TRUDNEJ SYTUACJI A RYNKU PRACY.

KWOTA: DO 6krotności przeciętnego wynagrodzenia, czyli DO ok. 23-24 tys. zł
OPCJA WSPARCIA POMOSTOWEGO.

WARUNKI: ZAPOZNANIE SIĘ Z OFERTĄ OPERATORÓW, spełnienie kryteriów określonych w regulaminie, złożenie biznesplanu i jego pozytywne rozpatrzenie.

PIERWSZY KROK: KONTAKT Z OPERATOREM, sprawdzenie warunków oraz terminu naboru zgłoszeń.

WYKAZ OPERATORÓW: <http://efs.wup-katowice.pl/listy-projektow>

PAMIĘTAJ – KRYTERIUM DZIELĄCYM PROGRAMY WSPARCIA JEST WIEK.

PRZYPADEK 1:

ANIA, LAT 25, BEZROBOTNA, WŁAŚNIE SKOŃCZYŁA STUDIA, CHCE ZAŁOŻYĆ WŁASNĄ KAWIARNIĘ W KATOWICACH.

KRZYSZTOF, L. 51, OD DWÓCH LAT BEZROBOTNY, CHCE POZYSKAC ŚRODKI NA WARSZAT SAMOCHODOWY W SOSNOWCU.

PRZYPADEK 2:

ADAM, L. 28, PRACUJE OD DWÓCH LAT W FIRMIE KOMPUTEROWEJ, CHCE OTWORZYĆ SKLEP INTERNETOWY, SIEDZIBA ZABRZE.

KASIA, L. 53, PRACUJE W SZKOLE, CHCE ZAŁOŻYĆ PRYTWNĄ SZKOŁĘ W GLIWICACH.

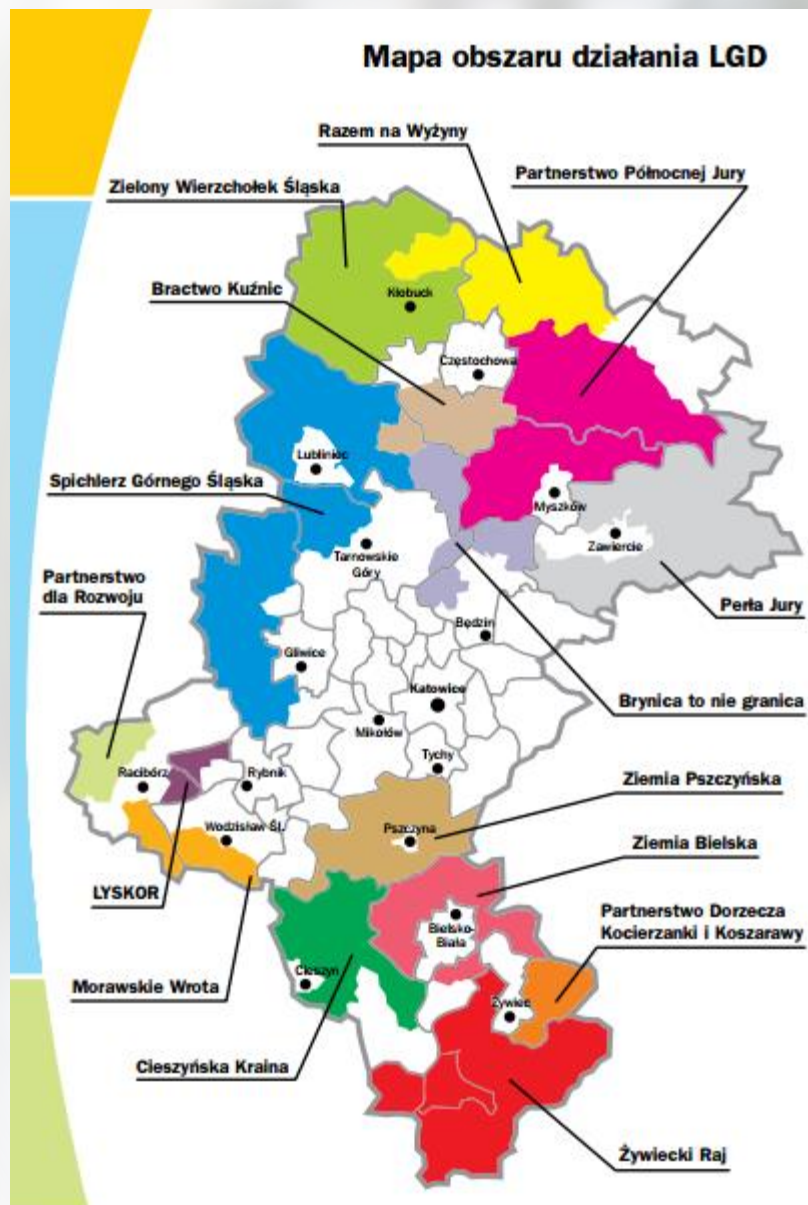
MOŻLIWOŚCI POZYSKANIA ŚRODKÓW Z UE:

DLA OSÓB PRACUJĄCYCH WSPARCIE Z UE MA FORMĘ POZYCZKI NISKOOPROCENTOWANEJ.

PRZYKŁADOWE PODMIOTY W WOJ. ŚLĄSKIM:

- FUNDUSZ GÓRNOŚLĄSKI (www.fundusz-silesia.pl)
- BGK – Wsparcie w starcie (www.wsparciewstarcie.bgk.pl) – dla os. Bezrobotnych i po studiach.

Mapa obszaru działania LGD



ŚCIEŻKA 5: PROW

GDYBY ANIA, KRZYSZTOF, ADAM, KASIA
MIESZKALI NA OBSZARACH WIEJSKICH
BEZ WZGLĘDU NA SWÓJ STATUS NA
RYNKU PRACY MOGĄ UBIEGAĆ SIĘ O
DOTACJĘ NA ZAŁOŻENIE FIRMY Z
PROGRAMU PROW W RAMACH TZW.
LOKLANYCH GRUP DZIAŁANIA.

JAK ZDOBYĆ INFORMACJĘ O DOTACJACH W RAMACH LOKALNYCH GRUP DZIAŁANIA?

KROK 1: ROZPOCZNAĆ CZY MIESZKASZ NA OBSZARZE WIEJSKIM. JEŚLI TAK USTALIĆ NAZWĘ LGD, np. jeśli mieszkasz w Gostyni to jest to obszar działania LGD Ziemia Pszczyńska.

KROK 2: WEJDŹ NA STRONĘ, SPRAWDŹ INFORMACJĘ.

KROK 3: JEŚLI SPEŁNIASZ WARUNKI I TRWA OKRES NABORU, ZŁÓŹ WNIOSEK.

PRZYKŁAD:

<http://www.lgdziemiapszczyńska.pl>

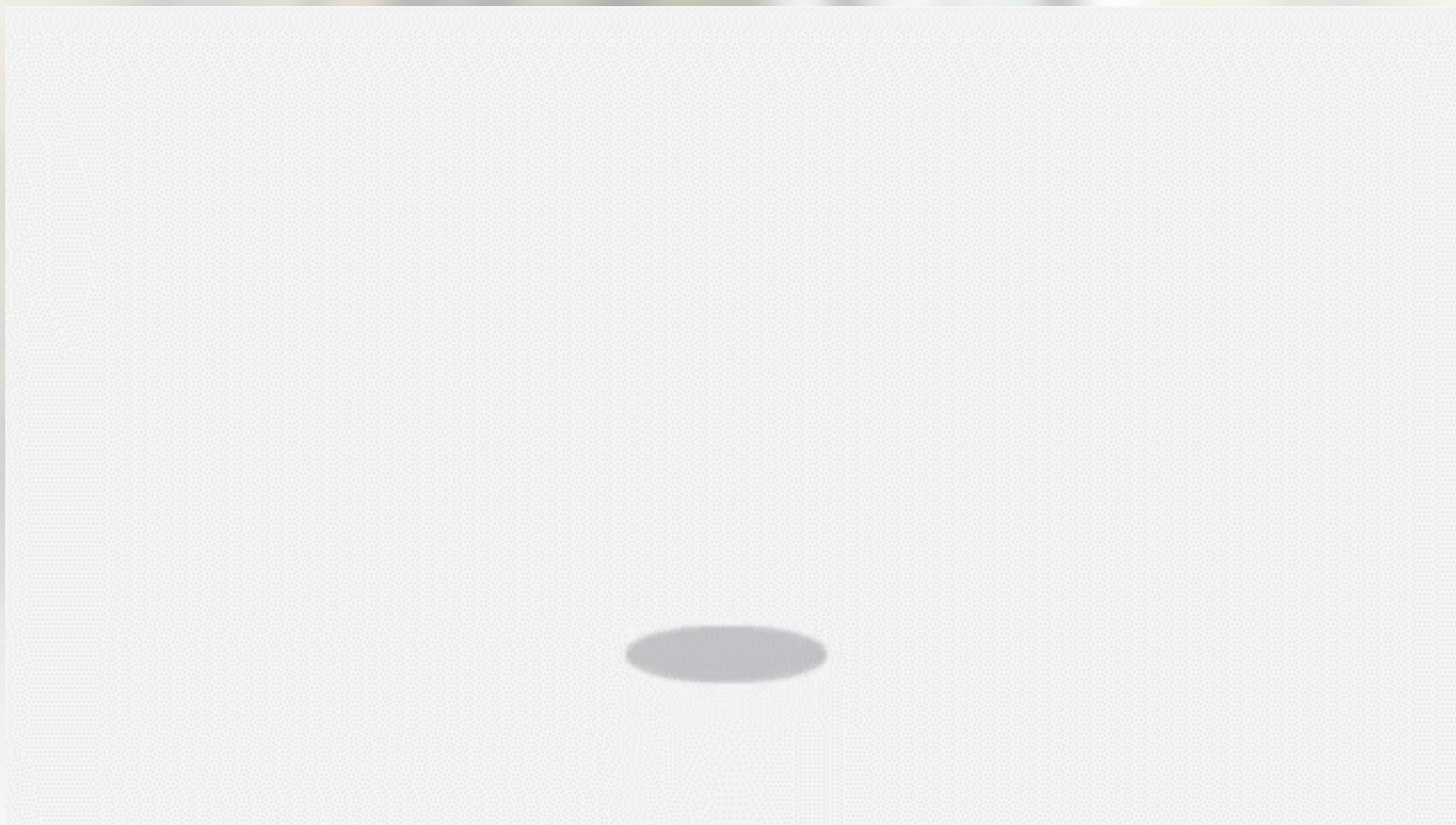
Dotacje dla osób pracujących i bezrobotnych.

KWOTY wsparcia uzależnione od oferty LGD.

ŚCIEŻKA 6:
PREFERENCYJNE POŻYCZKI

ŚCIEŻKA 7:
AKADEMICKIE INKUBATORY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
www.inkubatory.pl

ŚCIEŻKA 8: CROWDFUNDING



ŚCIEŻKA 9:

ANIOŁY BIZNESU/VENTURE CAPITALS:

https://www.youtube.com/watch?v=4UostF_73po

ŚCIEŻKA 10:

KONKURSY

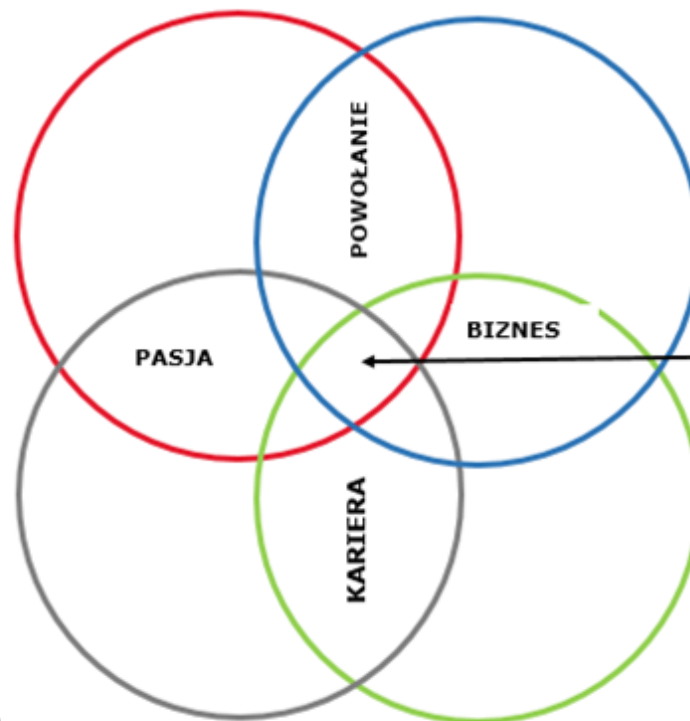
ŚCIEŻKA 11:

DZIAŁANOŚĆ W III SEKTORZE – FUNDACJE, STOWARZYSZENIA

W POSZUKIWANIU ZŁOTEGO ŚRODKA

1. ROBIENIE CZEGO SPRAWIA CI NAJWIĘCEJ FRAJDY, RADOŚCI, PRZYJEMNOŚCI?
2. CO BYŚ ROBIŁ/A NAWET GDYBY CI NIE ZAPŁACILI?
3. CO CHCESZ POWIEDZIEĆ LUDZIOM?

1. CO ROBISZ DOBRZE?
2. CO ROBISZ BEZ WIĘKSZEGO WYSIŁKU?
3. ZA ZROBIENIE CZEGO, CZĘSTO SŁYSZYSZ POCHWAŁY, KOMPLEMENTY?
4. CO SPRAWIA, ŻE JESTEŚ WIARYGODNY/A W DANEJ DZIEDZINIE?



1. CZEGO POTRZEBUJE ŚWIAT?
2. NA CO, TWOIM ZDANIEM, LUDZIE POŚWIĘCAJĄ CZAS?
3. CZEGO LUDZIOM BRAKUJE?

„ZŁOTY ŚRODEK”

1. ZA CO LUDZIE PŁACĄ?
2. SKĄD LUDZIE DOWIADUJĄ SIĘ O TYM, CO MOŻNA OD KOGOŚ DOSTAĆ, KUPIĆ?

Opracowanie własne na podstawie: L.D. Czarkowska: Business coaching, a cechy, motyw i działania przedsiębiorcze.

Sztuka dokonywania wyborów i podejmowania decyzji w coachingu przedsiębiorców [w:] Business coaching jako dźwignia rozwoju przedsiębiorczości (red. nauk.) L.D. Czarkowska.

BONUS – ĆWICZENIE:

1. Kim jest twój klient docelowy? Kto korzysta z Twoich produktów.
2. Opisz najdokładniej jak potrafisz swojego klienta docelowego: wiek, miejsce zamieszkania, system pracy, rodzina, nadzieje, marzenia, obawy, wartości, sposób spędzania wolnego czasu, wyzwania.
3. Wymień 3-5 problemów klienta, które rozwiązują Twoje produkty lub usługi.
4. Z powyższej listy wybierz największy problem klienta docelowego, który rozwiązuje Twój produkt lub usługa.
5. Wymień od 3 do 5 korzyści dla klienta wynikające z zastosowanie twojego rozwiązania.
6. Wybierz najważniejszą, jedną korzyść, dla klienta.
7. Na jakie sposoby potencjalny lub aktualny klient może się z Tobą skontaktować?
8. Wybierz jednej sposób, który jest najbardziej efektywny dla Twojego klienta dot. kontaktu z Twoją firmą.

STWÓRZ 30 sekundową reklamę zawierającą 75 słów skierowaną do klienta docelowego. Pracuj tak długo, aż Pracuj tak długo, aż będziesz zadowolony.

JAK WYKORZYSTASZ TEN PRZEKAZ W SWOJEJ FIRMIE?

Źródło: T. Stoltzfus: Sztuka zadawania pytań w coachingu.

CO TAKIEGO ROBIĄ LUDZIE, KTÓRZY ODNOSZĄ SUKCESY ZAWODOWE?

1. M. SELIGMAN – relacje z innymi ludźmi, flow, sens życia.

2. A. DUCKWORTH:

OSIĄGNIĘCIA = UMIEJĘTNOŚCI + WYSIŁEK (UPÓR)

SYNDROM KURY – BUDUJMY ZESPOŁY I SIEBIE W DOBRYM TOWARZYSTWIE.

METODY BE-MASTER.

BE MASTER

BE MASTER. BE YOURSELF



CZY MASZ ODWAGĘ ZAAKCEPTOWAĆ SIEBIE?

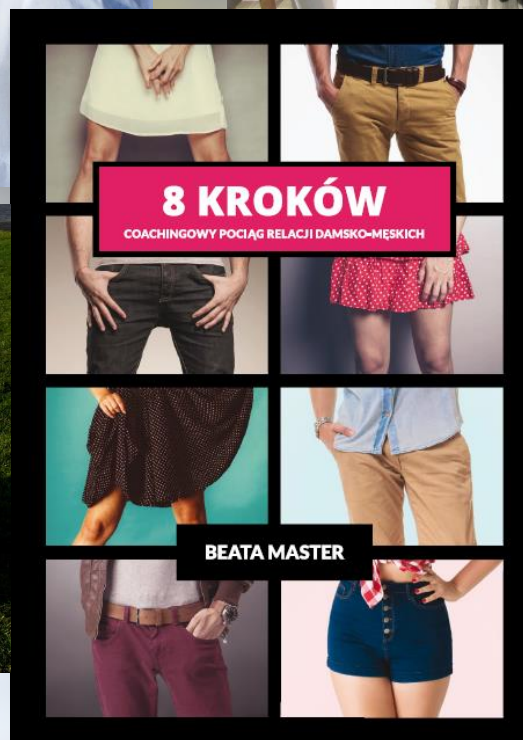
Skorzystaj z coachingu BE-MASTER

Spotkania w centrum Katowic.
Cykl trwa średnio 4 - 10 sesji.

PIERWSZA SESJA BEZPŁATNA

www.be-master.pl/oferta/coaching

BE MASTER



www.be-master.pl

Teraz jest Twój czas.

Co z nimi zrobisz?

Zapraszam do kontaktu: biuro@be-master.pl
www.be-master.pl

DZIĘKUJĘ ZA TWOJĄ OBECNOŚĆ I UWAŻNOŚĆ

dr Beata Master