

PROGRAM INKUBACJI

I. Doradztwo specjalistyczne: 616 h

1) Aspekty prawne rynku electromobility i jego infrastruktury (100 h doradztwa grupowego):

moduł I Prawne aspekty rynku electromobility – 25h

moduł II prawne aspekty funkcjonowania rynku infrastruktury ładowania:

a) Odbiory UDT – 25h

b) Wytyczne do opinii Rzeczoznawcy ds. Zabezpieczeń Przeciwpożarowych – 25h

c) Aspekty geodezyjne (wizja lokalna w miejscu istniejącej stacji i warsztaty z przygotowania dokumentacji odbiorowej) – 25h

2) Doradztwo praktyczne (doradztwo grupowe 258 h):

a) Wizyta robocza w fabryce stacji ładowania samochodów elektrycznych i praktyczne poznanie procesu budowy stacji – 86h

b) Warsztaty - prezentacja różnych typów stacji ładowania, zajęcia praktyczne wyjazdowe (przekazanie specjalistycznej wiedzy dotyczącej różnic w poszczególnych modelach aut biorąc pod uwagę budowę ich systemu zasilania i poboru energii, a także metody ładowania uwzględniające różnego rodzaju gniazda ładowania. Omówiona zostanie infrastruktura i oprzyrządowanie niezbędne do wyposażenia dla każdego typu stacji. Odbędzie się również ich prezentacja na wybranych modelach stacji i szczegółowe omówienie ich funkcjonowania. W ramach ww. działania powstanie raport przygotowany pod kątem specyficznych wymogów technicznych i technologicznych wraz ze specyfikacją kosztową wszystkich rodzajów punktów ładowania dla poszczególnych typów aut. Dokonana zostanie w nim również bieżąca analiza dynamicznego rynku aut elektrycznych i trendów na najbliższe lata.) - 86 h

c) Charakterystyka jazdy z testowaniem - zajęcia praktyczne na torze jazdy z prezentacją samochodów elektrycznych, warsztaty, testy (wypracowanie najbardziej optymalnej taktyki jazdy (tzw. ecodriving) i sposobu użytkowania samochodu z napędem elektrycznym w zakresie poboru energii. W ramach testowania założono wypracowanie następujących parametrów: - zmniejszenie zużycia energii do 25%, - zmniejszenie kosztów eksploatacji pojazdów elektrycznych przy zachowaniu wysokich średnich czasów przejazdu. Wypracowanie ww. parametrów ma na celu promocje aut elektrycznych, których użytkowanie na masową skalę znacząco przyczyni się m.in. do ochrony środowiska. Podczas testowania odbędą się przejazdy na rzeczywistych pojazdach z napędem elektrycznym. W celu wypracowania powyższych parametrów założono po 2 przejazdy dla każdego uczestnika doradztwa: I przejazd - przejazd kontrolny, podczas którego uczestnik porusza się zgodnie z swoimi umiejętnościami, instruktor nie udziela porad, które mogłyby wpłynąć na technikę jazdy, a także na optymalizację zużycia energii, II przejazd - odbywa się na tej samej trasie co I przejazd, ale instruktor bierze już czynny udział i udziela niezbędnych wskazówek (doradztwo bezpośrednie) uczestnikowi jazdy w celu wypracowania najbardziej optymalnej taktyki jazdy. Na podstawie tego przejazdu kierowca dostaje informacje mające na celu optymalizowanie procesu kierowania, który będzie prowadził do zmniejszenia zużycia energii. Na podstawie ww. testów i prowadzonego doradztwa specjalistycznego zostanie sporządzone opracowanie podsumowujące wyniki przeprowadzanych testów i rekomendacje dla użytkowników aut z napędem elektrycznym) - 86 h

3) szkolenia techniczne (szkolenie grupowe 172 h):

a) Zapoznanie się z rynkiem samochodów elektrycznych - prezentacja typów gniazd w różnych typach samochodów elektrycznych – 86 h

b) Zapoznanie się z różnicami między różnymi modelami samochodów elektrycznych i hybrydowych PHEV – 86 h

4) zapoznanie się z zapowiedziami nowościami na rynku electromobility (ok. 86 h)

II. Doradztwo „opiekuna klienta” – m.in. audyt dokumentów, przygotowanie procedur, monitoring i ewaluacja przedsięwzięcia inkubowanych, wsparcie meryt. dot. branży (742 h)

- 1) Audyt dokumentów – 100 h
- 2) Przygotowanie procedur – 200 h
- 3) Wsparcie merytoryczne dot. branży elektromobilności - 100 h
- 4) Monitoring postępu realizacji projektu inkubowanego - 200 h
- 5) Nadzór nad postępowaniem w zakresie osiągnięcia wskaźników przez inkubowanego – 71 h
- 6) Ewaluacja projektu - 71 h

III. Doradztwo (1584 h) w podziale na:

- 1) Prawne – 600 h
- 2) Rachunkowe – 600 h
- 3) Finansowe – 384h

IV. Usługi okołobiznesowe: 417 h

1. Usługi sprzedażowe:

1.1. Skuteczna sprzedaż B2B w praktyce - techniki sprzedaży i obsługa klienta w pracy handlowca 18 h:

- 1) Wyznaczanie priorytetów w sprzedaży
- 2) Proces sprzedaży
- 3) Prospecting w pracy handlowca
- 4) Planowanie wizyty u klienta
- 5) Próba zrozumienia sytuacji klienta
- 6) Sekwencja: PCK - potrzeba-cecha-korzyść
- 7) Segmentowanie ustaleń z wizyty u klienta
- 8) Techniki obrony ceny
- 9) Techniki osłabiania oferenta

1.2. Skuteczne negocjacje handlowe – 22 h

- 1) Zanim rozpocznie negocjacje
- 2) Podstawowe zasady negocjacji i dylematy z tym związane
- 3) Niezbędne umiejętności komunikacyjne przydatne w negocjacjach
- 4) Sylwetka negocjatora
- 5) Warsztaty typu case study po omówieniu ww. modułów
- 6) Etapy negocjacji
- 7) Zasady negocjacji
- 8) Manipulacja w negocjacjach
- 9) Reguły wywierania wpływu społecznego w aspekcie negocjacji
- 10) Warsztaty typu case study po omówieniu ww. modułów

1.3 Strategie obsługi klienta. Obsługa Klienta – strategiczna przewaga firmy – 18 h:

- 1) Organizacja nastawiona na Klienta
- 2) Obsługa Klienta jako element marketing mix – marketingowe 5 P
- 3) Obsługa Klienta jako kluczowy element marketing mix w firmach usługowych

- 4) Personel i zasady obsługi Klienta – budowanie standardów obsługi w zespole
- 5) Analiza punktów styku na linii Klient – firma – identyfikacja punktów kontaktu
- 6) Warsztaty typu case study po omówieniu ww. modułów
- 7) Zasady komunikacji w obsłudze Klienta
- 8) Postawa prosprzedażowa w obsłudze Klienta - każdy kontakt z Klientem okazją do sprzedaży
- 9) Narzędzia w obsłudze klienta
- 10) Wewnętrznie czy outsourcing? - organizacja obsługi Klienta
- 11) Warsztaty typu case study po omówieniu ww. modułów

2. Pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania 58 h:

- 1) Dostępne źródła finansowania
- 2) Strategia rozwoju firmy, jak ją budować - cele krótko i długoterminowe
- 3) Cykl budowy i zwrotu inwestycji
- 4) Analiza zasobów własnych
- 5) Wybór drogi rozwoju
- 6) Źródła finansowania rozwoju
- 7) Przygotowanie przedsiębiorstwa do zmian
- 8) Współpraca i zaangażowanie pracowników w procesy rozwoju
- 9) Przygotowanie biznesu do pozyskania finansowania
- 10) Przygotowanie aplikacji oraz możliwości wsparcia zewnętrznego w pozyskaniu finansowania - ćwiczenia indywidualne 1h z 1 inkubowaną firmą

3. Analiza opłacalności i ryzyka projektów inwestycyjnych 26 h:

- 1) Decyzje inwestycyjne w odniesieniu do finansowego celu zarządzania przedsiębiorstwem
- 2) Metody oceny opłacalności projektów inwestycyjnych
- 3) Szacowanie wolnych przepływów pieniężnych na użytek wyceny inwestycji
- 4) Szacowanie wolnych przepływów pieniężnych na użytek wyceny przedsiębiorstwa
- 5) Szacowanie przepływów pieniężnych generowanych przez projekty inwestycyjne
- 6) Kalkulacja wolnych przepływów pieniężnych
- 7) Szacowanie stóp kosztu kapitału
- 8) Optymalny budżet inwestycyjny przedsiębiorstwa
- 9) Zarządzanie ryzykiem i niepewnością przy ocenie projektów inwestycyjnych
- 10) Co należy wybrać: zakup na własność czy leasing operacyjny długoterminowy?
- 11) Co należy wybrać: leasing finansowy czy leasing operacyjny?
- 12) Doradztwo i przygotowanie podmiotów do rozmów z potencjalnymi inwestorami (głównie funduszami VC) + przygotowanie listy najbardziej perspektywicznych inwestorów (dobór pod kątem polityki inwestycyjnej funduszy vs. Biznes akcelerowanego podmiotu)
- 13) Doradztwo i przygotowanie ścieżki finansowania ze środków unijnych (zaplanowanie np. na 2 lata do przodu możliwości pozyskania finansowania z różnych źródeł/konkursów)

4. Marketing i PR: Social Media i e-Commerce jako narzędzia pracy dla handlowców, przedstawicieli handlowych i osób zarządzających procesem sprzedaży 73 h:

- 1) Podstawy marketingu internetowego – doradztwo grupowe
- 2) Podstawy marketingu – indywidualne doradztwo
- 3) Podstawy public relations w tym PR kryzysowy – doradztwo indywidualne

- 4) Wprowadzenie do e-commerce w kontekście aktualnych technologii ICT
- 5) Przegląd aktualnych rozwiązań z zakresu e-commerce
- 6) Implementacja internetowych kanałów komunikacji w firmie
- 7) Prowadzenie skutecznej i efektywnej komunikacji z klientem z wykorzystaniem elektronicznych kanałów – ćwiczenia
- 8) Projektowanie i wdrażanie komponentów komunikacji elektronicznej na stronie internetowej firmy
- 9) Profile firmy w social media (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, itd.) - ćwiczenia z zakresu uruchomienia i prowadzenia profili
- 10) Blog firmowy - wdrożenie i prowadzenie
- 11) Ćwiczenia w zakresie tworzenia skutecznych i efektywnych marketingowo treści (w tym treści multimedialnych) do zastosowania na stronie internetowej, profilach social media i na blogu
- 12) Kampanie reklamowe w Internecie - przegląd narzędzi i analiza skuteczności
- 13) Budowanie marki i zarządzanie marką – indywidualne zajęcia

5. Płynność i prognozowanie finansowe 23 h:

- 1) Wprowadzenie
- 2) Podstawowe wskaźniki
- 3) Ruch pieniądza - zapasami, należnościami, zobowiązaniami i gotówką
- 4) Metody sporządzania: cash-flow, bilans, badanie płynności
- 5) Warsztaty typu case study

6. Zasady udzielania zamówień w trybach pozaustawowych w projektach współfinansowanych ze środków UE 47 h:

- 1) Podstawy prawne udzielania zamówień w trybach pozaustawowych
- 2) Obowiązkowe procedury i dobre praktyki w zakresie odpowiedniego przygotowania do udzielania zamówień w projekcie
- 3) Zasada konkurencyjności
- 4) Procedura rozeznania rynku
- 5) Zamówienia o wartości do 20 000 zł netto
- 6) Zamówienia publiczne w systemie SL2014
- 7) Baza Konkurencyjności
- 8) Zasada konkurencyjności, procedura rozeznania rynku, Zamówienia o wartości do 20 000 zł netto, Baza Konkurencyjności – zajęcia indywidualne

7. Doradztwo w zakresie przygotowania biznesplanu wraz z prognozami finansowymi 75 h:

- 1) Analiza sytuacji zastanej oraz zbadanie potrzeb biznesowych przedsiębiorstwa
- 2) Badanie rynku branżowego pod kątem popytu i podaży
- 3) Analiza usług konkurencji
- 4) Analiza SWOT przedsiębiorstwa
- 5) Doradztwo w zakresie wyznaczanie celów krótko i długoterminowych firmy
- 6) Doradztwo w zakresie finansowej strony funkcjonowania przedsiębiorstwa (tworzenie sprawozdań i analiz finansowych na podstawie zdarzeń gospodarczych występujących w przedsiębiorstwach oraz ich analiza i wyciąganie wniosków)

- 7) Praca nad zbudowaniem planu finansowego w oparciu o analizę rynku i planu sprzedaży celem uzyskania przewagi i płynności firmy
- 8) Doradztwo w zakresie minimalizacji kosztów
- 9) Doradztwo w zakresie rekrutacji pracowników
- 10) Doradztwo w zakresie budowania efektywnych zespołów sprzedażowych
- 11) Doradztwo w zakresie opracowania strategii marketingowej przedsiębiorstwa.

8. Doradztwo w zakresie wykorzystania portalu Facebook jako narzędzia efektywnego marketingu w biznesie, z wykorzystaniem potencjału pracowniczego 35 h:

- 1) Facebook a liczby
- 2) Facebook w Polsce
- 3) Podstawowe cele działalności na FB
- 4) Zawiłości regulaminu portalu Facebook
- 5) Jak zacząć jako marka w social media – fanpage, grupy. Listy i inne narzędzia z wykorzystaniem potencjału pracowniczego
- 6) Zbieranie publiczności – możliwości zebrania fanów już na początkowym etapie działalności
- 7) Doradztwo w zakresie budowania indywidualnego dla firmy planu rozwojowego
- 8) Komunikacja na portalu
- 9) Targetowanie postów do wybranych grup odbiorców
- 10) Komunikowanie się jako marka wewnątrz Facebook'a
- 11) Analiza statystyk
- 12) Możliwości reklamowe portalu
- 13) Bardziej rozbudowane aplikacje i możliwości konkursów
- 14) Kryzysy w social media
- 15) Użyteczne narzędzia zewnętrzne przydatne do działań w social media

9. Ochrona danych osobowych z uwzględnieniem nowelizacji RODO wraz z przygotowaniem dokumentacji wdrożeniowej – 22 h:

- 1) Zapoznanie firmy z nowelizacją przepisów dotyczących danych osobowych
- 2) Wyjaśnienie zmian oraz przedstawienie założeń dotyczących Inspektora danych osobowych
- 3) Uzyskanie wiedzy na temat zapewnienia bezpieczeństwa danych osobowych
- 4) Wyjaśnienie podstawowych terminów prawnych dotyczących ochrony danych osobowych
- 5) Zmniejszenie ryzyka wystąpienia nieprawidłowości w wyniku kontroli GIODO
- 6) Omówienie sposobów prowadzenia i aktualizacji wymaganej dokumentacji
- 7) Ugruntowanie wiedzy na temat rejestracji zbiorów danych osobowych
- 8) Omówienie sposobów rozwiązywania konfliktów oraz trudnych sytuacji z interesantami w zakresie ochrony danych osobowych
- 9) Uzyskanie szczegółowej wiedzy dotyczącej odpowiedzialności pracowników urzędów administracji publicznej jak również przedsiębiorstw prywatnych wynikającej z przepisów ustawy o ochronie danych osobowych jak również RODO
- 10) Przygotowanie wzorów dokumentów dla inkubowanych

V. Udostępnienie infrastruktury:

Usługi indywidualnie wg. potrzeb przedsiębiorstwa inkubowanego.

VI. Wsparcie finansowe w max. wysokości do 200 tys. zł/ inkubowanego:

Dotacja na zakup niezbędnych środków trwałych i/lub wartości niematerialnych i prawnych wynikających z indywidualnych potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstwa inkubowanego.