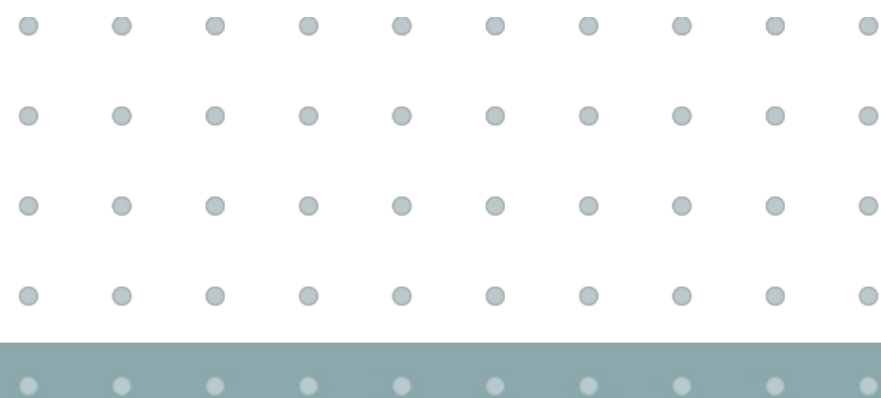




WYKORZYSTANIE MOŻLIWOŚCI FINANSOWYCH MOŻLIWOŚCI: INKUBATORY I ORGANIZACJE W DZIAŁANIU

Szkolenie trenerów





Region Morza
Bałtyckiego



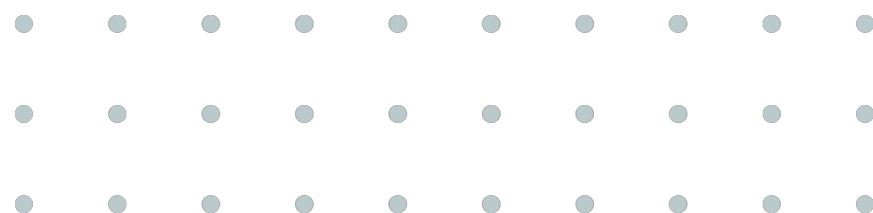
Współfinansowane przez
Unii Europejskiej

01. ROZWÓJ POTENCJAŁU FINANSOWEGO
Czym jest? Dlaczego jest to ważne?

02. PODMIOTY ZAJMUJĄCE SIĘ BUDOWANEM POTENCJAŁU FINANSOWEGO
Jakie są rodzaje organizacji? Przykłady?

03. WYBÓR ODPOWIEDNIEJ ORGANIZACJI
Jak dokonać wyboru? Jakie są kryteria?

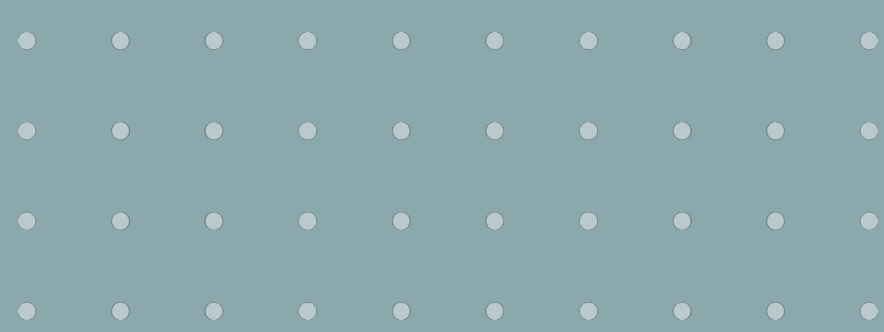
SPIS TREŚCI



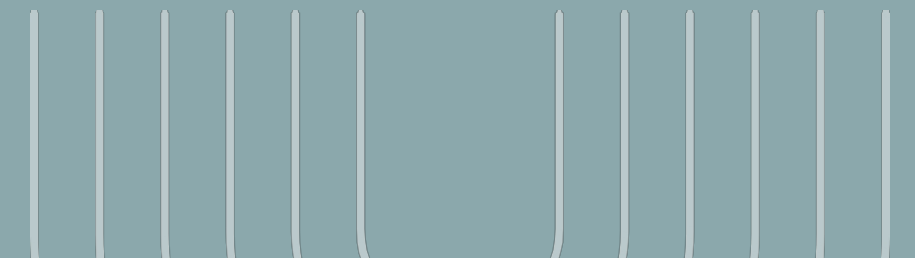
01.

ROZWÓJ MOŻLIWOŚ CI FINANSOW YCH

Czym jest? Dlaczego jest to ważne?



„Budowanie zdolności
finansowych to proces
zwiększania zdolności
przedsiębiorstwa
do zarządzania swoimi zasobami
finansowymi
w sposób skuteczny i wydajny”.

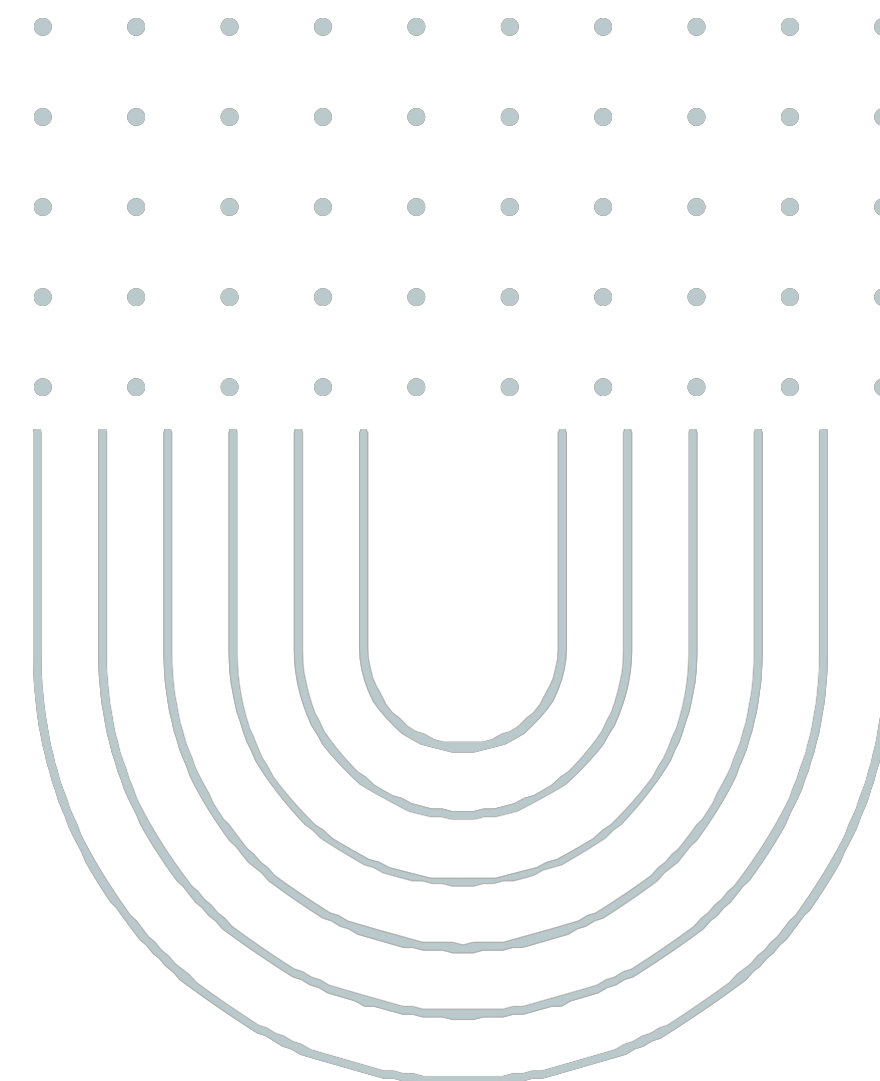




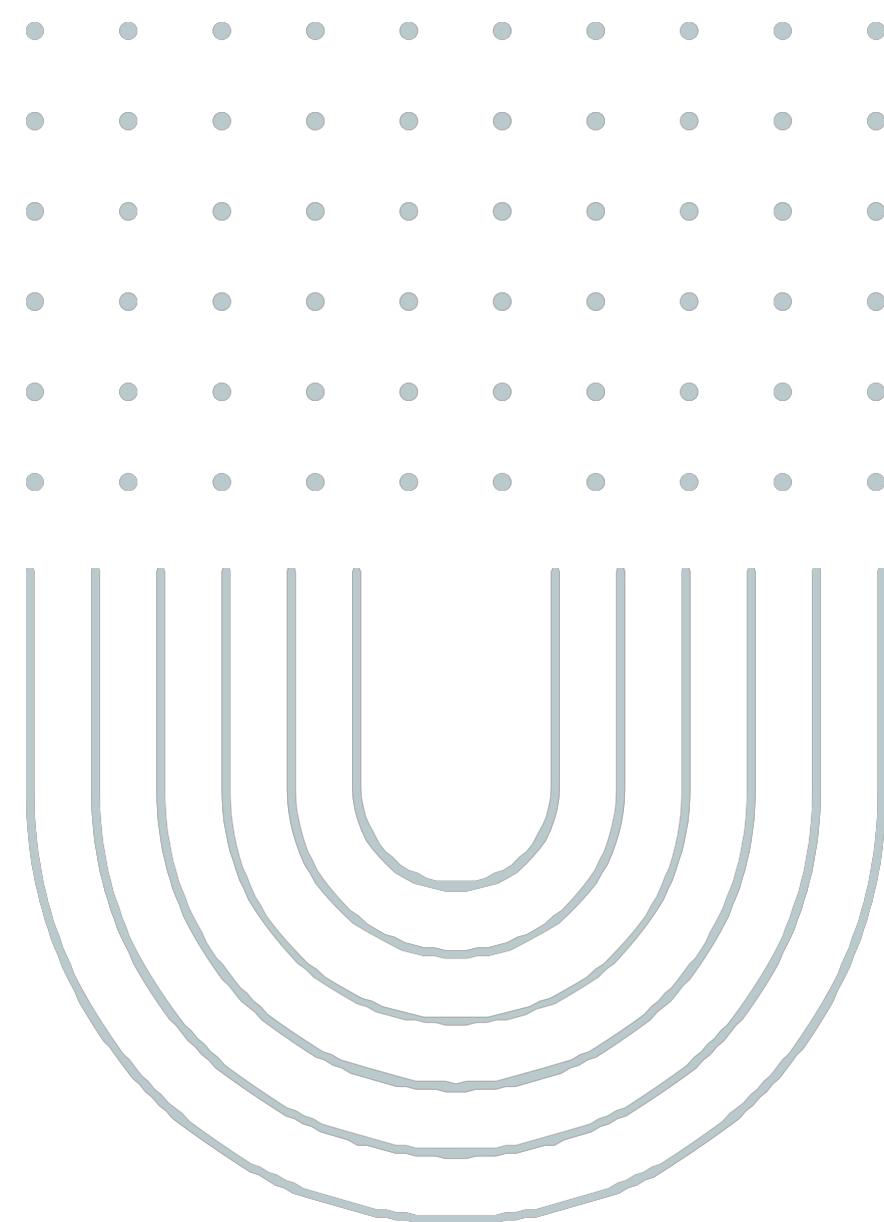
Poprawa kondycji finansowej Budowanie zdolności finansowych pomaga poprawie kondycji finansowej, co prowadzi do do większej stabilności i rozkwitu firmy.



Zrównoważony rozwój i wzrost Tworzy to solidne podstawy dla długoterminowego zrównoważonego rozwoju i wzrostu, wyposażając przedsiębiorstwa w niezbędne umiejętności finansowe.



DLACZEGO TO WAŻNE



Zarządzanie ryzykiem

Pomaga w zarządzaniu ryzykiem, wyposażając przedsiębiorstwa w umiejętności pozwalające radzić sobie z kryzysami finansowymi i niepewnością.



Zwiększanie zaufania inwestorów

Przedsiębiorstwa o silnej kondycji finansowej mają większe szanse na przyciągnięcie inwestorów, ponieważ wykazują stabilność finansową i potencjał wzrostu.

DLACZEGO TO WAŻNE



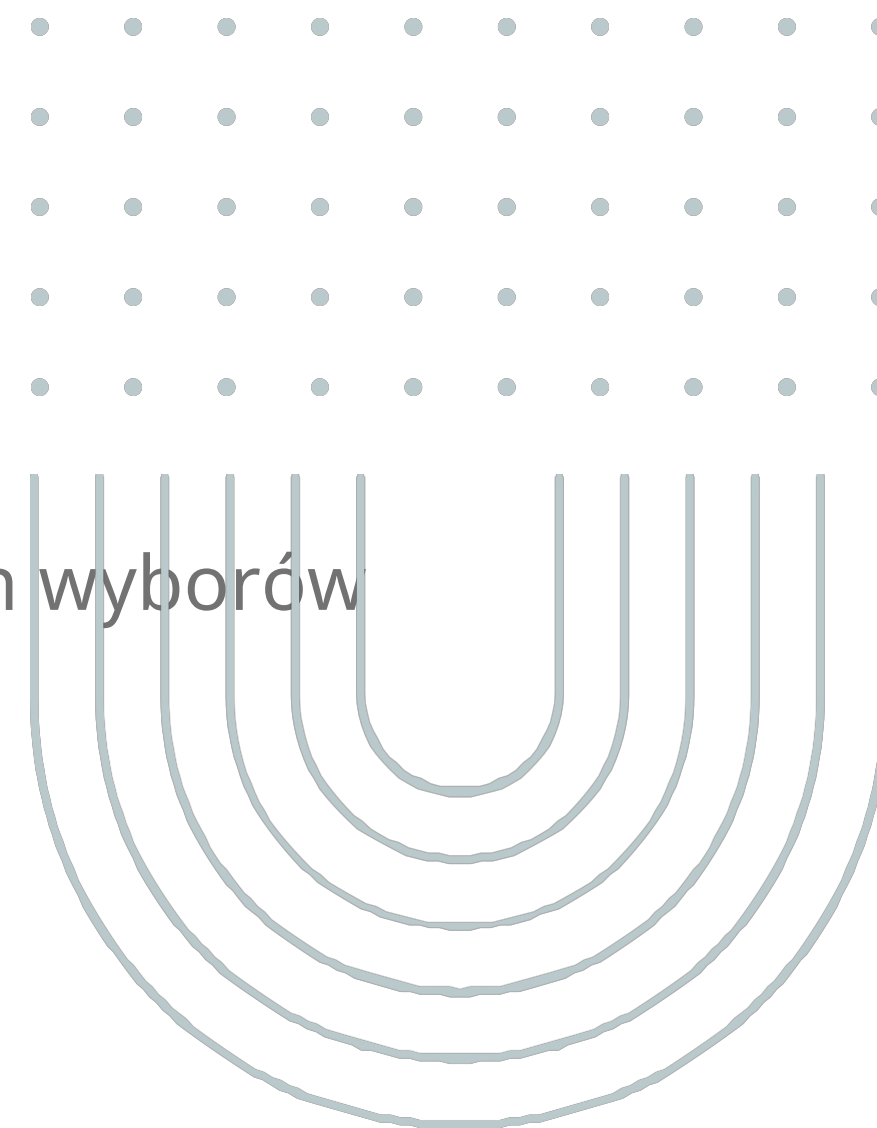
Podejmowanie decyzji i planowanie

Solidna kondycja finansowa umożliwia skuteczne podejmowanie decyzji i planowanie strategiczne. Pomaga to przedsiębiorstwom w podejmowaniu świadomych wyborów w oparciu o ich perspektywy finansowe.



Alokacja zasobów

Pomaga w optymalnej alokacji zasobów, umożliwiając przedsiębiorstwom ustalanie priorytetów i inwestowanie w obszary przynoszące najwyższe zyski, co przyczynia się do ogólnej rentowności.



DLACZEGO TO WAŻNE III

JAK TO ZROBIĆ?



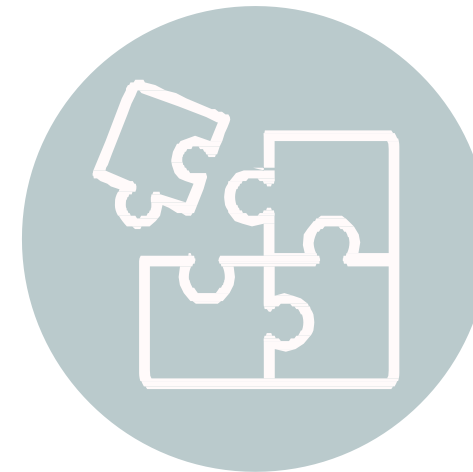
Edukacja i szkolenia

Jednym ze sposobów jest poszerzanie wiedzy na temat zarządzania finansami – poprzez formalną edukację, programy z zakresu wiedzy finansowej, kursy online itp.



Mentoring lub coaching

Współpraca z mentorem lub coachem posiadającym wiedzę finansową może pomóc w poruszaniu się po skomplikowanych kwestiach finansowych, wykorzystując jego doświadczenie i wiedzę.



Praktyczne doświadczenie

Zdobycie praktycznego doświadczenia poprzez zarządzanie obowiązkami finansowymi w bezpiecznym środowisku może utrwalić tę wiedzę.



Uczestnictwo w organizacjach

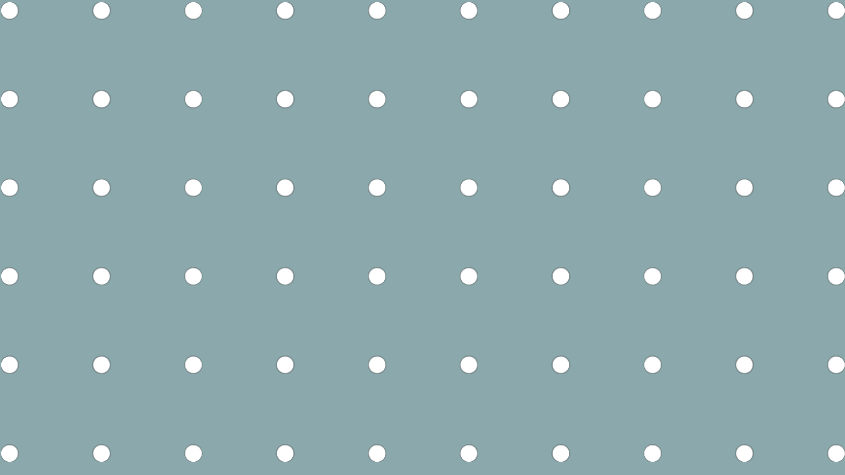
Dołączenie do organizacji zajmującej się budowaniem potencjału finansowego, takiej jak inkubator, akcelerator lub instytucja mikrofinansowa, może zapewnić cenną pomoc.

02.

PODMIOTY ZAJMUJĄCE SIĘ ROZWIJANIEM POTENCJAŁU FINANSOWEGO

Jakie są rodzaje takich organizacji? Przykłady?





INKUBATORY

pomagają przedsiębiorcom w rozwiązywaniu niektórych problemów często związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, zapewniając przestrzeń do pracy,
, mentoringu i szkoleń.

Dostęp do finansowania: Często zapewniają lub pomagają w pozyskaniu finansowanie początkowe.

Mentoring i doradztwo: Przedsiębiorcy mają możliwość uczenia się od doświadczonych mentorów i doradców, którzy prowadzą ich przez cały proces.

Szkolenia i warsztaty: Często organizują regularne sesje szkoleniowe, warsztaty i seminaria.

PRZYKŁADY INKUBATORÓW



NULA – Inkubator Inicjatyw Społecznych

oferuje plan rozwoju wraz z mentoringiem dostosowanym do wczesnych etapów przekształcania pomysłu w produkt lub usługę.



Inkubator startupów Tehnopol

ma ponad dziesięcioletnie doświadczenie i jest jednym z najlepszych inkubatorów przedsiębiorczości w regionie bałtyckim.



Tallinn Creative Incubator

pomaga przedsiębiorcom w tworzeniu rentownych i zrównoważonych małych firm, które wzbogacają środowisko przedsiębiorczości i kreatywności.

Dostęp do finansowania:

Zazwyczaj zapewnia niewielką kwotę finansowania początkowego w zamian za udziały w firmie lub możliwość zaprezentowania się przed inwestorami podczas dni demo.

Mentoring i doradztwo: są znany z zapewniania intensywnego mentoringu.

Szkolenia i warsztaty: zapewniają rygorystyczne elementy edukacyjne.

AKCELERATORY

to programy o ustalonym czasie trwania, oparte na grupach, które obejmują mentoring, elementy edukacyjne i zazwyczaj kończą się publiczną prezentacją lub dniem demo. Są one mają na celu przyspieszenie rozwoju przedsiębiorstw.

PRZYKŁADY AKCELERATORÓW



Negavatt

to ekologiczny akcelerator dla młodych ludzi w wieku od 18 do 30 lat, oferujący główną nagrodę w wysokości 10 000 euro, która ma pomóc im w realizacji pomysłu.



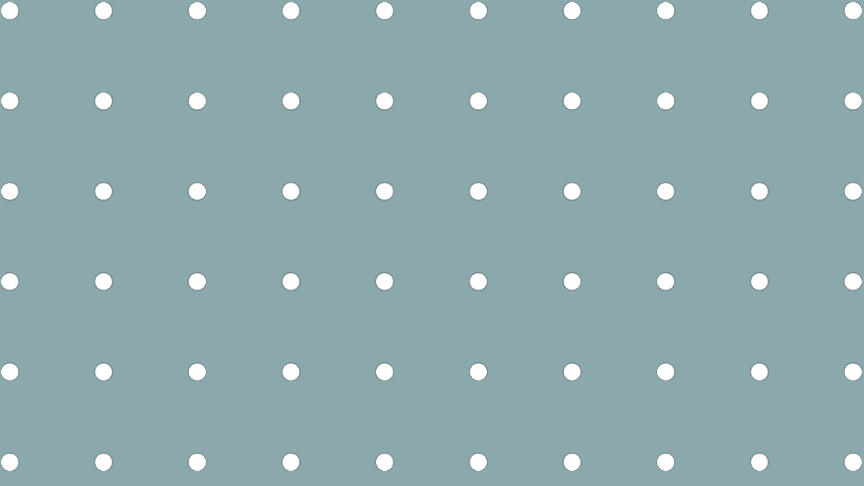
Ajujaht

to najbardziej znany estoński akcelerator start-upów, w którym można poddać swój pomysł na biznes i zespół próbie pod okiem profesjonalistów.



Beamline Accelerator

wspiera start-upy o profilu naukowym, oferując spersonalizowane usługi w zakresie rozwoju produktów i biznesu o wartości do 100 000 euro.



HACKATHONY

to wydarzenia przypominające sprinty projektowe, w których członkowie zespołów angażują się w rozwiązywaniu konkretnego projektu.

Dostęp do finansowania: Zazwyczaj nie są to bezpośrednie źródła finansowania, ale często oferują nagrody pieniężne.

Mentoring i doradztwo: Uczestnicy mają szansę na ścisłą współpracę z ekspertami branżowymi i doświadczonymi mentorami.

Szkolenia i warsztaty: Mogą odbywać się warsztaty techniczne lub seminaria, co samo w sobie stanowi również praktyczne doświadczenie edukacyjne.

PRZYKŁADY HACKATHONÓW



Garage48

to seria hackathonów dla start-upów, podczas których Twój pomysł zamienia się w działający prototyp.



EdTech Hack

wspiera wizjonerskie i zrównoważone pomysły, które mogą zmienić oblicze edukacji.

Dostęp do finansowania:
Zapewniamy usługi finansowe,
w tym niewielkie pożyczki (mikropożyczki).

Mentoring i doradztwo:
Niektóre z nich oferują ograniczony
mentoring lub doradztwo, szczególnie w
takich obszarach jak zarządzanie spłatami
pożyczek oraz
oszczędności.

Szkolenia i warsztaty:
Nie są powszechne, niektóre oferują
szkolenia finansowe
szkolenia z zakresu umiejętności czytania i
pisanie oraz warsztaty z umiejętności
biznesowych dla swoich klientów.

INSTYTUCJE MIKROFINANSOWE

świadczą usługi finansowe na małą skalę na
rzecz osób o niskich dochodach oraz
przedsiębiorstwom o niskich dochodach,
które mogą nie mieć dostępu
do typowych usług bankowych

PRZYKŁADY INSTYTUCJI



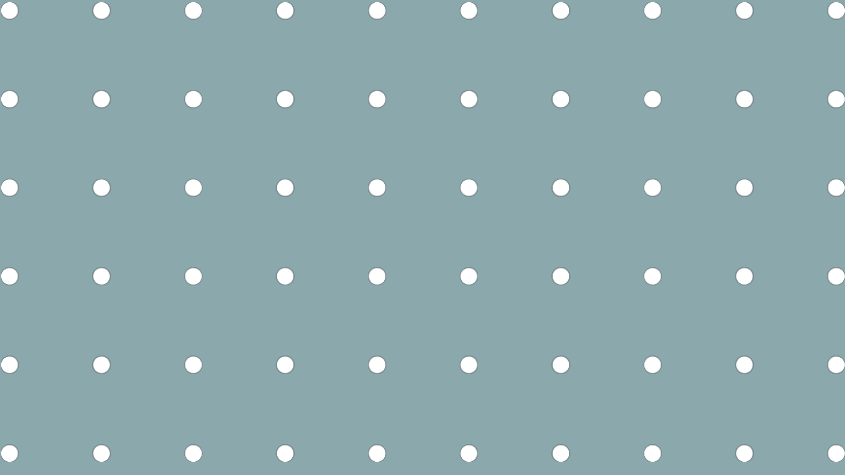
Stowarzyszenie
Oszczędnościowo-
Pożyczkowe „Good
Cooperation”

jest pierwszą w Estonii instytucją
finansową działającą zgodnie z
zasadami etyki.



Fundacja Rozwoju Obszarów
Wiejskich

wspiera rozwój gospodarczy
na estońskich obszarach
wiejskich poprzez konkretne
programy.



SPOŁECZNOŚCI UCZENIA SIĘ W SYSTEMIE PEER- TO-PEER

to platformy lub grupy, w których poszczególne osoby mogą uczyć się od siebie nawzajem poprzez dzielenie się doświadczeniami i wiedzą.

Dostęp do finansowania: Zazwyczaj nie zapewniają bezpośredniego finansowania.

Mentoring i doradztwo:
Członkowie uczą się na podstawie doświadczeń innych i mogą uzyskać porady od innych uczestników, którzy zmagali się z podobnymi wyzwaniami.

Szkolenia i warsztaty:
Mogą to być kursy online, webinaria lub warsztatów.

PRZYKŁAD SIECI SPOŁECZNOŚCIOWEJ



Baltic Sea Impact Network

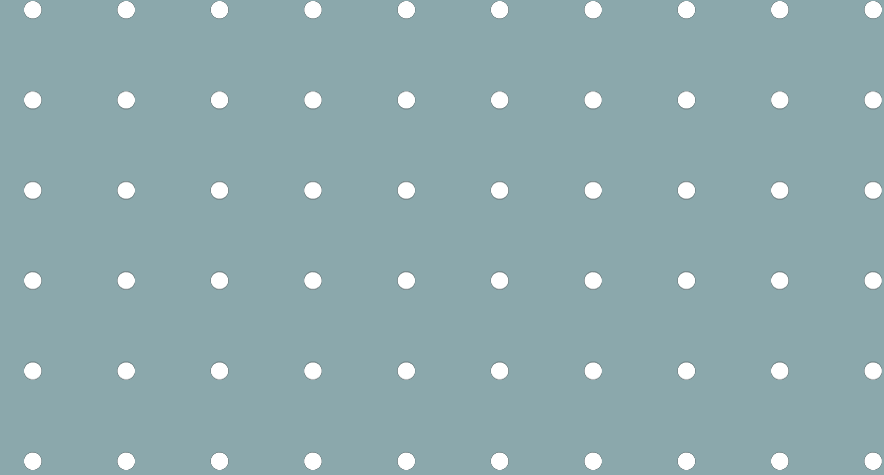
to wyjątkowa międzynarodowa sieć służąca wzajemnej wymianie wiedzy między 50 przedsiębiorcami społecznymi ze Szwecji, Danii, Łotwy, Litwy, Estonii i Ukrainy.

Celem jest pomoc członkom sieci w nabywaniu nowych umiejętności, nawiązywaniu kontaktów z osobami o podobnych poglądach z sąsiednich krajów oraz zwiększaniu dostępu przedsiębiorców społecznych do odpowiednich interesariuszy.

Dostęp do finansowania:
Oferujemy różne rodzaje finansowania,
w tym inwestycje kapitałowe, pożyczki lub
dotacje.

Mentoring i doradztwo:
Wiele z nich oferuje również mentoring
i doradztwo organizacjom, w które
inwestują.

Szkolenia i warsztaty:
Niektórzy mogą oferować formalne
programy szkoleniowe lub warsztaty, inni
mogą zapewniać szkolenia o charakterze
doraźnym.



INWEST YCJE SPOŁECZNE FUNDUSZE

to pula środków, które są inwestowane
w celu wygenerowania wymiernego,
korzystnego wpływu społecznego lub
środowiskowy, przy jednoczesnym
zwrotu finansowego.

PRZYKŁADY FUNDUSZY



Fundusz Impact firmy Good Deed

jest pierwszym funduszem
filantropii strategicznej w Estonii.



Fundusz Edukacyjny Good Deed

wspiera inicjatywy zajmujące
się największymi przeszkodami
w edukacji ogólnej w Estonii.

Limitless

Fundusz „Limitless”

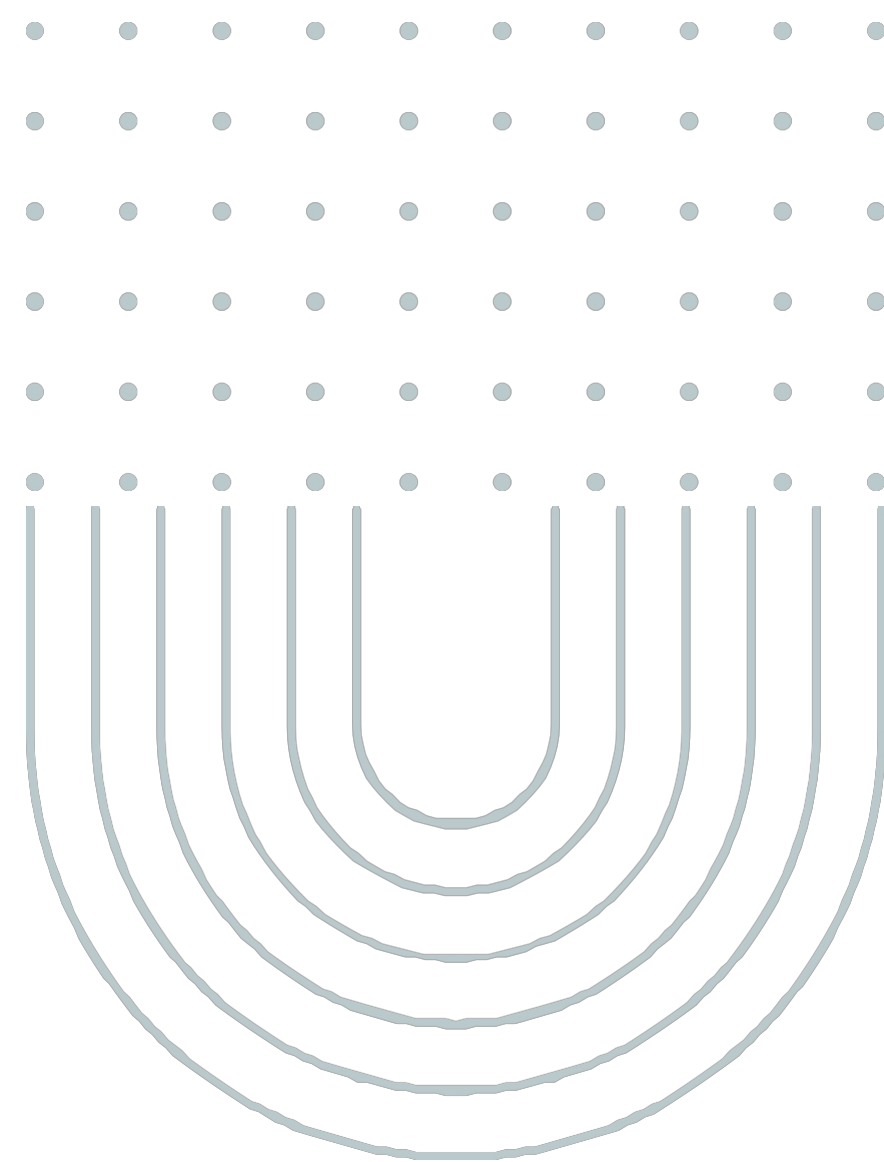
inwestuje w produkty i usługi o
potencjale skalowalności, dotyczące
odpowiedzialnej konsumpcji i
produkcji, cyfrowego zdrowia oraz
edukacji cyfrowej.

03.

WYBÓR ODPOWIEDNIEJ ORGANIZACJI

Jak dokonać wyboru? Jakie są kryteria?





Etap rozwoju Twojej firmy Różne organizacje są dostosowane do różnych etapów rozwoju firmy. Inkubatory są bardziej odpowiednie dla przedsięwzięć na wczesnym etapie, natomiast akceleratorzy są przeznaczone dla firm o ugruntowanej pozycji. Porównaj stopień dojrzałości swojej firmy z grupą docelową programu.



Obszar zainteresowań/branża

Niektóre organizacje specjalizują się w konkretnej branży lub modelu biznesowym. Upewnij się, że Twój biznes wpisuje się w obszar zainteresowań danej organizacji.

KRYTERIA WYBORU



Dostępność mentorów

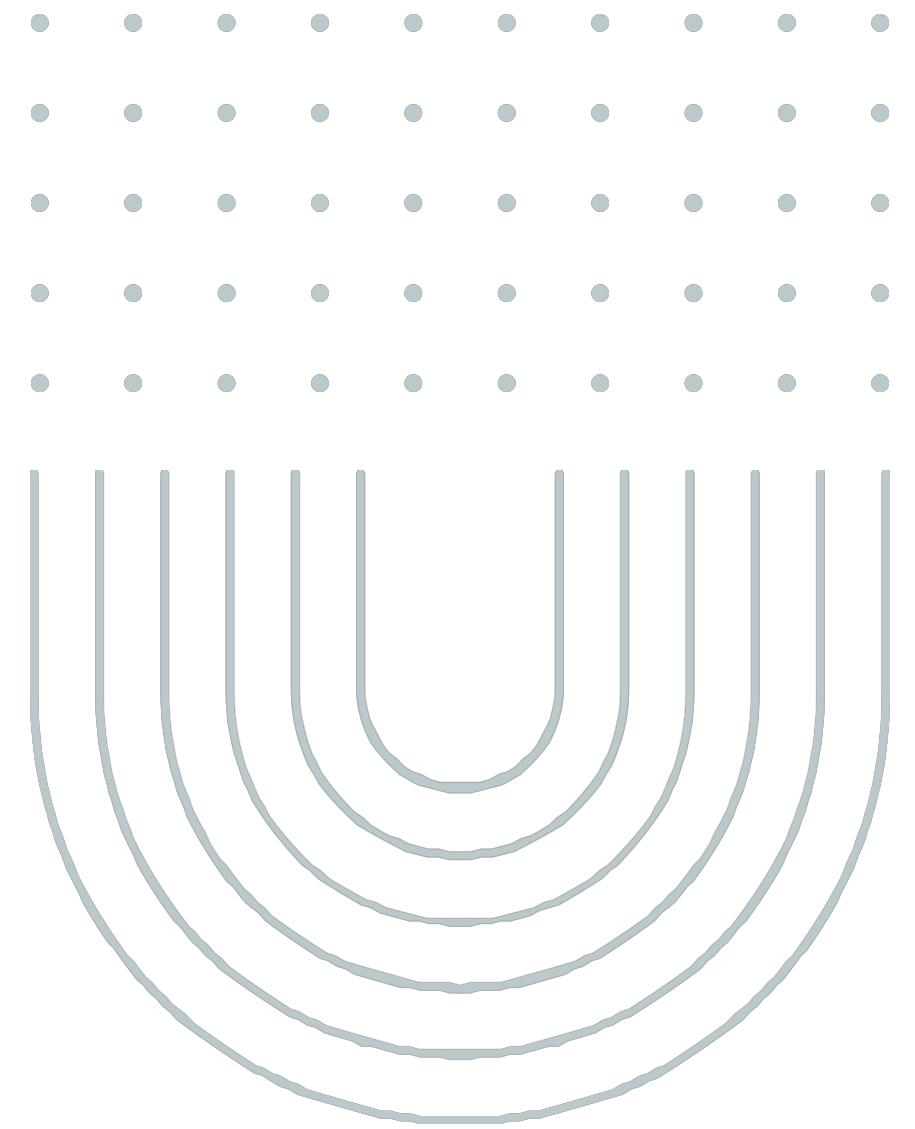
Sprawdź dostępność i jakość mentorów. Powinni oni posiadać doświadczenie w Twojej branży oraz zapewniać cenne porady i kontakty.

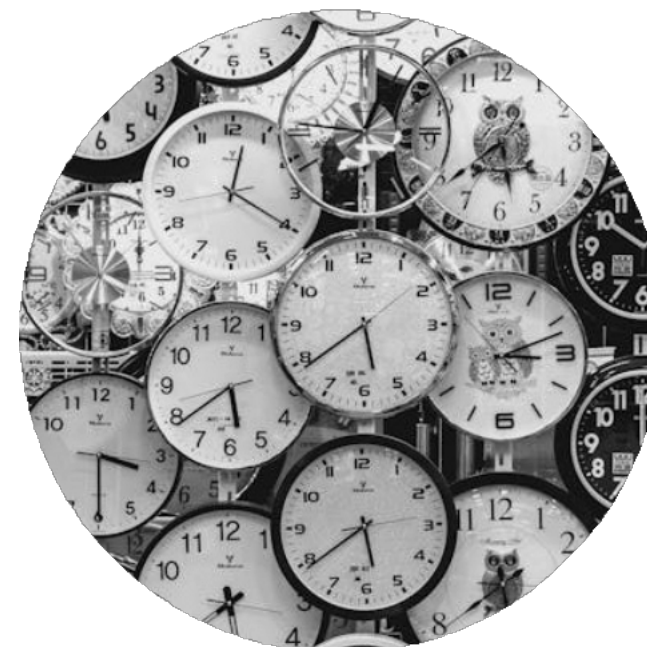
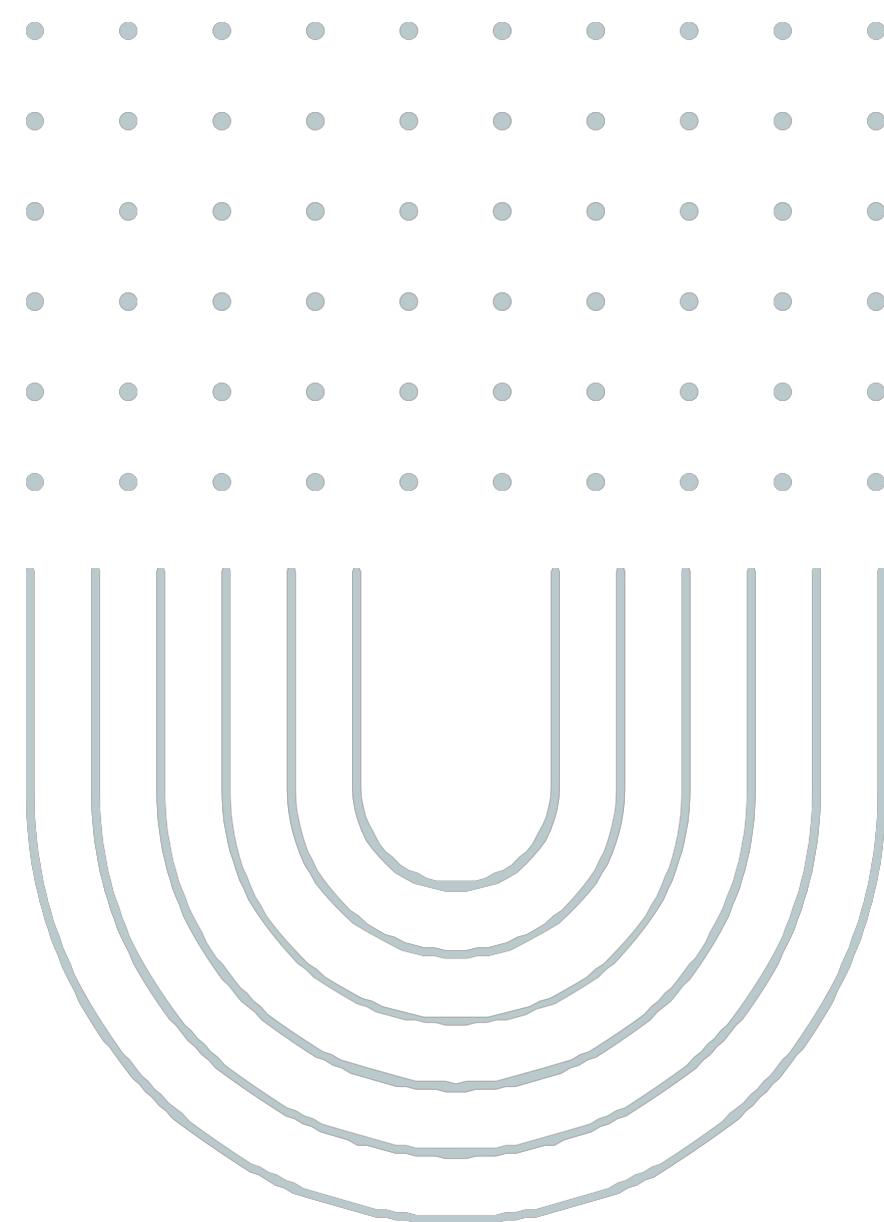


Dostęp do finansowania

Jeśli Twoja firma społeczna potrzebuje wsparcia finansowego, rozważ organizacje, które zapewniają finansowanie lub mają kontakty z potencjalnymi inwestorami.

KRYTERIA WYBORU





Czas trwania programu

Programy różnią się pod względem długości. Wybierz organizację, która oferuje harmonogram dostosowany do potrzeb Twojej firmy.



Szkolenia i zasoby

Sprawdź dostępne zasoby i możliwości szkoleniowe. Organizacja powinna zapewnić narzędzia niezbędne do stymulowania rozwoju Twojej firmy.

KRYTERIA WYBORU

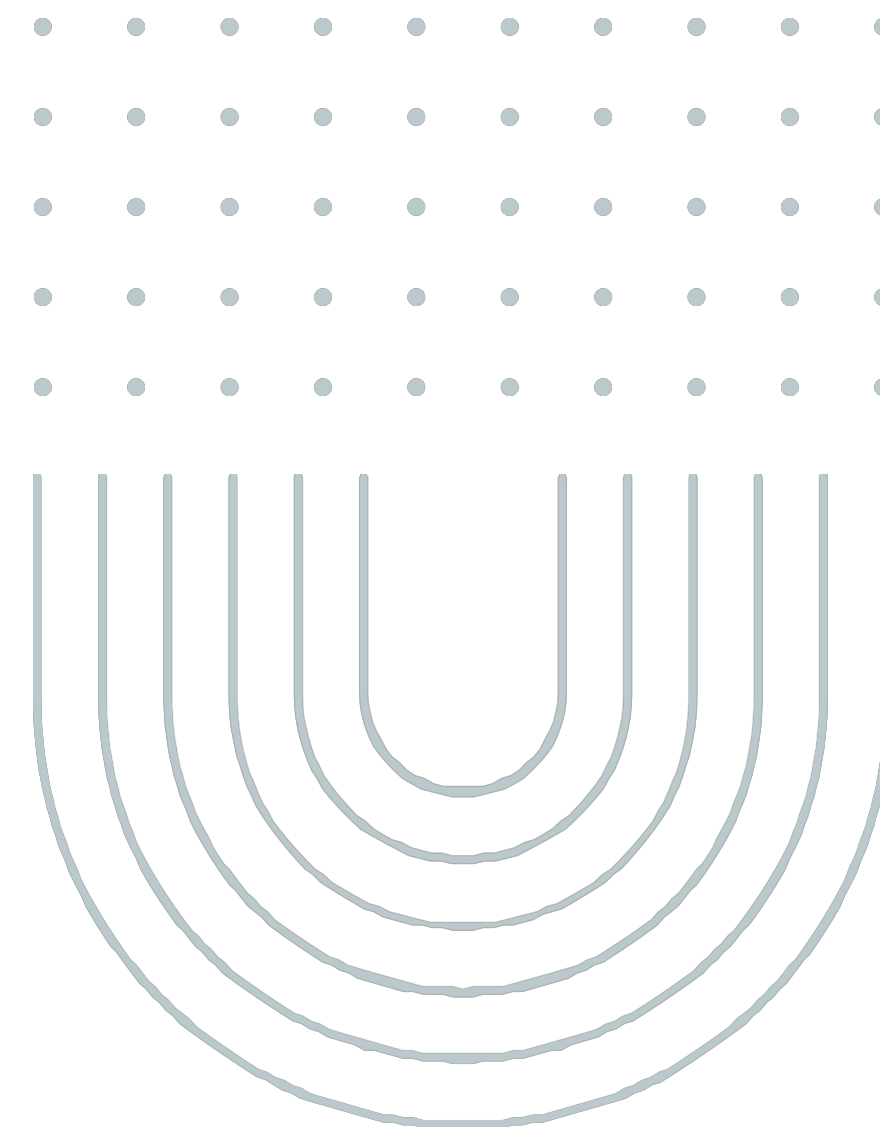


Historie sukcesów/dotychczasowe osiągnięcia
Weź pod uwagę dotychczasowe osiągnięcia organizacji. Zapoznaj się z historiami sukcesów oraz ogólnym wpływem na start-upów, które wspierała.



Społeczność i sieć kontaktów
Nie da się przecenić wartości przynależności do silnej społeczności i sieci kontaktów. Weź pod uwagę możliwości nawiązywania kontaktów i współpracy oferowane przez

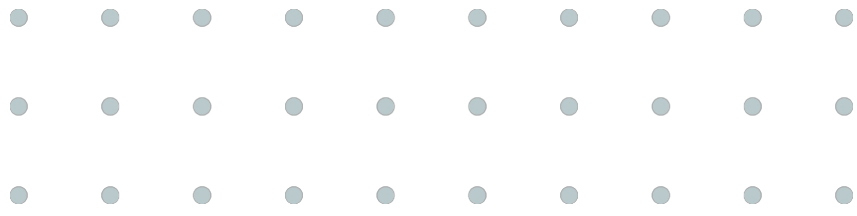
KRYTERIA WYBORU
organizacja.



WAŻNE ASPEKTY, KTÓRE NALEŻY WZIĄĆ POD UWAGĘ

Wybrana przez Państwa organizacja powinna nie tylko zaspokajać bieżące potrzeby Państwa przedsiębiorstwa społecznego, ale także być zgodna z Państwa długoterminowymi celami biznesowymi. Odpowiednia organizacja będzie pełnić rolę katalizatora, przyspieszając rozwój Państwa przedsiębiorstwa i zwiększając jego potencjał finansowy.







DZIĘKUJEMY

Jakie masz pytania?

