**ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ**

Комитет экономической политики и развития Волгоградской области сообщает, что в связи с введением режима повышенной готовности, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции, предоставление услуг государственным автономным учреждением Волгоградской области "Мой бизнес" (далее – ГАУ ВО "Мой бизнес") временно осуществляется в дистанционном и онлайн-режиме.

ГАУ ВО "Мой бизнес" продолжает оказывать бесплатные консультации по актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности, и возможности получения услуг, а также принимает заявки на получение финансовой поддержки.

Для консультирования хозяйствующих субъектов Волгоградской области в целях минимизации экономического урона, связанного с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией в целях предупреждения распространения коронавирусной инфекции, функционирует горячая линия в ГАУ ВО "Мой бизнес": 8 (8442) 32-00-05, а также продолжает работу горячая линия для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) Волгоградской области: 8 (800) 302-3-203.

В рамках реализации мероприятий регионального проекта "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства"   
с 23 марта по 20 апреля 2020 г. состоится цикл бесплатных онлайн- вебинаров для действующих и начинающих предпринимателей на тему: "Как построить систему управления в бизнесе".

Цикл состоит из 9 вебинаров, продолжительность каждого не более 2,5 часов. Организатором онлайн-вебинаров является государственное автономное учреждение Волгоградской области "Мой бизнес", подведомственное комитету экономической политики и развития Волгоградской области.

Целями онлайн-вебинаров являются обучение представителей субъектов малого и среднего предпринимательства основам работы компании, управленческому планированию, управленческому контролю, формированию кадровой политики, основам кросс-маркетинга и другим актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности.

Время проведения онлайн-вебинаров: с 23 марта по 20 апреля, каждый понедельник и четверг с 19:00 до 21:00.

Регистрация на онлайн-вебинары осуществляется по ссылке: <https://raritetpro.timepad.ru/event/1285744/>.

Дальнейшая информация о предстоящих мероприятиях будет размещена на портале поддержки МСП Волгоградской области.

График онлайн-вебинаров с 23 марта по 20 апреля 2020 года

|  |  |
| --- | --- |
| Дата и время мероприятия | План онлайн-вебинара |
| 23 марта 2020 г. с 19:00 до 21:30 | - Суть системного подхода на примере решения бизнес-кейса.  - Ключевые показатели эффективности компании (выручка, прибыль, трафик, конверсия, средний чек, LTV, NPS).  - Определение целевой аудитории и целевых групп. Технология «5w Шерингтона» в определении целевых групп. Практическое задание по определению своих целевых групп. Для чего необходимо понимание своих целевых групп. Как с ними работать. |
| 26 марта 2020 г.  с 19:00 до 21:30 | - Инструменты привлечения новых клиентов их суть и эффективность для разных видов бизнеса.  - Кросс-маркетинг. Суть инструмента. Варианты применения в разных нишах. Создание дегустационного продукта. Где искать партнеров по кросс-маркетингу.  - Работа с клиентской базой. Как вернуть клиентов. Сценарий общения, речевые модули, секреты достижения цели. |
| 30 марта  2020 г. с 19:00 до 21:30 | - Способы привлечения новых клиентов. Управление рекомендациями, как один из эффективнейших способов привлечения новых клиентов. Создание речевых модулей, скриптов, шаблонов и списков для управления рекомендациями.  0 Опрос клиентов. Цель, технология, способы. Опрос действующих и ушедших клиентов: особенности и возможности. Структура эффективного опроса, правильные вопросы, речевые модули. |
| 2 апреля 2020 г.  с 19:00 до 21:30 | - Внутренний анализ работы компании и отдела продаж в частности. Цель этапа. Необходимые действия. Анализ работы сотрудников, анализ внутренних показателей. Выводы и решения.  - Анализ конкурентов. Цель. Методы проведения. Партизанский анализ или где найти информацию о конкурентах. SWOT-анализ. Итоги анализа. |
| 6 апреля 2020 г. с 19:00 до 21:30 | - Правильная постановка целей в организации.  - Управленческое планирование. Определение ключевых показателей, которые напрямую влияют на достижение конкретной цели. Составление перечня конкретных задач, сроков, исполнителей. Ресурсы достижения целей. |
| 9 апреля 2020 г. с 19:00 до 21:30 | - Делегирование. 4 типа сотрудников и что с ними делать. Критерии правильного делегирования.  - Подбор сотрудников. Основные правила поиска. Формулирование «вкусного» профиля вакансии. Быстрый первичный отбор. Использование Google форм для оценки компетенций персонала.  - Проведение собеседования. На что обратить особое внимание. |
| 13 апреля 2020 г . с 19:00 до 21:30 | - Виды регламентов и их особенности. Для чего нудны регламенты. Принципы создания регламентов. Доказательство эффективности регламентирования в финансовых показателях. Разбор необходимости регламентирования на примере разбора бизнес-кейса.  - Скрипты общения с клиентом. Цель, структура, методы создания и эффективность.  - Ментальные скрипты. Цель, суть, инструменты создания.  - Корпоративные университеты. Цель создания, экономическое обоснование эффективности, содержание, необходимый инструментарий. |
| 16 апреля 2020 г. с 19:00 до 21:30 | - Обучение персонала. Цель, виды обучения и их эффективность. Обучение в игровом формате: варианты, инструментарий. Обучение через решение кейсов.  - Формирование плана адаптации сотрудников и плана развития.  -Материальная мотивация. Положение о премировании: основные пункты, правила создания, конкретные примеры, ключевые показатели эффективности. Варианты расчета премий. |
| 20 апреля 2020 г. с 19:00 до 21:30 | - Нематериальная мотивация. Варианты и их эффективность. Разработка мотивации для собственной компании. Пирамида Маслоу.  - Управленческий контроль. Чек-листы: правила составления и особенности. CRM как инструмент контроля. Обратная связь и как ее получить.  - Подведение итогов цикла вебинаров. Обсуждение результатов. |