



# DOBRE PRAKTYKI

KLUCZ DO SUKCESU



[www.bcp.org.pl](http://www.bcp.org.pl)  
[www.owes.bcp.org.pl](http://www.owes.bcp.org.pl)



	SPIS TREŚCI:	STR.
<b>1.</b>	<b>EKONOMIZACJA:</b>	<b>4</b>
1.1.	KSIĘGOWOŚĆ	6
1.2.	WINDYKACJA	8
1.3.	DORADZTWO I SZKOLENIA	10
<b>2.</b>	<b>PROCES EKONOMIZACJI</b>	<b>12</b>
<b>3.</b>	<b>NASZE USŁUGI I POMOC</b>	<b>20</b>
<b>4.</b>	<b>KONTAKT</b>	<b>26</b>

# DOBRE PRAKTYKI

## KLUCZ DO SUKCESU

Czytelniku,

zastanawiasz się, czy ten folder jest dla Ciebie?

- Jeśli jesteś przedstawicielem organizacji pozarządowej, z folderu dowiesz się, jak pozyskać źródła finansowania swojej działalności. Dzięki nim będziesz mógł wprowadzić nowe usługi, skierować swoją ofertę do szerszego grona odbiorców, po prostu funkcjonować aktywniej i dynamiczniej niż dotychczas.
  - Jeśli jesteś przedstawicielem sektora biznesu, znajdziesz tu informacje na temat tego, jak rozwinąć firmę i jak przekuć drzemiący w Tobie potencjał na realne przychody. Przekonamy Cię również, że z organizacjami pozarządowymi można i warto współpracować.
- Folder, który trzymasz właśnie w ręce, powstał z myślą o organizacjach pozarządowych oraz małych i średnich przedsiębiorstwach. Ma być dla nich inspiracją, bodźcem do działania i swego rodzaju drogowskazem.
- Organizacje pozarządowe mają ogromny potencjał: wiedzę, umiejętności, doświadczenie. Mamy nadzieję, że po przeczytaniu tego folderu zdecydują się go wykorzystać.
  - Współpraca pomiędzy przedsiębiorcami i organizacjami pozarządowymi może być naprawdę owocna i przynosić obopólne korzyści. Pokażemy jakie.
  - Rozwój, pozyskiwanie niezależnych źródeł finansowania, wdrażanie kolejnych pomysłów i projektów to trud, który warto podjąć. Na własnym przykładzie udowodnimy, że nie jest to trudne.

TWÓJ POMYSŁ  
NASZE WSPARCIE  
WSPÓLNY SUKCES!

MIŁEJ LEKTURY I UDANEJ EKONOMIZACJI

## TRZY POWODY, DLA KTÓRYCH WARTO ZEKONOMIZOWAĆ ORGANIZACJĘ POZARZĄDOWĄ

Z tej części dowiesz się, czym jest ekonomizacja i dlaczego powinieneś zekonomizować swoją organizację.

### Czym jest ekonomizacja?

Ekonomizacja to działania, które wykorzystują narzędzia typowe dla biznesu (planowanie, strategię) w celu zbudowania stabilności i płynności finansowej organizacji oraz jej niezależności od zewnętrznych funduszy.

Proces ekonomizacji organizacji pozarządowych regularnie postępuje na całym świecie, gdyż z jednej strony pozwala on wykorzystać specjalistyczną wiedzę i umiejętności przedstawicieli sektora społecznego, z drugiej przyczynia się do powstania skutecznych rozwiązań i innowacyjnych projektów.

### Dlaczego Twoja organizacja powinna przeprowadzić ekonomizację usług?

Odpowiedź jest prosta. Ekonomizacja pomoże Ci uniezależnić się od dotacji gminnych, krajowych, unijnych czy też wsparcia ze strony sponsorów poprzez pozyskanie stabilnych, długofalowych źródeł finansowania. Tak, dotacje nie są jedynymi funduszami, dzięki którym Twoja organizacja może działać i dynamicznie się rozwijać. Podobnie jak my samodzielnie możesz zadbać o jej przyszłość – podejmując działalność gospodarczą lub też świadcząc odpłatne usługi. Wystarczy przeprowadzić proces ekonomizacji.

### Korzyści wynikające z ekonomizacji

Jeśli wciąż masz wątpliwości, poznaj trzy kluczowe korzyści, jakie zyskasz, decydując się na ekonomizację:

1. Pozyskasz dodatkowe źródła finansowania działań Twojej organizacji.
2. Uzyskasz płynność i stabilność finansową.
3. Wprowadzisz dodatkowe usługi, otworzysz się na nowe sektory klientów, po prostu rozwiniesz skrzydła.

## EKONOMIZACJA W PRAKTYCE – ZOBACZ, JAK TO DZIAŁA

Z tej części dowiesz się, w jaki sposób zekonomizowało się nasze stowarzyszenie, jakie nowe usługi wdrożyliśmy i co możemy Ci zaproponować.

Do kwestii ekonomizacji warto podejść kompleksowo i profesjonalnie, wykorzystując jeden z modeli biznesowych. My skorzystaliśmy ze schematu wypracowanego przez Alexandra Osterwaldera i Yvesa Pigneura<sup>1</sup>. Zanim omówimy jego poszczególne elementy w kolejnej części folderu, chcemy Ci pokazać, że to naprawdę działa. Sami jesteśmy tego najlepszym przykładem. Mamy nadzieję, że gdy poznasz naszą historię, łatwiej będzie Ci podjąć decyzję o kierunku rozwoju Twojej organizacji.

### Ekonomizacja, czyli skuteczny sposób na to, by Twoja organizacja rozwinęła skrzydła

Dlaczego postanowiliśmy przeprowadzić ekonomizację naszego stowarzyszenia? Z tych samych względów, dla których Ty powinieneś podjąć się tego zadania.

Po pierwsze, nasza działalność opiera się w dużej części na środkach zewnętrznych, realizacja większości projektów jest od nich uzależniona. Po drugie, zapewniamy miejsca pracy ok. 20 osobom. I jeśli ta liczba miałaby ulec zmianie, to chcemy, by była to wyłącznie zmiana na plus. Postanowiliśmy zatem działać i podjąć wysiłek w celu usamodzielnienia się oraz zwiększenia stabilności finansowej. W ten sposób w Stowarzyszeniu Bielskie Centrum Przedsiębiorczości (BCP) powstały trzy nowe usługi.

Poznaj nasze najnowsze usługi oraz osoby, które są za nie odpowiedzialne i wiedzą o nich absolutnie wszystko.

1 KSIĘGOWOŚĆ		2 WINDYKACJA		3 SZKOLENIA I DORADZTWO	
PANI MAGDALENA WOŹNIAK		PAN ROMAN SANETRA		PANI ANNA JĘDRUSIAK	

<sup>1</sup> Praca została stworzona na podstawie The Business Model Canvas zaprojektowanego przez [www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc). Utwór ten jest dostępny na licencji Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. Aby zobaczyć kopię tej licencji odwiedź stronę: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> lub wyślij list do Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

## KSIĘGOWOŚĆ

*Twój przewodnik po tym dziale: **Magdalena Woźniak***

Księgowość to usługa, którą wprowadziliśmy przede wszystkim z myślą o organizacjach pozarządowych oraz małych i średnich przedsiębiorstwach. Co ją wyróżnia na tle innych usług tego typu?

### Profesjonalizm i wielofunkcyjność

Nasz dział księgowości można porównać do specjalistycznego urządzenia wielofunkcyjnego. Załóżmy, że jesteś przedstawicielem organizacji pozarządowej lub MŚP i szukasz biura, które podejmie się prowadzenia księgowości, kompleksowej sprawozdawczości, rozliczania projektów. Zajmiemy się tym wszystkim, ale zaoferujemy też znacznie więcej. Odwiedzając nas w sprawach związanych z księgowością, w jednym miejscu możesz dowiedzieć się również, gdzie pozyskać dotacje na rozwój Twojej firmy/organizacji, w jakim zakresie mogą pomóc Ci nasi doradcy (doradztwo biznesowe, marketingowe), jak stworzyć profesjonalny biznesplan i przy pomocy jakich narzędzi go realizować.

Dodatkowo podpowiemy, skąd wziąć fundusze na rozwój firmy, zapoznamy Cię z ofertą naszego Funduszu Pożyczkowego oferującego niskoprocentowane pożyczki, czyli porozmawiamy z Tobą o sprawach, którymi zajmujemy się na co dzień, a które dla Twojej firmy mogą mieć kluczowe znaczenie.

### Znajomość zagadnień sektora społecznego

Prowadzenie księgowości organizacji pozarządowych wcale nie jest sprawą prostą. Projekty realizowane na różnych szczeblach, rozliczanie grantów, sprawozdania roczne dla ministerstwa rządzą się swoimi prawami. W efekcie pomoc ze strony biura rachunkowego może okazać się niewystarczająca. My – jako działające od wielu lat stowarzyszenie – znamy specyfikę branży, dzięki czemu działamy szybko i sprawnie.

### NASZA OFERTA OBEJMUJE:

- prowadzenie ksiąg handlowych (pełna księgowość),
- prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów,
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych,
- sporządzanie deklaracji podatkowych (PIT, VAT, CIT i wiele innych),
- kompleksową sprawozdawczość,
- prowadzenie bieżących spraw związanych z zatrudnianiem pracowników,
- nadzór księgowy,
- rozliczanie projektów.

## PANI MAGDALENA WOŹNIAK KIEROWNIK DZIAŁU KSIĘGOWEGO

JESTEŚ ZAINTERESOWANY  
NASZĄ USŁUGĄ KSIĘGOWĄ?

ZADZWOŃ DO MNIE  
POD NR **512 495 390**

Z PRZYJEMNOŚCIĄ  
ODPOWIEM  
NA WSZYSTKIE  
TWOJE PYTANIA.



## WINDYKACJA

Twój przewodnik po dziale: **Roman Sanetra**, Prezes Stowarzyszenia BCP

Jeśli jesteś przedsiębiorcą, doskonale wiesz, że z płynnością finansową bywa różnie i współpraca finansowa z klientami, kontrahentami nie zawsze układa się tak, jakbyśmy sobie to wymarzyli. Jako jednostka udzielająca pożyczek (w ramach Funduszu Pożyczkowego) przekonaliśmy się o tym niejednokrotnie. Z tych doświadczeń uczyniliśmy jednak atut – wyspecjalizowaliśmy się w windykacji i teraz działamy w tym obszarze z korzyścią dla siebie i dla Ciebie!

### Co odróżnia naszą usługę windykacyjną od innych usług tego typu?

Przede wszystkim metody. Zanim wdrożyliśmy usługę windykacyjną i zatrudniliśmy osobę wyspecjalizowaną w tego typu działaniach, zorganizowaliśmy specjalne szkolenie. Zaprosiliśmy na nie jednego z najbardziej skutecznych specjalistów od windykacji w naszym kraju. Podzielił się on z nami wiedzą na temat metod, które stosuje w swojej pracy i które dają realne wyniki (80% skuteczności w odzyskiwaniu długów).

TERAZ TĘ WIEDZĘ WYKORZYSTUJEMY,  
BY POMAGAĆ FIRMOM, KTÓRE MAJĄ  
TRUDNOŚCI W ODZYSKANIU  
NALEŻNOŚCI.

## PAN ROMAN SANETRA PREZES STOWARZYSZENIA BCP

JESTEŚ JEDNĄ Z NICH?

ZADZWOŃ DO MNIE  
POD NR **33 496 02 30**

Z CHĘCIĄ ODPOWIEM NA WSZYSTKIE  
TWOJE PYTANIA I PODPOWIEM,  
JAK MOGLIBYŚMY  
ROZWIĄZAĆ TWÓJ PROBLEM.



## SZKOLENIA I DORADZTWO

Twój przewodnik po dziale: **Anna Jędrusik**, Członek Zarządu BCP

Wiedza to ogromny kapitał, w oparciu o który można zbudować prężnie działającą firmę. Warto ją zatem gromadzić, pomnażać i rozwijać. My też w nią zainwestowaliśmy. Budowaliśmy swoje doświadczenie i swój kapitał na przełomie 20 lat, przeszkoliliśmy setki osób, doradzaliśmy zarówno przedsiębiorcom, jak i przedstawicielom urzędów i NGO. To właśnie dzięki wieloletniemu doświadczeniu i ciągłemu doskonaleniu umiejętności organizowane przez nas szkolenia i oferowane usługi doradcze są na najwyższym poziomie.

### Teraz naszą wiedzę chcemy przekazywać innym:

- przedstawicielom NGO, by jeszcze skuteczniej pozyskiwali środki na swoje działania,
- przedsiębiorcom, by mogli rozwijać swój biznes i uzyskiwać stały wzrost przychodów.

### Wiedza – kapitał, który zdobędziesz podczas szkoleń i doradztwa

Jaką wiedzę i umiejętności zdobędziesz?

Po pierwsze, doradzamy w zakresie:

- tworzenia biznesplanów, studiów wykonalności i wniosków dotacyjnych,
- opracowywania strategii wdrażania innowacyjnych rozwiązań w przedsiębiorstwach,
- opracowywania i wdrażania strategii CSR,
- marketingu, w szczególności analizy rynku, budowy strategii biznesowych.

Ponadto na zlecenie klienta zajmujemy się pisaniem wniosków dotacyjnych.

Po drugie, doradzamy i szkolimy z umiejętności „miękkich”, takich jak:

- zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej,
- komunikacja interpersonalna, motywacja, budowanie zespołów,
- animacja partnerstw międzysektorowych,
- coaching.

SZKOLENIE LUB DORADZTWO  
MOŻEMY ZORGANIZOWAĆ U CIEBIE  
LUB TEŻ W SIEDZIBIE NASZEJ FIRMY.

## PANI ANNA JĘDRUSIK CZŁONEK ZARZĄDU BCP

SZUKASZ POMYSŁU NA ROZWÓJ  
ORAZ ZDOBYCIE UMIEJĘTNOŚCI  
KLUCZOWYCH DLA PROWADZENIA  
FIRMY CZY ORGANIZACJI  
POZARZĄDOWEJ?

ZADZWOŃ DO MNIE  
POD NR **33 496 02 09**

Z CHĘCIĄ ODPOWIEM  
NA WSZYSTKIE TWOJE PYTANIA.



## PROCES EKONOMIZACJI

Z TEJ CZĘŚCI DOWIESZ SIĘ, JAK WYGLĄDA MODEL BIZNESOWY I W JAKI SPOSÓB MOŻESZ GO WDROŻYĆ, KORZYSTAJĄC Z NASZEJ WIEDZY I DOŚWIADCZENIA (**MY PRACOWALIŚMY NA MODELU A.OSTERWALDER, Y. PIGNEUR**).

Wiesz już, dlaczego warto zekonomiczować organizację pozarządową i w jaki sposób zekonomiczowaliśmy nasze stowarzyszenie. Teraz czas na Ciebie. Dzięki informacjom zawartym w tej części będziesz w stanie dokonać analizy swojej organizacji/przedsiębiorstwa w ten sam sposób, w jaki zrobiliśmy to w BCP. Pomożemy Ci zastanowić się nad tym, jakie zasoby posiadasz i czy są one wystarczające do tego, by stworzyć biznes przynoszący zyski. Podpowiemy też, co jest Ci potrzebne, by pozyskać klientów i co im zaoferować, by wybrali Ciebie a nie konkurencję.

A zatem – do dzieła!

**Model biznesowy**, który wykorzystaliśmy przy ekonomizacji BCP, opisuje sposób, w jaki organizacja wytwarza wartość generującą zyski. Składa się on z dziewięciu elementów. Chcemy podkreślić, iż wskazany model nie jest jedynym właściwym rozwiązaniem. Takich modeli biznesowych jest wiele. Potraktuj go zatem jako inspirację, zachętę do autodiagnozy. Jeśli potrzebujesz pomocy albo konsultacji w tym zakresie, zapraszamy do kontaktu z nami.

W folderze znajdziesz też graficzną wersję modelu biznesowego, która może posłużyć Ci jako gotowe narzędzie do analizy Twojej organizacji/przedsiębiorstwa.



## PRZYJRZYJMY SIĘ ZATEM, W JAKI SPOSÓB WYKORZYSTALIŚMY TEN MODEL W BCP.



### 1. SEGMENTY KLIENTÓW

Klient to serce całego modelu i trzeba od niego zacząć!

Zanim stworzysz nowy produkt czy wprowadzisz nową usługę warto, abyś przeanalizował grupy klientów, do których będziesz kierował swoją ofertę. Zastanów się czy to, co chcesz zaproponować, jest zgodne z ich potrzebami i oczekiwaniami, czy rozwiązuje ich problemy.

**Pamiętaj, że za klientem idzie pieniądz. Zdecyduj, jakiej konkretnej grupie klientów chcesz oferować swoje usługi/produkty i resztę modelu dostosuj do ich potrzeb.**

Jeśli działasz na rynku już od wielu lat i masz solidną bazę klientów, z pewnością wiesz, jakich rozwiązań i udogodnień oczekują. Słuchaj tego, co mówią, bądź otwarty na ich uwagi, a znajdziesz klucz do swojego sukcesu.

#### Przykład:

Przedstawiciele organizacji pozarządowych wielokrotnie zgłaszali nam, że na rynku trudno znaleźć wyspecjalizowane biuro rachunkowe zajmujące się księgowością organizacji pozarządowych. Specyfika tej działalności radykalnie różni się od księgowości MŚP, często dodatkowo wiąże się ze sprawozdaniami, dotacjami, rozliczeniami. My – jako stowarzyszenie – doskonale rozumiemy tę różnicę.

#### W oparciu o tę analizę stworzyliśmy dwa segmenty klientów:

- **organizacje pozarządowe** – kierujemy do nich usługi: księgowość, szkolenia i doradztwo dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta,
- **małe i średnie przedsiębiorstwa** – kierujemy do nich usługi: księgowość, windykacja, szkolenia i doradztwo dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta.

Ty również możesz wykorzystać swój potencjał: doświadczenie, dotychczasowe kontakty i bazy. Dopiero zaczynasz? Nic nie szkodzi. Jeśli jesteś na etapie rozpoczęcia działalności gospodarczej, zbuduj profil swojego odbiorcy. Taka analiza pomoże Ci dostosować Twoją usługę/produkt do właściwego klienta, a to zaoszczędzi Twój czas, energię i koszty.

#### Twoja grupa docelowych odbiorców:



#### Jak znaleźliśmy klientów w BCP?

Przed wszystkim opierając się na naszym doświadczeniu i na kontaktach, którymi dysponujemy. Nasze stowarzyszenie od lat współpracuje z organizacjami pozarządowymi (np. w ramach bezpłatnego doradztwa czy szkoleń), a także z małymi i średnimi przedsiębiorcami (np. w ramach Funduszu Pożyczkowego). Podczas szkoleń, spotkań, dyskusji poznaliśmy ich potrzeby, dowiedzieliśmy się, z czym mają problem i czego potrzebują. Do nich dostosowaliśmy nasze nowe usługi.



### 2. PROPOZYCJA WARTOŚCI

W dobie ogromnej konkurencji na rynku firmy działające w ramach jednej branży oferują zazwyczaj podobne produkty czy usługi. Jak przekonać klienta, by wybrał właśnie nas? Oferując mu pewne dodatkowe cechy czy właściwości, tzw. propozycję wartości.

Wartością może być **szybkość obsługi** („zamówienia realizujemy w 24 h”), **innowacyjność** („takiego produktu nie ma na rynku”), **wydajność** („na tym urządzeniu będziesz pracował szybciej”).

**Ty też musisz nauczyć się, jak sprzedawać wartości. By to zrobić, odpowiedz sobie na kilka pytań:**

1. Dlaczego klient miałby skorzystać z mojej usługi/wybrać mój produkt?
2. Co odróżnia mnie od innych organizacji/przedsiębiorstw oferujących tego typu usługę/produkt?
3. Z jakimi korzyściami wiąże się dla klienta skorzystanie z mojej usługi/produktu?



#### Jak zrobiliśmy to w BCP?

Specjaliści od marketingu zgodnie twierdzą, że w komunikacji z klientem należy większy nacisk kłaść nie na zalety firmy czy produktu, ale na korzyści, jakie konsument odniesie z wyboru danej marki czy też ze skorzystania z danej usługi. Warto odwołać się do emocji, ponieważ to one w dużej mierze rządzą jego zakupowymi decyzjami.

Przedstawiając naszym klientom usługę windykacji, przemawiamy do ich wyobraźni, mówimy im o korzyściach, jakie odniosą, powierzając nam odzyskanie należności. Pierwszą z wartości jest w tym wypadku spokój: luz psychiczny, brak zmartwień, trosk. Wynika on z tego, że klient nie musi się przejmować, jak odzyska należność i czy w ogóle ją odzyska, gdyż rozwiązanie tego problemu leży w naszej gestii. Drugą z wartości jest płynność finansowa. Problem z odzyskaniem należności rodzi bowiem kolejne problemy: wpływa na naszą zdolność do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań, hamuje rozwój firmy. Powierzenie windykacji należności profesjonalnej, doświadczonej, skutecznej organizacji pozwala skupić się na najważniejszym: prowadzeniu biznesu i pozyskiwaniu kolejnych klientów.





### 3. KANAŁY

Jeśli masz już **określoną grupę** klientów i wartości **produktu/usługi**, które możesz im zaoferować, pora znaleźć sposoby na to, by ich o tym poinformować. To, jaki sposób komunikacji z klientem wybierzesz, z pewnością zależy od specyfiki Twojej branży i jej zasięgu. Nie bez znaczenia są również kryteria społeczno-demograficzne definiujące Twoją grupę docelową, w szczególności wiek, wykształcenie, zainteresowania.

#### Przykład:

Kontakt z klientem w naszej organizacji nie kończy się na jednym spotkaniu. Dbamy o to, żeby klient nawiązywał z nami trwałe relacje i chciał otrzymywać informacje o pozostałych elementach naszej oferty. Takie indywidualne podejście pozwoliło nam zbudować bogatą bazę mailową, która stała się dla nas najlepszym kanałem informacji.

A zatem zamiast wydawać pieniądze na reklamę w prasie i radiu, docieramy z ofertą bezpośrednio do zdiagnozowanej przez nas grupy odbiorców (np. organizacji pozarządowych w przypadku usług księgowych).

**A Ty w jaki sposób skontaktujesz się ze swoim potencjalnym klientem?**

Blank writing area with a pencil icon and dashed lines for text.



### 4. RELACJE Z KLIENTAMI

Dla Twojego klienta ważne będą nie tylko wartości, jakie mu zaproponujesz, ale też charakter relacji, jaką zdecydujesz się z nim nawiązać. Są grupy, dla których ważny jest przyjacielski, bezpośredni kontakt i bardzo cenią sobie dedykowane wsparcie ze strony sprzedawcy. Są i takie, które preferują samoobsługę, a zatem dla nich ważna będzie jakość i funkcjonalność narzędzi zakupowych. Jeśli dokonałeś już analizy segmentów klientów, zastanów się, jakiego rodzaju relacji mogą od Ciebie oczekiwać i w jaki sposób możesz tym oczekiwaniom sprostać.



#### W jaki sposób robimy to w BCP?

W kontaktach z potencjalnymi klientami wykorzystujemy różnorodne kanały. Należą do nich m.in. publikacja, którą właśnie trzymasz w ręce czy też bezpośredni kontakt z klientem w naszej siedzibie. Posiadamy również stronę internetową, gdzie znajdują się wszelkie informacje o naszej działalności. Różnorodność ta wynika z tego, że działamy na wielu płaszczyznach, a naszą ofertę kierujemy do różnych segmentów klientów.



#### Jak realizujemy to w BCP?

Stawiamy na relacje bezpośrednie i trwałe. Klientów poznajemy, gdy przychodzą na szkolenia, do punktów konsultacyjnych lub też po pożyczkę. Wielu przedsiębiorców korzysta z lokali w Inkubatorze. W relacjach z nimi pełnimy rolę doradcy (np. podpowiadamy, skąd i jak pozyskać środki), a także dedykowanego opiekuna (zajmujemy się księgowością organizacji/przedsiębiorstwa, wypełniamy wnioski o dotację, rozliczamy dotacje). Budowanie trwałych, długofalowych relacji z klientem musi mieć oczywiście solidną podstawę – my stawiamy na wysoką jakość świadczonych usług, dzięki czemu klienci korzystają z naszej oferty w sposób kompleksowy i chętnie polecają nas innym.



### 5. ZASOBY

Każdy biznes wymaga zaplecza: finansowego, personalnego, intelektualnego, lokalowego. Jeśli chcemy prowadzić biuro, musimy mieć miejsce, ludzi oraz sprzęt, na jakim będą pracowali. Jeśli planujemy zająć się dowozem osób niepełnosprawnych do placówek oświatowych, potrzebny nam będzie odpowiednio przystosowany samochód. To zasoby umożliwiają docieranie do konkretnego klienta, podtrzymywanie relacji i generowanie przychodów.

Planując nowy biznes lub rozwijając nowe usługi/produkty, **warto przeanalizować własne zasoby**: zastanowić się nad tym, czym dysponujemy (doświadczenie, umiejętności, ludzie, lokal, sprzęt) i na bazie tego budować naszą ofertę.

Zatrudniamy ok. 20 osób, które posiadają wiedzę i długoletnie doświadczenie z wielu dziedzin takich jak fundusze unijne, analiza finansowa, księgowość, organizowanie szkoleń, ekonomia społeczna, przedsiębiorczość. To dzięki tym ludziom, ich wiedzy i doświadczeniu możemy uruchamiać nowe usługi i świadczyć je na najwyższym poziomie. Warto jednak pamiętać, że usługi takie jak księgowość, windykacja, doradztwo i szkolenia wymagają ciągłego podnoszenia kompetencji i aktualizowania wiedzy. Z tego też powodu, przygotowując się do wdrożenia naszych nowych usług, przez 2 lata braliśmy udział w wielu szkoleniach specjalistycznych.

**Dzięki temu nasza oferta jest na najwyższym poziomie.**



### 6. KLUCZOWE DZIAŁANIA

Jeśli chcesz, by Twoja firma sprawnie funkcjonowała, a zatem oferowała klientowi określoną wartość, podtrzymywała z nim relacje w taki sposób, w jaki on tego oczekuje i generowała przychody, musisz realizować kluczowe dla Twojej branży działania. Jeśli zajmujesz się produkcją, najważniejszym działaniem będzie wytwarzanie towaru w ilości i jakości zaspokajającej potrzeby konsumentów. Jeśli należysz do firm consultingowych czy usługowych, musisz dostarczać rozwiązań będących odpowiedzią na indywidualne problemy Twoich klientów.



#### Jak zrobiliśmy to w BCP?

Podejmując decyzję o uruchomieniu nowych usług przeanalizowaliśmy nasze zasoby pod kątem wiedzy i predyspozycji zatrudnionych pracowników. Dzięki temu stworzyliśmy możliwość podniesienia kwalifikacji zawodowych naszej kadry pod kątem profesjonalnej obsługi klienta w utworzonych działach.



#### Jak zrobiliśmy to w BCP?

Kluczowe działania naszego stowarzyszenia są odpowiedzią na problemy sygnalizowane nam przez przedstawicieli organizacji pozarządowych i przedsiębiorców. Dzięki usłudze księgowości organizacje zyskują wsparcie dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. Dzięki usłudze windykacji stworzyliśmy możliwość odzyskania zaległych należności naszych klientów. Dokładamy wszelkich starań, aby odblokować zamrożone środki finansowe, co pozwoli na utrzymanie stabilnej sytuacji w Twojej firmie.



## 7. PARTNERZY

Umowy partnerskie zawierane są z różnych powodów. Po pierwsze, nie wszystko jesteśmy w stanie zrealizować samodzielnie, wyłącznie we własnym zakresie (by produkować samochody potrzebujemy np. dostawców opon czy silników). Po drugie, partnerzy biznesowi pomagają nam redukować koszty (np. wynajmowania magazynów), poprawiać efektywność czy umacniać pozycję na rynku (np. stworzyć ogólnopolską sieć w oparciu o przedstawicieli lokalnych). Rozpoczynając analizę, trzeba zastanowić się od jakich kluczowych partnerów zależy sprawne funkcjonowanie naszej organizacji/przedsiębiorstwa.



### Jak robimy to w BCP?

W BCP posiadamy mocne zasoby personalne i intelektualne. By móc zaoferować naszym klientom jak najwyższej jakości usługi, współpracujemy również z doświadczonymi specjalistami, których poznaliśmy przy realizacji wcześniejszych projektów. To oni są dla nas kluczowymi partnerami i to dzięki nim nasza organizacja może sprawniej działać z korzyścią dla nas, a przede wszystkim dla naszych klientów.



## 8. STRUKTURA PRZYCHODÓW

Struktura przychodów określa ilość środków generowanych przez firmę w związku z obsługą poszczególnych segmentów klientów. Strumienie przychodów mogą opierać się na różnych mechanizmach cenowych: jednorazowych lub wielokrotnych płatnościach uzyskanych w wyniku sprzedaży aktywów, opłacie abonamentowej, opłacie okresowej za wypożyczenie określonego dobra, np. samochodu, prowizji z tytułu pośrednictwa. Ceny mogą być stałe i z góry określone lub też dostosowane do warunków rynkowych i podlegające negocjacom.

**Warto skorzystać ze wsparcia BCP przy tworzeniu analizy finansowej nowego przedsięwzięcia. Da Ci ono większą pewność w inicjowaniu dalszych działań, pokaże niedociągnięcia, a niejednokrotnie uchroni przed nietrafionymi inwestycjami.**



### Jak robimy to w BCP?

Zakres usług oferowanych przez BCP jest bardzo różnorodny i dostosowany do indywidualnych potrzeb klienta. Z tego też powodu trudno ustalić stały cennik. Koszty działań, jakie realizujemy dla firm czy organizacji, każdorazowo są określane podczas wstępnego spotkania. Dzięki temu zanim rozpoczniemy współpracę, klient doskonale wie, za jaką wartość będzie płacił, ile i w jaki sposób.

Jako organizacja pozarządowa nie kierujemy się zasadą maksymalizacji zysków, stąd nasza oferta w porównaniu z konkurencją jest często dużo bardziej atrakcyjna.



## 9. STRUKTURA KOSZTÓW

Koszty związane są z zasobami, których potrzebujemy, by realizować naszą działalność, a których nie posiadamy. Zanim ostatecznie zdecydujesz się wprowadzić swój pomysł w czyn, dokładnie przeanalizuj, z jakimi środkami będzie się to wiązało i czy jesteś w stanie je pozyskać. Wartość, którą chcesz sprzedawać, podtrzymywanie relacji i generowanie przychodów wiąże się z kosztami. Jeżeli dokładnie przeanalizowałeś już swoje kluczowe zasoby, działania oraz partnerów, którzy są niezbędni do realizacji Twoich celów, to obliczenie kosztów jest już bardzo proste.



### Jak to wyglądało w BCP?

Do realizacji usług, które oferujemy w BCP, najważniejsze są wiedza i doświadczenie.

Przygotowując się do uruchomienia nowych usług, zaplanowaliśmy koszty związane z poszerzeniem zakresu naszej działalności. Dzięki uzyskanemu wsparciu z projektu przeprowadziliśmy profesjonalne szkolenia pracowników. Zainwestowaliśmy też w zakup niezbędnych programów księgowych oraz zatrudniliśmy prawnika specjalizującego się w windykacji.



W TEJ CZĘŚCI PRZEDSTAWIMY CI POZOSTAŁE USŁUGI, KTÓRYMI ZAJMUJE SIĘ STOWARZYSZENIE BIELSKIE CENTRUM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA CO DZIEŃ I W RAMACH KTÓRYCH MOŻESZ LICZYĆ NA NASZĄ FACHOWĄ POMOC.



FUNDUSZ POŻYCZKOWY (FP)



PUNKT INFORMACYJNY O FUNDUSZACH EUROPEJSKICH (PIFE)



OŚRODEK WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ (OWES)



INKUBATOR



PUNKT KONSULTACYJNY



CSR - CELUJ W SWÓJ ROZWÓJ





## FUNDUSZ POŻYCZKOWY (FP)

Fundusz Pożyczkowy funkcjonuje od 1994 roku i zajmuje się udzielaniem pożyczek dla mikro i małych przedsiębiorców oraz osób pracujących i bezrobotnych zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą na bardzo atrakcyjnych warunkach. Fundusz Pożyczkowy jest dofinansowany ze środków unijnych.

Więcej informacji uzyskasz na stronie internetowej [www.bcp.org.pl](http://www.bcp.org.pl) w zakładce Fundusz Pożyczkowy lub telefonicznie pod numerem telefonu **33 496 02 40**.  
FP znajduje się w siedzibie Stowarzyszenia (II piętro, pokój 303).



## PUNKT INFORMACYJNY O FUNDUSZACH EUROPEJSKICH (PIFE)

LPI o Funduszach Europejskich zajmuje się **bezpłatnym** udzielaniem informacji o możliwościach pozyskania środków unijnych w perspektywie 2014-2020, w szczególności:

- pozyskiwania środków na rozpoczęcie własnej działalności,
- pozyskiwania środków dla funkcjonujących przedsiębiorstw,
- pozyskiwania środków na działania społeczne (np. wspieranie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym).

Więcej informacji uzyskasz na stronie internetowej [www.bcp.org.pl](http://www.bcp.org.pl) w zakładce LPI o Funduszach Europejskich lub telefonicznie pod numerem telefonu **33 496 02 01**. Punkt mieści się w siedzibie Stowarzyszenia (parter, pokój 110).  
Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Funduszu Spójności-Program Operacyjny Pomoc Techniczna.



## OŚRODEK WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ (OWES)

Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej ma na celu wielopoziomą i wieloletnią pomoc dla podmiotów sektora ekonomii społecznej, a także dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w zakresie tworzenia spółdzielni socjalnych. Jest ona bezpłatna, wystandaryzowana i kompleksowa.

### Wsparcie dotyczy takich zagadnień jak:

- wzmocnienie kompetencji podmiotów ekonomii społecznej (stowarzyszeń, fundacji, spółdzielni socjalnych i innych),
- tworzenie i funkcjonowanie spółdzielni socjalnych,
- poszukiwanie długofalowych źródeł finansowania,
- ekonomizacja, w szczególności założenie i prowadzenie działalności w sektorze ES.

### Pomoc prowadzona jest w formie:

- doradztwa indywidualnego i grupowego,
- szkoleń,
- usług prawnych, księgowych i marketingowych,
- usług animacyjnych,
- wsparcia ze strony indywidualnego opiekuna,
- pomocy przy tworzeniu **ekspertyz, analiz i strategii** ekonomii społecznej.

Więcej informacji uzyskasz na stronie internetowej [www.owes.bcp.org.pl](http://www.owes.bcp.org.pl) lub telefonicznie pod numerem telefonu **33 496 02 44**.  
**OWES mieści się w siedzibie Stowarzyszenia (II piętro, pokój 306).**  
Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



## INKUBATOR

Inkubator zajmuje się przede wszystkim udostępnianiem pomieszczeń biurowych na działalność gospodarczą małym firmom handlowym, usługowym i produkcyjnym. Siedziba Inkubatora Przedsiębiorczości znajduje się w Bielsku-Białej przy ul. Cieszyńskiej 367, w budynku o powierzchni całkowitej 3300 m<sup>2</sup>.

### W ramach Inkubatora oprócz możliwości wynajmu biur i sal konferencyjnych wspieramy również przedsiębiorców poprzez:

- Tworzenie niepowtarzalnej atmosfery współpracy, wymiany doświadczeń, wzajemnej pomocy i dodatkowej szansy na realizację wspólnych przedsięwzięć.
- Promowanie przedsiębiorczości jako aktywnej formy przeciwdziałania bezrobociu i tworzenia nowych miejsc pracy.
- Pomaganie w usuwaniu barier przy tworzeniu i rozwoju małych przedsiębiorstw, szczególnie w początkowym, najtrudniejszym okresie.
- Oferowanie szeregu usług wspierających biznes tj. doradztwo, szkolenia, księgowość, windykacja, a także ksero, laminowanie, bindowanie, usługi telefoniczne i faksowe.

Więcej informacji uzyskasz na stronie internetowej [www.bcp.org.pl](http://www.bcp.org.pl) lub telefonicznie pod numerem telefonu **33 496 02 25**.  
Jeśli odwiedzi nas osobiście, informacje o aktualnie wolnych pomieszczeniach otrzymasz w sekretariacie BCP.



## PUNKT KONSULTACYJNY

Punkt Konsultacyjny KSU oferuje usługę doradczą „Asysta w prowadzeniu działalności gospodarczej”. **Obejmuje ona pomoc w następujących zakresach:**

- spełnianie wymogów formalno-prawnych dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej,
- marketing przedsiębiorstwa,
- organizacja pracy przedsiębiorstwa,
- finanse przedsiębiorstwa,
- rejestracja działalności gospodarczej.

Szczegółowych informacji na temat zasad korzystania z usług udzielają doradcy w siedzibie Stowarzyszenia (II piętro, pokój 320) oraz pod numerem telefonu **33 497 50 07**.

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



## CSR – CELUJ W SWÓJ ROZWÓJ

Projekt będzie realizowany w okresie od lipca do grudnia 2015 roku. Jego celem jest wzmocnienie potencjału przedsiębiorczego organizacji pozarządowych przy wykorzystaniu ich zasobów i możliwości, a także wykreowanie pomysłów na wspólne przedsięwzięcia dla NGO i sektora biznesu.

W ramach projektu organizujemy warsztaty dla organizacji pozarządowych zainteresowanych współpracą z przedsiębiorcami, indywidualny coaching biznesowy i doradztwo marketingowe. Dodatkowo prowadzimy szeroko zakrojone działania edukacyjne dotyczące CSR dla przedsiębiorców. Staramy się także stworzyć platformę do spotkań dla przedstawicieli obu sektorów, która umożliwiałaby dyskusję oraz była miejscem nawiązywania współpracy.

Informacje na temat projektu można uzyskać po numerem telefonu **33 496 02 44** lub osobiście w siedzibie Stowarzyszenia (II piętro, pokój 306).



ZESPÓŁ OWES



ZESPÓŁ PIFE



WINDYKACJA





EKONOMIZACJA ORGANIZACJI POZARZĄDOWEJ CZY ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTWA TO ZADANIA PROSTSZE NIŻ MYŚLISZ. NAM SIĘ UDAŁO I JESTEŚMY PRZEKONANI, ŻE TY RÓWNIEŻ DASZ RADĘ.

CO WIĘCEJ, WIEMY, ŻE TO DZIAŁA I JAK TO DZIAŁA,  
DLATEGO JEŚLI MASZ JAKIEŚ PYTANIA  
– **PO PROSTU NAPISZ DO NAS LUB ZADZWOŃ.**

**OŚRODEK WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ**  
LIDER: STOWARZYSZENIE BIELSKIE CENTRUM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
PARTNER: POWIATOWE CENTRUM POMOCY RODZINIE W BIELSKU-BIAŁEJ

ul. Cieszyńska 367  
43-382 Bielsko-Biała  
Tel. 33 496 02 44, 33 496 02 11  
Fax. 33 496 02 22  
e-mail: [owes@bcp.org.pl](mailto:owes@bcp.org.pl)

[www.owes.bcp.org.pl](http://www.owes.bcp.org.pl)



BIELSKIE CENTRUM  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
STOWARZYSZENIE



## ZAPRASZAMY DO NASZEGO BIURA

ul. Cieszyńska 367  
43-382 Bielsko-Biała

Tel. 33 496 02 00

Fax: 33 496 02 22

e-mail: sekretariat@bcp.org.pl

[www.bcp.org.pl](http://www.bcp.org.pl)



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

BIELSKIE CENTRUM  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
STOWARZYSZENIE



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

