
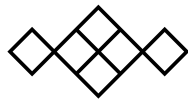


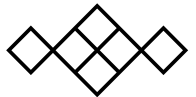
Mam pomysł na
 biznes w

OPO

PROGRAM MENTORINGOWY



ŁÓDZKI
DOM
BIZNESU



Mam pomysł na biznes w

Opracowany folder prezentuje zakres merytoryczny Programu Mentoringowego dla finalistów konkursu oraz sylwetki wyjątkowych mentorów, którzy go opracowali. Naszym celem był dobór osób, które swoją dotychczasową działalnością doradczą, fachowością i doświadczeniem, potwierdziły, że potrafią zarządzać przedsiębiorczością młodych ludzi.

Zależy nam na pobudzeniu waszej kreatywności w kierunku ciągłego poszukiwania odpowiedniej ścieżki rozwoju waszych pomysłów. Chcemy przekazać wam maksimum praktycznej wiedzy, wyposażyć w odpowiednie narzędzia, abyście nabrali zdolność i gotowość do kreatywnego rozwiązywania problemów oraz doskonalenia samych siebie.

Dzięki udziałowi w Programie będziecie mieć szansę na identyfikację mocnych i słabych stron waszego pomysłu na firmę, dopracujecie model biznesowy, będziecie mieć okazję na zaprezentowanie się przed potencjalnymi inwestorami.

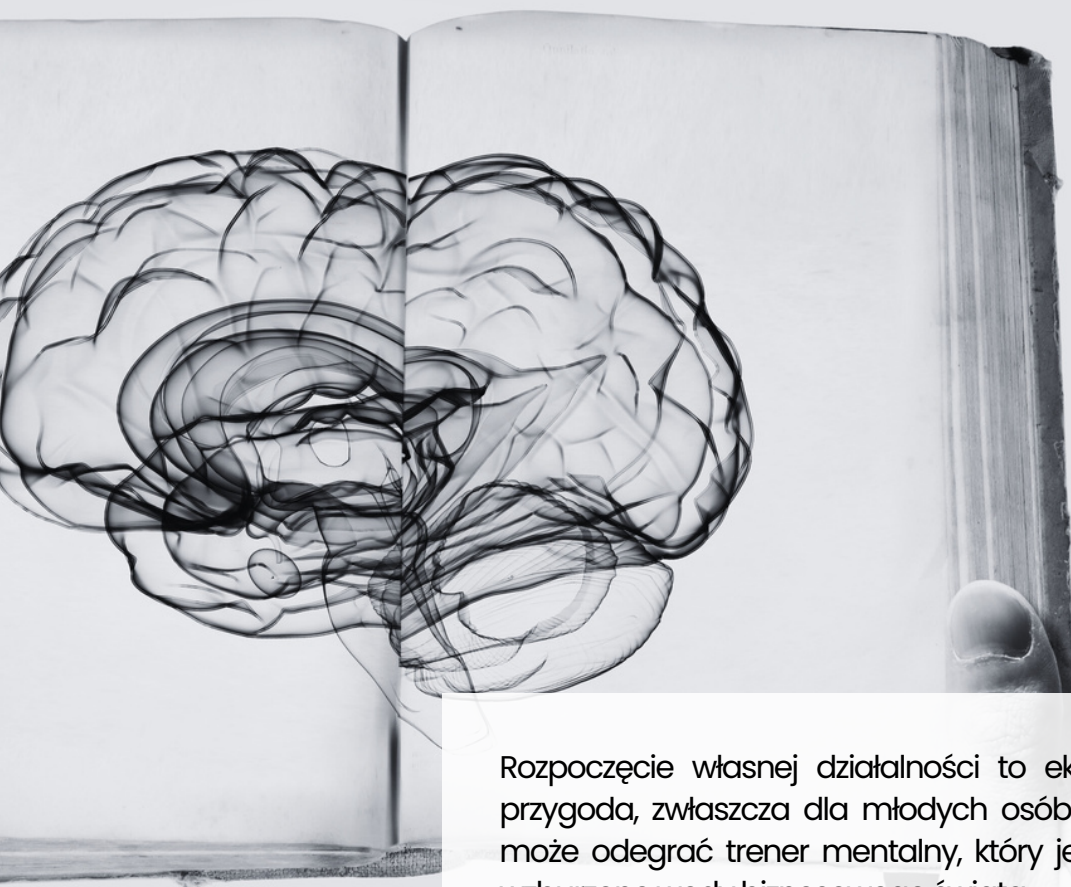


Powodzenia,

dr Maciej Kokotek
Wiceprezes Łódzki Dom Biznesu

Konkurs pn. „Mam pomysł na biznes w OPO” realizowany jest w ramach projektu pn. Opoczno 2.0 - nowe otwarcie: Opoczno - bezpieczny ekologicznie regionalny ośrodek przedsiębiorczości o rozpoznawalnej marce i silnym poczuciu tożsamości lokalnej mieszkańców finansowanego z Programu „Rozwój Lokalny” ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego 2014-2021.

#markawłasna



Rozpoczęcie własnej działalności to ekscytująca, ale też wymagająca przygoda, zwłaszcza dla młodych osób. W tej podróży nieocenioną rolę może odegrać trener mentalny, który jest jak kompas nawigujący przez wzburzone wody biznesowego świata.

Przez rozwijanie umiejętności takich jak zarządzanie stresem i emocjami, poprzez kształtowanie zdolności do skutecznego komunikowania się i podejmowania decyzji, młodzi przedsiębiorcy mogą zyskać nie tylko niezbędne narzędzia do osiągania sukcesów biznesowych, ale również umiejętności życiowe, które przyniosą korzyści na każdym etapie ich kariery.

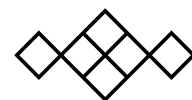
#MENTOR 1

Mam pomysł na  **biznes w**

Agnieszka Cyniak

Poznaj naszego mentora

Agnieszka Cyniak to trenerka mentalna, mentorka i coach w biznesie, managerka, przedsiębiorczyni, współwłaścicielka Movon Concept napędza nas działanie Sp. z o.o., certyfikowana trenerka i konsultantka badania stylów zachowania i komunikacji metodą DiSC oraz rozwijania potencjału i mocnych stron na bazie Talentów Gallupa.



Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

Nauczysz się:

- jakie są skuteczne techniki prezentacji
- jak budować przekaz, w tym komunikaty niewerbalne
- jak ćwiczyć sztukę wystąpień publicznych
- jak radzić sobie ze stresem w trudnych sytuacjach
- jakie są ćwiczenia praktyczne i inne narzędzia wspierające do wystąpień publicznych



#finanse



Doradca ds. finansów przedsiębiorstw, to nie tylko strażnik budżetu, ale przede wszystkim doradca, który pomaga zrozumieć złożoności rynków, analizować trendy i przewidywać wyniki. Pomaga także w identyfikowaniu oszczędności, w efektywnym alokowaniu zasobów oraz w opracowywaniu strategii cenowych, co jest podstawą dla utrzymania płynności finansowej i długoterminowego wzrostu.

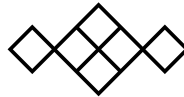
Współpraca z takim specjalistą umożliwi młodym przedsiębiorcom nie tylko unikanie finansowych pułapek, ale także optymalizację swoich planów biznesowych, co stanowi solidny fundament dla przyszłego sukcesu.

Mam pomysł na  **biznes w**

Agata Wrześniewska-Szymańska

Poznaj naszego mentora

Agata Wrześniewska-Szymańska jest specjalistką w zakresie rachunkowości i zarządzania finansami. Doświadczenie zawodowe zbierała prowadząc księgi rachunkowe i podatkowe przedsiębiorstw, przygotowała także niejedną analizę finansową dla projektów inwestycyjnych. Swoją wiedzę przekazuje innym, bo od wielu lat jest wykładowcą i szkoleniowcem m.in. z zakresu księgowości, kadr i płac czy zamówień publicznych.



Finanse przedsiębiorstw

Nauczysz się:

- jak stworzyć plan finansowy na początkowym etapie pomysłu biznesowego
- czym jest wymiar finansowy podejmowanych decyzji w firmie
- jak zarządzać ryzykiem finansowym
- jak prognozować rozwój firmy w oparciu o analizę finansów
- jak opracować model finansowy
- jak zarządzać finansami w firmie



#biznes



Trener biznesu łączy w sobie doświadczenie, wiedzę i umiejętności praktyczne, aby pomóc młodym liderom w zrozumieniu zasad rynkowych. Od zarządzania zasobami ludzkimi, poprzez marketing i wielu innych aspektów prowadzenia firmy – warto nauczyć się tego już na starcie. Trener nie tylko inspiruje, ale również daje narzędzia potrzebne do budowania trwałego i efektywnego biznesu, które jest wsparciem na każdym etapie przedsiębiorczej podróży, a na początku tej drogi to bezcenny handicap.



#MENTOR 3

Mam pomysł na



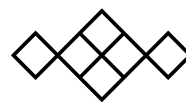
biznes w

OPO

Wojciech Kurzyk

Poznaj naszego mentora

Wojciech Kurzyk jest certyfikowanym mentorem i trenerem biznesu współpracującym z różnymi przedsiębiorcami – od korporacji poprzez średnie firmy do małych firm rodzinnych. Od wielu lat szkoli doświadczonych managerów, ale także wspiera startupy w zakresie pierwszych kroków w biznesie i pomaga im wystartować ze swoimi pomysłami w rzeczywistości rynkowej.



Zarządzanie firmą

Nauczysz się:

- jakie są cechy nowoczesnego przedsiębiorcy
- jakie kompetencje i umiejętności rozwijać, by z sukcesem prowadzić firmę
- jak zarządzać czasem i planować priorytety
- jak śledzić i badać trendy w branży
- jakie są dobre praktyki w zarządzaniu firmą



#doświadczenie

START UP

Dla młodych przedsiębiorców twórca startupów jest idealnym mentorem, bo może podzielić się swoimi doświadczeniami, zarówno sukcesami jak i porażkami, bo te przecież także czegoś uczą. Taka osoba przekaze nie tylko wiedzę ekspercką, ale i praktyczne wskazówki, które są kluczowe dla sukcesu nowych przedsięwzięć.

Doświadczony startupowiec to dla osób wchodzących na rynek nieocenione wsparcie w opracowywaniu realistycznych i skutecznych strategii biznesowych oraz planów działania, które będą uwzględniały potencjalne wyzwania i możliwości na rynku.

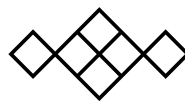
Mam pomysł na  **biznes w**

Marcin Wasiak

Poznaj naszego mentora

Marcin Wasiak od blisko 10 lat współtworzy łódzki ekosystem startupów. Działał jako business development manager w VoltScooters oraz Liki Mobile Solutions, jak również był współorganizatorem „Rozmów o Startupach” oraz „Startup Days”. Członek Rady Biznesu Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego UŁ i Ambasador Startup Poland na województwo łódzkie.

Modelowanie biznesu



Nauczysz się:

- o kluczowych elementach modelu biznesowego
- jak wybrać grupę docelową (klienta) tj. odbiorców twojego pomysłu na biznes
- jakie zasoby są potrzebne do wystartowania
- jaka jest rola działań marketingowych i promocji
- jak nawiązać relacje z kluczowymi partnerami
- czym są wartości w budowaniu nowoczesnej firmy



#zarządzanie



Młodzi przedsiębiorcy często mają ograniczone doświadczenie w zarządzaniu ludźmi i zasobami, nie wiedzą, jak analizować konkurencję, jak promować się na rynku. Dlatego tak ważna jest pomoc doświadczonego managera, który podpowie, jak rozwijać swoje kompetencje i na czym skupić się, by osiągnąć sukces.

Managerowie, którzy przebrnęli przez różnorodne wyzwania biznesowe, mogą dać cenne wskazówki, jak zmierzyć się i przetrwać różne trudne sytuacje, które zdarzają się przecież niezależnie od branży czy rynku.

#MENTOR 5

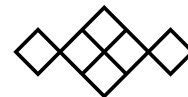
Mam pomysł na 
biznes w

Rafał Augustyniak

Poznaj naszego mentora

Rafał Augustyniak od wielu lat z powodzeniem działa w biznesie. Najpierw pracował w różnych firmach m.in. jako project manager, a dziś prowadzi własną działalność. Jest trenerem specjalizującym się doradztwie sprzedażowym i treningu mentalnym. Ma za sobą setki godzin szkoleń, które prowadził zarówno dla klientów indywidualnych, jak i dla przedsiębiorstw. Współpracował m.in. z Miastem Łódź, Infosys Poland czy British Center.

Orientacja na klienta



Nauczysz się:

- jak przeanalizować grupę docelową i przygotować dla niej ofertę
- jak budować relacje i zaufanie
- jak analizować ścieżkę zakupową klienta
- jak przygotować się do promocji
- jak budować przewagi konkurencyjne i silne strony twojej oferty
- o roli sprzedaży i jej wpływie na decyzje zakupowe klientów



Mam pomysł na  biznes w

