

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ

для реалізації компонента підтримки бізнесу в частині підготовки та проведення навчання з розвитку бізнесу для учасників третього раунду програми бізнес-грантів у межах проекту **REMARKET**

1. Мета проєкту

до 2027 року покращити бізнес-операції, стійкість та можливості генерувати доходи 129 мікро-, малих та середніх підприємств, власниками яких є ВПО, репатріанти та члени громад, які приймають ВПО. Також підвищити доходи щонайменше 1 000 ВПО, репатріантів та членів громад, які приймають ВПО, забезпечивши їх сталу зайнятість.

2. Контекст

У межах проєкту **REMARKET** планується реалізація третього раунду програми бізнес-грантів, спрямованої на підтримку розвитку мікро-, малих та середніх підприємств, у рамках якого передбачено надання 66 бізнес-грантів на розвиток підприємницької діяльності. Для учасників цього раунду, які подаватимуть заявки на отримання бізнес-грантів через місцеві організації Карітас у визначених локаціях проєкту, передбачено проведення навчальних заходів. Навчання є складовою процесу підготовки учасників до розробки та подання бізнес-планів і має забезпечити їх необхідними практичними знаннями та інструментами для обґрунтування запланованих інвестицій і подальшого розвитку бізнесу.

Паралельно в межах компонента підтримки бізнесу передбачається реалізація окремого механізму грантової підтримки у взаємодії з Національною установою розвитку (НУР / NDI), у межах якого планується надання 100 бізнес-грантів на розвиток підприємницької діяльності. Учасники цього механізму становлять окрему цільову групу та не проходять навчання одночасно з учасниками, залученими через місцеві організації Карітас. Відповідно до порядку реалізації третього раунду бізнес-грантів, для учасників місцевих організацій Карітас передбачається проведення 3-денної очної або змішаної навчальної програми, тоді як для учасників механізму NDI передбачається онлайн-навчання загальною тривалістю до 8 годин, яке може бути проведене протягом одного дня або розподілене на декілька навчальних сесій упродовж кількох днів.

3. Опис послуг:

– відповідно до зразка програми, наведеного в **Додатку 1**, провести оцінку потреб цільової аудиторії та адаптувати навчальну програму;

– забезпечити розробку та проведення 3-денного очного або змішаного навчання для відібраних учасників у кількості 15-30 осіб, з метою підтримки та розвитку мікро-, малих і середніх підприємств у сферах бджільництва, пекарства та швейної промисловості;

– забезпечити розробку та проведення онлайн-навчання загальною тривалістю до 8 годин для окремої групи орієнтовною чисельністю 20–50 учасників, які братимуть участь у компоненті бізнес-грантів із поданням бізнес-планів через механізм/платформу Національної установи розвитку (НУР / NDI); навчання може бути проведене протягом одного дня або розподілене на декілька навчальних сесій у межах кількох днів;

– забезпечити надання групової та/або індивідуальної менторської та консультативної підтримки учасникам відповідно до їхніх визначених потреб, зокрема на етапі підготовки та подання бізнес-планів;

– після завершення процесу відбору забезпечити, за погодженням із Замовником, подальшу менторську та/або коучингову підтримку учасників, які отримали бізнес-гранти, з питань реалізації бізнес-планів, розвитку бізнесу та вирішення практичних проблем, що виникають у процесі реалізації запланованих інвестицій;

– 3-денне навчання проводиться у груповому форматі у м. Коломия.

– до початку проведення тренінгів розробити методологію реалізації тренінгової програми відповідно до **Додатку 1**, а також надати опис команди, яка буде залучена до реалізації проєкту, із зазначенням ролей та функцій її членів;

– до початку тренінгів розробити інструментарій та провести попереднє тестування (baseline assessment) з метою оцінки рівня навичок ведення бізнесу учасників у визначених секторах (бджільництво, пекарство, швейна промисловість), а також у суміжних галузях;

– після завершення навчання розробити та провести посттренінгову оцінку (endline assessment) для визначення змін у рівні навичок ведення бізнесу учасників у визначених секторах і суміжних галузях, а також підготувати аналітичні висновки щодо досягнутих результатів;

– після завершення навчання, відповідно до процесу реалізації компонента проєкту, здійснити оцінку потреб учасників та забезпечити надання онлайн та/або офлайн менторської підтримки (групової та/або індивідуальної) для всіх учасників навчання; надати опис команди, залученої до менторства, із зазначенням її складу, ролей та тематики менторських сесій.

– замовник забезпечує організаційно-логістичну підтримку проведення навчання, включаючи надання приміщення та роздаткових матеріалів, а також покриття відповідних організаційних витрат. Відбір та формування груп учасників здійснюється Замовником.

4. Перелік КРІ/очікуваних результатів:

– розроблена та погоджена методологія тренінгової програми;

– поданий опис команди із зазначенням складу, ролей, функцій та рівня залучення;

– залучено не менше ніж 2 експертів/тренерів із відповідною кваліфікацією;

– розроблені інструменти оцінювання (анкети, тести, кейси);

– проведено 3-денні навчальні програми для учасників третього раунду бізнес-грантів відповідно до погодженого графіка;

– проведено скорочену онлайн-програму загальною тривалістю до 8 годин для окремої групи орієнтовною чисельністю 20–50 учасників відповідно до погодженого графіка;

– учасникам надано практичні роз'яснення щодо підготовки та подання бізнес-плану через спеціалізовану форму;

– у межах навчання опрацьовано питання розвитку ринкових зв'язків та комерційних партнерств;

- забезпечено менторську/консультаційну підтримку учасників відповідно до погодженого плану та визначених потреб.
- не менше 80% відібраних учасників пройшли baseline assessment;
- не менше 80% учасників пройшли навчання (completion rate);
- не менше 80% учасників пройшли endline assessment;
- підготовлений порівняльний аналіз результатів baseline та endline із сегментацією за секторами;
- зафіксоване покращення рівня знань/навичок учасників (не менше ніж на 20% за ключовими компетенціями);
- підготовлений підсумковий аналітичний звіт із висновками та рекомендаціями;
- проведена оцінка потреб учасників після завершення навчання;
- не менше 80% учасників отримали менторську підтримку;
- забезпечено проведення не менше ніж 2 групових менторських сесій (тривалістю не менше 2 годин кожна) разом з одночасним виконання умови із надання індивідуального консультування у обсязі не менше ніж 2 консультації на одного учасника із забезпеченням повного охоплення учасників програми (не менше 80%);
- розроблений та поданий план менторства із зазначенням тематики сесій;
- звіт про надану менторську підтримку включаючи списки та тематики відвідувань.

5. Кваліфікаційні вимоги до Виконавця послуг

- наявність досвіду впровадження комплексних освітньо-консалтингових програм для підприємців, мікро-, малих і середніх підприємств; надати приклади щонайменше 3 реалізованих програм;
- наявність команди експертів-тренерів, кваліфікація яких відповідає тематиці програми; надати перелік тренерів, запропонованих до реалізації програми, із короткими резюме, а також підтвердження їхньої згоди на участь у програмі; перевага надається практикам із досвідом роботи у відповідних секторах (бджільництво, пекарство, швейна промисловість);
- наявність залучених підприємців-практиків, готових долучитися до реалізації програми; надати перелік із коротким описом їхнього досвіду та ролі у програмі;
- досвід участі у бізнес-об'єднаннях, кластерах та мережах організацій підтримки бізнесу, зокрема у визначених секторах, розглядається як перевага;
- досвід реалізації проєктів за підтримки міжнародних організацій (грантових, донорських, інкубаційних тощо) розглядається як перевага.

6. Склад пропозиції:

- цінову пропозицію (**Додаток 2**), що включає всі витрати, пов'язані з реалізацією програми, зокрема оплату праці координаторів, тренерів та залучених підприємців, а також логістичні витрати для тренерів та інші супутні витрати;
- документи, що підтверджують реєстрацію, а саме: скан-копію свідоцтва та/або витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, а також копію документа, що підтверджує статус платника податків, або інші відповідні документи (або ці ж документи у електронному форматі PDF);
- документи, що підтверджують кваліфікацію Виконавця, зокрема: приклади щонайменше трьох реалізованих програм; перелік тренерів із короткими резюме та підтвердженням їхньої згоди на участь у програмі; перелік підприємців-практиків із короткою інформацією про досвід та підтвердженням їхньої згоди на участь у програмі;
- додаткові документи (за наявності), що підтверджують досвід Виконавця у реалізації проєктів за підтримки міжнародних організацій, а також участь у бізнес-об'єднаннях, кластерах та мережах організацій підтримки бізнесу, зокрема у визначених секторах (бджільництво, пекарство, швейна промисловість);
- пропозиція подається в електронному вигляді у форматі PDF, підписана

уповноваженою особою Виконавця (відсканована з мокрою печаткою/підписом, або за наявності – з накладенням електронного підпису), та має бути надіслана до 12.10.2026 р. на електронну адресу karitas.kolomya@gmail.com, або подана особисто до офісу Замовника;

–пропозиція подається українською мовою (за потреби допускається надання окремих документів англійською мовою).

7. Період надання послуг

- навчальний етап має бути завершений не пізніше кінця жовтня 2026 року;
- менторська підтримка та звітність можуть тривати до кінця грудня 2026 року.

8. Порядок надання та оплати послуг

–послуги надаються та оплачуються поетапно в межах одного комплексного Договору відповідно до фактично виконаного обсягу послуг;

–для цілей організації виконання та розрахунків послуги поділяються на окремі етапи: 3-денна навчальна програма для основної групи; онлайн-програма для окремої групи NDI; менторська та коучингова підтримка;

–кожен етап оплачується окремо за принципом авансового та остаточного розрахунку (аванс/постоплата) відповідно до умов Договору. Для кожного етапу Виконавець окремо виставляє рахунок на авансовий платіж, а після належного виконання та прийняття відповідного обсягу послуг – рахунок на остаточний розрахунок;

–початок виконання кожного окремого етапу здійснюється після його підтвердження Замовником. Факт виконання відповідного етапу підтверджується документами, визначеними Договором, та є підставою для здійснення остаточного розрахунку;

–фактичний обсяг послуг може бути скоригований Замовником залежно від формування відповідних груп учасників та фактичної потреби проєкту. У разі якщо відповідна група учасників не сформована та проведення окремого навчального заходу стає неможливим або втрачає актуальність, Замовник повідомляє про це Виконавця до початку виконання відповідного етапу. Такий етап не підлягає виконанню та оплаті і не вважається невиконанням зобов'язань Виконавцем за Договором; при цьому виконання інших погоджених етапів Договору продовжується.

9. Ключові активності

–проведення попереднього оцінювання (baseline assessment) для визначення рівня навичок ведення бізнесу учасників;

–організація та проведення бізнес-навчання із застосуванням сучасних тренерських підходів відповідно до затвердженої навчальної програми;

–використання навчального плану, наданого Замовником, із можливістю його адаптації відповідно до результатів оцінки потреб;

–аналіз поданих учасниками заявок (бізнес-планів) до початку навчання;

–робота з шаблоном бізнес-плану, наданим Замовником, у межах навчального процесу;

–надання практичної та консультативної підтримки учасникам під час навчання;

–проведення посттренінгової оцінки (endline assessment) для визначення змін у рівні навичок учасників;

–визначення потреб учасників після завершення навчання та надання менторської підтримки (онлайн та/або офлайн, групової та/або індивідуальної);

–оцінка результатів та впливу реалізованої навчальної програми.

10. Програмні вимоги

– Виконавець забезпечує реалізацію двох навчальних форматів:

- 3-денної очної або змішаної програми для учасників 3 раунду бізнес-грантів;
- скороченої онлайн-програми загальною тривалістю до 8 годин і яка може

бути реалізована протягом одного дня або декількох навчальних сесій, для окремої групи учасників, які подають бізнес-плани через механізм NDI;

– навчальна програма має бути повністю реалізована та завершена не пізніше кінця жовтня 2026 року;

– загальна тривалість програми (включаючи навчання та менторську підтримку) становить до 3 місяців, але не пізніше кінця 2026 року;

– програма орієнтована на досвідчених представників мікро-, малих та середніх підприємств та передбачає проведення групових тренінгів для відібраних учасників;

– з метою забезпечення прозорості, уникнення конфлікту інтересів, дотримання принципів конфіденційності та комерційної таємниці, Виконавець, його менеджери та тренерський склад не можуть бути залучені до процесу оцінювання або відбору заявок (бізнес-планів) учасників.

11. Часові параметри реалізації програми:

Етап	Тривалість	Характеристика
Підготовчий період	до 5 календарних днів	– підписання договорів та узгодження взаємодії; – інструктаж тренерів та зовнішніх експертів; – ознайомлення з матеріалами програми, заявками учасників та шаблонами бізнес-планів
3-денна програма для основної групи*	24 години	– очне або змішане навчання учасників третього раунду бізнес-грантів
Онлайн-програма для окремої групи NDI	до 8 годин загалом	– скорочене онлайн-навчання, яке може бути проведене протягом одного дня або розподілене на декілька навчальних сесій
Менторська та консультаційна підтримка	32 години	– групова та/або індивідуальна підтримка учасників на етапі підготовки бізнес-планів та, після визначення переможців, підтримка грантоотримувачів відповідно до визначених потреб

* Рекомендована тривалість одного тренінгового дня становить до 8 годин, з яких до 6 годин 30 хвилин відводиться на активну навчальну частину, передбачаються дві кави-паузи тривалістю по 15 хвилин кожна та обідня перерва тривалістю 45–60 хвилин.

12. Основні вимоги до Виконавця

– забезпечити залучення кваліфікованих тренерів із практичним досвідом у відповідних секторах, які володіють сучасними методиками навчання дорослих;

– забезпечити участь у програмі експертів та практиків (у тому числі представників бізнесу), з якими учасники матимуть взаємодію під час тренінгів;

– адаптувати навчальну програму та план проведення тренінгів відповідно до характеристик та потреб відібраної цільової аудиторії;

– забезпечити ефективну роботу з навчальними та роздатковими матеріалами у межах групових занять;

– розробити та надати учасникам практичні завдання (у тому числі домашні), а також забезпечити їх перевірку та надання зворотного зв'язку;

– забезпечити якісне та своєчасне проведення навчальних заходів відповідно до затвердженої програми;

– здійснювати звітування відповідно до умов договору та застосовних нормативних вимог.

Методи роботи Виконавця:

– проведення навчання у форматі інтерактивних сесій, включаючи лекційні елементи, аналіз кейсів, бізнес-планів, ринкових зв'язків та потенційних комерційних партнерств учасників, та практичні вправи та рекомендації.

13. Необхідна кваліфікація компаній, що подають заявки

Корпоративні компетенції Виконавця:

– офіційна реєстрація як юридичної особи або фізичної особи-підприємця;
– наявність не менше 5 років досвіду у сфері розробки, організації та проведення навчальних програм, консультування та надання технічної допомоги;
– досвід впровадження комплексних освітніх або освітньо-консалтингових програм;
– досвід реалізації проєктів у співпраці з міжнародними партнерами (розглядається як перевага);
– наявність кваліфікованих фахівців у ключових напрямках експертизи, визначених цим Технічним завданням.

Кваліфікаційні вимоги до адміністратора програми зі сторони Виконавця:

– вища освіта у сфері економіки, маркетингу або інших суміжних галузях;
– не менше 5 років досвіду роботи на керівних або координаційних посадах у сфері навчання, консультування або надання технічної допомоги;
– досвід участі у регіональних або національних проєктах (розглядається як перевага);
– досвід стратегічного або операційного планування, включаючи проведення галузевого аналізу, визначення пріоритетів та досягнення запланованих результатів;
– розуміння контексту місцевого економічного та інституційного розвитку, зокрема щодо розвитку ринків збуту;
– вільне володіння українською мовою.

Мінімальні вимоги до тренерів:

– вища освіта (ступінь не нижче бакалавра) у сфері економіки або суміжних галузях;
– не менше 5 років практичного досвіду у відповідних напрямках (зокрема: бізнес-аналіз, маркетинг, оподаткування, підприємництво, консалтинг, діяльність у бізнес-інкубаторах/акселераторах);
– досвід проведення тренінгів, фасилітації та коучингу для малих груп;
– досвід стратегічного планування, включаючи галузевий аналіз та визначення пріоритетів розвитку;
– практичний досвід роботи у приватному секторі та розуміння локального економічного контексту;
– досвід розвитку B2B-взаємодії, партнерств, ланцюгів постачання та/або ринкових зв'язків підприємств розглядається як перевага;
– вільне володіння українською мовою;
– впевнені навички роботи з комп'ютером, програмним забезпеченням та технічними засобами, необхідними для проведення навчання.

14. Додаткові умови та прикінцеві положення

Перелік документів, що подаються Учасником:

– письмова згода на обробку персональних даних осіб (**Додаток 3**), інформація про яких подається у складі пропозиції (зокрема менеджера проєкту, тренерів та інших залучених фахівців), відповідно до вимог чинного законодавства України;
– профіль компанії (company profile);
– актуальні реєстраційні документи;
– документи, що підтверджують відповідність видів діяльності предмету закупівлі;

- рекомендаційні листи (за наявності);
- фінансова звітність за останній звітний період (зокрема звіт про прибутки та збитки);
- документи, що підтверджують кваліфікацію залученого персоналу (резюме, сертифікати тощо) для адміністратора програми та тренерів;
- опис запропонованої методології реалізації навчальних програм відповідно до вимог цього Технічного завдання;
- фінансова пропозиція (кошторис) встановленого зразка;
- графік реалізації програми (календарний план) встановленого зразка.

Обов'язкові умови:

- навчальні програми проводяться українською мовою;
- пропозиція подається українською мовою відповідно до встановленого формату;
- звітність за результатами реалізації програми подається українською мовою відповідно до встановлених вимог.

15. Контакти

- Пропозиції приймаються до 12.10.2026 року до 18:00.
- Телефон проекту: 0671537758 (пн-пт. 9:00 до 18:00)
- Адреса: м. Коломия, вул. Гетьманська 36; Електронна пошта: karitas.kolomya@gmail.com

Додаткова інформація на веб-сайті: <https://kolomyya.caritas.ua>

Facebook: https://www.facebook.com/Caritas.Kolomyya.UGCC/?locale=uk_UA

ЗРАЗОК ПРОГРАМИ ТРЕНІНГУ З РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

для реалізації компонента підтримки бізнесу в частині підготовки та проведення
навчання щодо розвитку бізнесу для учасників проєкту REMARKET

Тренінг «Структурування вашого бізнесу для зростання»

Тривалість: 24 години (3 навчальні дні, до 8 годин кожен з урахуванням передбачених перерв)

День 1: Від бізнес-канви до чіткості

Мета сесії

Ознайомити учасників з концепцією бізнес-канви як інструментом саморефлексії та діагностики для аналізу існуючого бізнесу, виявлення ключових ідей та можливостей для зростання.

Час проведення: 9.00 – 17.00

Модуль 1. Привітання та контекст (20 хв)

- Вступ. Цілі програми;
- Як бізнес-канва підтримує саморефлексію бізнесу, розуміння робочих процесів та планування.

Модуль 2. Огляд моделі бізнес-канви у контексті діючих бізнесів (90 хв)

1. Аналіз ринку → Зовнішній погляд

Допомагає бізнесу замислитися над тим, *кому він надає послуги та наскільки ефективно він це робить.*

Блоки бізнес-канви	Цілі усвідомлення для існуючого бізнесу
Сегменти клієнтів	Хто є вашими реальними клієнтами сьогодні? Чи є сегменти, які ви пропускаєте?
Відносини з клієнтами	Як ви підтримуєте відносини з клієнтами? Чи ефективні ваші поточні методи?
Канали комунікації	Які канали продажів або комунікації працюють на практиці?

2. Ціннісна пропозиція → Стратегічна ясність

Допомагає бізнесу оцінити *свою реальну цінність.*

Блоки бізнес-канви	Цілі усвідомлення для існуючого бізнесу
Ціннісні пропозиції	Що клієнти цінують у вас найбільше сьогодні? Чи це те саме, що було на початку?

3. Операційний план → Внутрішні механізми

Допомагає чіткіше розуміти свої операції – що є важливим, що є зайвим і хто все це реалізує.

Блоки бізнес-канви	Цілі усвідомлення для існуючого бізнесу
Ключові активності	Які найважливіші щоденні операції? Чи відповідають вони вашій цінності?
Ключові ресурси	Які активи (люди, техніка тощо) є основними для вашого бізнесу

Блоки бізнес-канви	Цілі усвідомлення для існуючого бізнесу
	зараз?
Ключові партнерства	Хто є найважливішими зовнішніми гравцями, які підтримують ваш бізнес?

4. Фінанси → Усвідомлення витрат і прибутку

Заохочує замислитися над тим, як бізнес генерує дохід, скільки це коштує і як це узгоджується зі створенням цінності.

Блоки бізнес-канви	Цілі усвідомлення для існуючого бізнесу
Джерела доходу	Звідки надходить дохід? Чи є невикористані або вичерпні джерела?
Структура витрат	Які ваші основні фактори витрат? Чи є вони все ще виправданими?

Модуль 3. Розбір кейсу (90 хв)

- Використовуйте кейс бізнес-моделі (наприклад, пекарні), щоб пояснити, як кожен блок пов'язаний з реальними бізнес-операціями.
- Використовуйте запитання-підказки, щоб обмірковувати кожен блок.
- Заповніть кожен блок бізнес-канви разом і обговоріть, як висновки з кожного блоку впливають на ключові висновки, дотримуючись структури, представленої в Розділі 2.

Модуль 4. Завдання для самооцінки (90 хв)

- Учасники заповнюють власну бізнес-канву (пов'язану з їхньою діяльністю).
- Використовуйте запитання-підказки для кожного блоку.
- ДОДАТКОВО: зворотний зв'язок у малих групах або взаємна оцінка (оцінювання канви одне одного).

Модуль 5. Підсумок & Запитання та відповіді (30 хв)

- Узагальнення основних висновків.
- Ділення шаблонами та ресурсами.

День 2: Практичні стратегії для покращення бізнесу.

Мета сесії

Допомогти учасникам проаналізувати поточні результати своєї діяльності, визначити сфери, які потребують покращення, та застосувати прості інструменти для підтримки зростання та ефективності.

Час проведення: 9:00 – 17:00

Модуль 1: Де ви зараз? (45 хв)

- Самооцінка: клієнти, дохід, маркетингові зусилля, виклики, можливості
- **Інструменти: Картка оцінки стану бізнесу**, що охоплює:
 - Результати продажів
 - Задоволеність та утримання клієнтів
 - Доставка/операції
 - Видимість/впізнаваність бренду
 - Присутність в Інтернеті та комунікації

Модуль 2: Покращення роботи вашого бізнесу (60 хв)

- Визначення того, що працює добре, і як це розвивати
- Визначення невеликих змін, які можуть мати велике значення
- Більш ефективно управління часом, грошима та ресурсами
- **Інструменти: просте відображення процесів та матриця пріоритетів**, щоб допомогти учасникам візуалізувати, як працюють робочі процеси в їхньому бізнесі – від замовлення клієнта до доставки (від А до Я) – щоб вони могли виявити неефективність, “вузькі місця” або дублювання.

Модуль 3: Розуміння ваших цифр (60 хв)

- Дохід, витрати та прибуток – спрощене відстеження фінансів
- Як краще встановлювати ціни та планувати на періоди спаду
- Використання цифр для прийняття кращих рішень
- **Інструменти: Таблиця для фінансового обліку**, в якій учасники записують реальні або приблизні цифри за категоріями: дохід (за категоріями продуктів/послуг), фіксовані витрати (наприклад, оренда, зарплати), змінні витрати (наприклад, матеріали, доставка), чистий прибуток або збиток.

Модуль 4: Поглиблений огляд маркетингу та комунікацій (60 хв)

- Хто ваші найкращі клієнти? Де їх ефективно знайти за допомогою вашого маркетингу або комунікацій.
- Пояснення вашої ціннісної пропозиції.
- Вибір правильних каналів (месенджери, соціальні мережі, сарафанне радіо, флаєри тощо)
- Будівання відносин із клієнтами за допомогою постійної послідовної комунікації
- **Інструменти: На розгляд тренера**

Модуль 5: Планування прогресу (45 хв)

- Встановлення 3-5 реалістичних цілей на наступні 6-12 місяців
- Створення простого **плану дій**
- Визначення необхідної підтримки або інструментів

Модуль 6. Ринкові зв'язки та розвиток комерційного партнерства (60 хв)

- Визначення ключових бізнес-партнерів: постачальники, покупці, посередники, сервісні компанії та інші учасники ринку.
- Аналіз діючих та потенційних комерційних відносин.
- Визначення продукту/послуги, періодичності та обсягів співпраці.
- Аналіз того, як грантова інвестиція може збільшити обсяги, регулярність або якість співпраці.
- Визначення можливостей для створення додаткового попиту або економічних можливостей для інших бізнесів.
- Практична робота з відповідним розділом бізнес-плану.

Модуль 7. Підсумок & Запитання та відповіді (30 хв)

- Узагальнення основних висновків.
- Ділення шаблонами та ресурсами; видача сертифікатів

Результати тренінгу

- Підвищення впевненості учасників та покращення їхніх навичок самоаналізу, розуміння бізнес-процесів, планування, фінансового менеджменту та маркетингу;
- Шаблони та інструменти, що використовуються під час навчання для постійного

- використання;
- Шаблон моделі бізнес-канви;
- Огляд самооцінки;
- Карта процесів та матриця пріоритетів;
- Таблиця для фінансового обліку;
- Матриця маркетингових каналів або канва ціннісної пропозиції;
- Визначені основні діючі та потенційні бізнес-партнери;
- Описані ключові комерційні відносини;
- Обґрунтовано зв'язок між інвестицією та розвитком ринкової взаємодії;
- ДОДАТКОВО: План дій на наступні 6-12 місяців.

День 3: Експертний день, нетворкінг та фінальна підготовка бізнес-плану

Мета сесії

Надати учасникам поглиблені практичні знання за актуальною для їхнього бізнесу тематикою, забезпечити можливість отримати консультації від профільних експертів, а також підготувати учасників до коректного подання бізнес-плану через спеціалізовану форму відповідно до вимог третього раунду бізнес-грантів REMARKET.

Час проведення: 9:00 – 17:00

Модуль 1. Експертна тематична сесія (2 год)

- Проведення практичної експертної сесії за однією або декількома актуальними для учасників темами (практичні питання розвитку бізнесу у сферах бджільництва, пекарства або швейного виробництва; розширення ринків збуту та B2B-співпраця; фандрайзинг і грантові можливості для бізнесу; використання штучного інтелекту та цифрових інструментів у підприємницькій діяльності; інші релевантні теми, погоджені із Замовником).

Модуль 2. Практична робота з бізнес-планом (1,5 год)

- Аналіз ключових розділів бізнес-плану та типових помилок при їх заповненні.
- Узгодження логіки між описом бізнесу, запланованою інвестицією, бюджетом, очікуваними результатами та ринковими зв'язками.
- Практичні рекомендації щодо доопрацювання бізнес-планів учасників.

Модуль 3. Подання бізнес-плану через спеціалізовану форму (1,5 год)

- Ознайомлення учасників зі структурою та логікою спеціалізованої форми подання бізнес-плану (А. Поточна діяльність, В. Ідея розвитку бізнесу та використання гранту, С. Вплив на сектор або локальний ринок).
- Роз'яснення взаємозв'язку між заповненим бізнес-планом та відповідями на запитання форми.
- Рекомендації щодо повноти, послідовності та коректності перенесення інформації з бізнес-плану до форми подання.
- Розбір типових помилок і невідповідностей між бізнес-планом та інформацією, внесеною до форми.
- Практичне опрацювання прикладів.

Модуль 4. Індивідуальні та групові консультації (1,5 год)

- Консультації з бізнес-експертом та/або представником тренерської команди щодо окремих розділів бізнес-плану.
- Уточнення питань, пов'язаних із поданням бізнес-плану через спеціалізовану форму.

- Надання рекомендацій щодо усунення логічних невідповідностей та доопрацювання матеріалів до моменту подання.

Модуль 5. Підсумок і наступні кроки (30 хв)

- Узагальнення рекомендацій.
- Роз'яснення подальшої процедури подання бізнес-планів.
- Запитання та відповіді.

Результати третього дня

- учасники отримали практичні знання, визначені відповідно до потреб групи;
- учасники доопрацювали ключові розділи власних бізнес-планів;
- учасники розуміють порядок та логіку подання бізнес-плану через спеціалізовану форму;
- зменшено ризик невідповідностей між бізнес-планом та інформацією, внесеною до форми подання;
- учасники отримали експертний зворотний зв'язок до моменту завершення подання бізнес-планів.

Мета сесії

Надати учасникам основні практичні інструменти для аналізу та розвитку власного бізнесу, підготовки бізнес-плану, обґрунтування запланованої інвестиції та коректного подання інформації через спеціалізовану форму.

Формат: онлайн

Загальна тривалість: до 8 годин; навчання може бути проведене протягом одного дня або розподілене на декілька навчальних сесій.

Модуль 1. Бізнес-модель, поточний стан бізнесу та план розвитку — 2 год

- ключові елементи бізнес-моделі;
- клієнти, ціннісна пропозиція, ключові ресурси та партнери;
- коротка самооцінка поточного стану бізнесу;
- ключові бізнес-процеси та операції;
- визначення проблем, обмежень і «вузьких місць»;
- визначення основних можливостей та пріоритетів розвитку бізнесу;
- зв'язок між потребами бізнесу та запланованою інвестицією;
- практичний блок «Запитання та відповіді».

Модуль 2. Маркетинг та клієнти — 1,5 год

- визначення основних клієнтських сегментів;
- ціннісна пропозиція;
- основні канали продажів і комунікації;
- вибір найбільш релевантних маркетингових каналів для бізнесу;
- практичний блок «Запитання та відповіді».

Модуль 3. Фінанси, бюджет та підготовка бізнес-плану — 2 год

- доходи, витрати та прибуток;
- основні принципи фінансового планування;
- логіка формування бюджету бізнес-плану;
- обґрунтування запланованих витрат;
- узгодженість бюджету із запланованими результатами;
- структура та взаємозв'язок основних розділів бізнес-плану;
- типові помилки під час підготовки бізнес-плану;
- узгодженість опису бізнесу, запланованої інвестиції, бюджету та очікуваних результатів;
- перенесення інформації з бізнес-плану до спеціалізованої форми подання;
- типові невідповідності між бізнес-планом та відповідями у формі;
- практичний блок «Запитання та відповіді».

Модуль 4. Ринкові зв'язки та розвиток комерційного партнерства — 60 хв

- визначення ключових діючих та потенційних бізнес-партнерів;
- аналіз існуючих і потенційних комерційних відносин;
- визначення продуктів/послуг, періодичності та орієнтовних обсягів співпраці;
- аналіз того, як запланована інвестиція може сприяти встановленню нових або зміцненню існуючих комерційних зв'язків;
- визначення додаткових можливостей, які реалізація бізнес-ідеї може створити для інших підприємств: нові замовлення, доступ до послуг, обладнання, виробничих потужностей, каналів збуту тощо;
- практичні рекомендації щодо заповнення відповідного розділу бізнес-плану;
- практичний блок «Запитання та відповіді».

Модуль 5. Практичне планування розвитку бізнесу — 60 хв

- ефективне використання ресурсів;

- базові принципи ціноутворення;
- використання фінансових показників для прийняття рішень;
- 3–5 цілей на 6–12 місяців;
- короткий action plan;
- визначення ресурсів і підтримки;
- практичний блок «Запитання та відповіді».

Модуль 6. Підбиття підсумків та запитання і відповіді — 30 хв

- узагальнення основних висновків навчального дня;
- повторення ключових рекомендацій щодо розвитку бізнесу та підготовки бізнес-плану;
- відповіді на фінальні запитання учасників;
- уточнення наступних кроків після завершення навчання;
- надання практичних рекомендацій щодо подальшого доопрацювання бізнес-плану та підготовки до його подання.

Результати онлайн-навчання

- Підвищення розуміння учасниками ключових складових бізнес-моделі, бізнес-процесів, фінансового планування, маркетингу та розвитку ринкових зв'язків.
- Визначення учасниками основних потреб, проблемних зон і пріоритетів розвитку власного бізнесу.
- Покращення розуміння логіки формування бюджету бізнес-плану та обґрунтування запланованої інвестиції.
- Визначення основних клієнтських сегментів, каналів продажів та маркетингових інструментів.
- Визначення діючих і потенційних бізнес-партнерів та ключових комерційних зв'язків.
- Формування розуміння того, яким чином запланована інвестиція може сприяти встановленню нових або зміцненню існуючих комерційних відносин.
- Визначення можливостей створення додаткової економічної цінності для інших бізнесів, зокрема через нові замовлення, доступ до послуг, обладнання, виробничих потужностей або каналів збуту.
- Покращення навичок підготовки логічно узгодженого бізнес-плану, включаючи взаємозв'язок між описом бізнесу, інвестицією, бюджетом та очікуваними результатами.
- Розуміння структури та принципів заповнення спеціалізованої форми подання бізнес-плану.
- Зниження ризику невідповідностей між інформацією, зазначеною у бізнес-плані, та відповідями, внесеними до форми подання.
- Отримання практичних рекомендацій щодо доопрацювання та подання бізнес-плану.

ЗРАЗОК ФОРМИ «ЦІНОВА ПРОПОЗИЦІЯ»

для реалізації компонента підтримки бізнесу в частині підготовки та проведення
навчання щодо розвитку бізнесу для учасників проєкту REMARKET

Ми/Я, _____ (назва учасника), надаємо/ю свою пропозицію щодо участі у закупівлі для реалізації компонента проєкту «REMARKET – Відновлення та розширення можливостей через доступ до ринку та стійкі економічні перетворення» в частині підготовки бізнес-навчання для учасників проєкту згідно з технічними та іншими вимогами замовника.

Відомості про учасника процедури закупівлі	
Повне найменування учасника	
РНОКПП / ЄДРПОУ	
Місцезнаходження (юридична та фактична адреса)	
Керівництво (ПІБ, посада, контактні телефони)	
Особа, відповідальна за участь у торгах (ПІБ, посада, контактні тел.)	
Електронна адреса	
Інша інформація	

Вивчивши всі вимоги Замовника, на виконання зазначеного вище, ми, уповноважені на підписання Договору, маємо можливість та погоджуємося виконати вимоги замовника та Договору за цінами:

1. 3-денна програма для основної групи (приклад)

№	Найменування послуги	Одиниці виміру	Кількість	Вартість грн, без ПДВ	Сума, грн, без ПДВ
1	Підготовка та адаптація навчальної програми	послуга	1		
2	Проведення навчання	година	24		
3	Залучення профільного експерта	година	2		
4	Підготовка підсумкової звітності	послуга	1		
5	Адміністрування послуги	послуга	1		
ВСЬОГО (в т. ч. ПДВ):					
СУМА ПРОПИСОМ:					

2. Онлайн-програма для окремої групи NDI (приклад)

№	Найменування послуги	Одиниці виміру	Кількість	Вартість грн, без ПДВ	Сума, грн, без ПДВ
1	Підготовка та адаптація навчальної програми	послуга	1		
2	Проведення онлайн-програми	година	8		

3	Залучення профільного експерта	година	2		
4	Підготовка підсумкової звітності	послуга	1		
5	Адміністрування послуги	послуга	1		
ВСЬОГО (в т. ч. ПДВ):					
СУМА ПРОПИСОМ:					

3. Менторська та коучингова підтримка (приклад)

№	Найменування послуги	Одиниці виміру	Кількість	Вартість грн, без ПДВ	Сума, грн, без ПДВ
1	Збір та узагальнення тем для сесій	година	4		
2	Розробка вхідного та вихідного тестування для навчальних програм	послуга	2		
6	Менторська/консультаційна підтримка	година	32		
7	Підготовка підсумкової звітності	послуга	1		
8	Адміністрування послуги	послуга	1		
ВСЬОГО (в т. ч. ПДВ):					
СУМА ПРОПИСОМ:					

4. Підсумковий кошторис*:

№	Найменування послуги	Одиниці виміру	Кількість	Вартість грн, без ПДВ	Сума, грн, без ПДВ
1	3-денна програма для основної групи	послуга	1		
2	Онлайн-програма для окремої групи NDI	послуга	1		
3	Менторська та коучингова підтримка	послуга	1		
ВСЬОГО (в т. ч. ПДВ):					
СУМА ПРОПИСОМ:					

* Ціни, ПДВ, сума, що відображаються цифрами у цій формі визначаються з точністю до другого десяткового знаку (другий розряд після коми).

Примітки:

– наведена форма цінової пропозиції має орієнтовний та інформаційний характер. Учасник самостійно визначає перелік статей витрат і позицій, за якими формується кошторис, з урахуванням запропонованої методології, складу команди, формату та обсягу послуг, передбачених цим Технічним завданням. Запропонований перелік позицій може бути деталізований, об'єднаний або доповнений Учасником за умови повного відображення всіх витрат, необхідних для належного виконання послуг.

– включення окремого етапу до цінової пропозиції не означає безумовного зобов'язання Замовника замовити та оплатити такий етап; оплаті підлягають лише фактично замовлені, виконані та прийняті Замовником послуги відповідно до умов Договору.

Декларація Виконавця

Цим підтверджуємо, що у разі визначення нас переможцем, ми беремо на себе

зобов'язання виконати всі умови Договору відповідно до поданої пропозиції та підписати Договір у встановлені строки.

Ми погоджуємося, що наша пропозиція є дійсною протягом 90 (дев'яноста) календарних днів з дати кінцевого строку її подання та є обов'язковою для нас протягом зазначеного періоду.

Ми підтверджуємо повну та безумовну згоду з усіма положеннями процедури закупівлі та відповідної документації, зобов'язуємося виконувати всі встановлені вимоги.

Ми визнаємо право Замовника відхилити будь-яку або всі пропозиції, а також прийняти пропозицію, яку він вважає найбільш вигідною, без зобов'язання надавати пояснення.

Одночасно підтверджуємо, що Учасник:

- *надав достовірну, повну та актуальну інформацію;*
- *має необхідний досвід, технічну спроможність та кадровий потенціал для виконання Договору;*
- *не перебуває у стані банкрутства, ліквідації або припинення діяльності, не є стороною судових проваджень, що можуть вплинути на виконання зобов'язань;*
- *не має судимостей за правопорушення, пов'язані з професійною діяльністю, та не вчиняв серйозних професійних порушень;*
- *виконав усі зобов'язання щодо сплати податків та обов'язкових платежів відповідно до законодавства України;*
- *не був об'єктом остаточних судових рішень у справах щодо шахрайства, корупції, участі у злочинних організаціях або іншої незаконної діяльності;*
- *не має конфлікту інтересів із Замовником;*
- *не підпадає під обмеження, пов'язані з санкційною політикою, зокрема не має прямих або опосередкованих зв'язків із Російською Федерацією, Республікою Білорусь або Ісламською Республікою Іран.*

Цим підписом засвідчуємо свою безумовну згоду з усіма положеннями Документації (у тому числі щодо відповідності їх чинному законодавству) та погоджуємося на виконання всіх умов та вимог, передбачених цією Документацією.

_____	_____	_____
Посада	(підпис)	П.І.Б. (дата)

ЗГОДА НА ОБРОБКУ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ

для реалізації компонента підтримки бізнесу в частині підготовки та проведення
навчання щодо розвитку бізнесу для учасників проєкту REMARKET

Відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» я зобов'язуюсь надавати правдиву інформацію.

Я _____
(прізвище, ім'я, по-батькові)

даю згоду Міжнародному благодійному фонду «Карітас України» на обробку, використання, поширення та доступ до персональних даних, що передбачені Конституцією України, Законом України «Про захист персональних даних» та іншими нормативно-правовими документами (актами) у сфері захисту персональних даних, які ухвалені Уповноваженим Верховної Ради України з прав людини, у тому числі, паспортні дані, ідентифікаційний код, електронні ідентифікаційні дані: номери телефонів, електронні адреси або інша необхідна інформація, передбачена законодавством), відомостей, які добровільно надаю про себе для забезпечення участі у процедурі закупівлі комерційних/конкурсних торгів, цивільно-правових та господарських відносин.

_____	_____	_____	
Посада	(підпис)	П.І.Б.	(дата)