



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie

Załącznik nr 4b do Regulaminu udzielania voucherów

Instrukcja wypełniania Indywidualnego Planu Rozwoju (IPRo) projektu „Śląska sieć rozwoju przedsiębiorczości”

IPRo to dokument, w którym przedsiębiorca przedstawia: dotychczasową działalność, koncepcję rozwoju, cele strategiczne oraz plan wdrożenia usług doradczych. Jego jakość i kompletność decydują o pozytywnej ocenie, która warunkuje możliwość złożenia wniosku o voucher na realizację usługi doradczej rozwojowej.

DANE WNIOSKODAWCY

Nazwa firmy, adres – zgodne z rejestrem.

Upewnij się, że dane są spójne z dokumentami rejestrowymi.

I. Opis dotychczasowej działalności (limit 2000 znaków)

Opisz czym zajmuje się firma (profil działalności, produkty, usługi). Wskaż rynek działania (lokalny, krajowy, zagraniczny). Podaj najważniejsze osiągnięcia/rezultaty (jeśli są).

- Jeśli firma jest nowa, możesz przejść od razu do pkt II.

II. Koncepcja rozwoju (limit 3000 znaków)

To kluczowy punkt IPRo – tu trzeba pokazać, dokąd firma zmierza. Nowe produkty/ usługi/ procesy – co planujesz wprowadzić. Nowe rynki – gdzie chcesz wejść/ się rozwijać.

Analiza SWOT – podaj:

Mocne strony – co wyróżnia firmę.

Słabe strony – bariery, które wymagają wsparcia.

Szanse – nowe trendy, technologie, rynki.

Zagrożenia – ryzyka rynkowe, konkurencja, regulacje.

Pamiętaj, że mocne i słabe strony dotyczą samego przedsiębiorstwa, zaś szanse i zagrożenia są związane z szeroko rozumianym otoczeniem, w którym funkcjonuje twoje przedsiębiorstwo (politycznym, prawnym, społecznym, gospodarczym i in.)

- Ten punkt i poprzedni (w przypadku Przedsiębiorców już działających na rynku) to miejsce, w którym musisz jasno wskazać zapotrzebowanie na usługi doradcze. Tu budujesz kontekst, który będzie odniesieniem do logicznego powiązania usług z działalnością. Powinieneś wykazać również spójności usług z analizą SWOT, koncepcją rozwoju i potrzebami oraz wskazać bariery, które wymagają wsparcia i na które wybrane usługi są odpowiedzią.

III. Cele strategiczne (limit 2000 znaków)

Określ cele w trzech horyzontach czasowych:

- Krótkoterminowe (do 6 m-cy) – konkretne i mierzalne.
- Średnioterminowe (6 m-cy–2 lata) – rozwój produktów, zdobycie nowych rynków.
- Długoterminowe (powyżej 2 lat) – skalowanie działalności, internacjonalizacja, trwała konkurencyjność.



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie

- Każdy cel musi być SMART (specyficzny, mierzalny, osiągalny, istotny, określony w czasie). Będą one podstawą do oceny celowości udzielenia wsparcia na wybrane usługi dla rozwoju firmy w różnych horyzontach.

IV. Opis nowego produktu/ usługi/ procesu (limit 3000 znaków)

Co planujesz wprowadzić i dlaczego? – krótki opis.

Dlaczego jest wyjątkowy? – czym różni się od tego, co jest na rynku.

Dlaczego chcesz go wdrożyć? – motywacja oraz informacja jak odpowiada na potrzeby klientów.

Doświadczenie i przygotowanie – Twoje zasoby i kompetencje.

Proces komercjalizacji – opisz w jaki sposób planujesz wprowadzić nowy produkt/ usługę/ proces do swojego przedsiębiorstwa (dlaczego jest on atrakcyjny rynkowo, jakie są bariery jego wprowadzenia, jakie sposoby ich przewyższenia).

- To część, gdzie oceniający będą szukać innowacyjności i zgodności z RIS/ strategią regionalną oraz informacji czy twoje przedsięwzięcie jest związane z nowymi produktami, procesami, internacjonalizacją oraz czy planowane zmiany są atrakcyjne rynkowo (podstawa dla oceny innowacyjności).

V. Zasoby (limit 2000 znaków)

Jakie masz zasoby? – techniczne, ludzkie, finansowe, organizacyjne.

Jakie będą potrzebne dodatkowo? – np. wsparcie eksperckie, technologie, inwestycje.

- Wskaż, że usługi doradcze są niezbędne do uzupełnienia braków. Napisz, jeżeli w celu realizacji planów rozwojowych, przewidziałeś podjęcie własnych działań oraz/ lub wykorzystanie dodatkowych źródeł finansowania, co będzie dodatkowym atutem.

VI. Plan wdrożenia (limit 3000 znaków)

Działania planowane – podziel na te finansowane z projektu i te własne.

Harmonogram – co, kiedy i przez kogo będzie robione. Powinien być logiczny, realny i spójny.

Źródła finansowania – opisz źródła finansowania całego przedsięwzięcia, ze szczególnym uwzględnieniem finansowania z Projektu oraz z wkładu własnego, a także z innych źródeł.

- Oceniający będą sprawdzać, czy plan jest realny, logiczny i spójny z kosztami usług. Oceniają też czy firma jest przygotowana do wdrożenia usług i czy rzeczywiście potrzebuje wsparcia. Ten punkt będzie podstawą do oceny czy i w jaki sposób usługi przyczynią się do realizacji zakładanych celów przedsięwzięcia. Im bardziej kompleksowy będzie projekt, tzn. będzie obejmował co najmniej dwie usługi doradcze z różnych grup tematycznych, tym w ocenie pozwoli to firmie przyspieszyć procesy rozwojowe.

VII. Usługi doradcze rozwojowe (limit 3000 znaków)

Wymień wszystkie planowane usługi (zgodnie z Wykazem, który stanowi Załącznik nr 6 do Regulaminu).

Podaj wykonawców – akredytowane ośrodki z listy dostępnej pod adresem:

<https://ris.slaskie.pl/pl/akredytowane-podmioty>

W zamieszczonej poniżej tabeli zaznacz odpowiednie okienka (np. czy usługa dotyczy innowacji, nowego produktu, internacjonalizacji, optymalizacji kosztów itp.).

- Ten punkt musi być spójny z Kartą usługi (lub jej wielokrotnością) – nie trzeba rozwijać innowacyjności (ta jest w Karcie), ale trzeba wykazać zgodność wyboru usług z potrzebami. W tym punkcie napisz czy rezultaty usług mają charakter długoterminowy, wykraczający poza



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie

okres wsparcia, czy zwiększają stabilność finansową i rynkową firmy, czy są skalowalne i mogą być powielane na inne obszary działalności oraz czy wspierają ciągłość innowacji i przedsiębiorczości (np. dalsze projekty, zdolność do pozyskiwania kolejnych środków)

VIII. Konkurencyjność przedsiębiorstwa (limit 3000 znaków)

Opisz wpływ usług na rozwój firmy – stabilność, trwałość na rynku. Czy realizacja przedsięwzięcia spowoduje wzrost konkurencyjności – przewagę nad konkurencją, wyróżnienie się. Jaki przyniesie efekt biznesowy – konkretne, wymierne korzyści (wzrost przychodów, zatrudnienia, ekspansja rynkowa, wzrost kompetencji zespołu).

- Tu oceniający szukają odpowiedzi na pytanie: czy pozwoli firmie trwale wyróżnić się wśród konkurencji, czy dadzą jej przewagę rynkową i czy rezultaty usług można będzie stosować w praktyce operacyjnej firmy.

Wskazówki praktyczne

Pisz konkretnie, nie ogólnikowo. Zawsze podawaj mierzalne rezultaty (np. „wzrost przychodów o 20% w 2 lata” zamiast „zwiększenie sprzedaży”). Unikaj powtarzania tych samych informacji w kilku miejscach – lepiej rozłożyć je zgodnie z sekcjami.

Dbaj o spójność – to, co wpiszesz w IPRo, musi być później zgodne z Kartą usługi.

IPRo to nie „opis działalności firmy”, ale plan jej rozwoju – z wyraźnym pokazaniem, gdzie przedsiębiorca potrzebuje wsparcia doradczego, jakie cele chce osiągnąć i jakie rezultaty są spodziewane. To na jego podstawie będzie oceniana trafność, celowość i efektywność wsparcia.