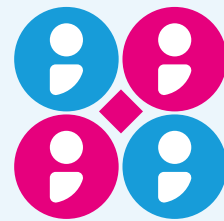


РЪКОВОДСТВО ЗА ПРОВЕЖДАНЕ И АНАЛИЗ НА ИНТЕРВЮТА СЪС СОБСТВЕНИЦИ НА МАЛЪК БИЗНЕС



В този документ ще намерите набор от въпроси за интервю, и ръководство за провеждане на интервютата и анализ на констатациите.

Въпросникът е разделен в 5 секции:

1. Основни въпроси/Встъпителни въпроси

2. Финансиране/Въпроси, насочени към продажби

3. Маркетинг

4. Въпроси за обучение и консултиране

5. Заключителни въпроси

Тези насоки ще разяснят какво седи зад всяка група от въпроси и ще помогнат в анализирането на отговорите.

1. Въвеждащи въпроси:

Този неговият цели да ни запознае със собственика на бизнеса и неговата същност. Фокусът пада върху някои от ключовите фактори за успех при стартиране на бизнес и видовете подкрепа. (УКАЗАНИЕ: Собствениците на фирми ОБИЧАТ да говорят за своя бизнес като тяхна „рожда, използвайте тази емоция при задаването на въпросите!). Когато анализирате този раздел, трябва да откриете ключовите

фактори за успех, какъв тип организация (и) каква информация е била необходима на собственика при стартиране и управление на бизнеса и какви са били бариерите и трудностите, с които се е сблъскал при стартирането на бизнеса. При обработката на всички интервюта са най-важни общите отговори, които да подпомогнат последващите дейности на проекта.

2. Финансиране/Въпроси свързани с продажби

Този раздел има за цел да идентифицира видовете финансиране, използвани за стартиране и развитие на бизнеса. При анализа на този раздел трябва да се съсредоточите върху различните видове финансиране, използвани от собственика, и въздействието им върху бизнеса. (СЪВЕТ: понякога може да чуете финансови условия, за които не сте сигурни; не се колебайте да поискате разяснения относно тях). Всеки респондент вероятно ще е използвал редица различни източници на финанси, свързани с бизнесът му, така че не се притеснявайте, ако не видите видовете общи отговори, които сте чули в първия раздел. Обработвайки отговорите на този раздел, ще може да се идентифицират определени типове финансови уговорки и тяхната важност за реализиране на бизнес идеите на респондентите.

3. Въпроси, свързани с маркетинга:

Този раздел цели да проучи характеристиките на клиентите на конкретния бизнес и начините, по които собствениците анализират и таргетират услугите си. (Съвет: може да поискате да разгледате някои промоционални материали или да ги разгледате онлайн преди интервюто.) Анализирайки тези въпроси, ще се идентифицират различните водове клиенти спрямо бизнеса и подходите и инструментите, чрез които се стига до тях. Също така анализирайки въпросите в този раздел, опитайте се да откриете общи елементи при взимането на решение къде да се локализира бизнесът.

4. Въпроси, свързани с консултиране и обучение:

Този раздел има за цел да проучи

различните видове обучение и консултации, които се използват от бизнеса, и типовете организации, които са помогнали за развитието на бизнеса и неговите служители. (СЪВЕТ: понякога собствениците на фирми могат да се чувстват „смутени“ да признаят, че са им помогнали други, затова се опитайте да ги предразположите). При анализа на този раздел може да има някои от вашите респонденти, които просто са “се справили сами” и не са използвали никакво обучение или консултации; не се колебайте да ги „подканите“ (т.е. „наистина ли сте знаели всичко необходимо?“). При анализа на този раздел се опитайте да потърсите често споменавани организации, които може да са помагали на собствениците на фирми по тези въпроси.

5. Заключителни въпроси:

Този раздел има за цел да събере информация за уроците, научени от собственика при стартиране и развитие на бизнеса и какво биха направили по различен начин, ако започнат отново. (СЪВЕТ: както в раздел 1 от въпросника, собствениците ОБИЧАТ да говорят за своята „рожба“, така че се вълнувайте и се поучете от опита им - колкото повече научавате, толкова повече ще научават и другите!). При анализа на този раздел ще има голямо разнообразие от предложения, за които можете да задате допълни въпроси. Опитайте се да търсите общи идеи, изразени от респондентите, или да търсите общи теми, които се срещат в това, което казват.



ВЪПРОСИ ЗА ИНТЕРВЮ СЪС СОБСТВЕНИЦИ НА МАЛКИ БИЗНЕСИ



Общи въпроси:

1. Това Вашият първи бизнес ли е? От колко време е? Колко бизнеси сте стартирали досега? Колко от тях все още работят?

2. Кое даде тласък на Вашия първи бизнес? (Образование? Професионален опит? Създадена се възможност?) Същата ли е причината за стартирането и на другите Ви бизнеси?

3. Имахте ли бизнес-партньор? Ако да, каква експертност имаше той, с която да направи бизнеса по-силен? Ако е приложимо: В другите бизнеси имахте ли партньори и каква експертност имаха те? Някой друг помогна ли ви за управлението на бизнеса? Партньор? Член(ове) на семейството? Как Ви помогнаха?

4. Кои бяха най-важните източници на информация или съвети, които използвахте (или още ползвате) за управлението на бизнеса Ви? Правителство? Местно НПО? Други хора със собствен бизнес?

5. Кои бяха основните препятствия, когато започвахте бизнеса си? Бюрокрация? Персонал? Финансови средства? Като цяло, бихте ли споделили колко е лесно

стартирането на собствена фирма?

6. Каква подкрепа може да очаква човек от местните власти когато започва собствен бизнес?

Въпроси, свързани с финансирането/ продажбите:

7. Вашият бизнес имаше ли нужда от сериозни първоначални вложения? Какъв вид източници на финансиране използвахте? Всичко сами ли си финансирахте? Банки? Държавно финансиране? Държавни инициативи (Европейски или местни фондове?), Фонд рисков капитал?

8. Какъв тип финансиране използвате за да поддържате бизнеса си? Самофинансиране? Държавно финансиране? Банки?

9. Правихте ли бизнес-план и набелязвахте ли цели, когато стартирахте бизнеса си? (напр. финансови цели? Брой клиенти, които трябва да достигнете? Постигнахте ли тези цели? Ако сте ги надминали, каква е причината? Ако не сте ги достигнали, каква е причината?)

Въпроси, свързани с маркетинга:

10. Кои са Вашите клиенти? От каква част от града/ страната, идват? Приблизително, каква част от клиентите Ви живеят в близост? Имате ли постоянни клиенти? Как достигнахте до тях? По естествен път (от уста на уста? Чрез маркетинг? Друго?

11. Рекламирахте ли бизнеса си? Ако да, как? Ако не, защо?

a. Използвате ли някакви традиционни комуникационни канали за да подпомогнете бизнеса си? Вестници? Флаери?

b. Използвате ли дигитални комуникационни канали, като социални мрежи, за да управлявате бизнеса си? Ако да, какви, и как те Ви помагат?

12. Как избрахте мястото за Вашия бизнес? То свързано ли е с неговия успех? Обмисляли ли сте други места, и как решихте да е точно това? Смятате ли, че бизнесът Ви е позициониран на добро място?

13. Как мястото, на което е организиран бизнесът Ви, Ви помага? А какви са недостатъците му?

Въпроси, свързани с обучение и консултиране:

14. Включихте ли се в някакво обучение, или използвахте ли някакви консултации, свързани с бизнеса? Какви? От Вас самите ли беше финансирано или от някой друг (организация, държвно финансиране)

15. Доколко местни организации като НПО/ Търговска камара/Община, подкрепиха Вашия бизнес? (напр. с финансови средства, ремонт, друг вид подкрепа?)

Заклучителни въпроси:

16. Ако сега трябва да започнете Вашият бизнес отново, какво бихте направили по различен начин? А какво бихте направили по същия начин? Бихте ли направили нещо повече?

17. Какви са дейностите на местно ниво, които могат да бъдат предприети, за да бъдат окуражени хората да започват собствен бизнес?