

PRZEWODNIK PO PROWADZENIU I ANALIZIE WYWIADÓW Z WŁAŚCICIELAMI MAŁYCH FIRM



W tym dokumencie znajdziesz zestaw pytań do wywiadu oraz przewodnik po przeprowadzeniu wywiadów i analizie wyników.

Kwestionariusz dla właścicieli firm jest podzielony na pięć części:

1. Pytania ogólne / Pytania podstawowe
2. Pytania dotyczące finansowania / sprzedaży
3. Pytania dotyczące marketingu
4. Pytania dotyczące szkoleń i konsultacji
5. Pytania końcowe

W tym przewodniku omówiono kluczową koncepcję każdej sekcji i wskazano jak ją analizować.

1. Pytania ogólne / Pytania podstawowe:

Ta sekcja ma na celu poznanie właściciela firmy i jego / jej działalności. Skupiamy się tutaj na niektórych kluczowych czynnikach sukcesu w rozpoczęciu działalności i rodzajach wsparcia, które otrzymali. (WSKAZÓWKA: właściciele firm uwielbiają rozmawiać o swoim biznesowym „dziecku”, więc bądźcie podekscytowani ich firmą i osiągnięciami!). Analizując tę sekcję, powinieneś skupić się na próbie wyszczególnienia kluczowych czynników sukcesu, określeniu które i jakiego typu organizacje są pomocne w dostarczaniu

właścicielowi informacji dotyczących rozpoczęcia i prowadzenia działalności oraz jakie bariery i trudności napotkali rozpoczynając działalność. Po zakończeniu wszystkich wywiadów znajdziesz szereg typowych odpowiedzi tych osób, z którymi rozmawiałeś. Pamiętaj, że w każdym z tych obszarów jest podobnie - im częstsza jest odpowiedź, tym ważniejsze jest to, co zostało powiedziane.

2. Pytania dotyczące finansowania / sprzedaży:

Ta sekcja ma na celu zrozumienie rodzajów finansowania, które zostały użyte do rozpoczęcia działalności, a następnie do jej utrzymania. Analizując tę sekcję, powinieneś skupić się na różnych rodzajach finansowania, z których korzystał właściciel, i ich wpływie na biznes. (WSKAZÓWKA: czasami możesz usłyszeć warunki finansowe, których nie jesteś pewien; możesz poprosić o wyjaśnienia na ich temat). Każdy respondent prawdopodobnie korzystał z wielu różnych źródeł finansowania związanych z tą działalnością, więc nie martw się, jeśli nie widzisz typowych odpowiedzi, które słyszałeś w pierwszej sekcji. Pod koniec wszystkich rozmów będziesz w stanie zorientować się, jak ważne są pewne rodzaje finansowania, aby rozpocząć i utrzymać działalność.

3. Pytania dotyczące marketingu:

Ta sekcja ma na celu zrozumienie bazy klientów firmy, sposobów realizacji sprzedaży oraz trybu decydowania o tym, gdzie zlokalizować swoją działalność operacyjną. (WSKAZÓWKA: poproś o zapoznanie się z materiałami marketingowymi / promocyjnymi firmy i / lub przejrzyj ich witrynę internetową przed lub w trakcie rozmowy z właścicielem). Analizując tę sekcję, dowiesz się, że każda firma będzie miała unikalny zestaw klientów i narzędzi, które były używane do wprowadzania na rynek / promocji firmy. Skoncentrujemy się na decyzji, gdzie zlokalizować firmę. Powinieneś spróbować znaleźć wspólne elementy używane przez osoby, z którymi rozmawiałeś.

4. Pytania dotyczące szkoleń i konsultacji:

Ta sekcja ma na celu zrozumienie różnych rodzajów szkoleń i doradztwa, z których

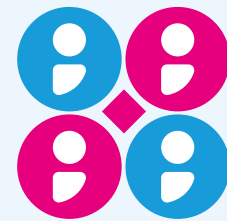
korzysta firma oraz typów organizacji, które pomogły w rozwoju firmy i jej pracowników. (WSKAZÓWKA: czasami właściciele firm mogą czuć się „zawstydzeni”, przyznając się, że inni im pomogli, więc postaraj się uspokoić ich w tej sekcji). Analizując tę sekcję, pamiętaj, że mogą pojawić się też tacy respondenci, którzy nie skorzystali z żadnych porad szkoleniowych lub doradczych; nie krępuj się „podpowiadać” im w takich sytuacjach (tj. „naprawdę, nie przeszedłeś żadnego szkolenia?”). Analizując tę sekcję, spróbuj poszukać często wymienianych organizacji, które mogły pomagać właścicielom firm w tych kwestiach.

5. Pytania końcowe:

Ta sekcja ma na celu uzyskanie wglądu w niektóre doświadczenia właścicieli z okresu rozpoczynania i utrzymywania swojej firmy oraz prośbę o odpowiedź na pytanie: co właściciel by zmienił, gdyby zaczynał ponownie? (WSKAZÓWKA: podobnie jak w części 1 kwestionariusza, właściciele UWIELBIAJĄ rozmawiać o swoim „dziecku”, więc bądź podekscytowany i ucz się na podstawie ich doświadczeń - im więcej się dowiesz, tym więcej inni się dowiedzą!). W trakcie analizy tej sekcji pojawi się wiele różnych sugestii i zachęcamy do zgłaszania dalszych pomysłów. Spróbuj poszukać wspólnych pomysłów wyrażanych przez respondentów lub poszukaj wspólnych tematów, które przewijają się w ich wypowiedzi.



PYTANIA DO WYWIADÓW Z WŁAŚCICIELAMI MAŁYCH FIRM:



Pytania ogólne / Pytania podstawowe:

1. Czy to Twój pierwszy biznes? Jak długo to działa? Ile firm do tej pory założyłeś? Ile z nich nadal działa?
2. Jaki był impuls dla Twojej pierwszej firmy (Edukacja? Doświadczenie zawodowe? Szansa?) Czy to samo było w przypadku innych firm?
3. Czy współpracowałeś z kimś w tym biznesie? Jeśli tak, jaką mieli wiedzę, dzięki której firma stała się silniejsza? JEŚLI DOTYCZY: Czy miał Pan/ Pani partnera w przypadku innych firm i jaką wiedzę wniósł? Czy ktoś jeszcze pomaga Ci w prowadzeniu firmy? Partner? Członkowie rodziny? Jak oni pomagają?
4. Jakie były niektóre z kluczowych źródeł informacji lub porad, z których korzystałeś (lub obecnie korzystasz), aby pomóc sobie w prowadzeniu firmy? Rząd? Lokalne organizacje pozarządowe? Inni ludzie biznesu (mentorzy)?
5. Jakie były główne przeszkody w rozpoczęciu działalności? Biurokracja? Konkurencja? Znajdowanie odpowiednich pracowników? Pieniądze? Ogólnie rzecz biorąc, czy łatwo jest założyć firmę?

6. Jakiego wsparcia należy oczekiwać od władz (lokalnych, krajowych) przy zakładaniu firmy?

Pytania dotyczące finansowania / sprzedaży:

7. Czy Twoja firma potrzebowała dużego finansowania na rozpoczęcie działalności? Z jakich źródeł finansowania korzystałeś? Czy sfinansowałeś działalność sam? Banki? Pożyczki rządowe? Zachęty rządowe (UE? Lokalne?) Venture Capital?
8. Jakiego rodzaju finansowania używasz, aby utrzymać swoją firmę? Czy finansujesz działalność sam? Rząd? Banki?
9. Czy tworzyłeś jakieś założenia biznesowe i cele, kiedy tworzyłeś swój pierwotny biznes? (np. finansowe? Liczba klientów, do których chcesz dotrzeć?) Czy udało Ci się osiągnąć te cele? Jeśli przekroczyłeś założenia, to dlaczego? Jeśli obniżyłeś je, to dlaczego?

Pytania dotyczące marketingu:

10. Kim są Twoi klienci? Z jakiego obszaru miasta / kraju pochodzą? Jaki procent Twoich klientów mieszka w pobliżu Twojej firmy? Czy masz stałą bazę klientów? Jak ewoluowała Twoja baza klientów? Naturalnie (poczta pantoflowa)? Marketing? Itp.

11. Czy reklamujesz swoją firmę? Jeśli tak, w jaki sposób? Jeśli nie, dlaczego?

a. Czy korzystasz z tradycyjnych narzędzi komunikacyjnych, aby pomóc sobie w prowadzeniu firmy? Gazeta? Ulotki?

b. Czy do prowadzenia firmy używasz narzędzi komunikacji cyfrowej, takich jak media społecznościowe? Jeśli tak, jakiego rodzaju i jak pomagają?

12. Jak wybrałeś lokalizację swojej firmy? Czy lokalizacja Twojej firmy ma znaczenie dla jej sukcesu? Czy rozważałeś inne lokalizacje i dlaczego zdecydowałeś się właśnie na tą? Czy uważasz, że Twoja firma działa w dobrej lokalizacji?

13. W jaki sposób fizyczna lokalizacja, w której rozpoczęłeś działalność, była dla Ciebie korzystna? Wada?

Pytania dotyczące szkoleń i konsultacji:

14. Czy korzystałeś lub korzystasz z jakichkolwiek szkoleń lub konsultacji związanych z Twoją firmą / biznesami? Z jakiego rodzaju systemów szkoleniowych lub doradztwa korzystałeś? Czy były one finansowane przez Ciebie lub inny podmiot (rząd)?

15. Jak pomocne były lokalne organizacje, takie jak organizacje pozarządowe / izba handlowa / gmina lokalna, pomagające w prowadzeniu działalności? (np. pozyskiwanie pieniędzy? remonty? wspieranie Cię? itp.)?

Pytania końcowe:

16. Gdybyś miał ponownie rozpocząć działalność, co byś zrobił inaczej? Co zrobiłbyś tak samo a może zrobiłbyś coś więcej?

17. Jakie lokalne działania należy podjąć, aby zachęcić ludzi do rozpoczęcia działalności?