



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна



ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТРЕБ МСБ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА

весна/осінь 2020

104 підприємства із 10 галузей

Проект реалізовано Центром інформаційної підтримки бізнесу,
заснованим на базі Клубу Ділових Людей Україна,
за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи ЄС EU4Business.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

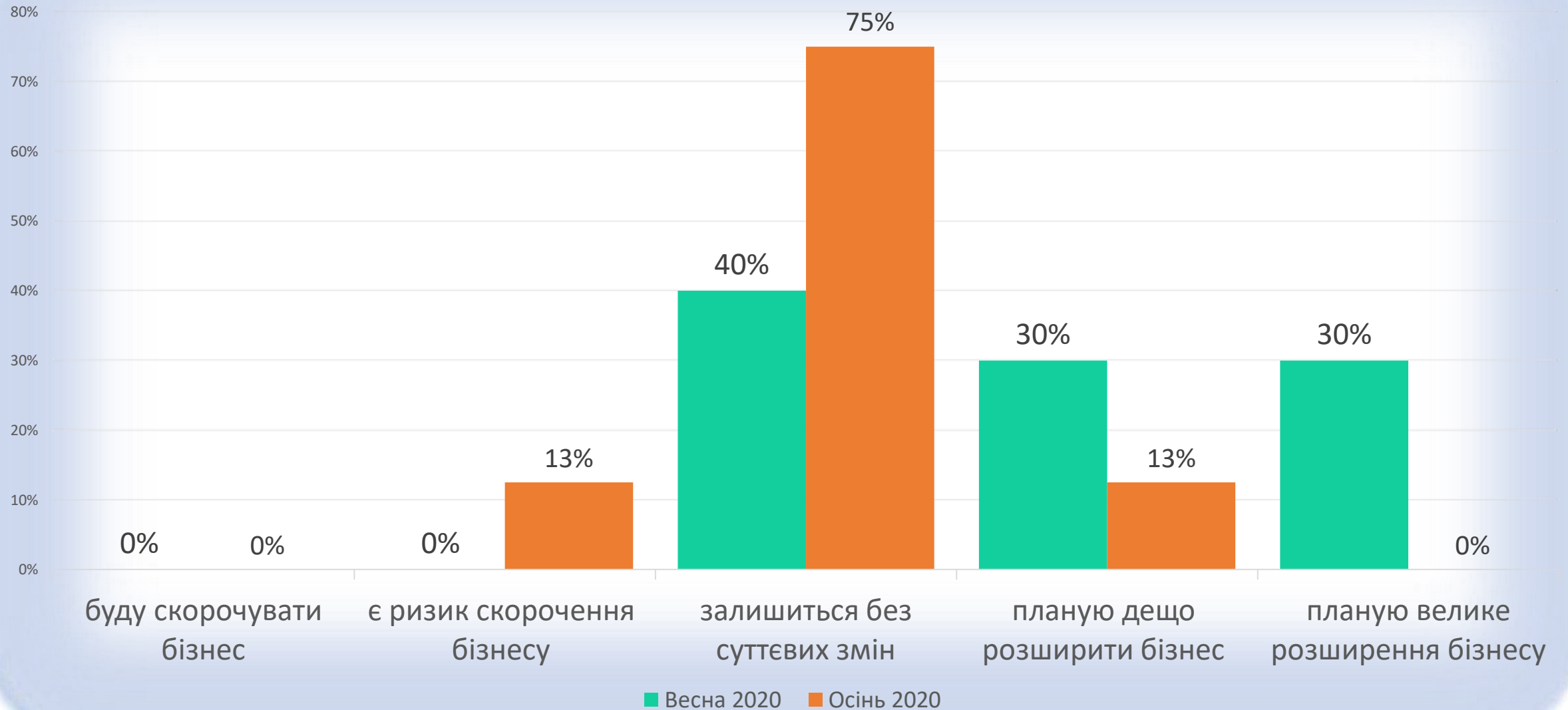


ГОТЕЛІ

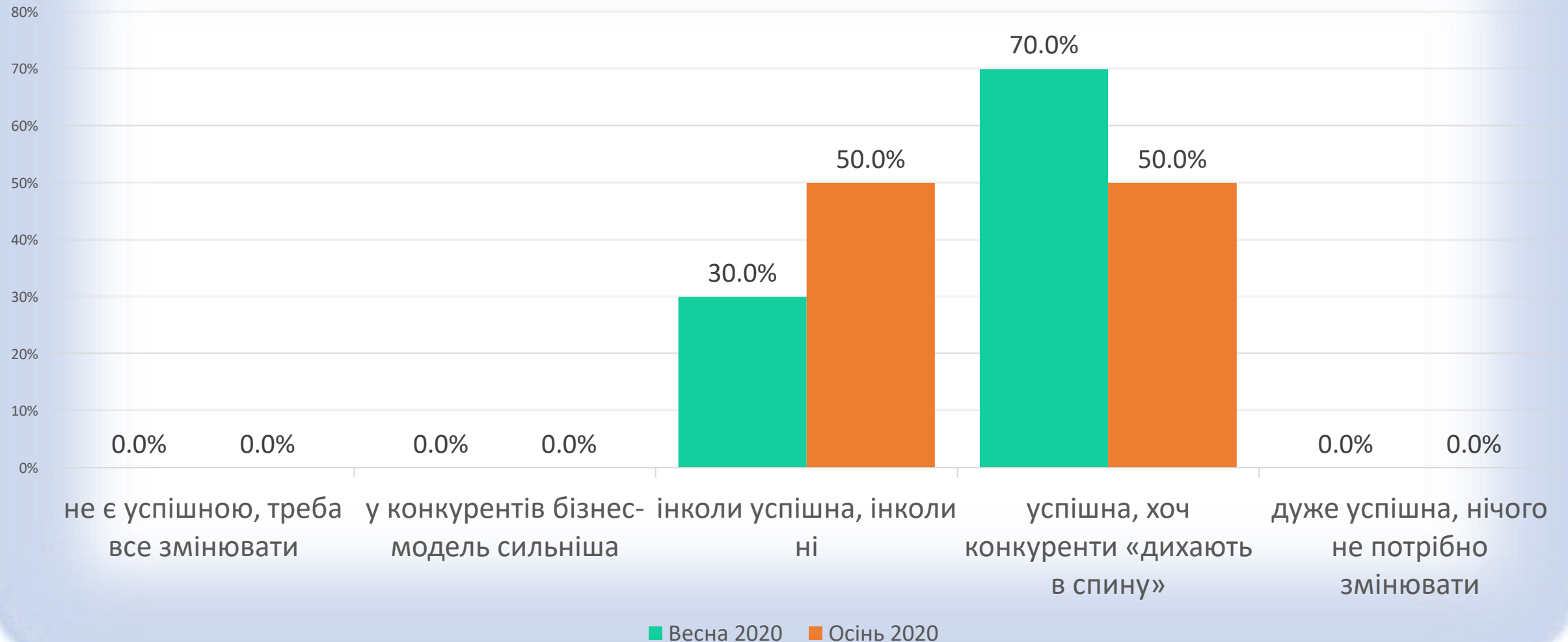
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

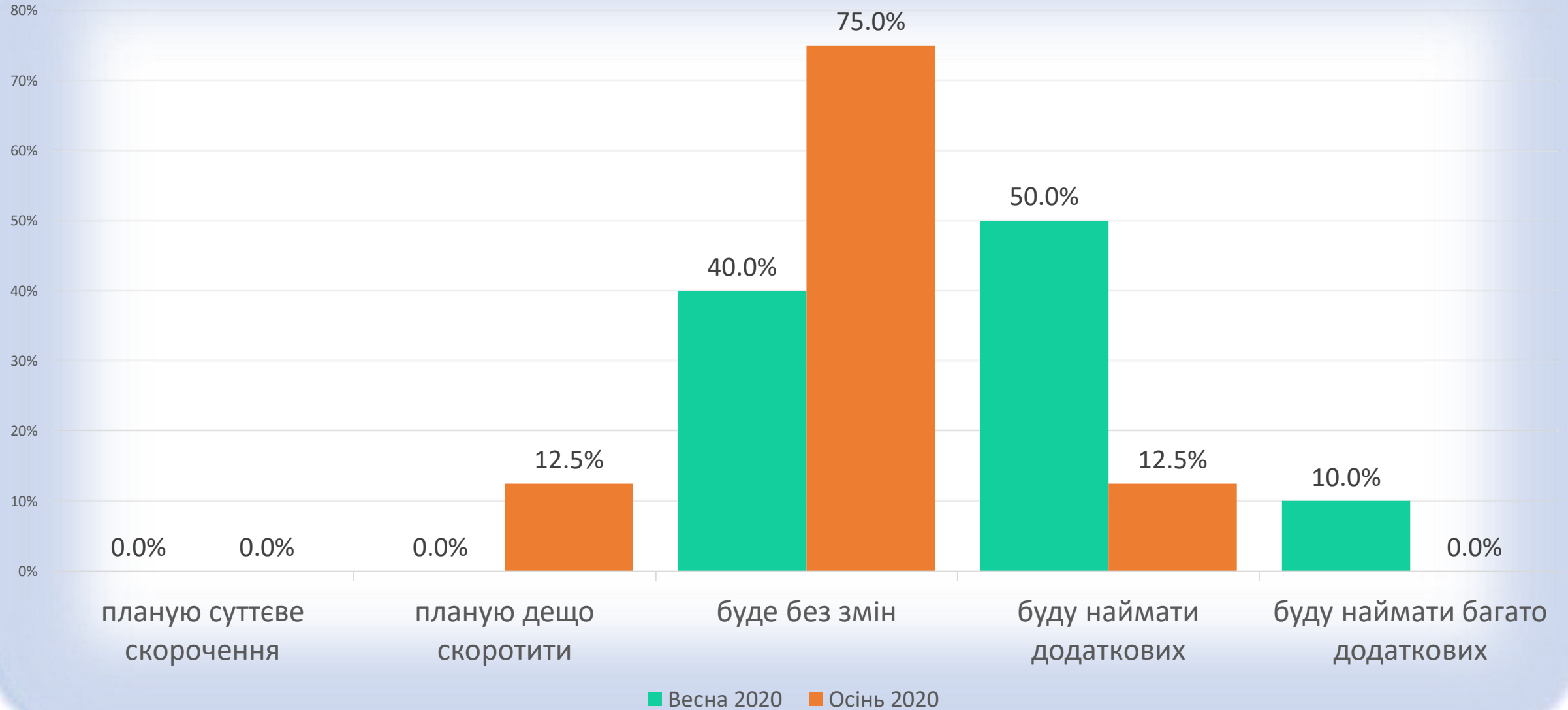
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



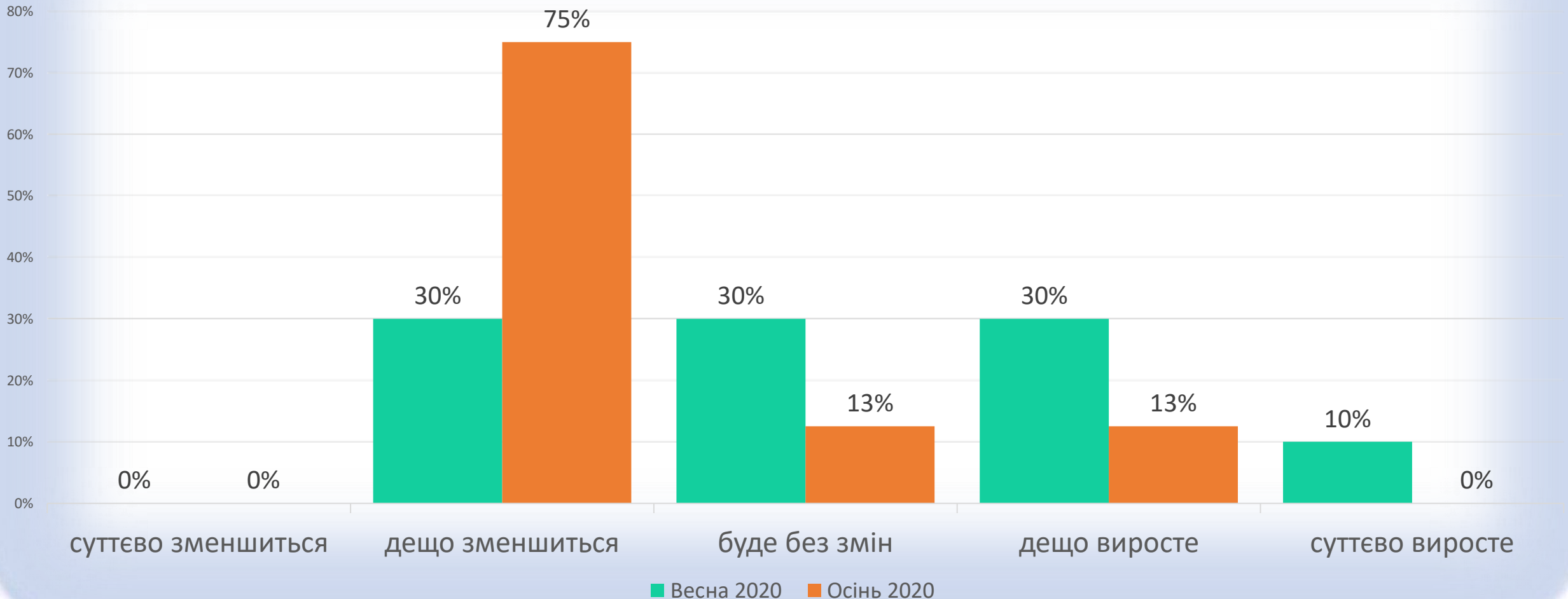
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



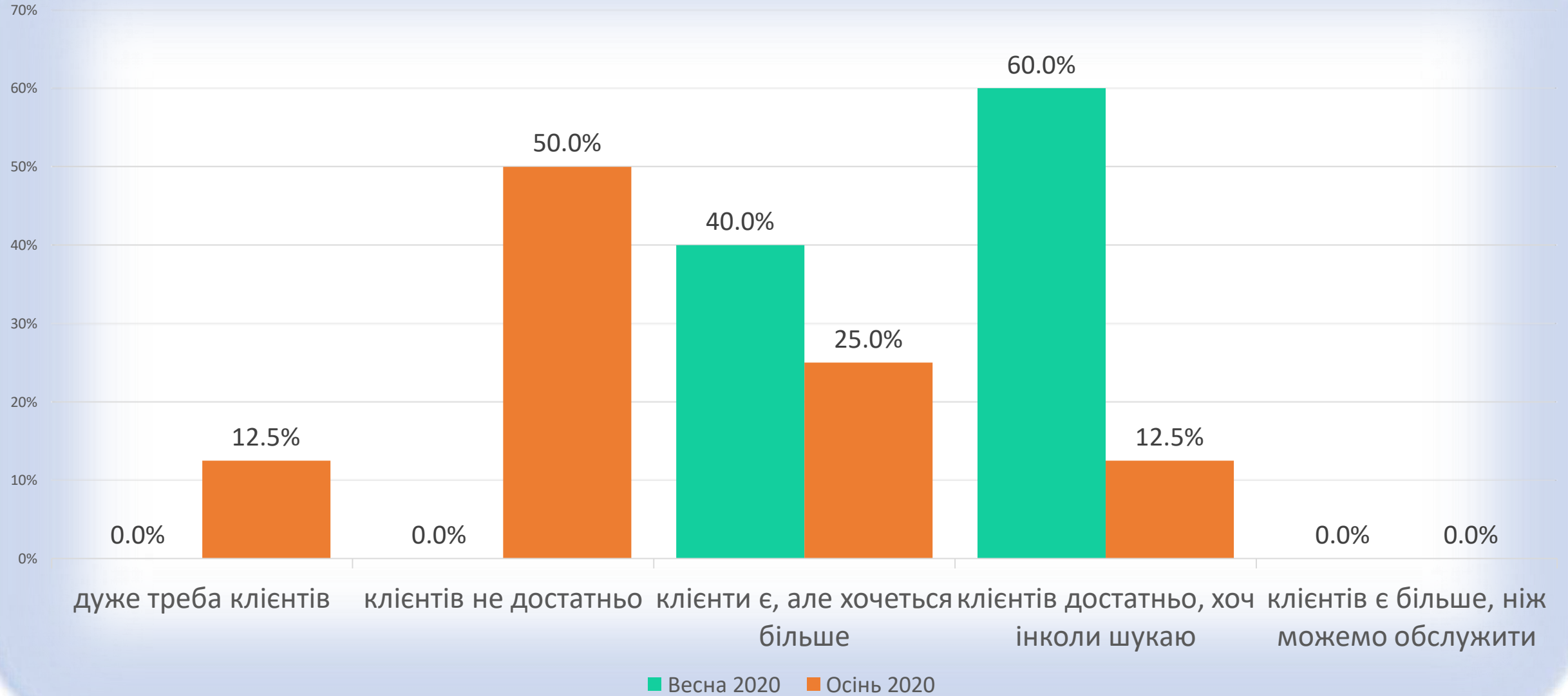
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



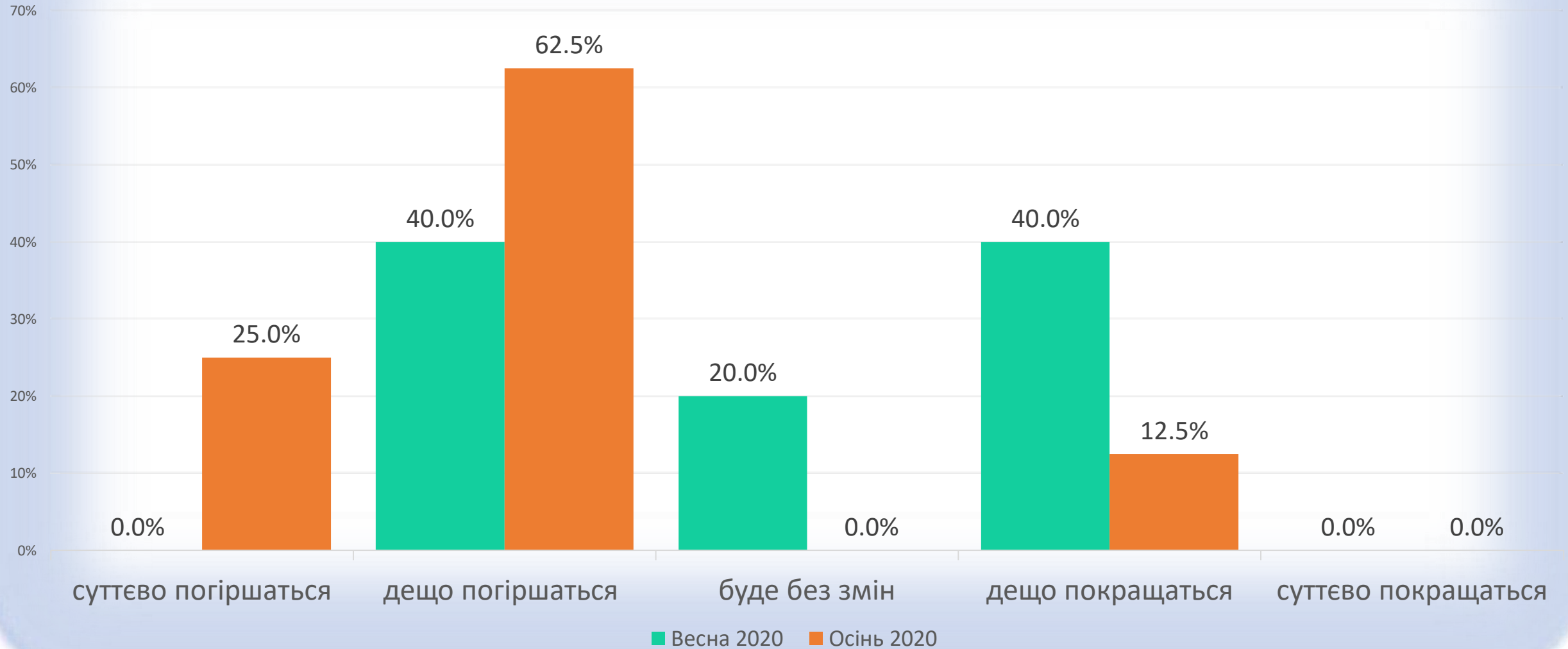
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



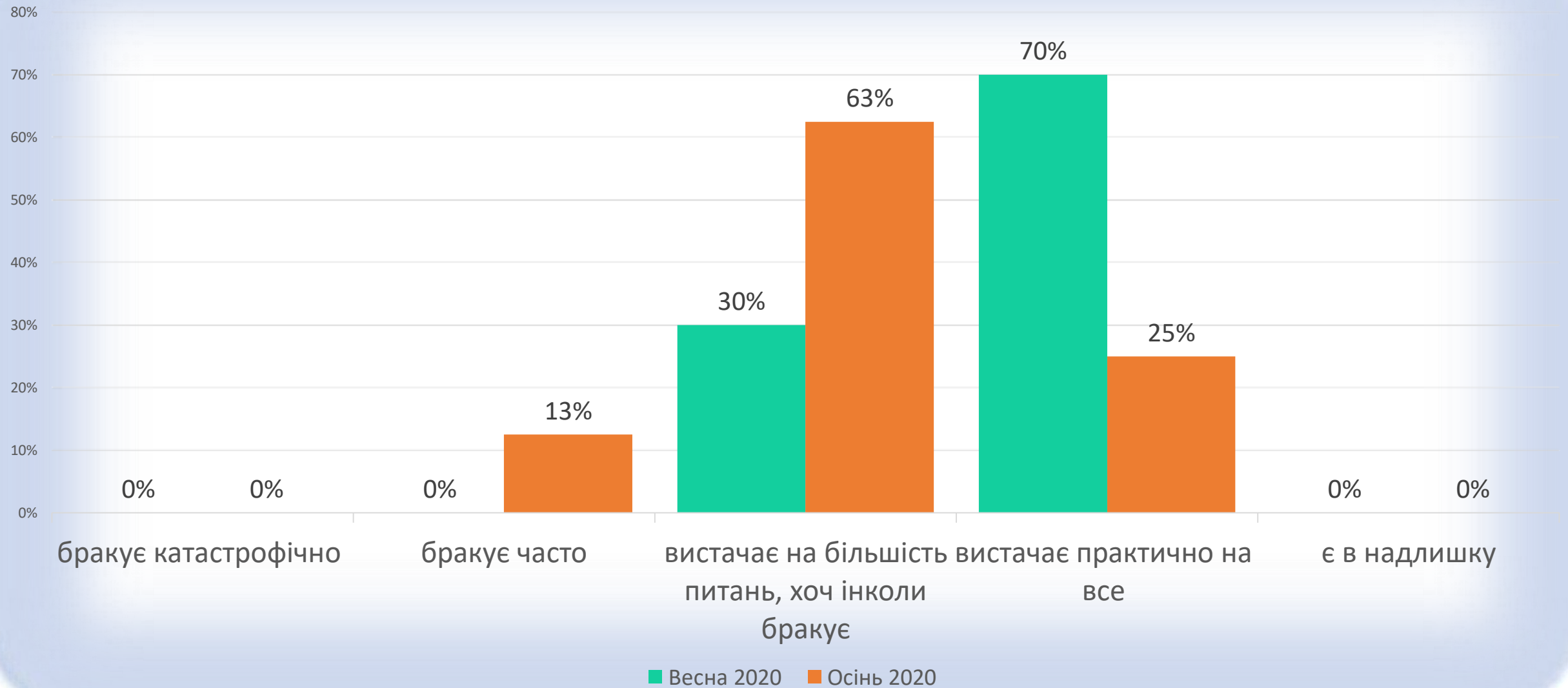
Чи достатньо у Вас клієнтів?



Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у
Вашому бізнесі протягом
останніх 6 місяців?



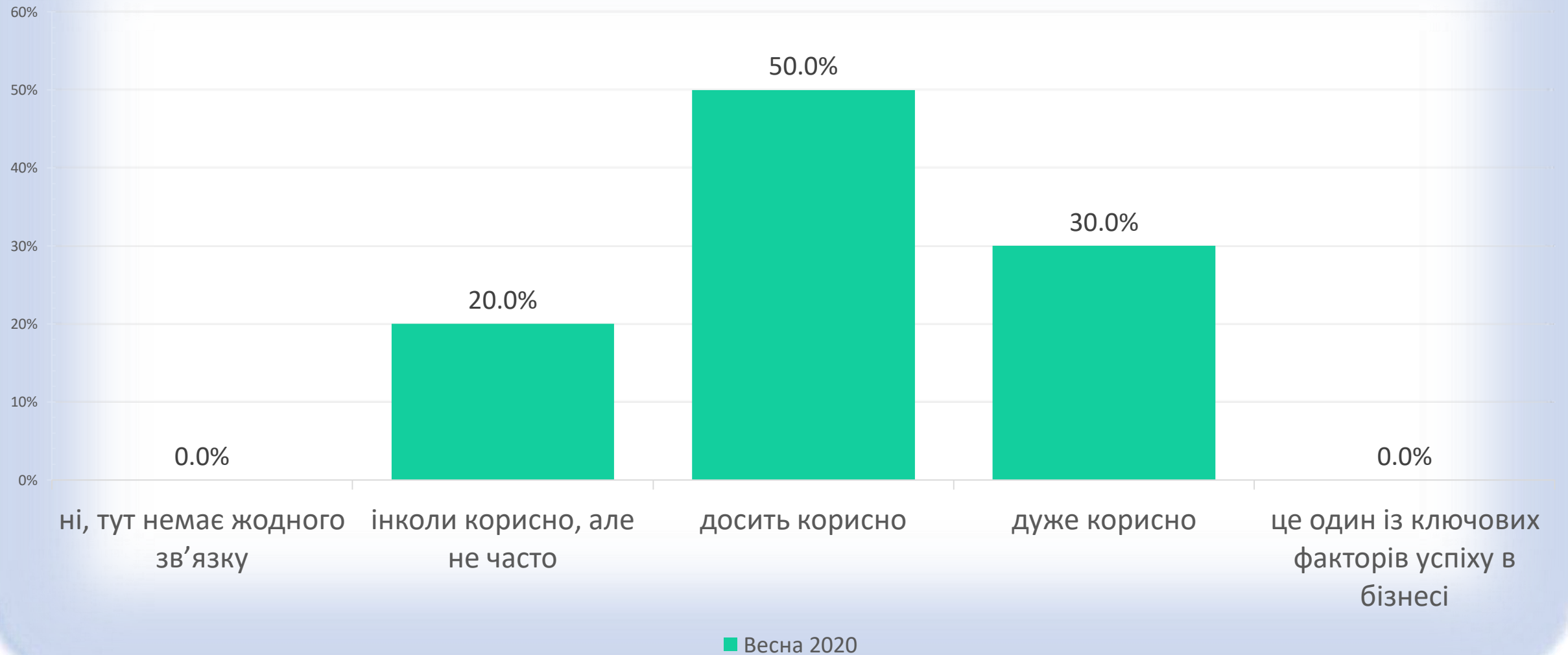
Чи плануєте виводити на ринок
нові товари/послуги протягом
наступних 6 місяців?



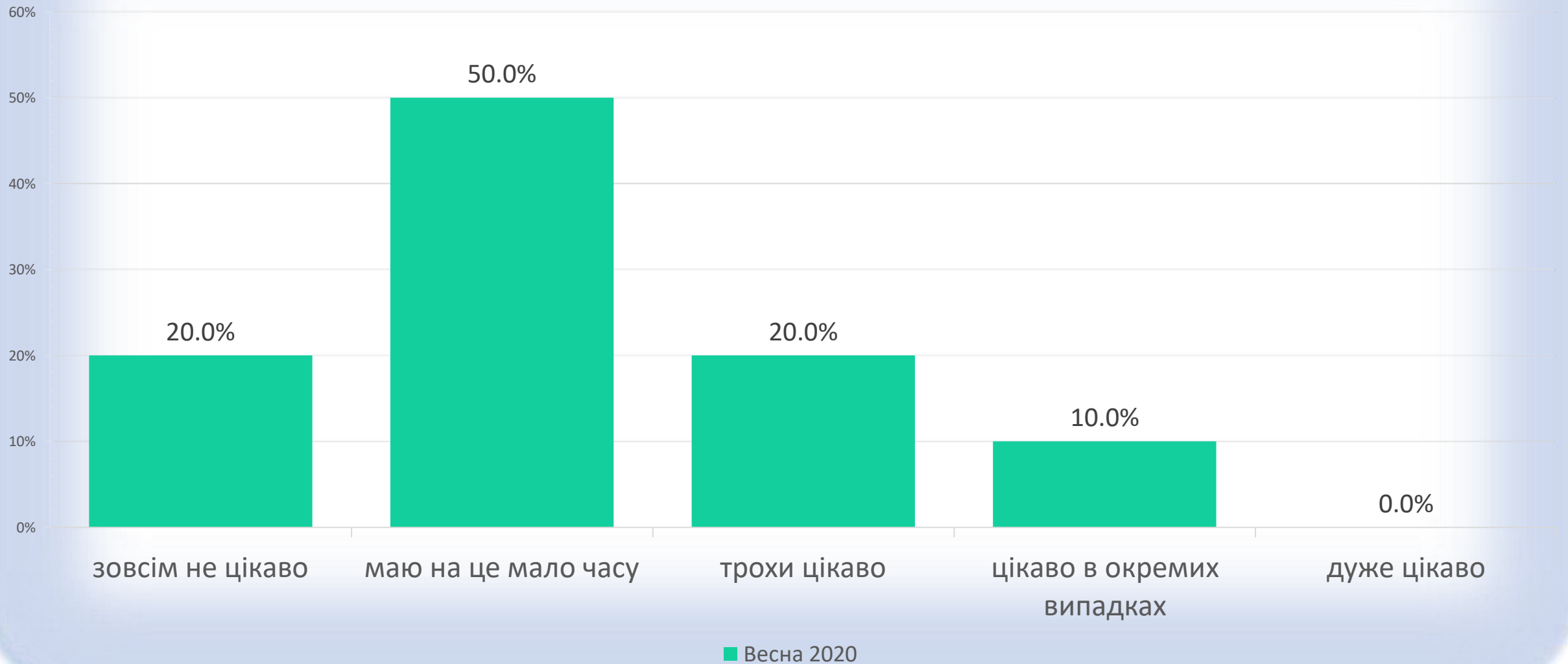
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



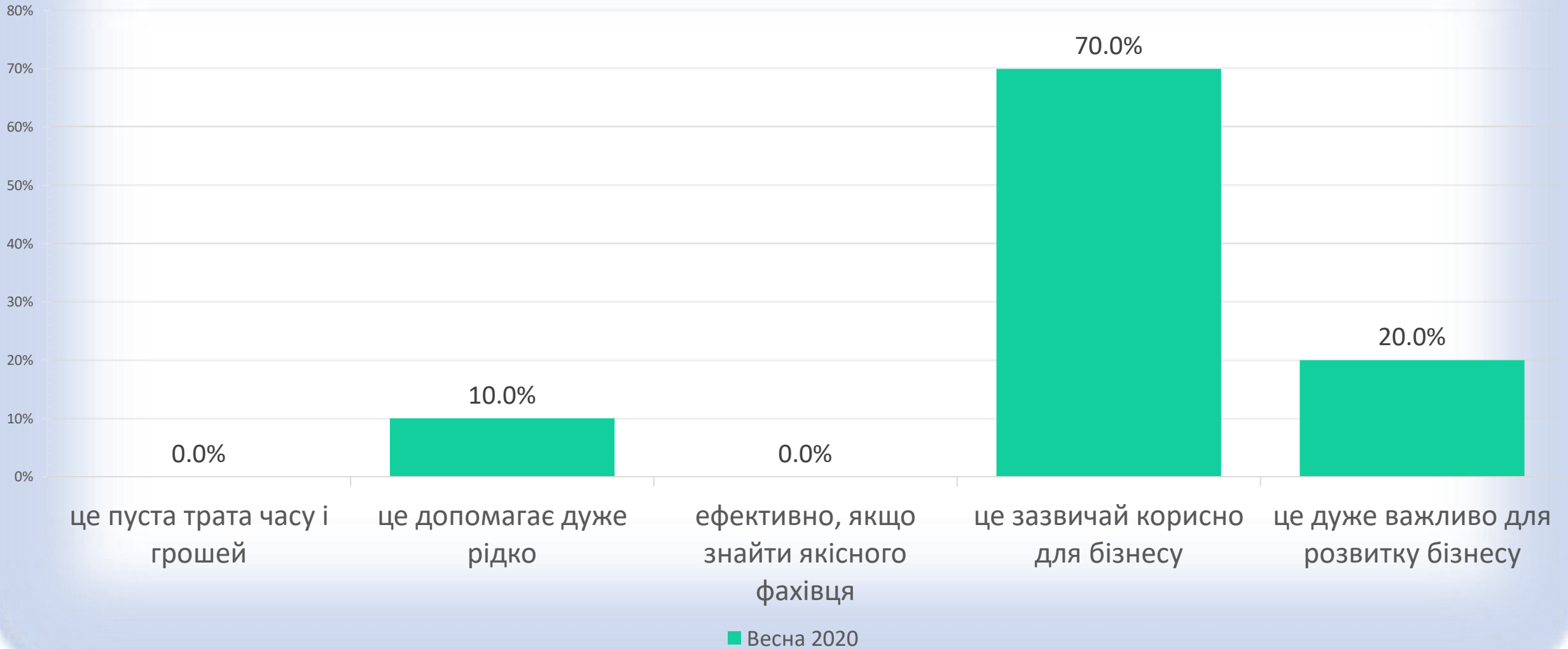
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі»
на успіх бізнесу?



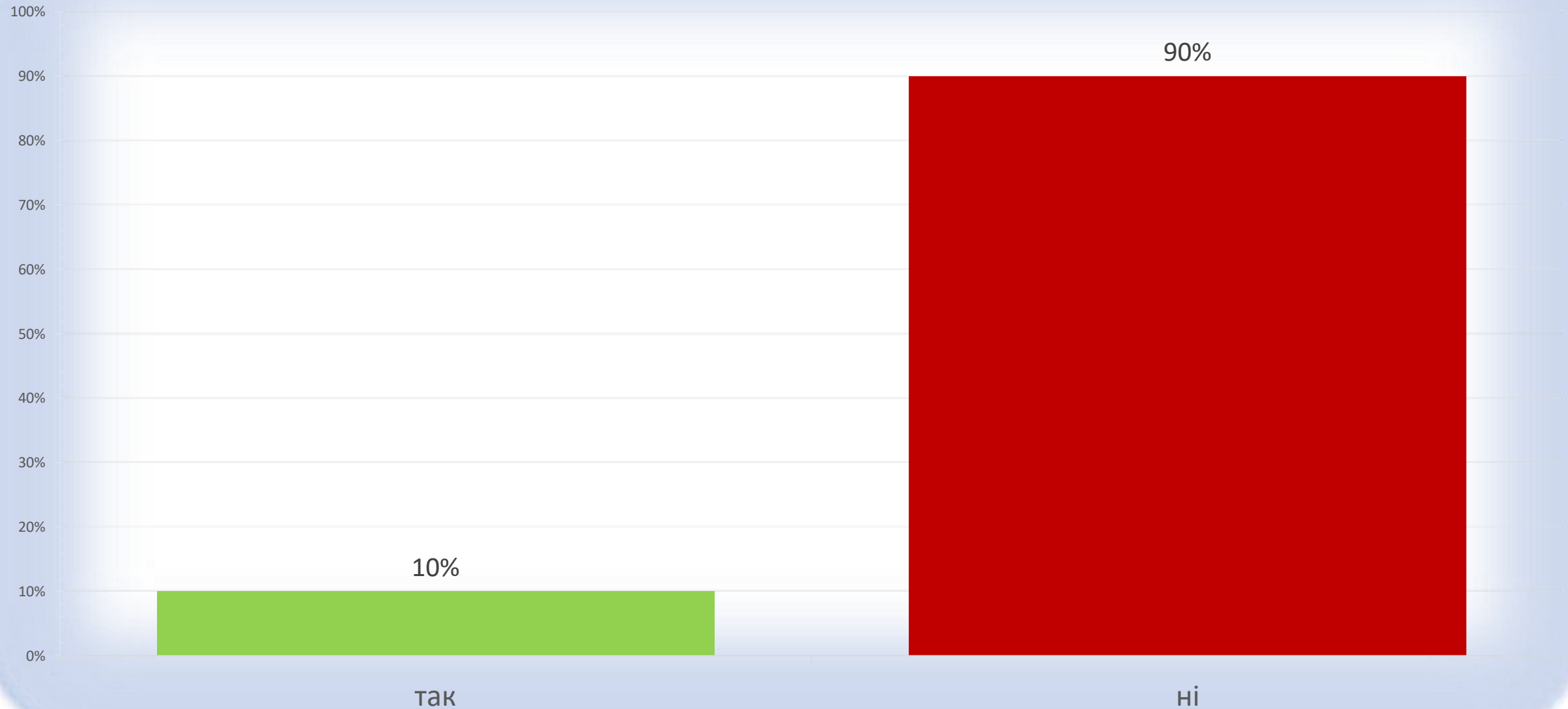
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



ГОТЕЛІ. ВИСНОВКИ

Восени 88% готелів не планували розширення, хоч навесні 60% мали такий намір.

Восени 87,5% готелів не планували найм нового персоналу, деякі передбачали подальше скорочення. На початку карантину 60% планували донайняти працівників.

Восени 75% готелів прогнозували подальше зменшення кількості клієнтів, лише 13% очікували деяке зростання. 62,5% готелів заявили про суттєву і критичну нестачу клієнтів. Навесні не менше 40% передбачали ріст обороту, жоден керівник не говорив, що клієнтів дуже мало.

Восени 87,5% готелів очікували на погіршення умов ведення їх бізнесу.

Весною 70% готелів заявили, що фінансування їм вистачає практично на всі питання. Восени таких залишилось не більше 25%. Водночас лише 13% восени (0% - весною) говорили, що фінансування бракує часто.

Жоден з готелів не планував запроваджувати нові послуги чи виводити на ринок новий продукт.

100% готелів зазначили, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їх бізнесу.

80% підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливим для успіху бізнесу (початок карантину).

Лише 30% готелів заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

90% готелів вважають, що залучення зовнішніх консультантів є ефективним для розвитку бізнесу.

Лише 10% готелів або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

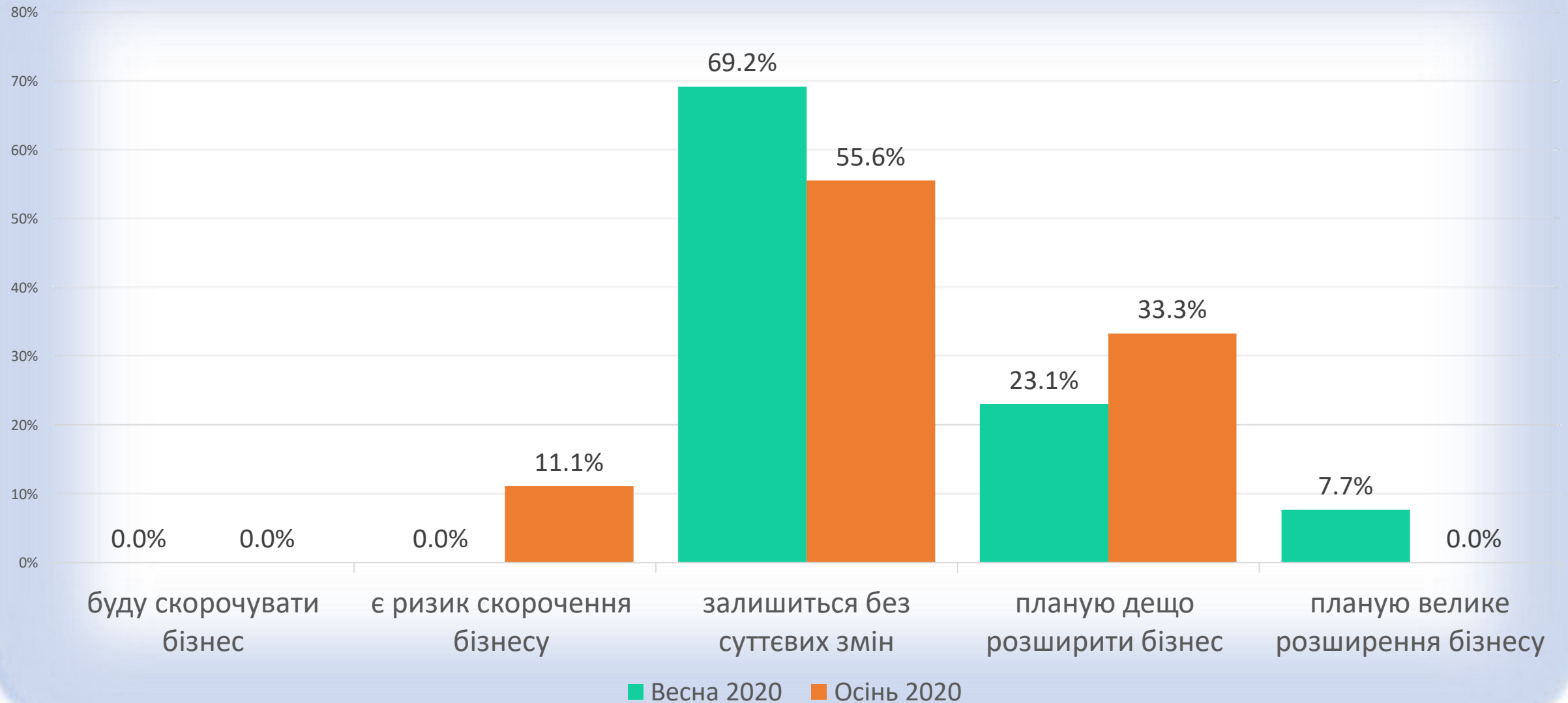


РЕСТОРАНИ

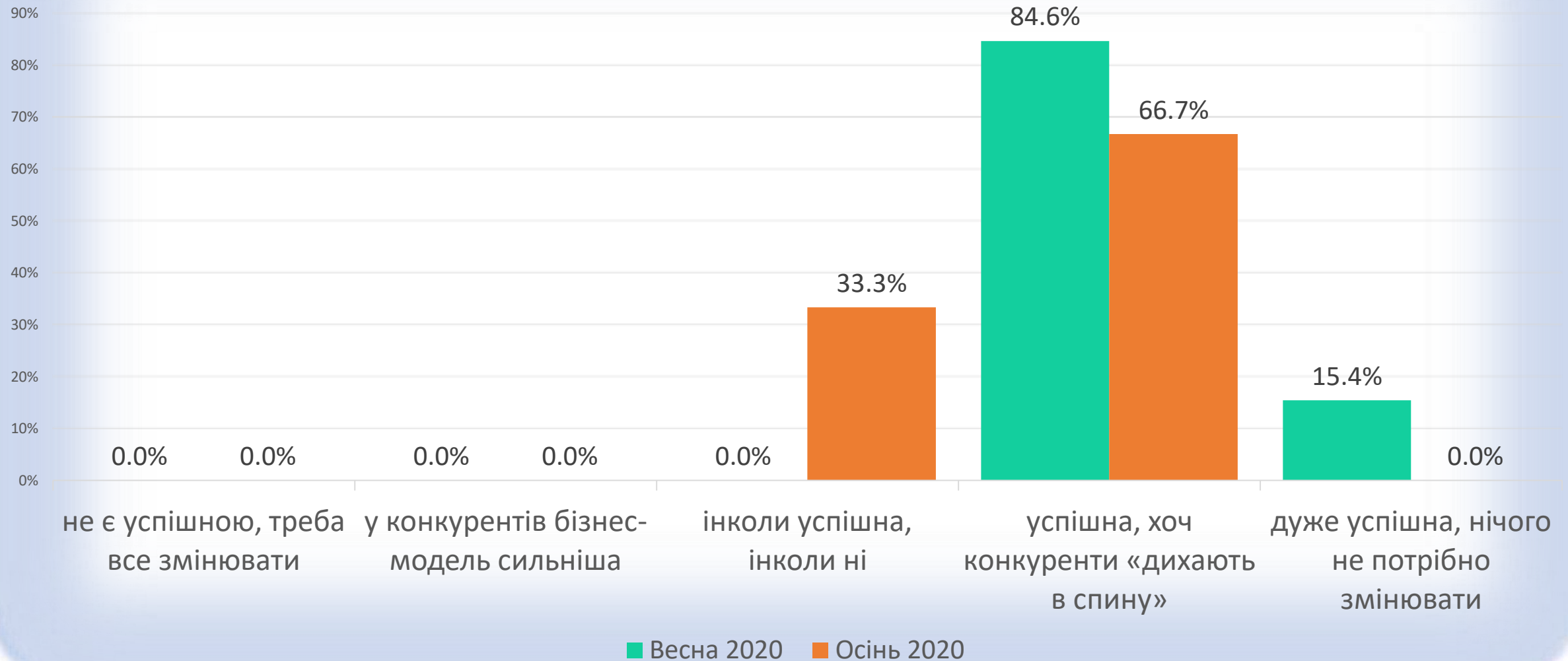
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 13. Метод – інтерв'ювання.

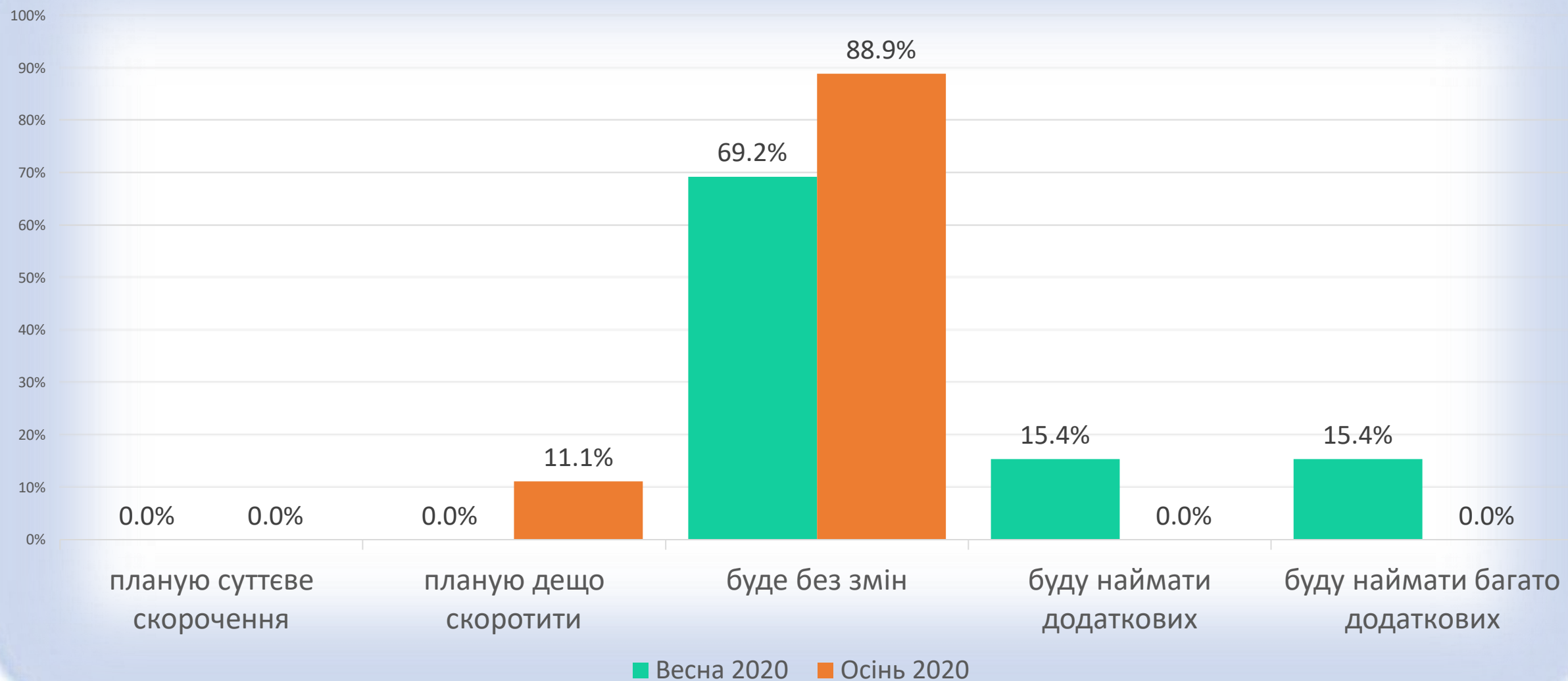
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



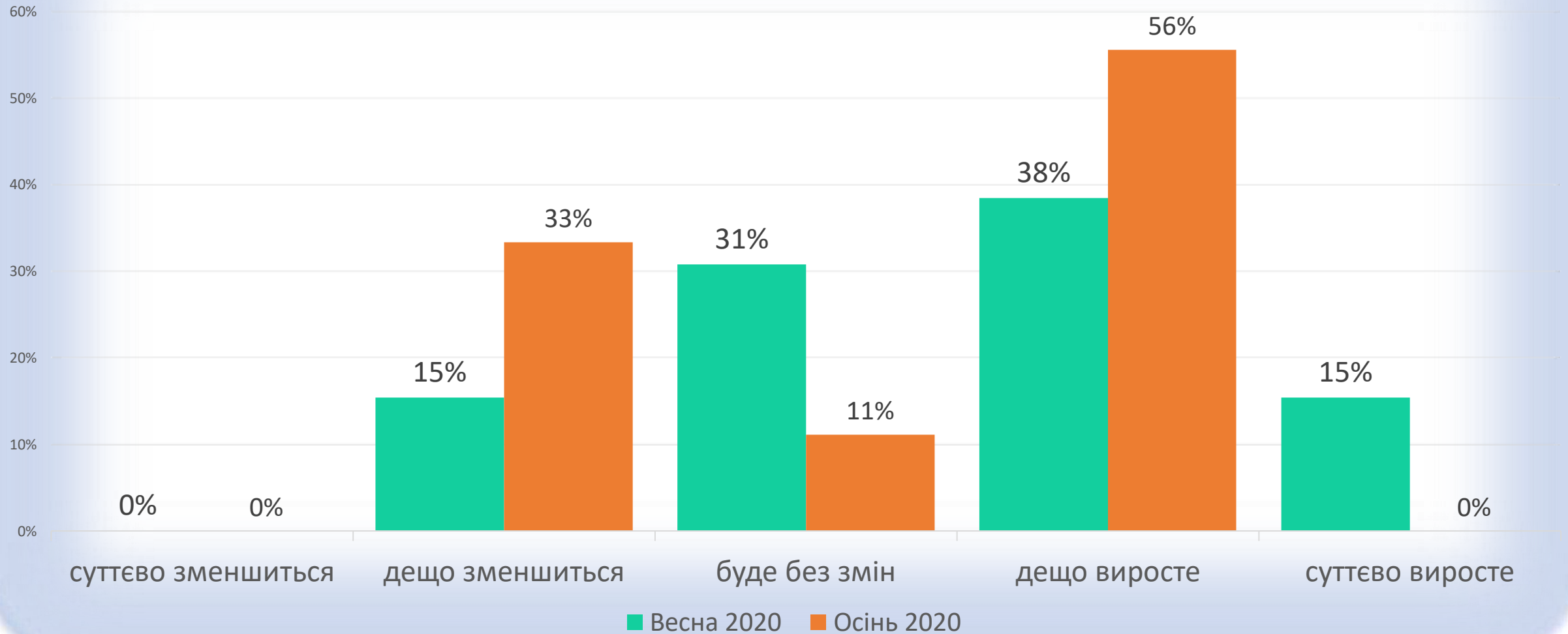
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



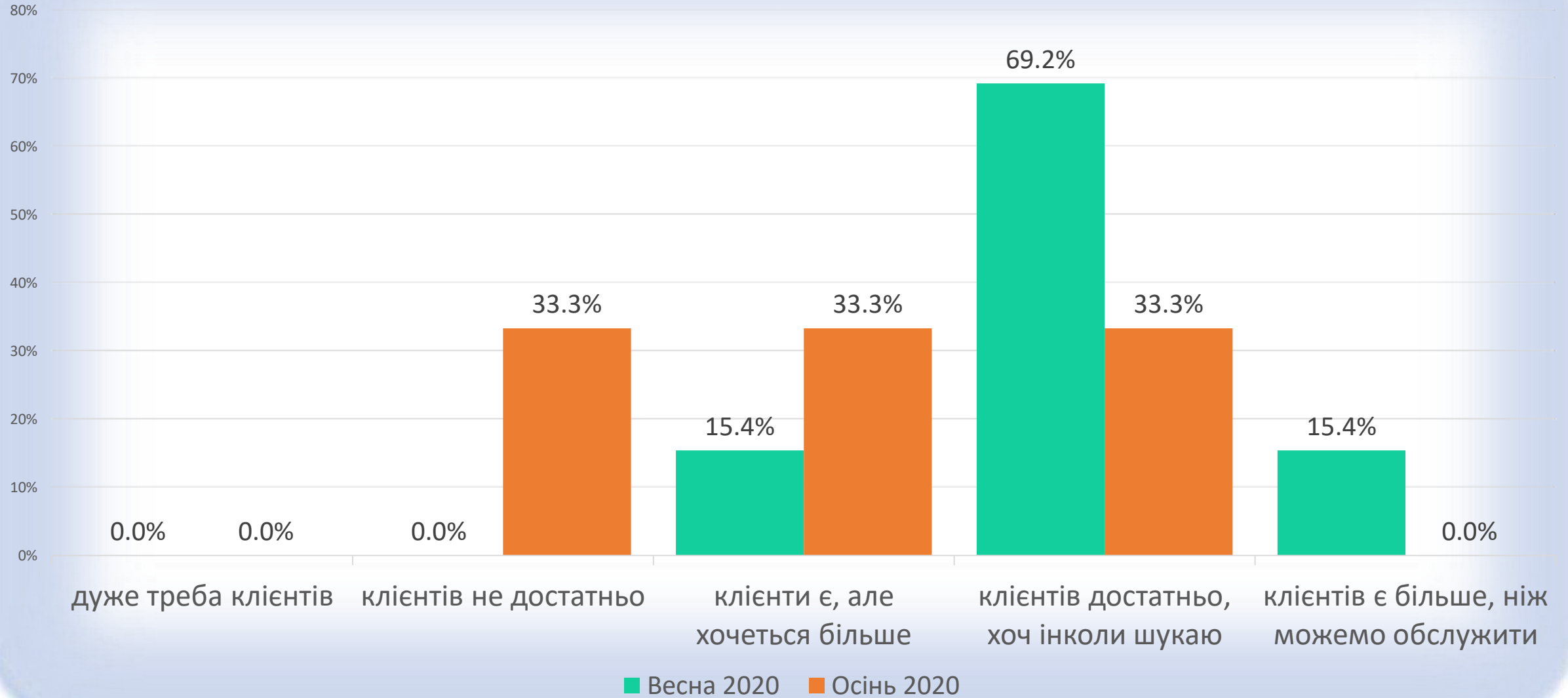
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



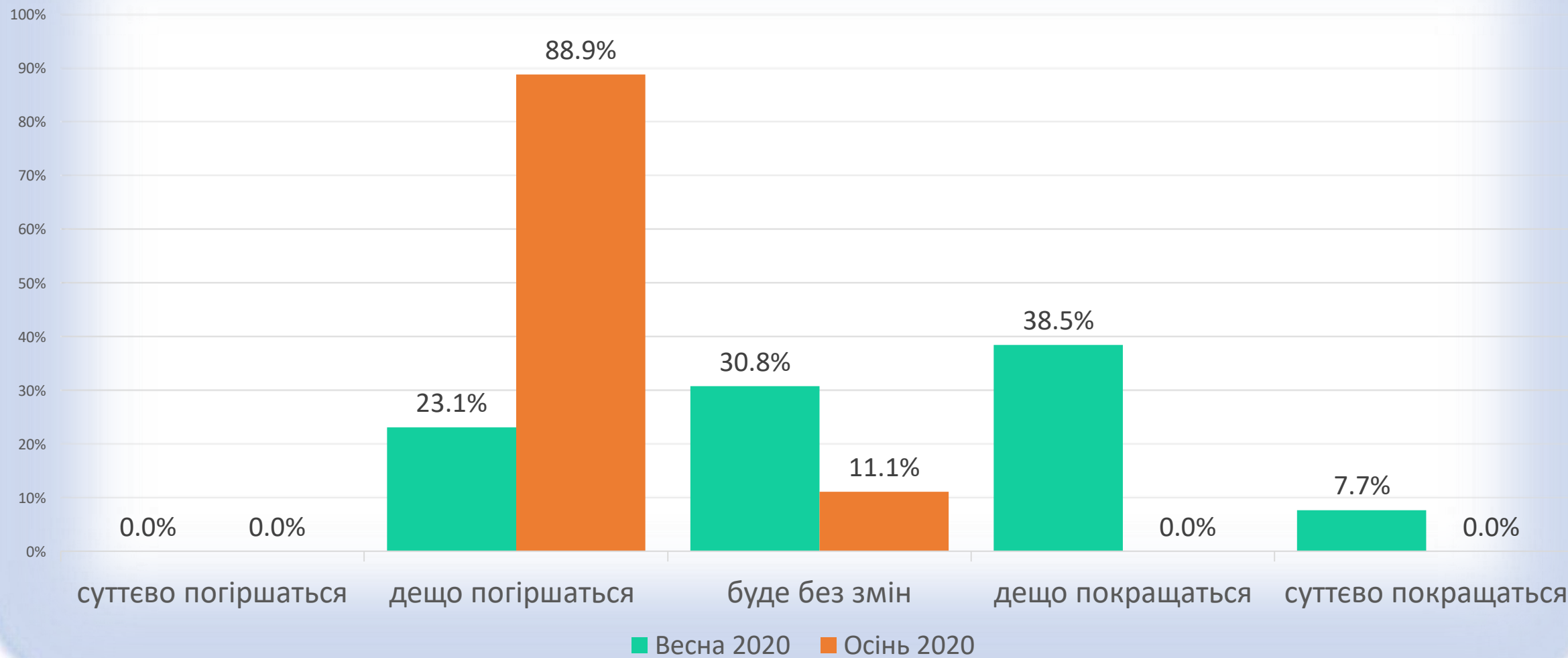
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



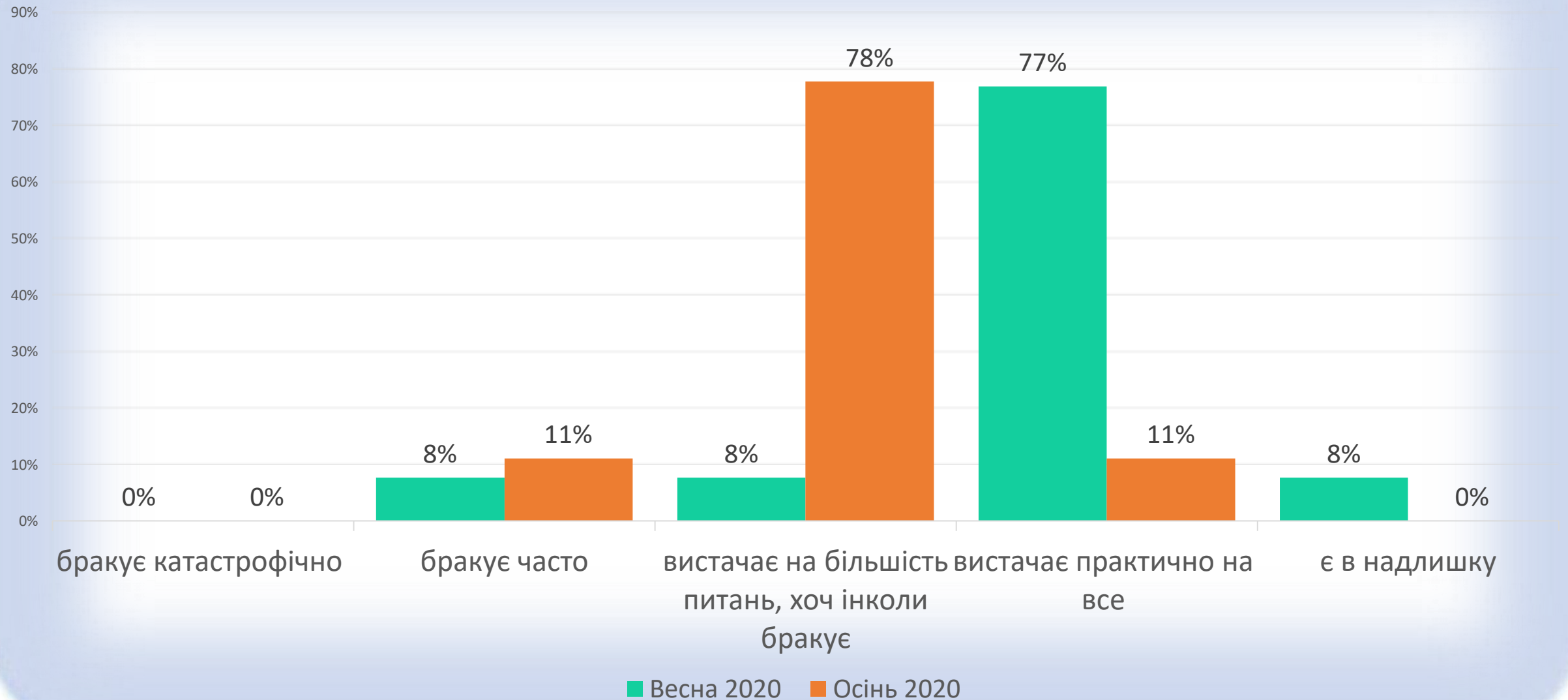
Чи достатньо у Вас клієнтів?



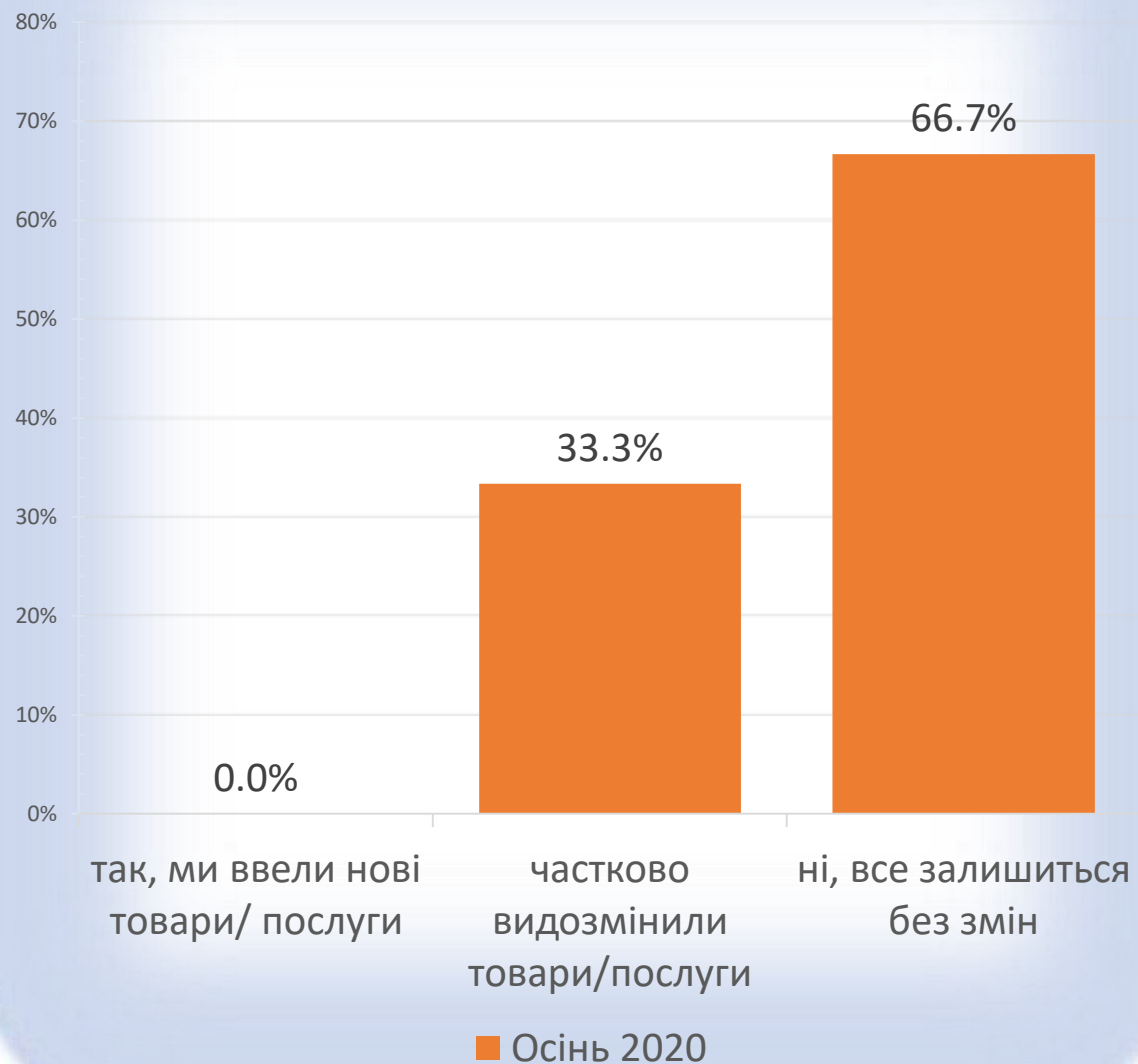
Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



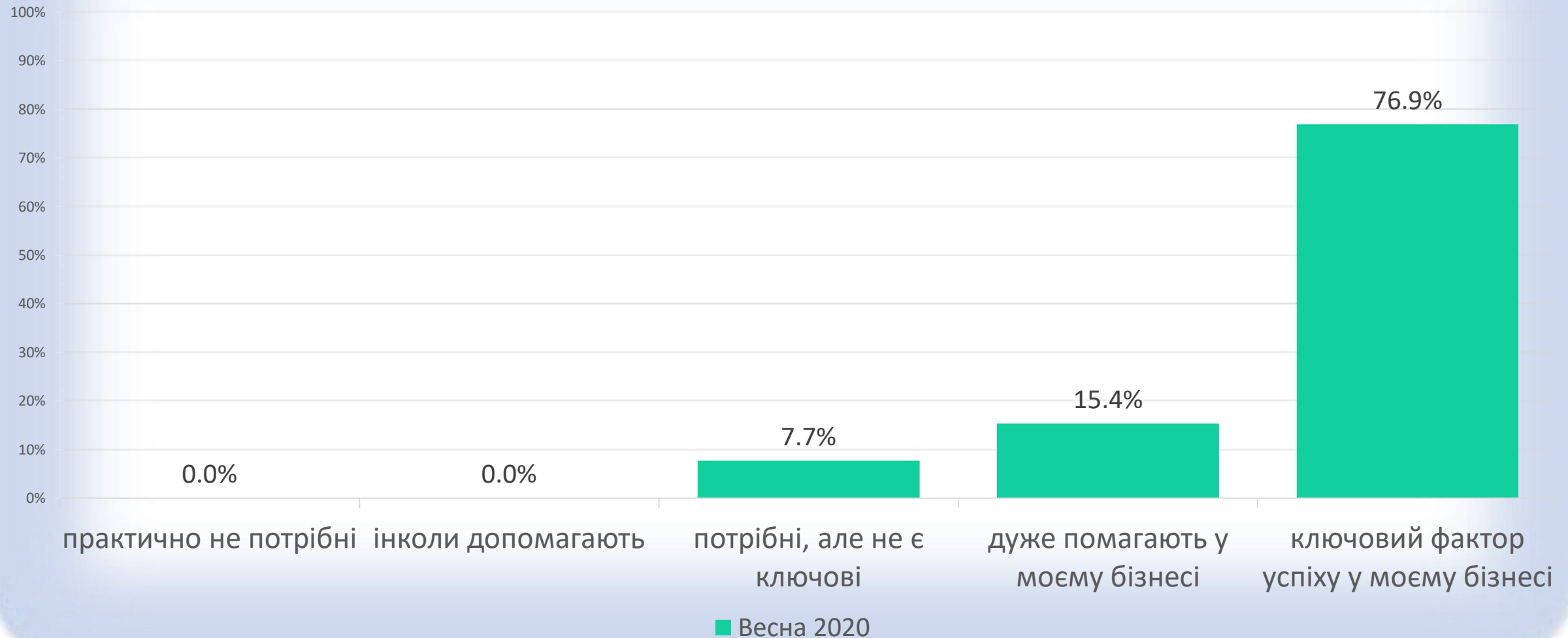
Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



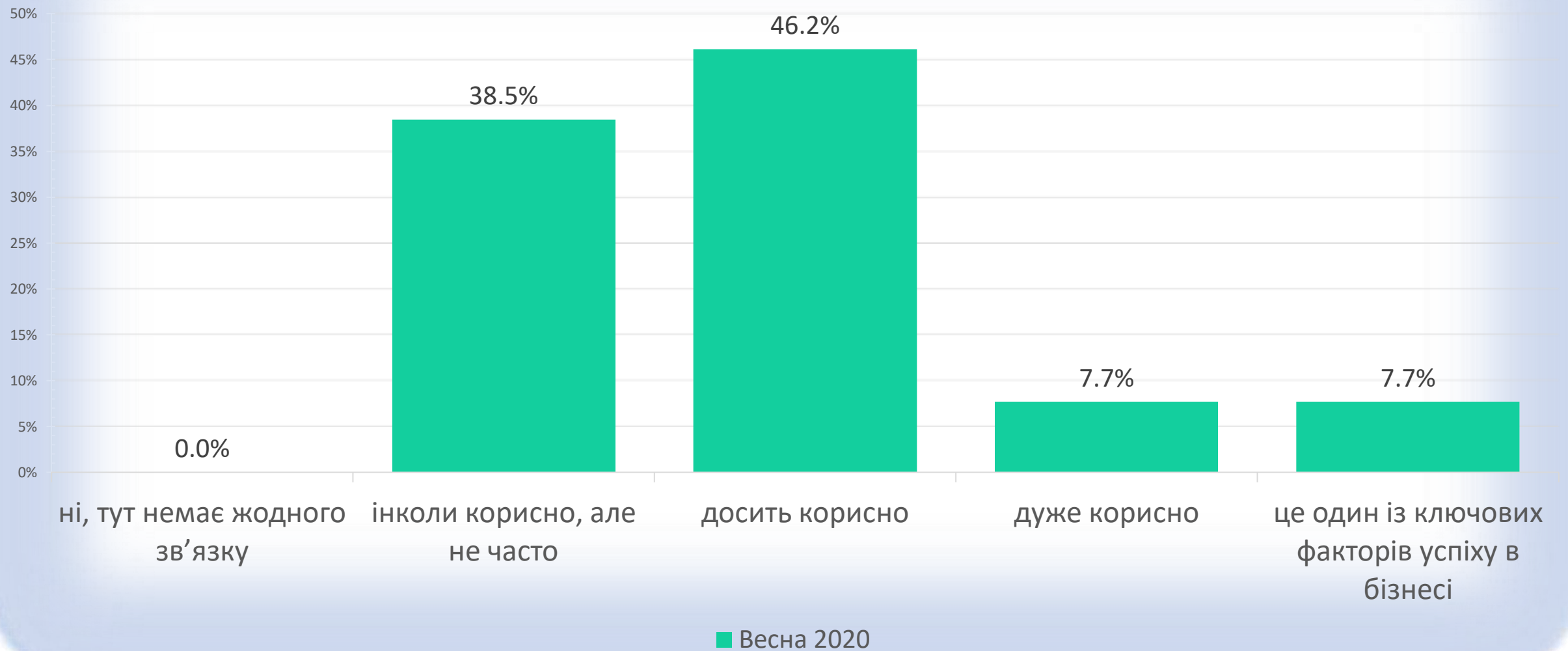
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



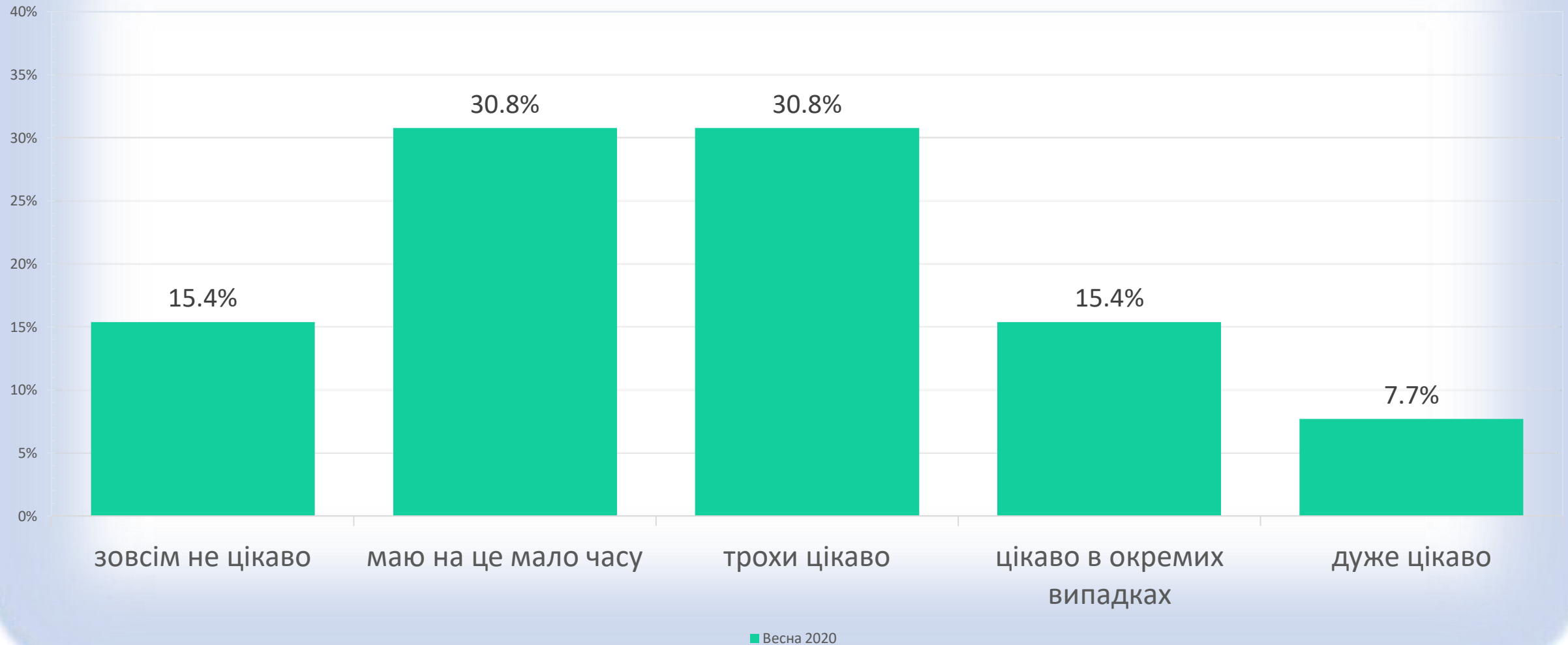
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



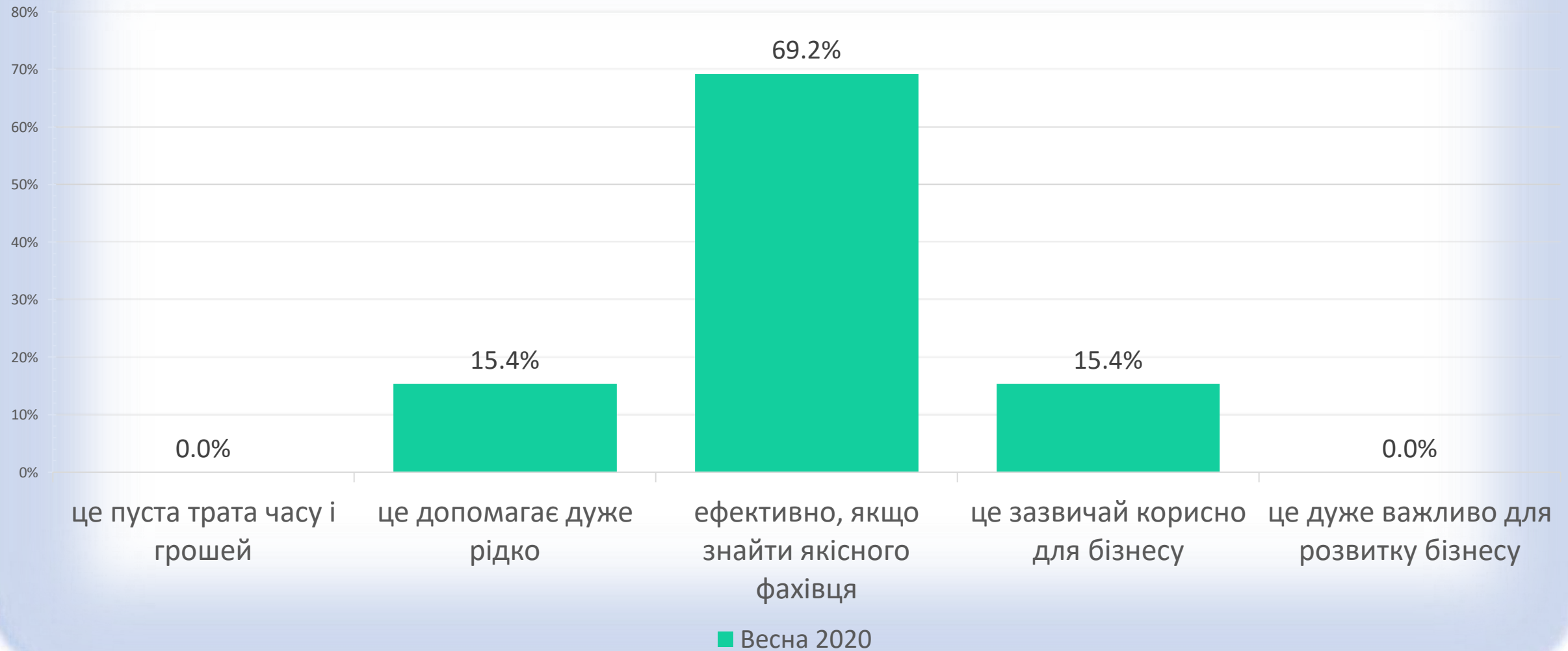
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі»
на успіх бізнесу?



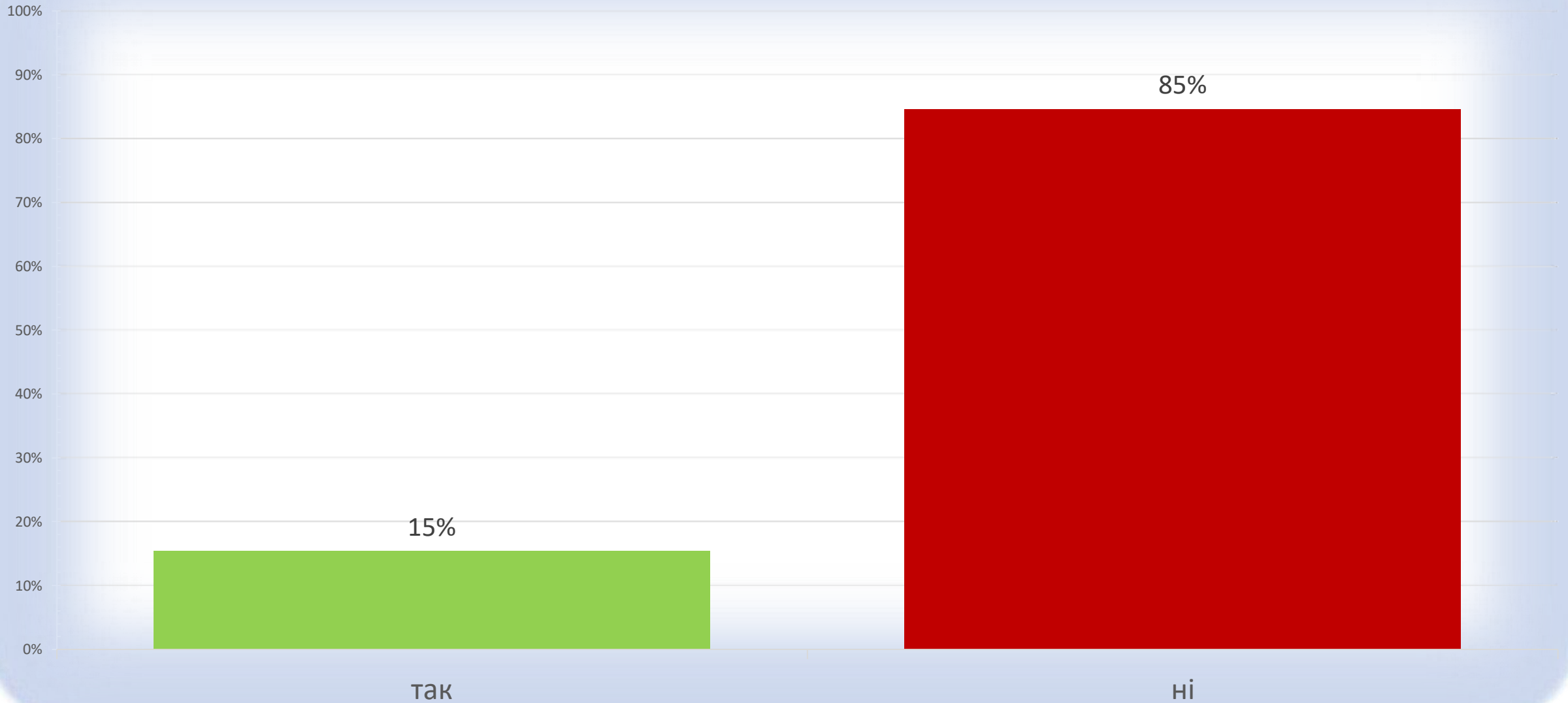
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



РЕСТОРАНИ. ВИСНОВКИ

Близько третини ресторанів навесні та восени (однаково) заявили про план розширення бізнесу. Лише 11% передбачали подальше скорочення. Решта – не очікували суттєвих змін.

Восени жоден із ресторанів не планував донаймати працівників, абсолютна більшість не планувала змін. Водночас навесні близько третини ресторанів планували донаймати працівників і ніхто не планував звільнень.

Восени 56% ресторанів очікували ріст обороту в наступні 6 місяців, 33% - подальшого скорочення. Восени 33% заявили, що клієнтів є достатньо. Весною таких було майже 85%.

Восени майже всі ресторани очікували на погіршення умов ведення їх бізнесу. Весною таких було 23%.

Восени лише 11% ресторанів заявили, що фінансування вистачає практично на все, 78% стверджували, що фінансування вистачає на більшість питань і лише 11% – бракує часто. Весною 85% ресторанів були добре фінансово забезпечені.

Третина ресторанів частково видозмінили послуги або планували їх частково змінювати.

93% ресторанів стверджували, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їхнього бізнесу.

Близько 60% ресторанів підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливим для успіху бізнесу (початок карантину).

Близько половини ресторанів заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

85% ресторанів вважають, що залучення зовнішніх експертів і консультантів є ефективним для розвитку бізнесу, хоч більшість зазначила, що це можливо лише за умови наявності якісного фахівця.

Лише 15% ресторанів або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

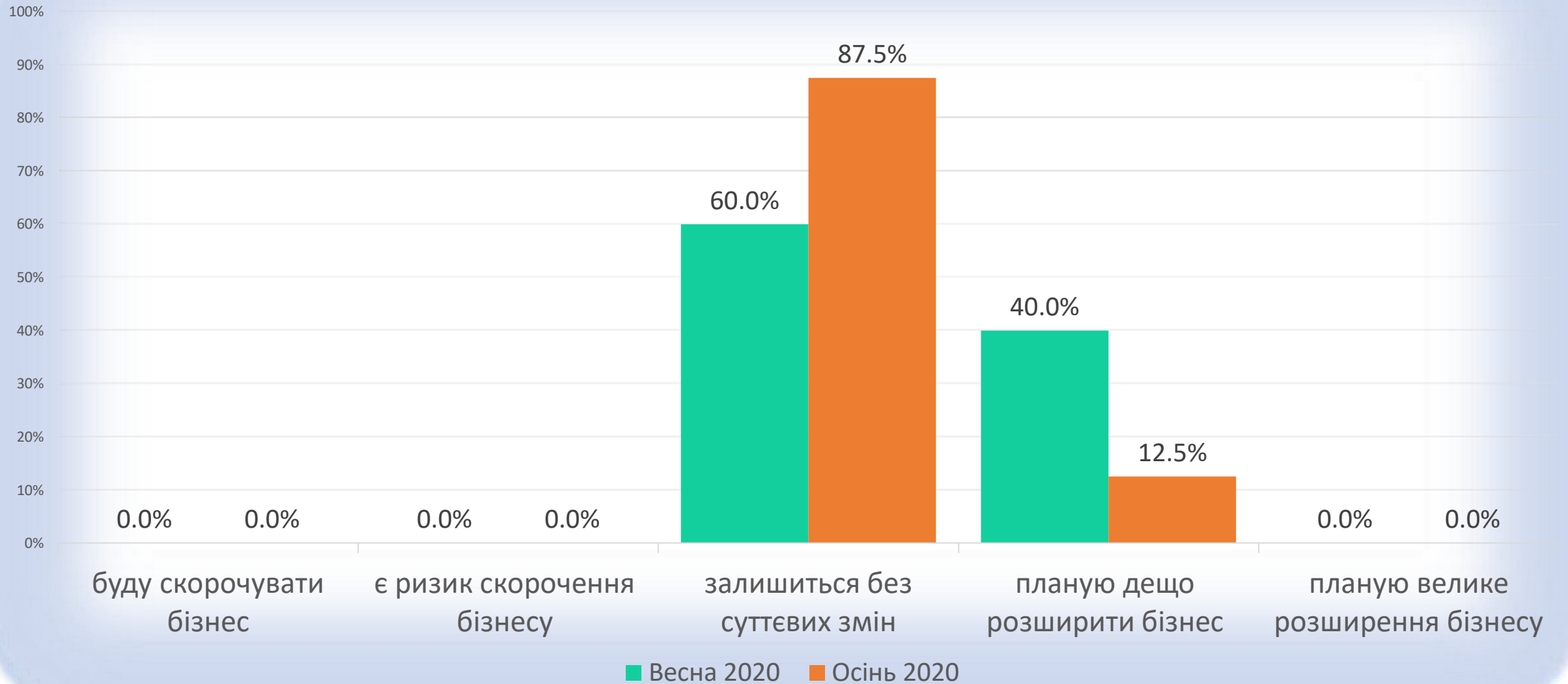


СТОМАТОЛОГІЧНИЙ БІЗНЕС

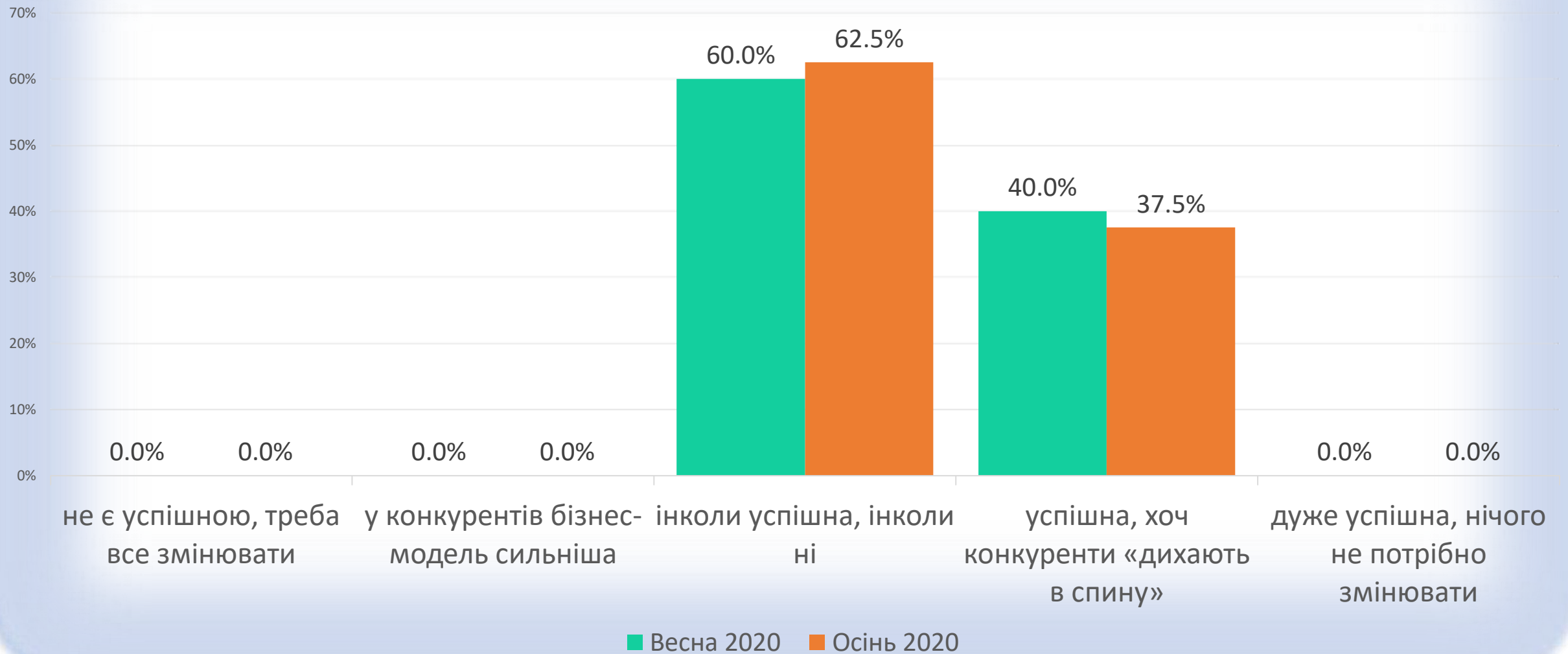
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

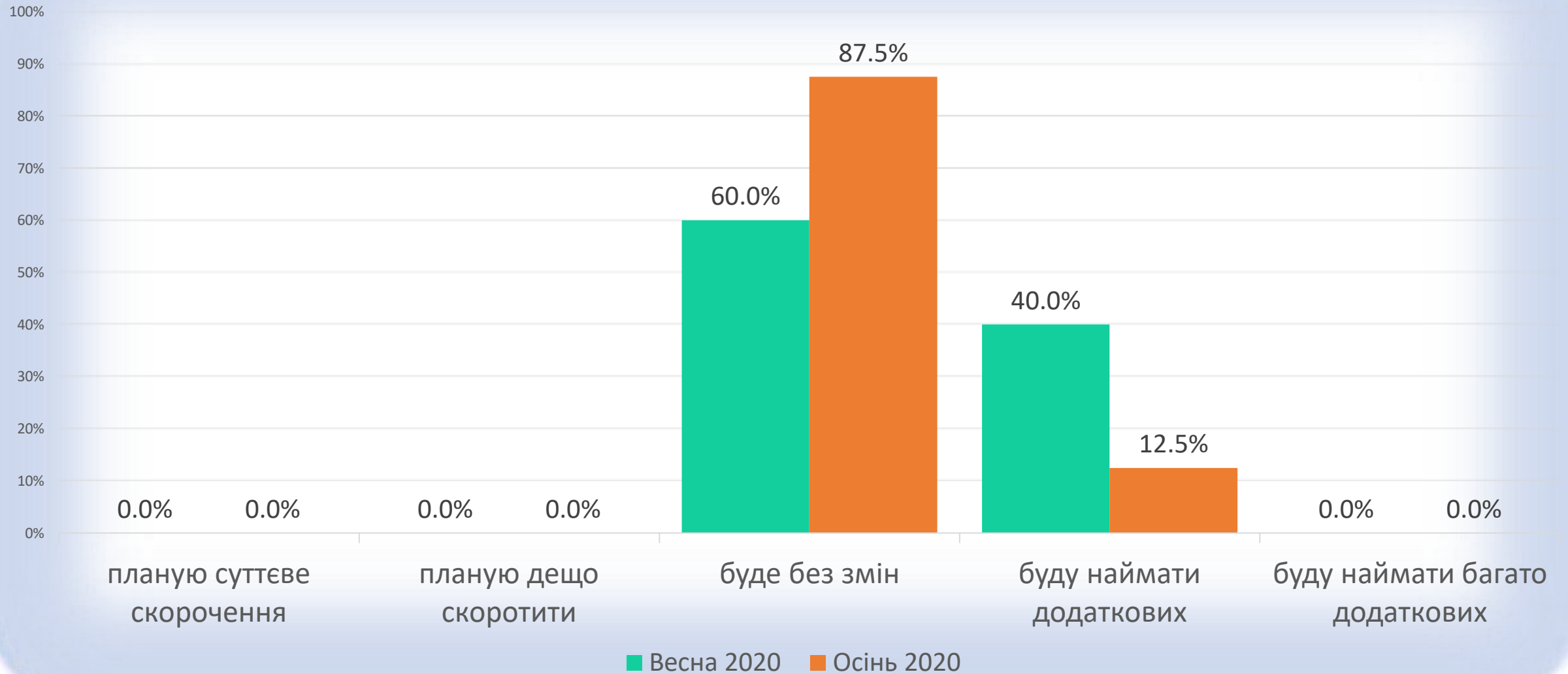
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



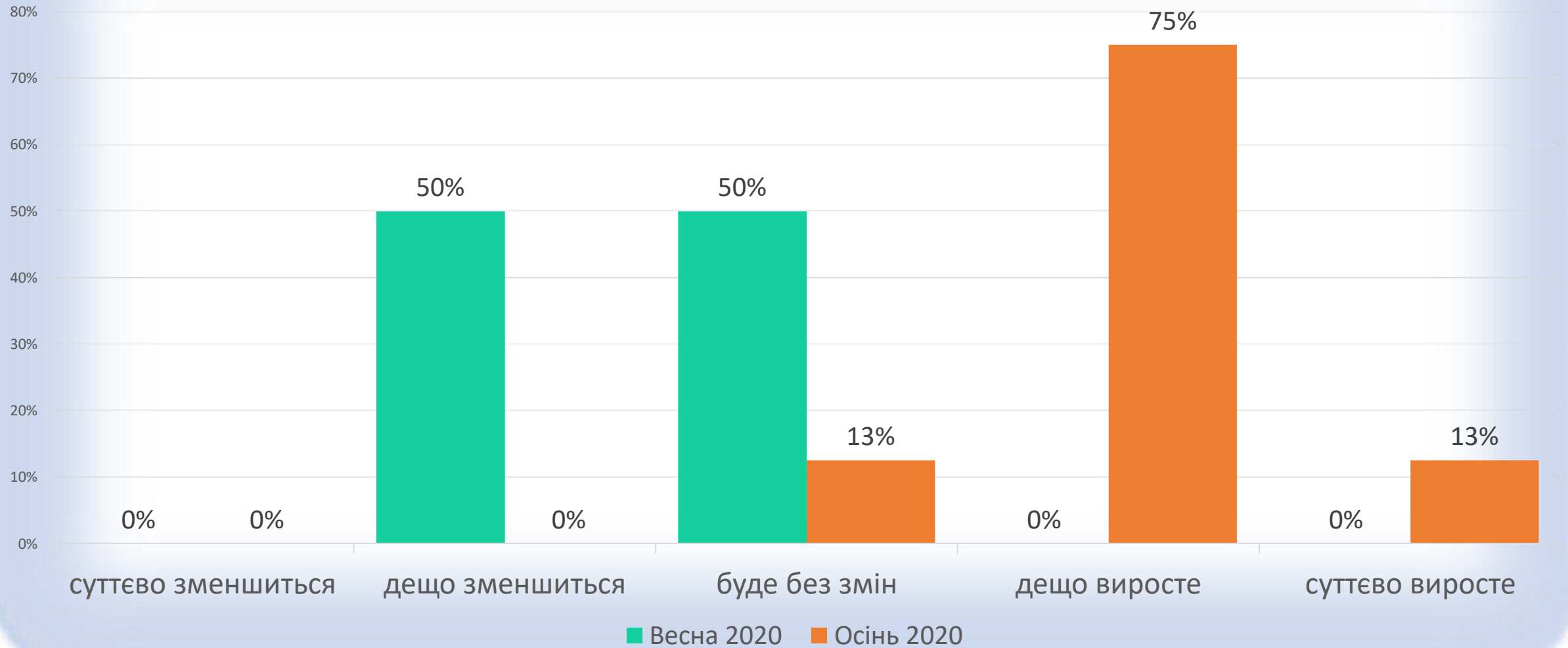
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



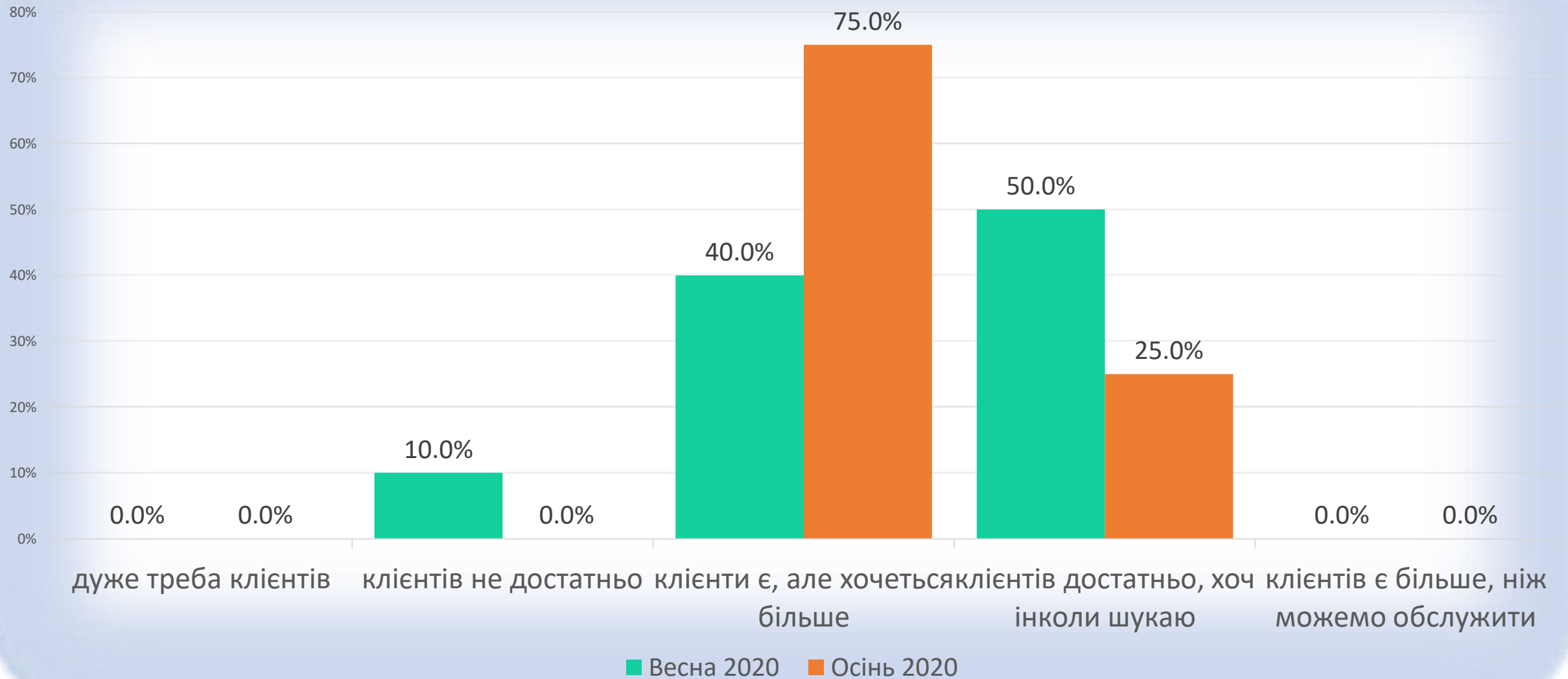
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



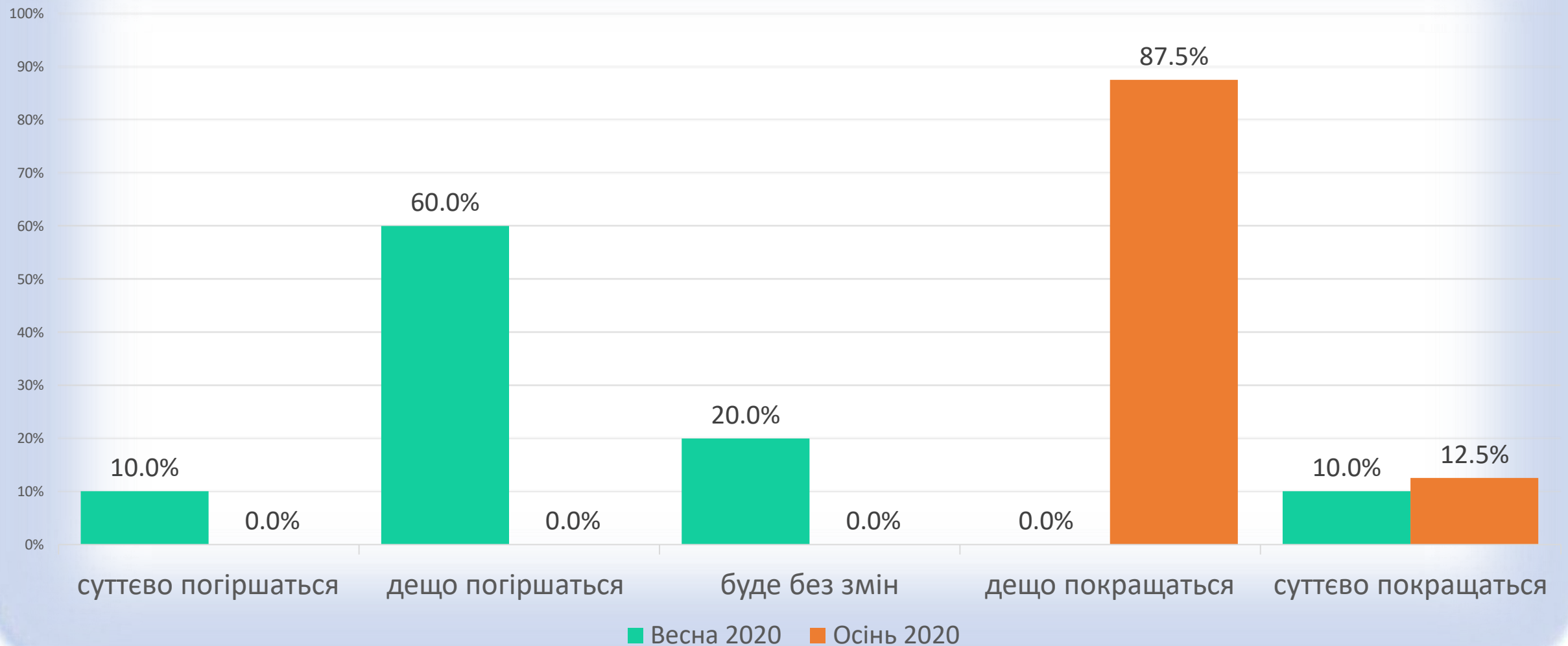
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



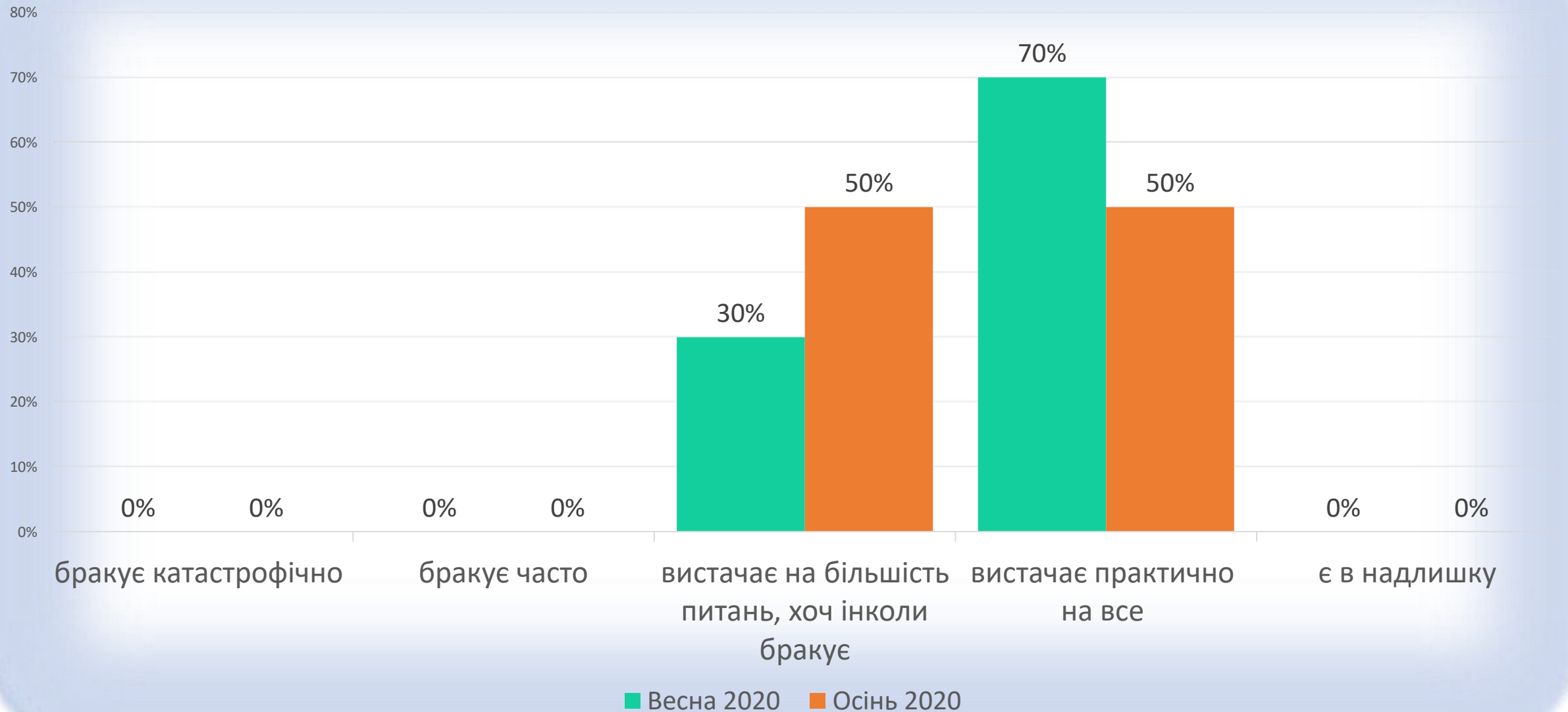
Чи достатньо у Вас клієнтів?



Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



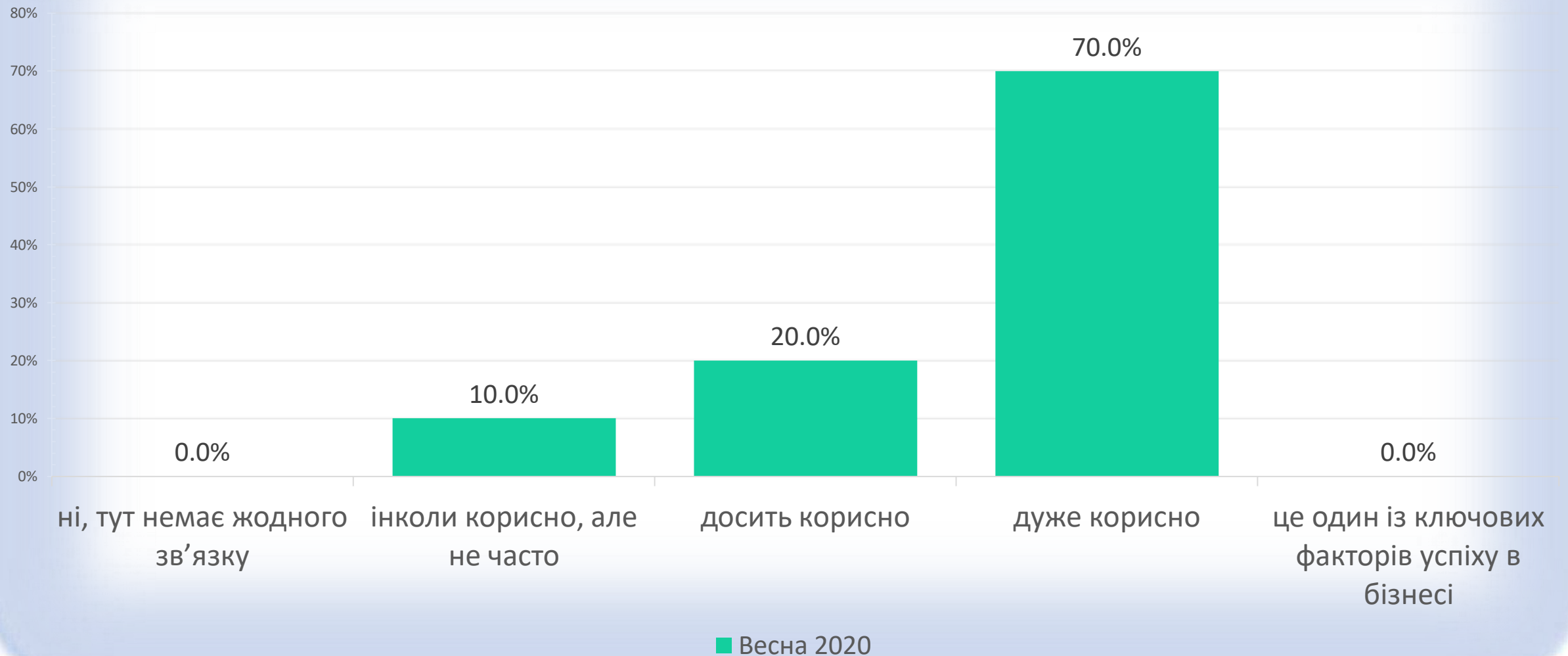
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



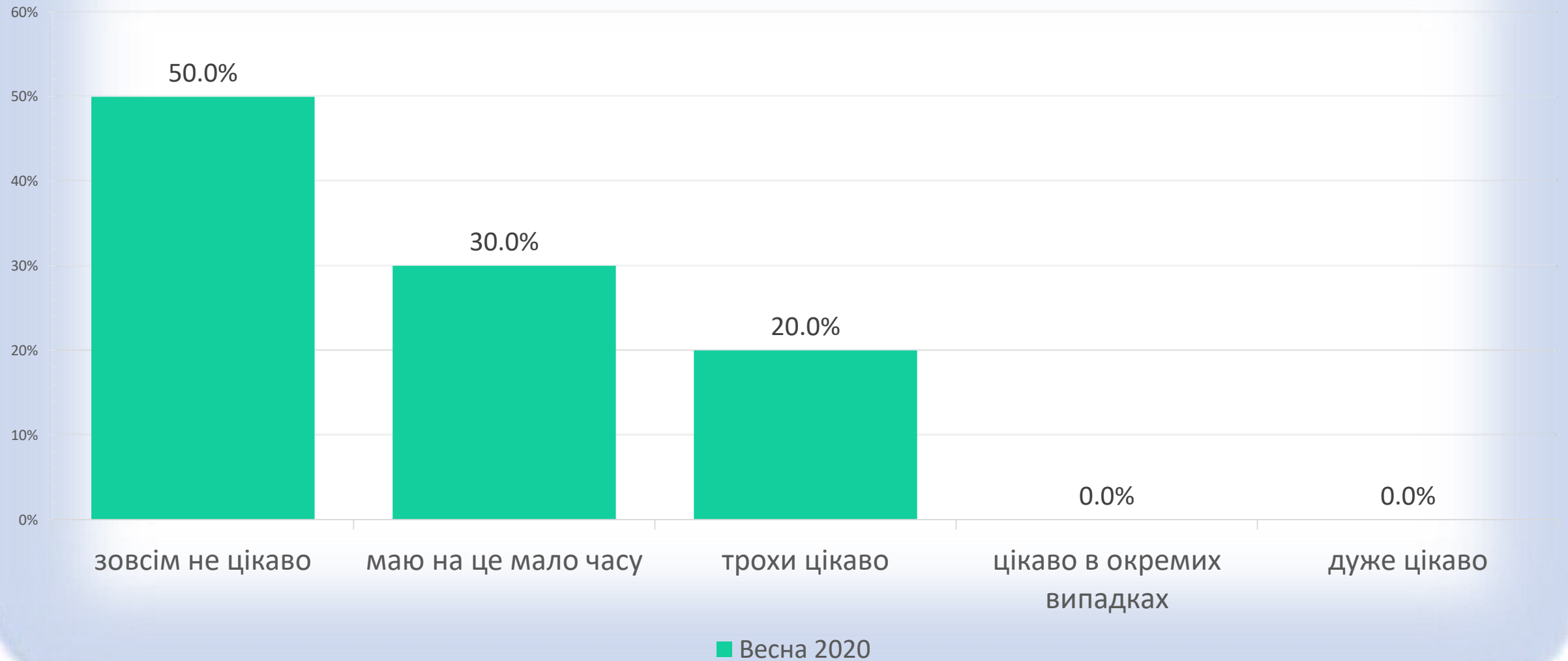
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



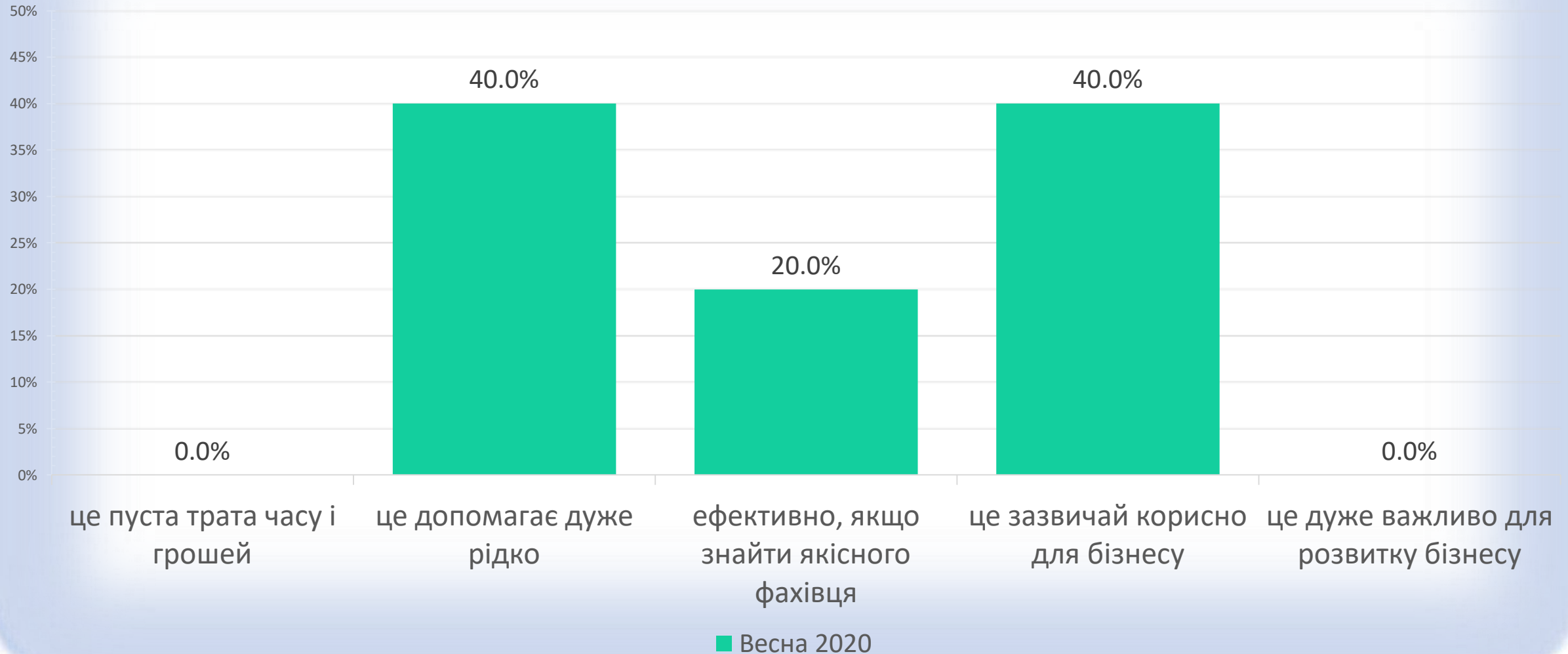
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» на успіх бізнесу?



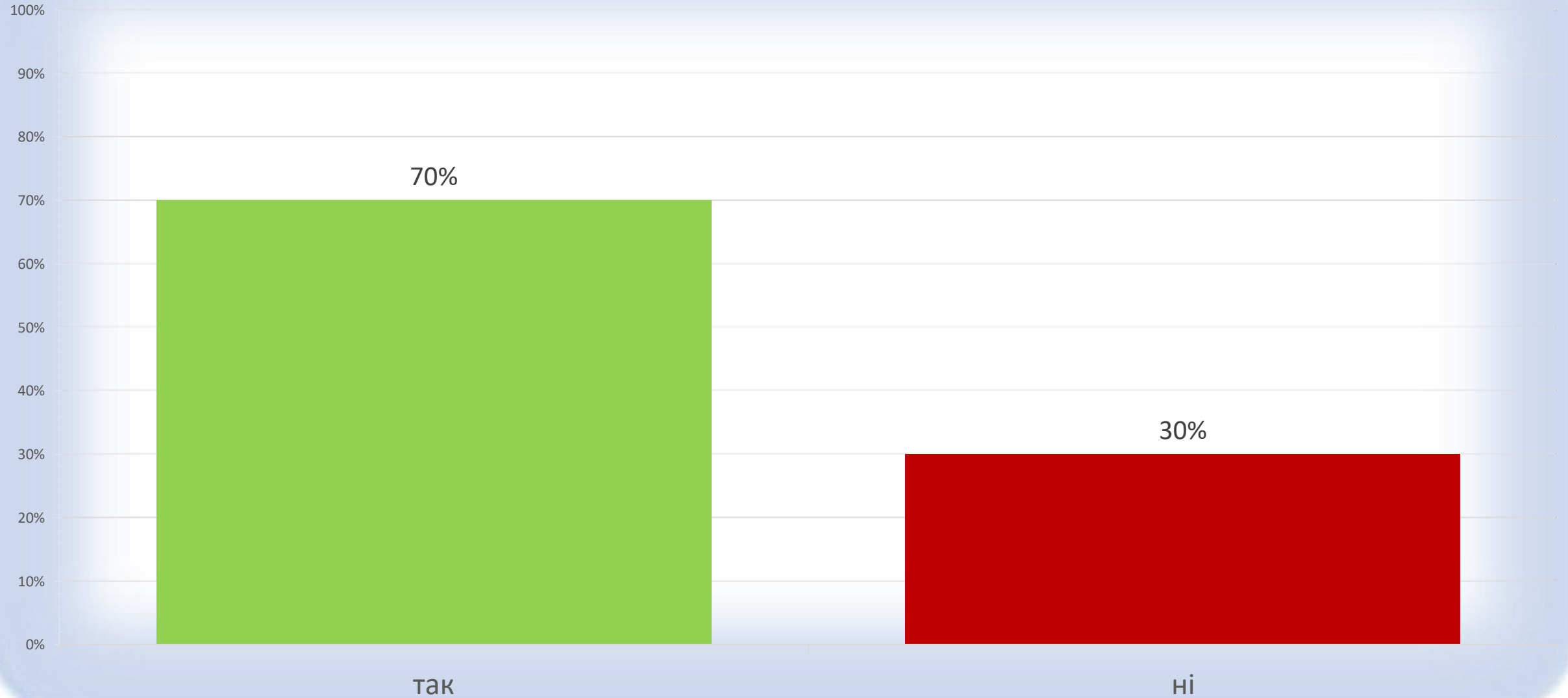
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



СТОМАТОЛОГІЧНИЙ БІЗНЕС. ВИСНОВКИ

Лише 12,5% стоматологічних бізнесів планували розширення, решта – не планували змін. Навесні розширення планували 40%. Жоден із представників галузі не заявив про скорочення.

12,5% стоматологічних бізнесів восени планували донаймати працівників, звільнень ніхто не планував. Весною збільшення персоналу планували 40%.

Весною 50% стоматологічних бізнесів передбачали скорочення кількості клієнтів, водночас восени 87% очікували ріст.

Весною лише 10% стоматологічних бізнесів заявляли, що клієнтів недостатньо. Восени – жоден.

Весною 70% стоматологічних бізнесів очікували на погіршення умов ведення їх бізнесу, водночас восени 100% очікували на покращення.

Жоден із стоматологічних бізнесів не заявив про брак фінансування ні весною, ні восени.

Близько 13% стоматологічних бізнесів частково видозмінили послуги.

80% стверджували, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їх бізнесу.

Близько 90% бізнесів підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливим для успіху бізнесу (початок карантину).

Лише 20% стоматологічних бізнесів заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

40% вважали, що залучення зовнішніх експертів і консультантів рідко допомагає в розвитку бізнесу.

70% стоматологічних бізнесів або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

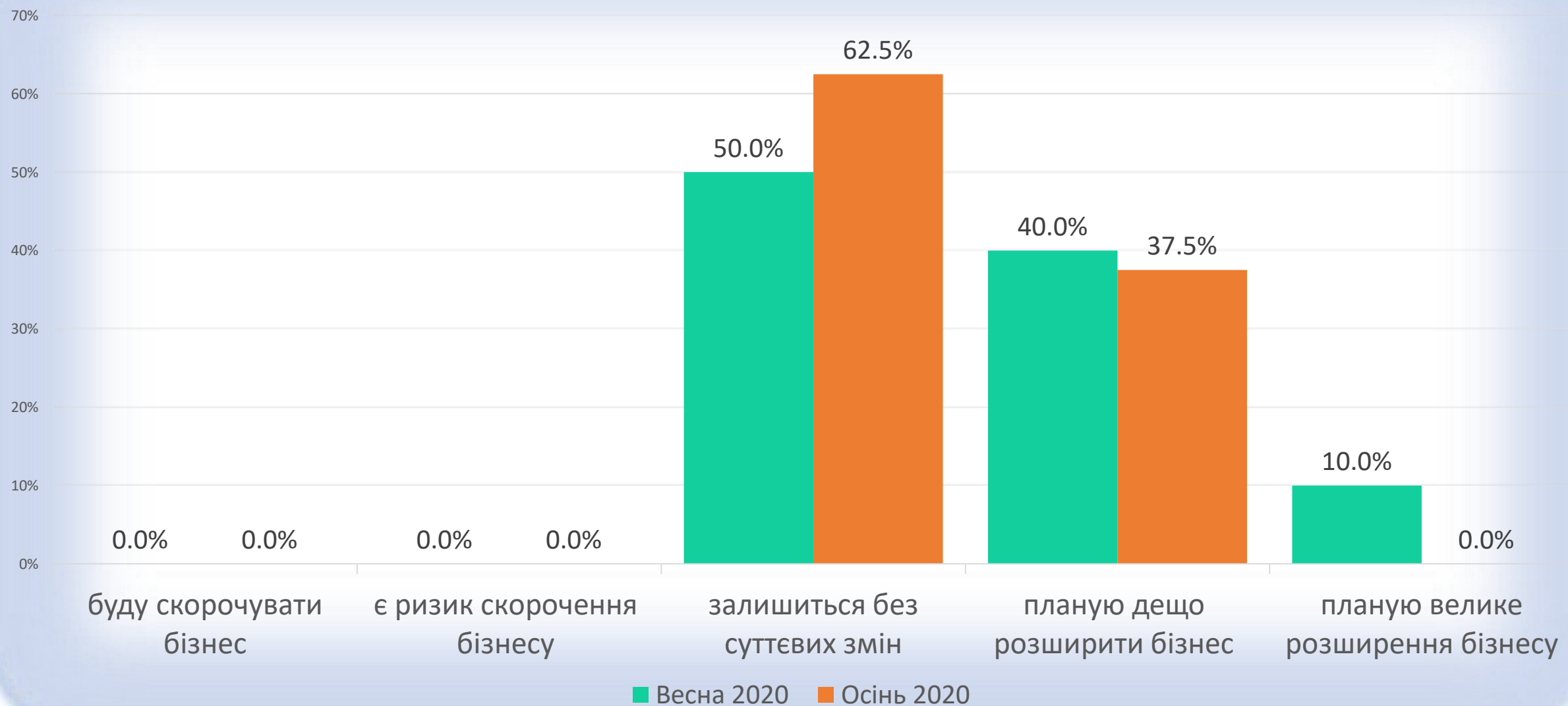


МЕДИЧНІ ЦЕНТРИ

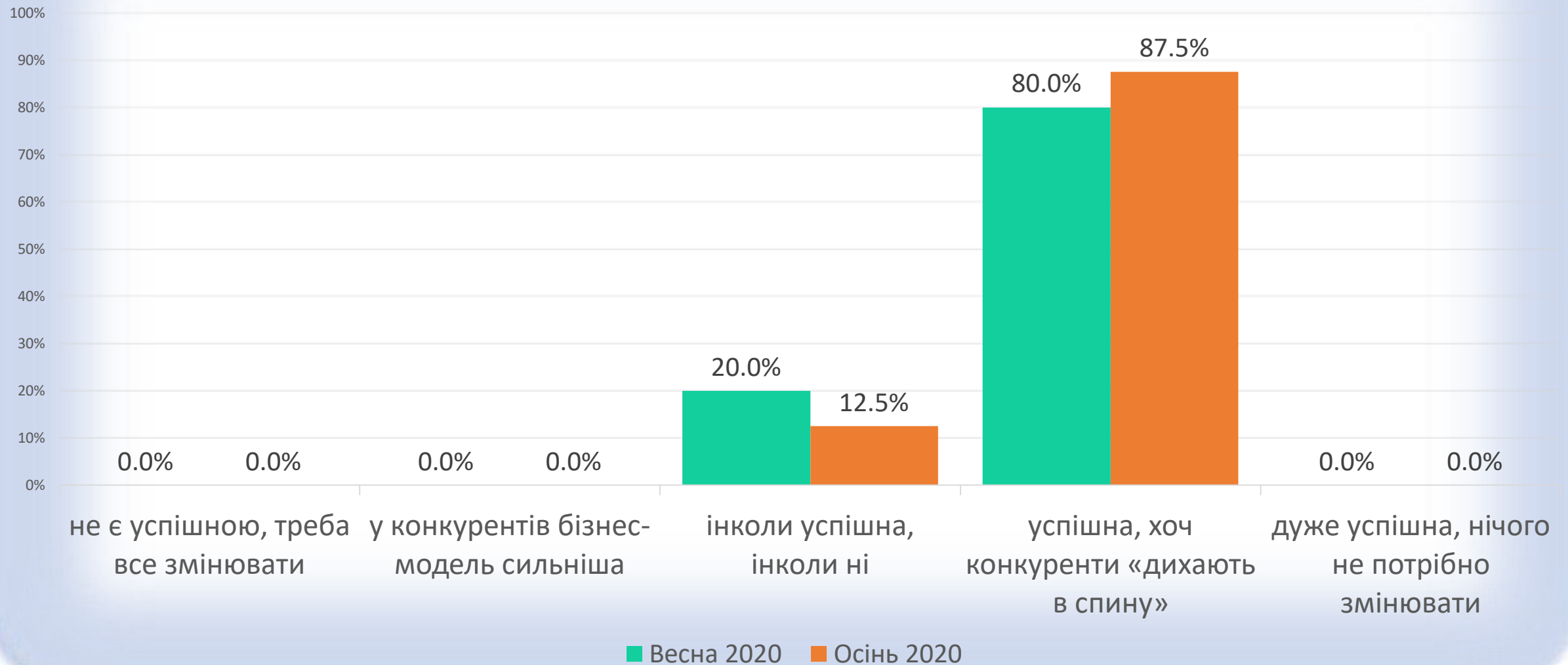
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

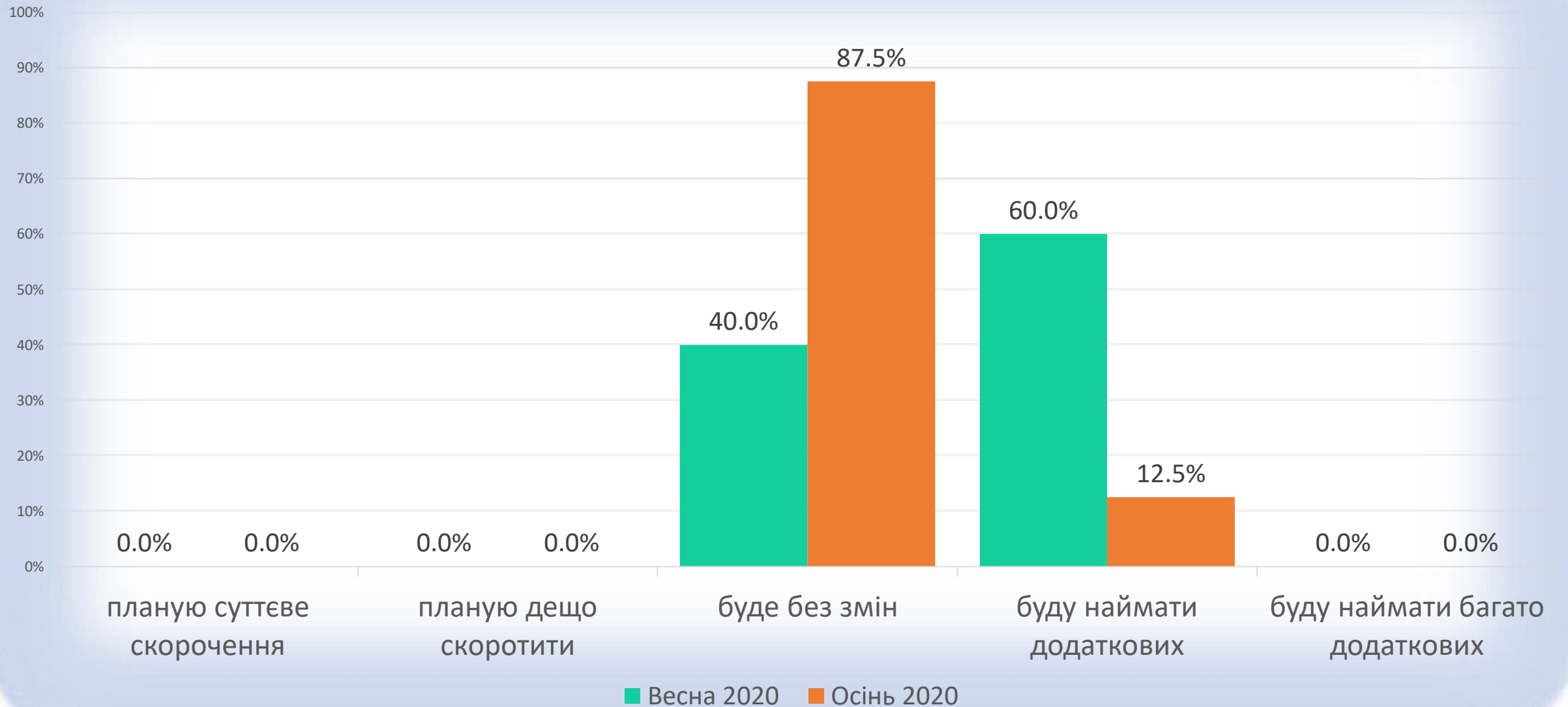
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



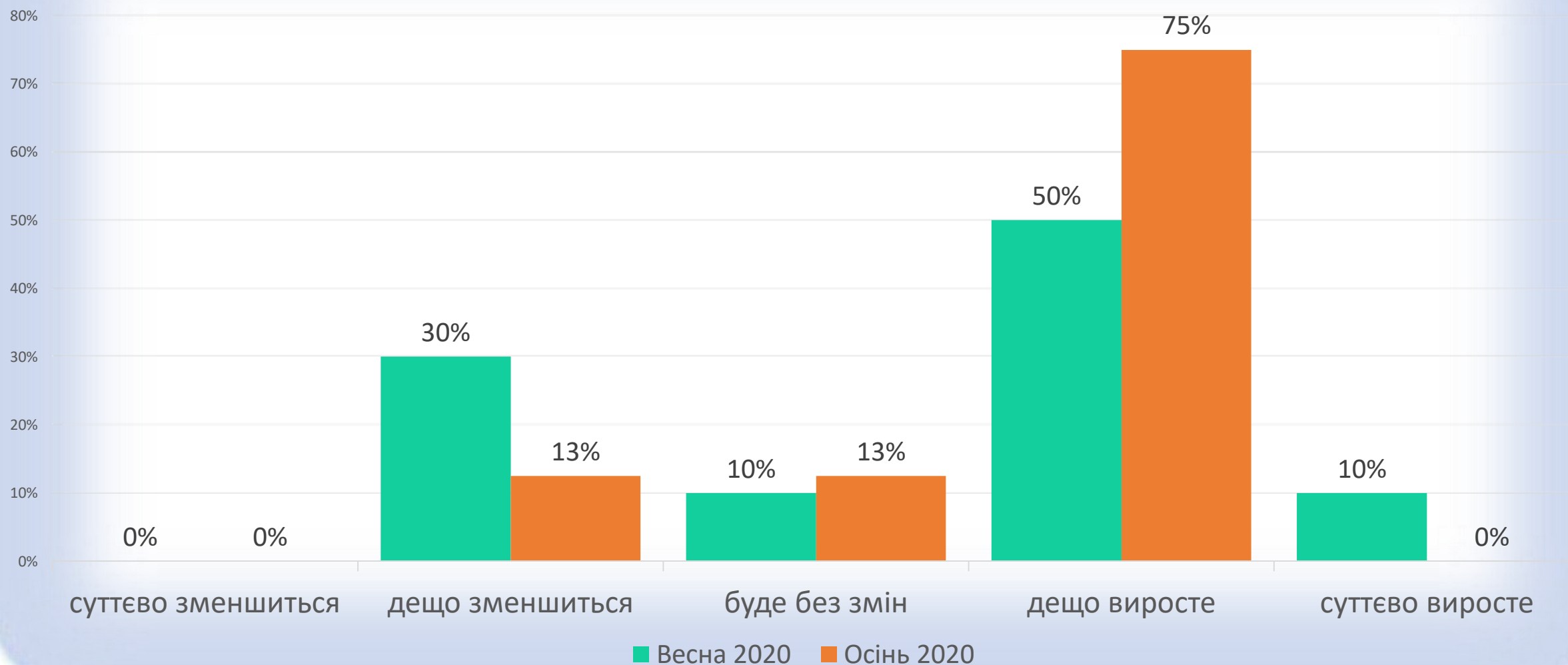
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



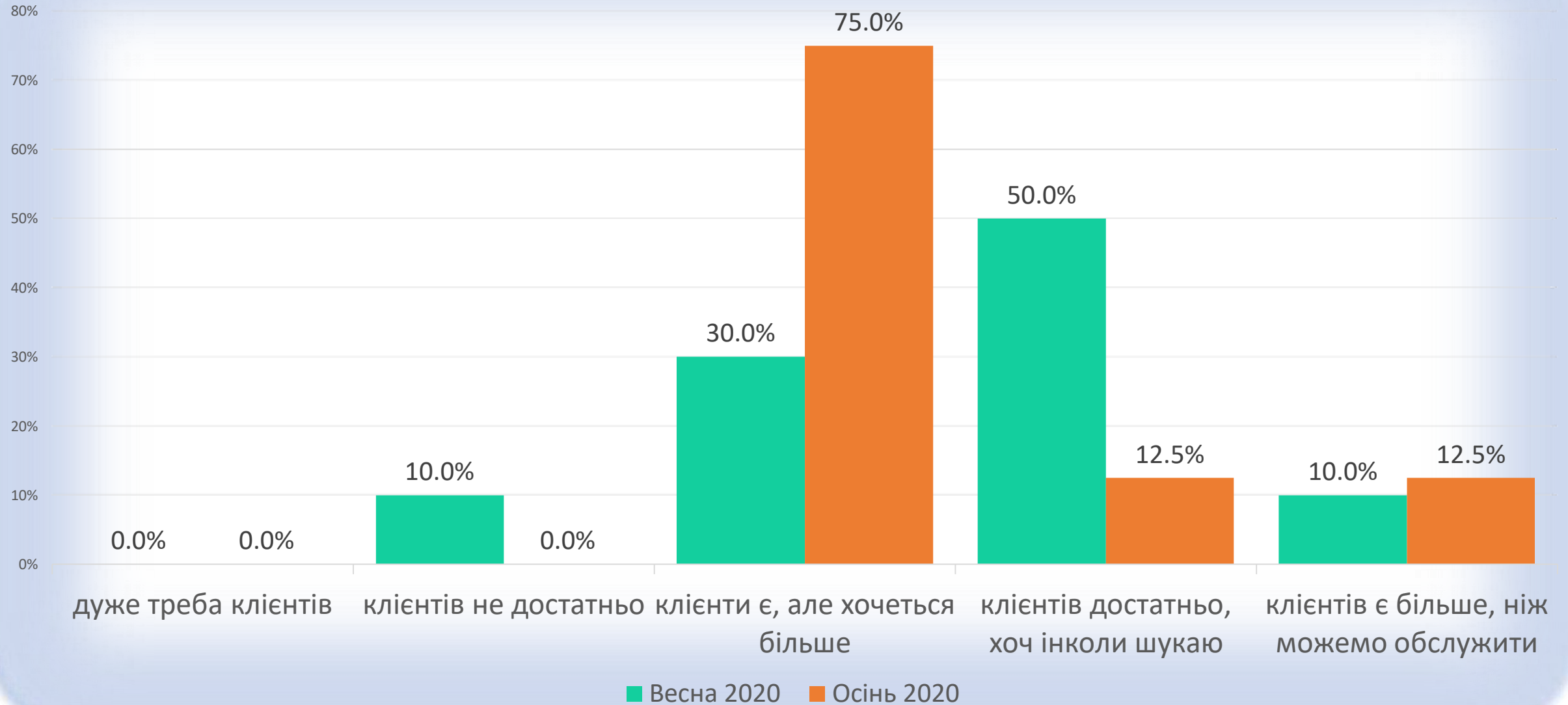
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



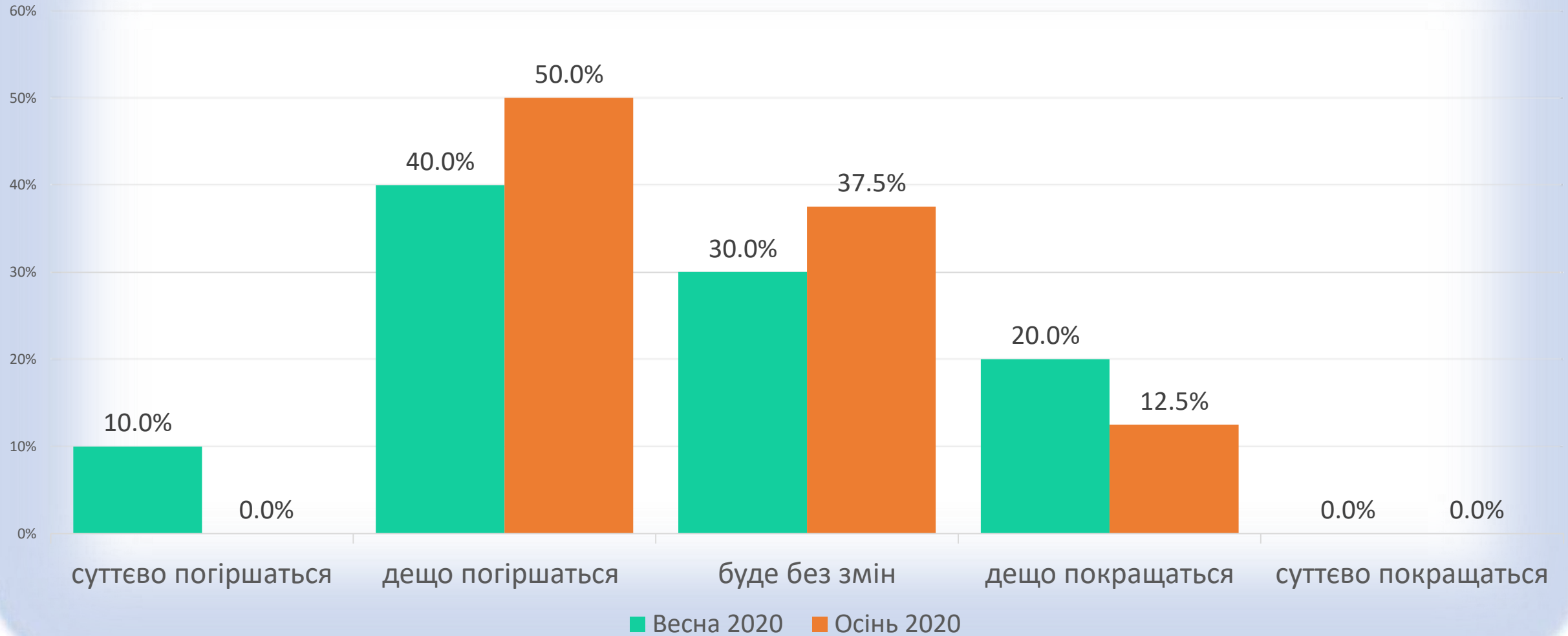
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



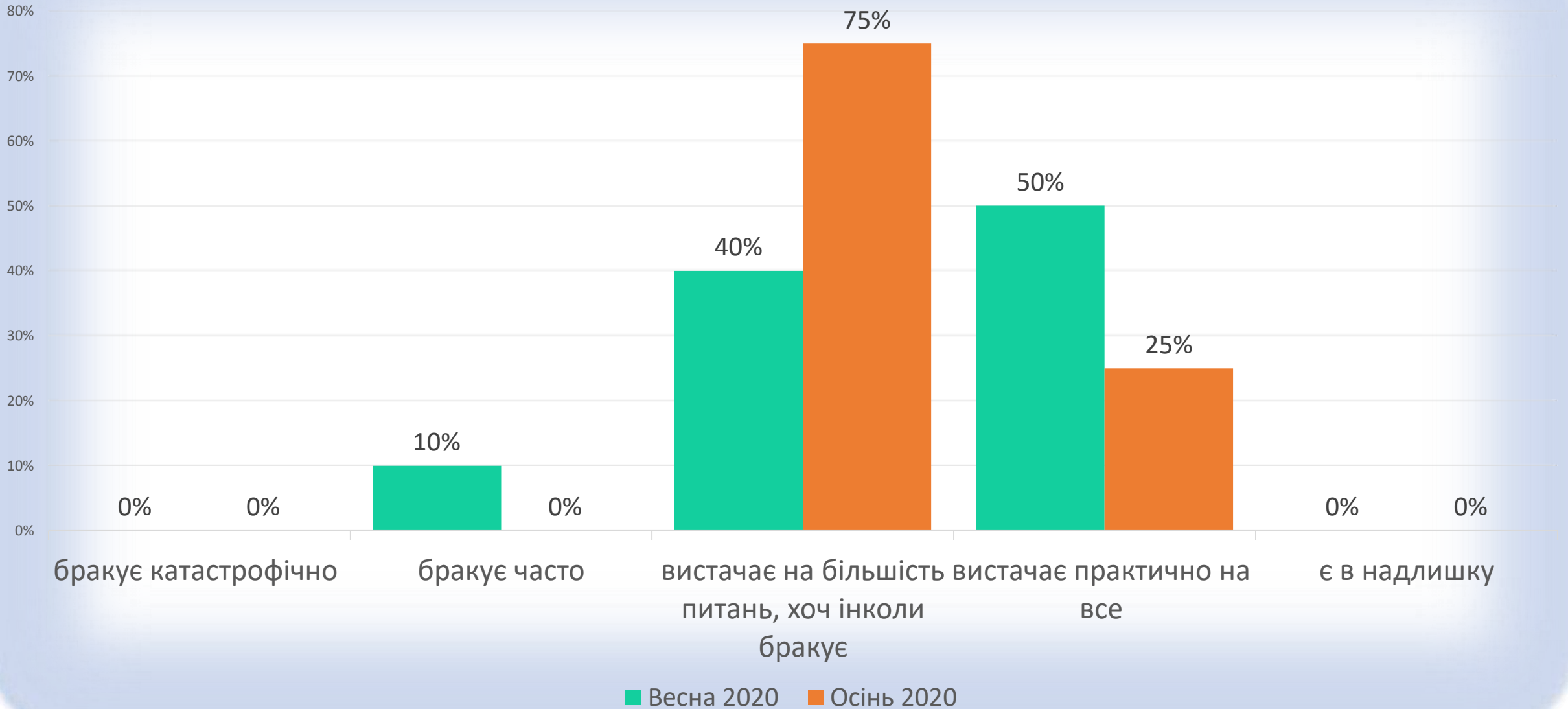
Чи достатньо у Вас клієнтів?



Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



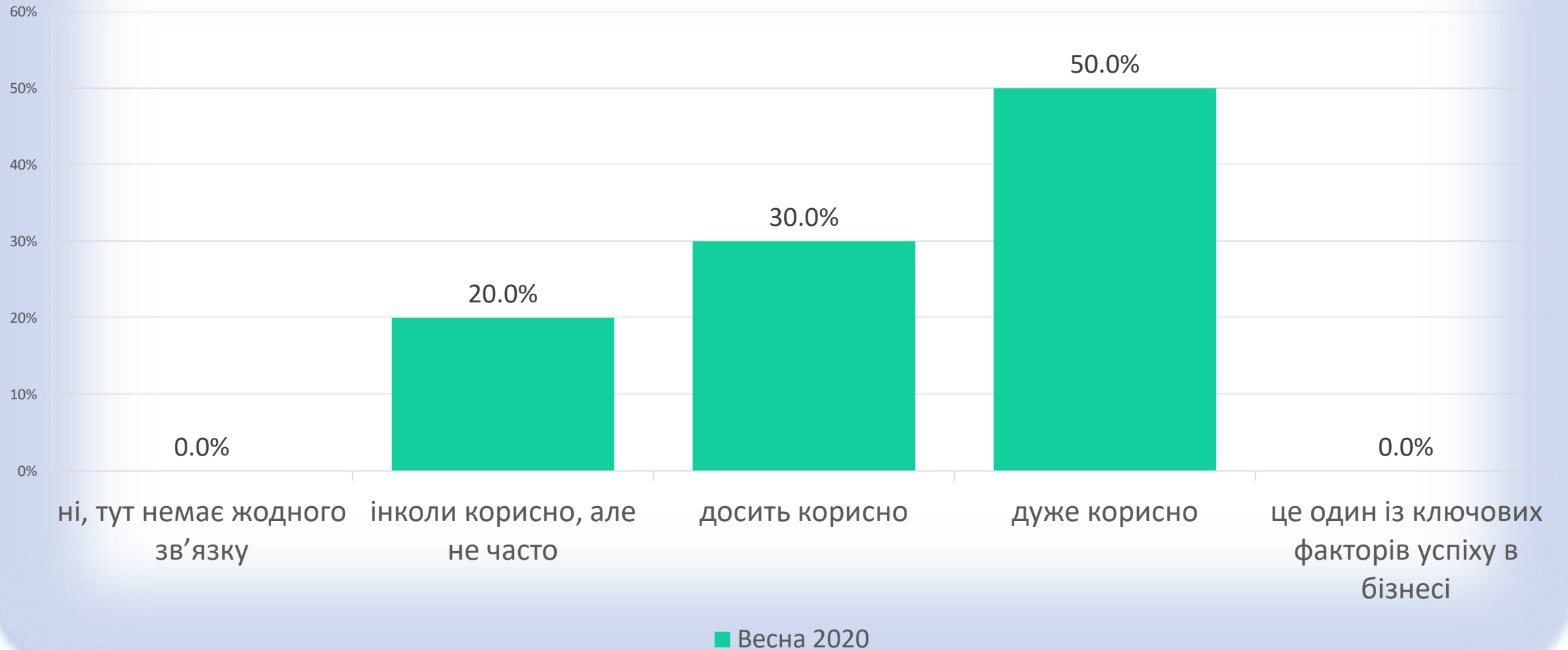
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



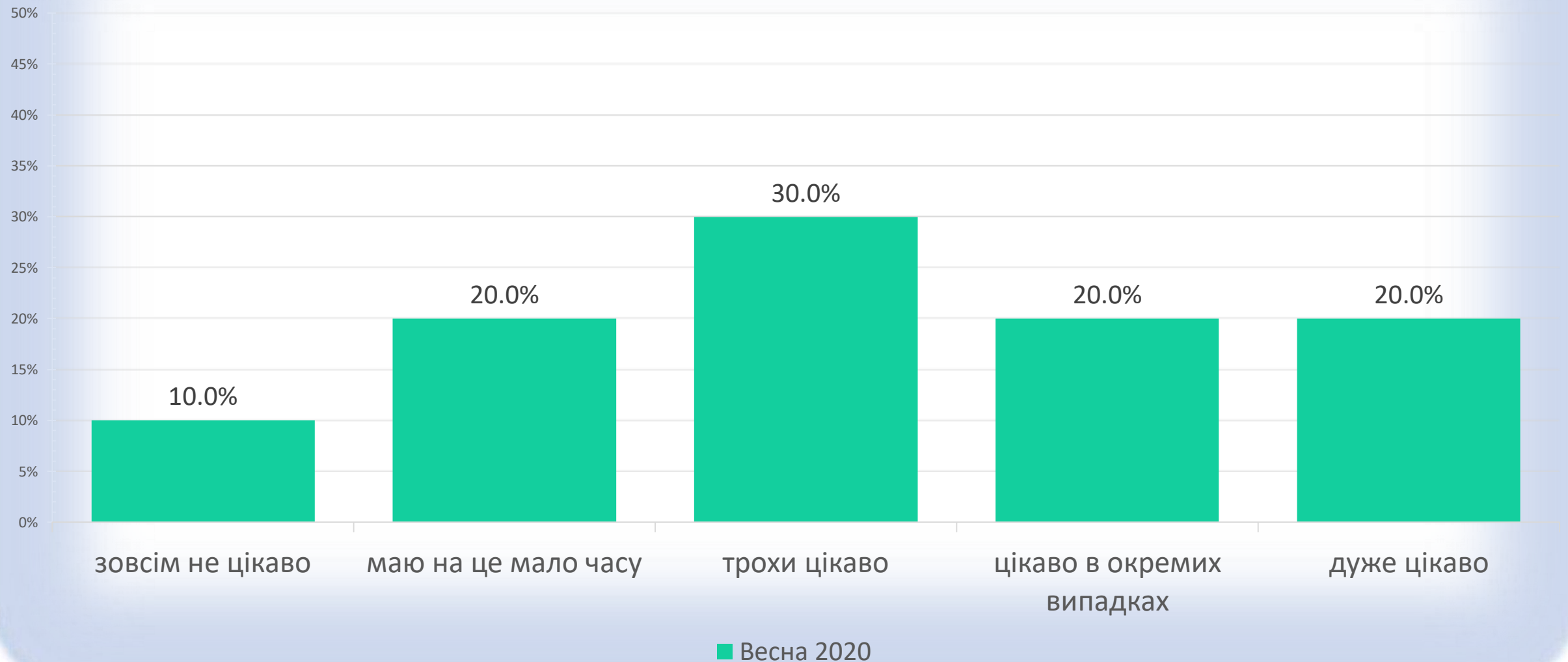
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



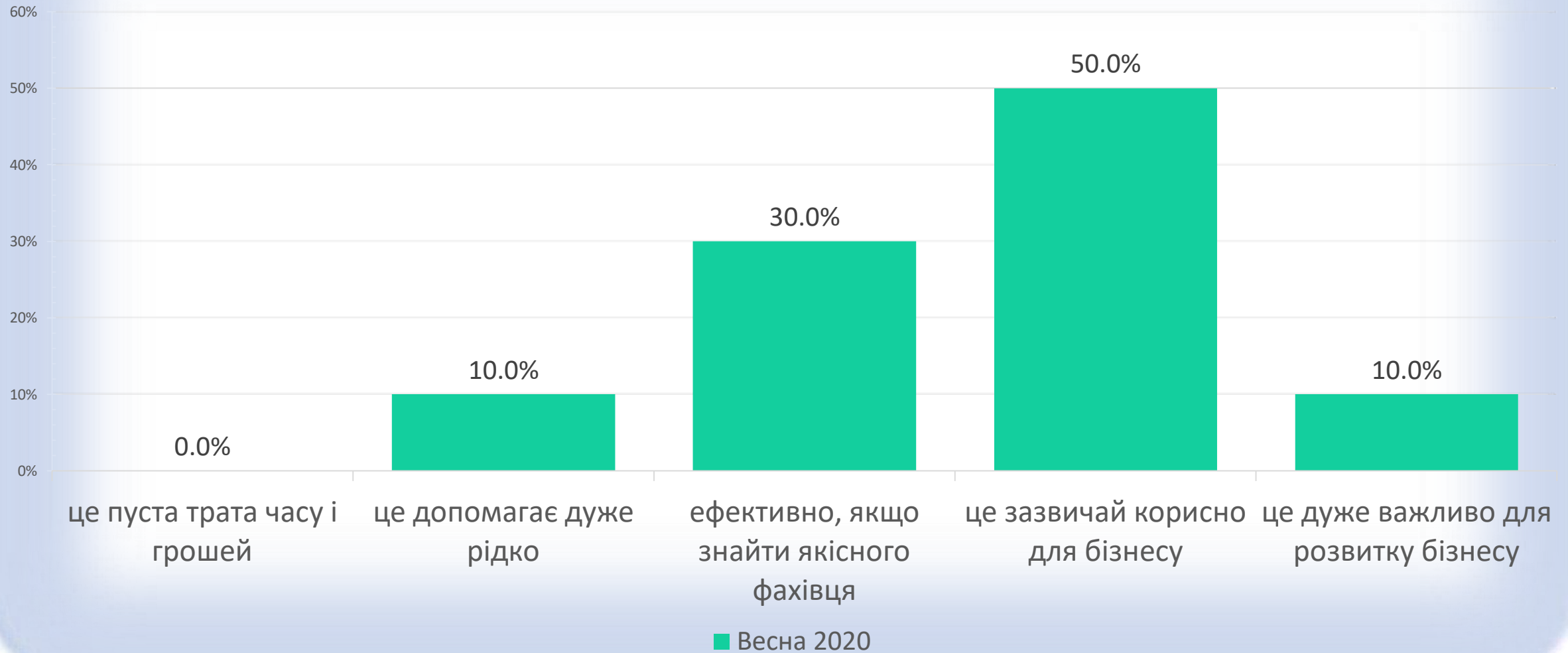
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» на успіх бізнесу?



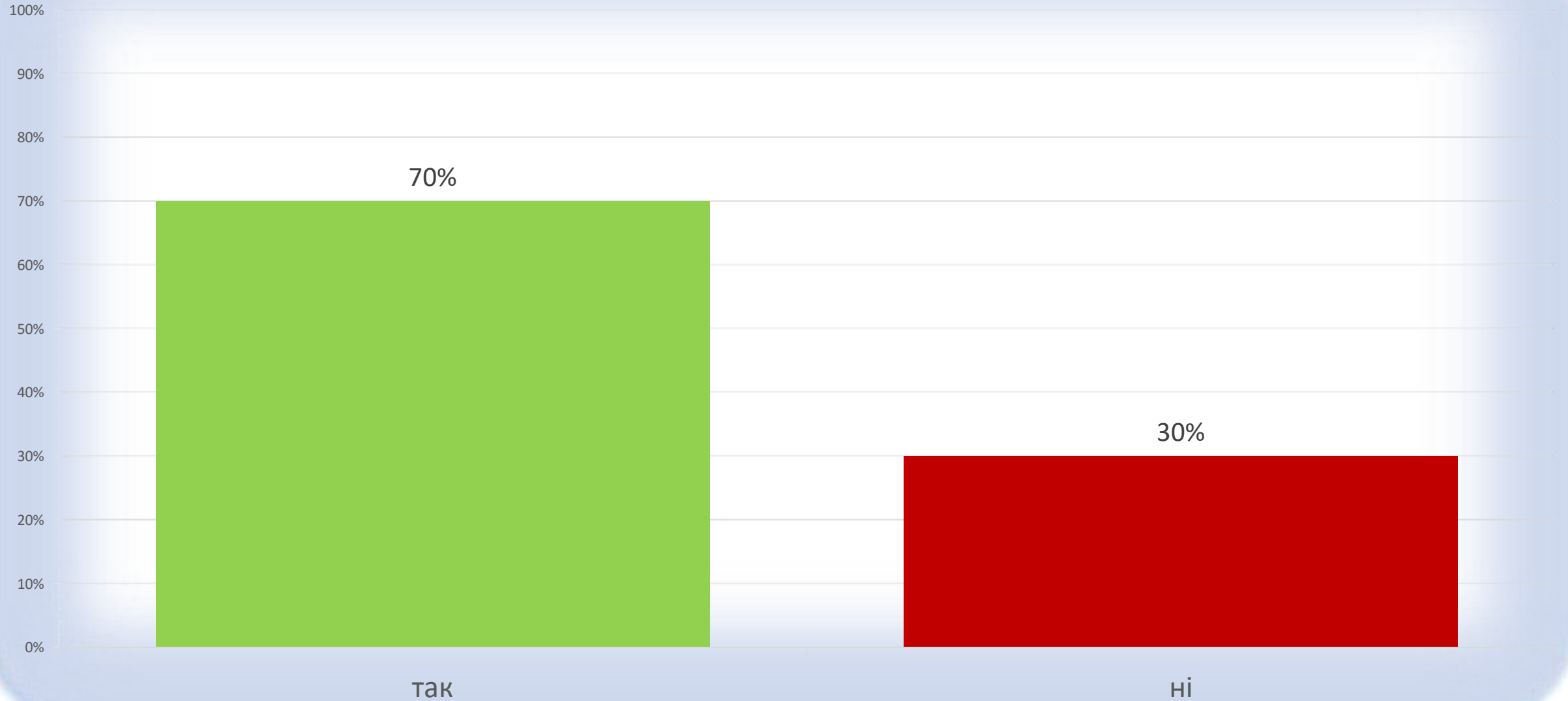
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



МЕДИЧНІ ЦЕНТРИ. ВИСНОВКИ

Жоден із медичних центрів не заявив про плани скорочення ні весною, ні восени. Близько 40% планували деяке розширення.

Лише 12,5% медичних центрів восени планували донаймати працівників, звільнень – ніхто. Весною збільшення персоналу планували 60%.

Весною 30% медичних центрів передбачали скорочення кількості клієнтів, восени таких – 13%. Весною 60% очікували на зростання обороту, восени таких – 75%.

Весною 10% медичних центрів заявляли, що клієнтів недостатньо. Восени – жоден.

50% медичних центрів очікували на погіршення умов ведення їх бізнесу весною, аналогічно восени.

Весною 10% медичних центрів заявляли про брак фінансування. Восени – жоден.

Близько 25% ввели нові або видозмінені послуги.

90% медичних центрів стверджували, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їхнього бізнесу.

Близько 80% підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливим для успіху бізнесу (початок карантину).

70% медичних центрів заявляють, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

90% зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

70% медичних центрів або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

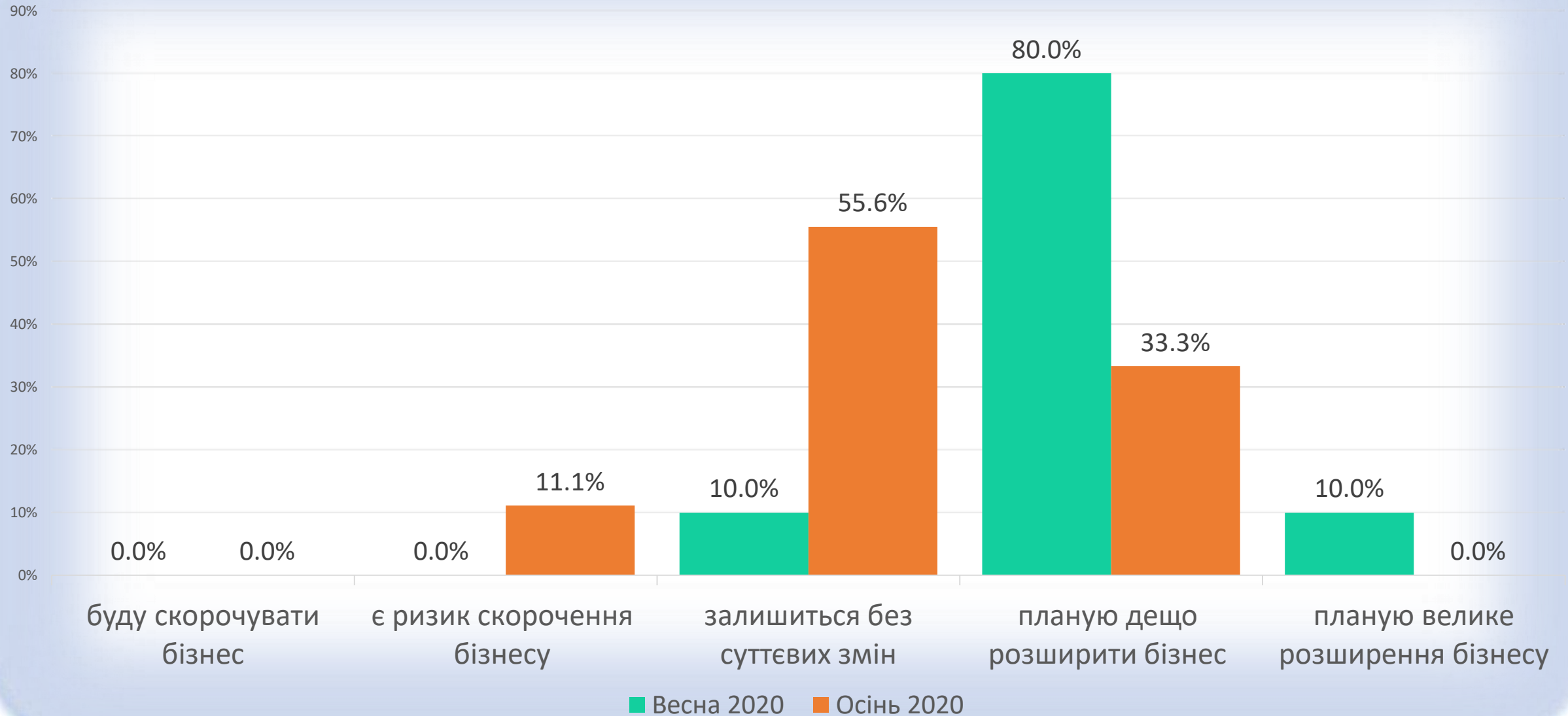


БУДІВЕЛЬНІ КОМПАНІЇ

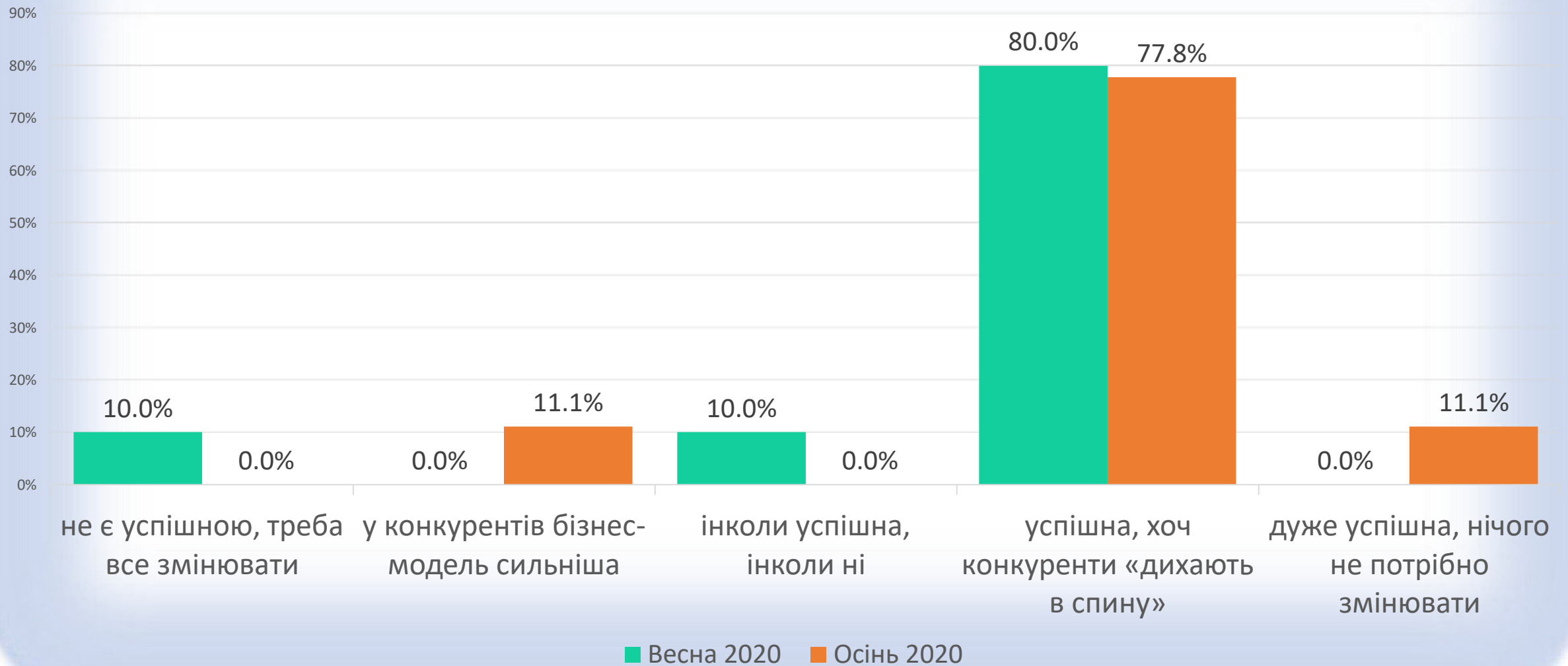
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

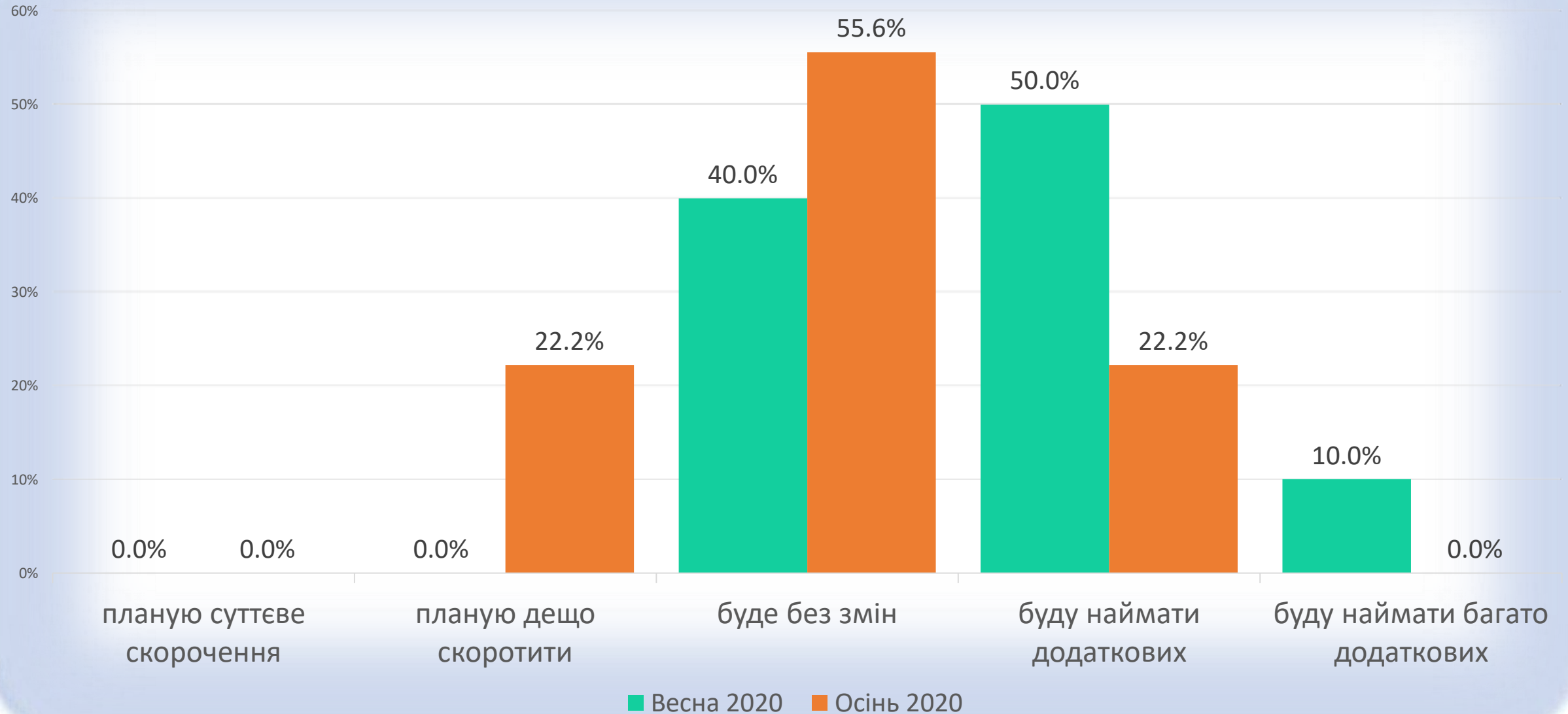
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



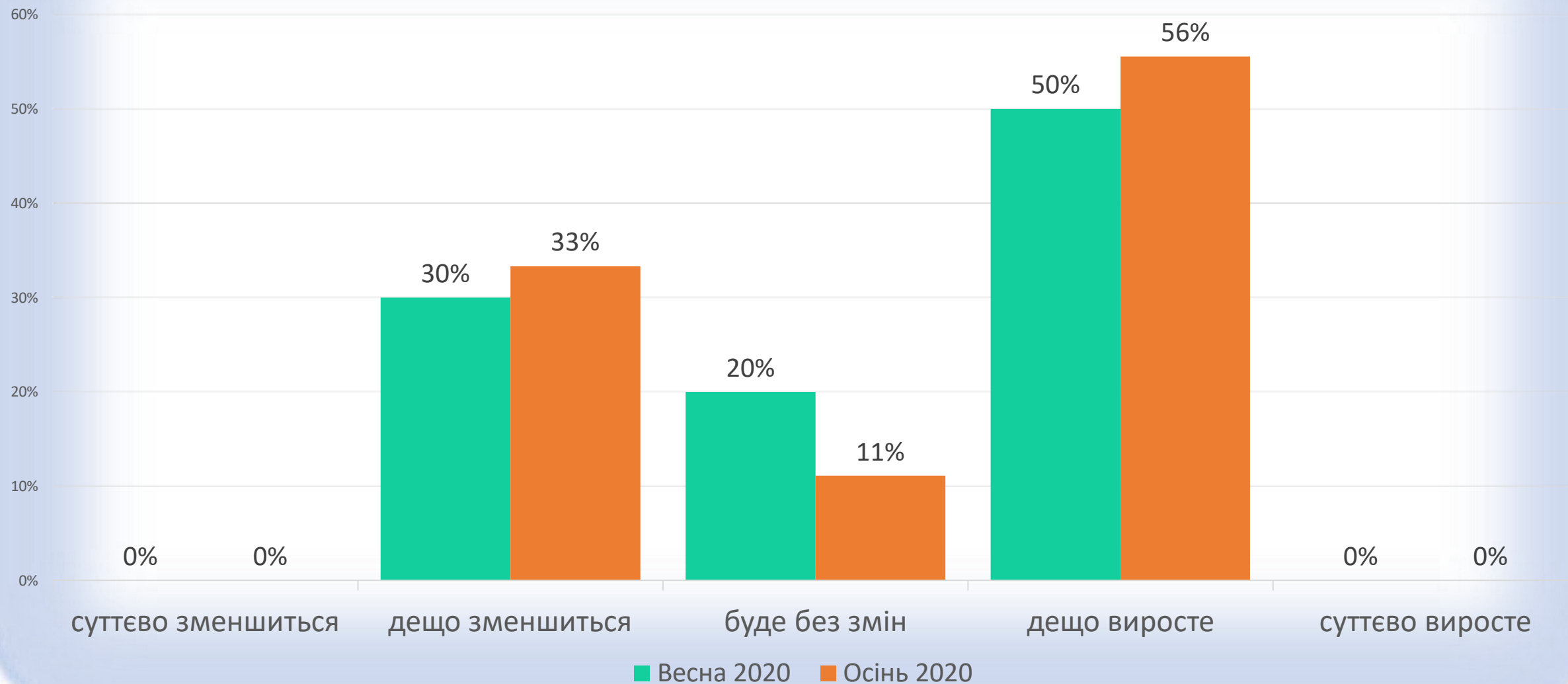
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



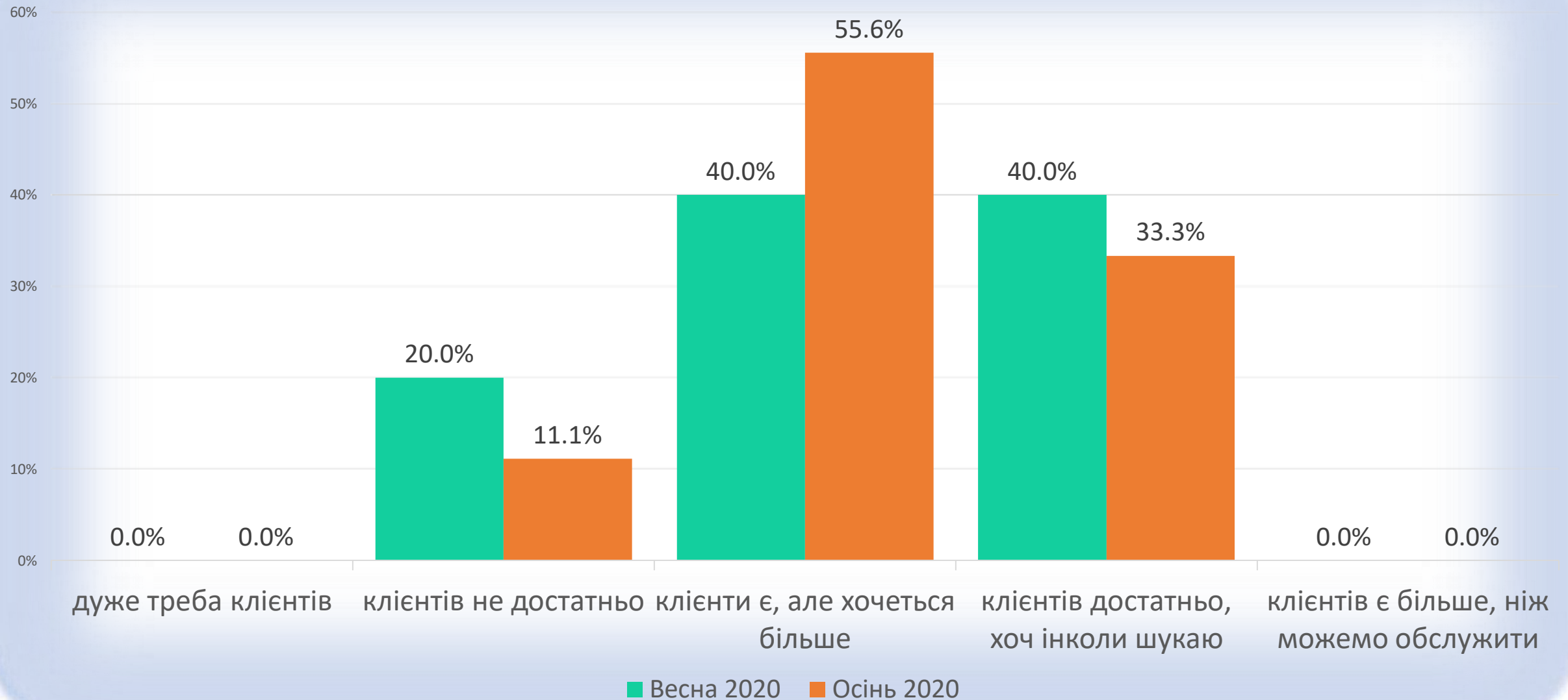
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



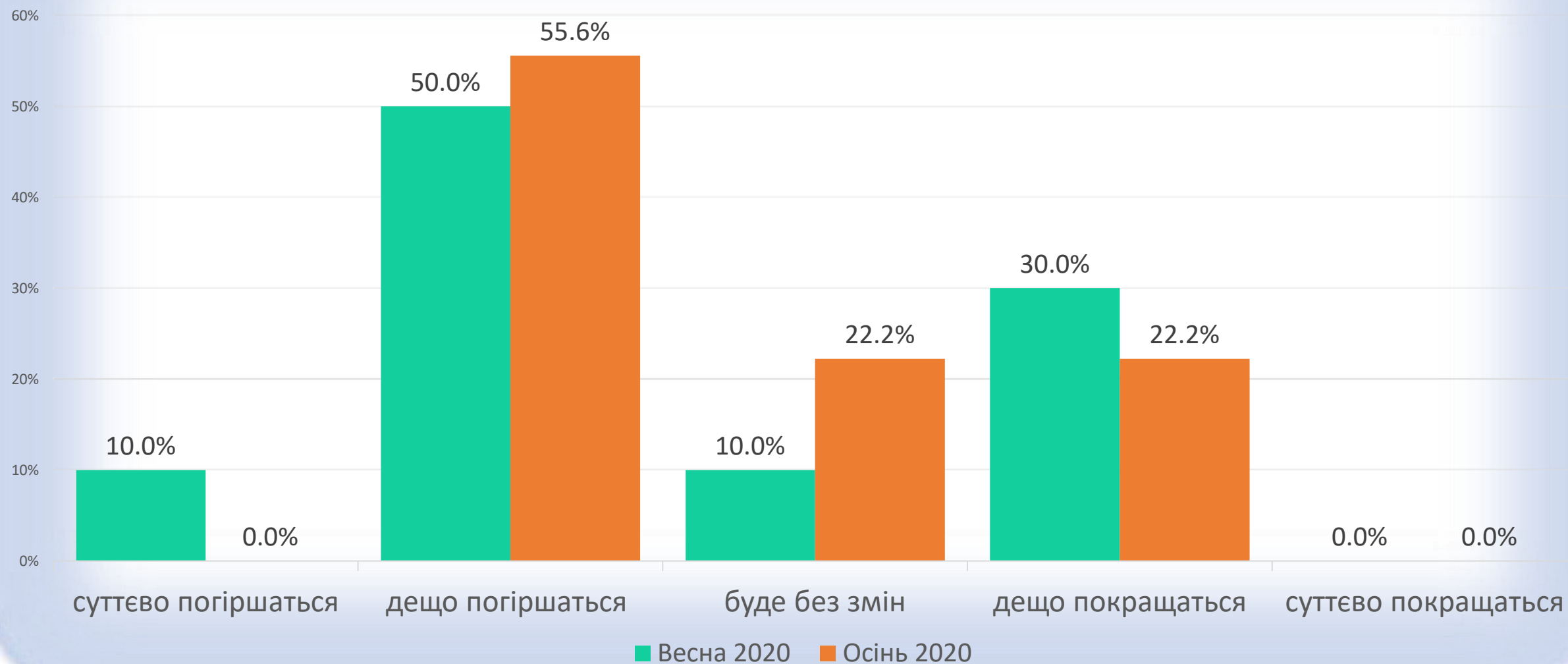
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



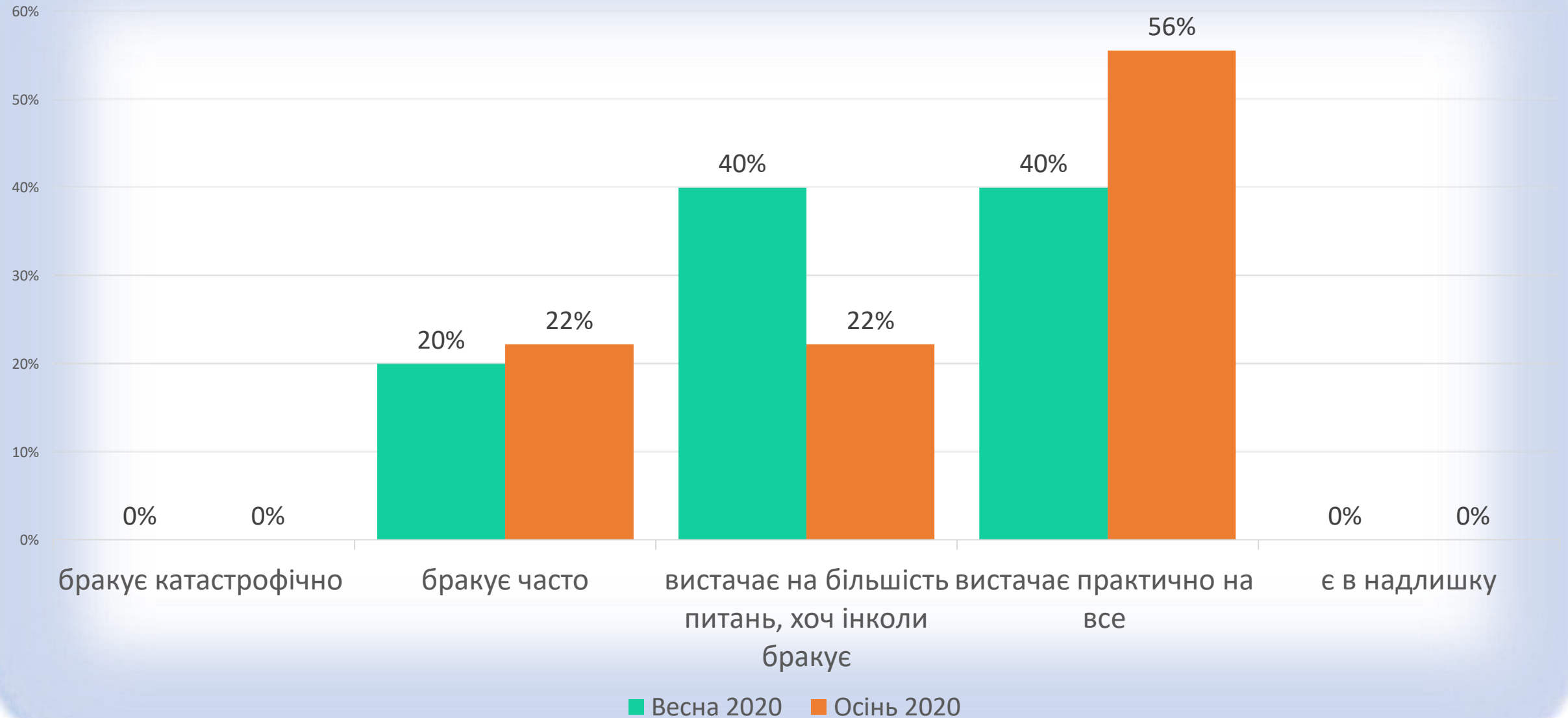
Чи достатньо у Вас клієнтів?



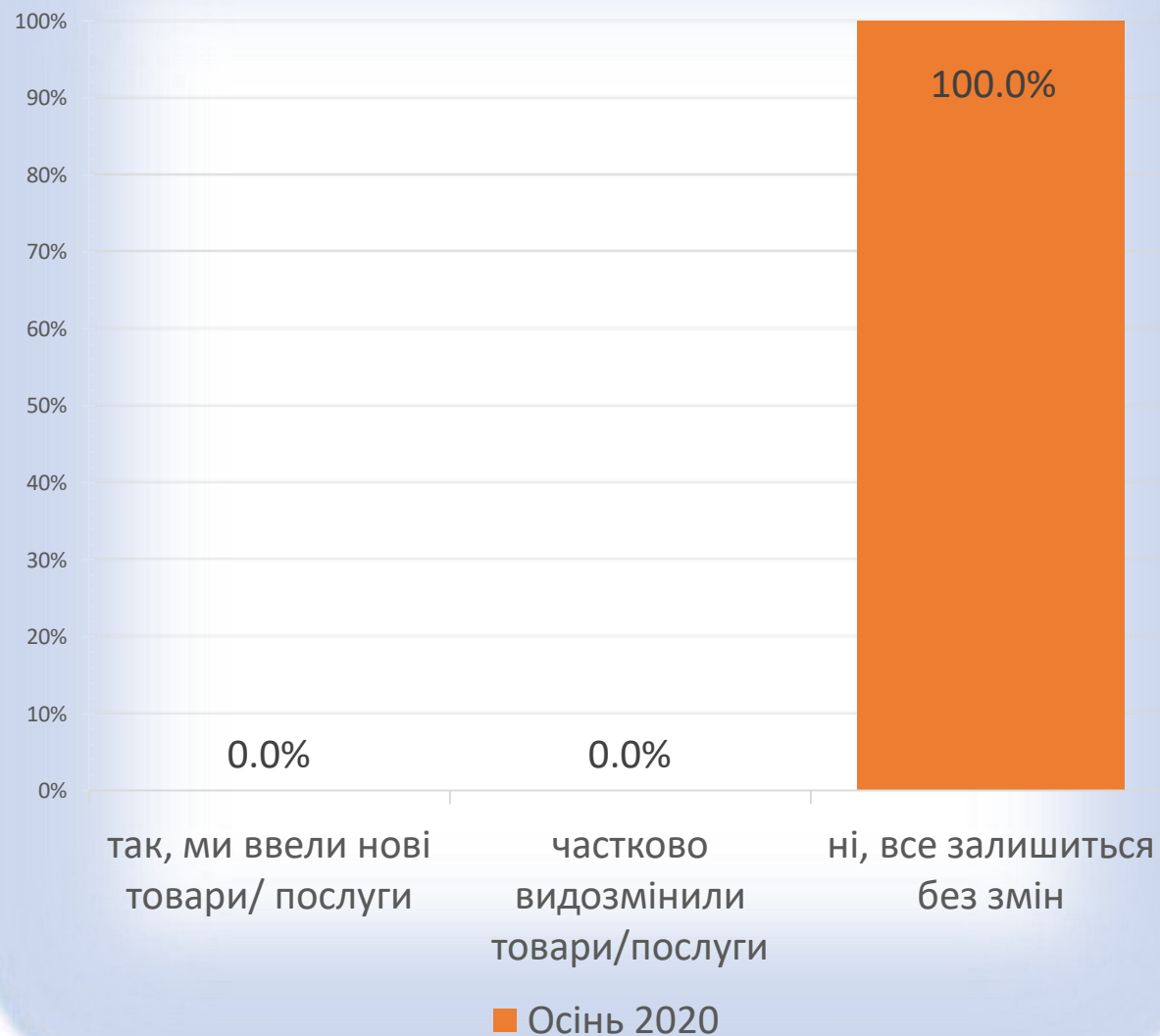
Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



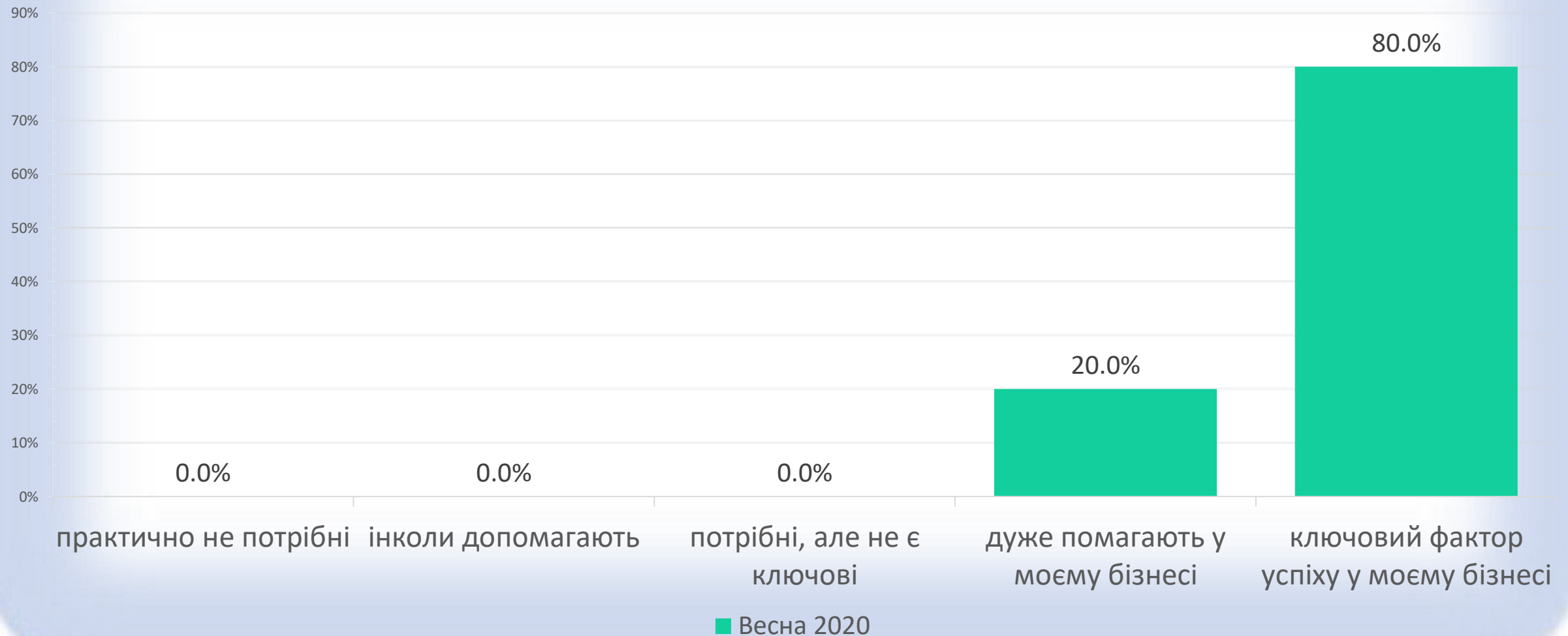
Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі
протягом останніх 6 місяців?



Чи плануєте виводити на ринок нові
товари/послуги протягом наступних 6
місяців?



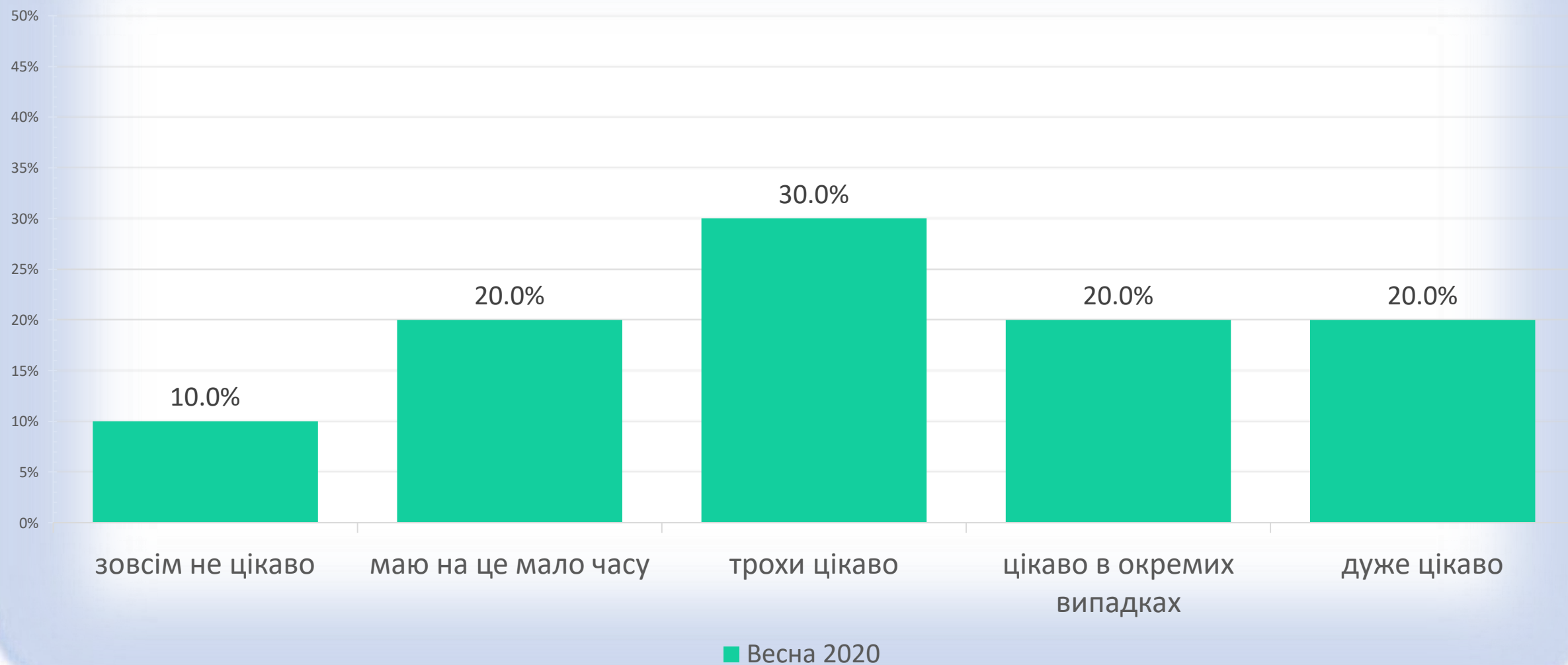
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



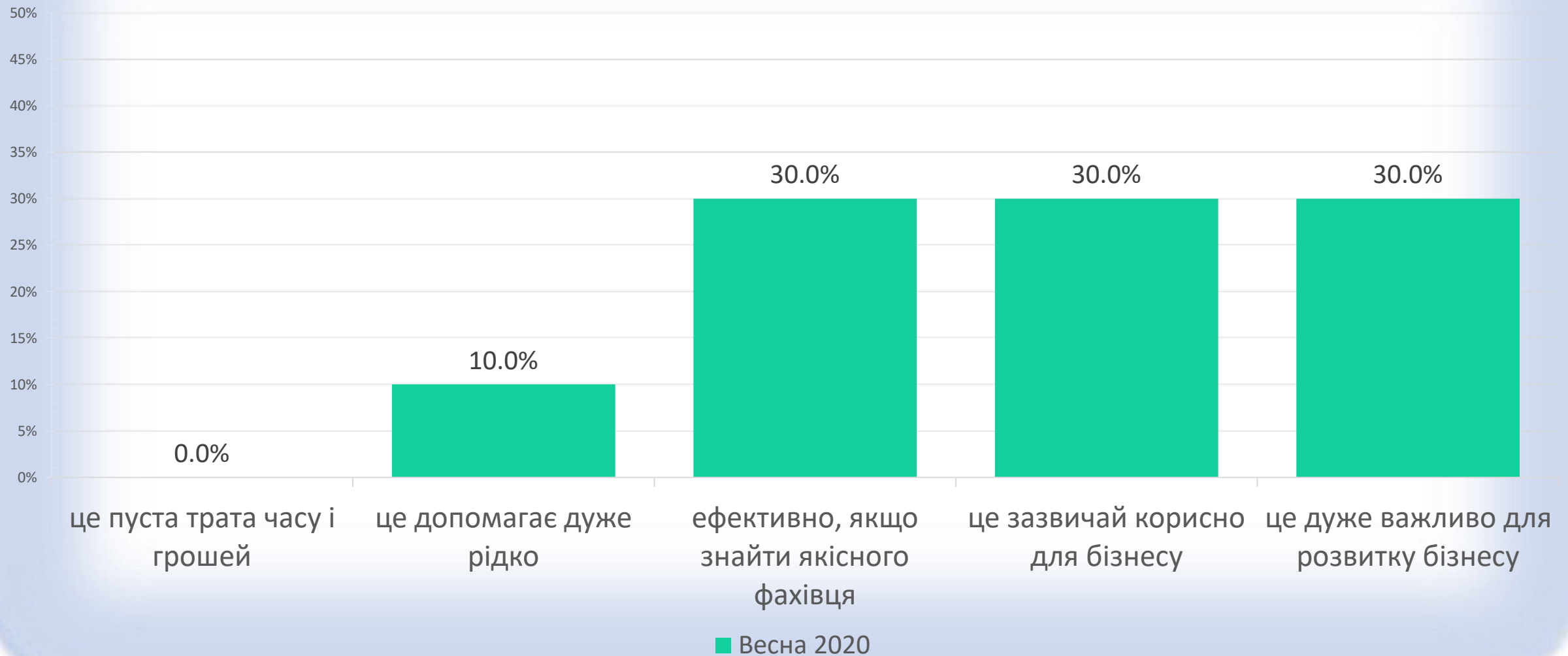
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі»
на успіх бізнесу?



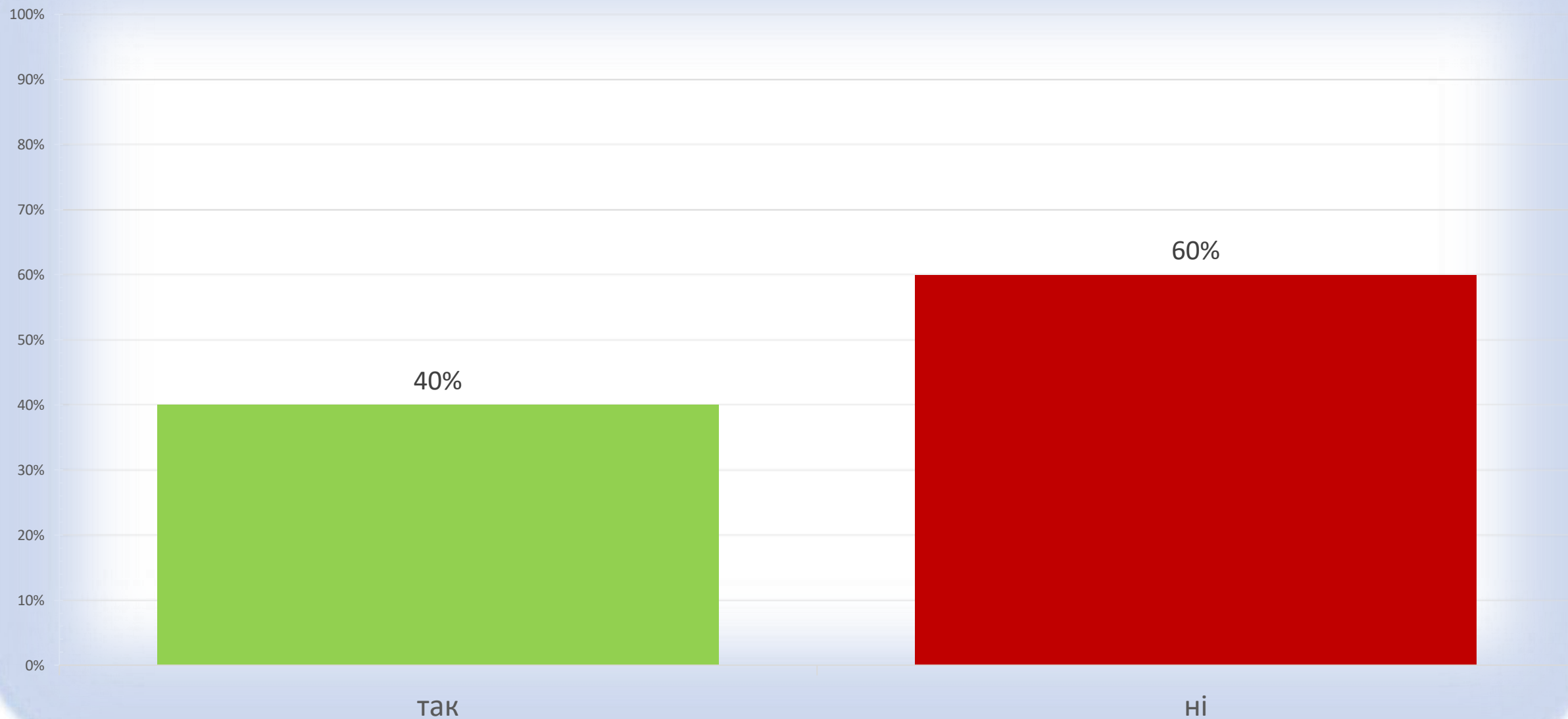
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



БУДІВЕЛЬНІ КОМПАНІЇ. ВИСНОВКИ

Третина будівельних компаній восени планували розширюватись, 11% - скорочуватись. Решта не очікували змін. Водночас весною 90% будівельних компаній планували розширення, жодна з них - скорочення.

Восени 22% будівельних компаній планували скорочення персоналу, стільки ж – донаймати нових. Весною ніхто не планував звільняти працівників, а донаймати – 60%.

Близько третини будівельних компаній весною і восени заявляли про очікування скорочення кількості клієнтів. Більше 50% будівельних компаній – на зростання.

Весною 20% будівельних компаній заявляли про брак клієнтів, восени – 11%.

Близько 60% очікували і очікують на погіршення умов ведення бізнесу.

Кількість будівельних компаній, які заявили, що фінансування вистачає практично на все, з весни до осені зросла із 40% до 56%. Лише близько 20% зазначили брак фінансування.

Жодна із будівельних компаній не ввела нові або видозмінені послуги.

100% будівельних компаній заявили, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їхнього бізнесу.

80% підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

70% будівельних компаній заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

90% зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

40% будівельних компаній або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

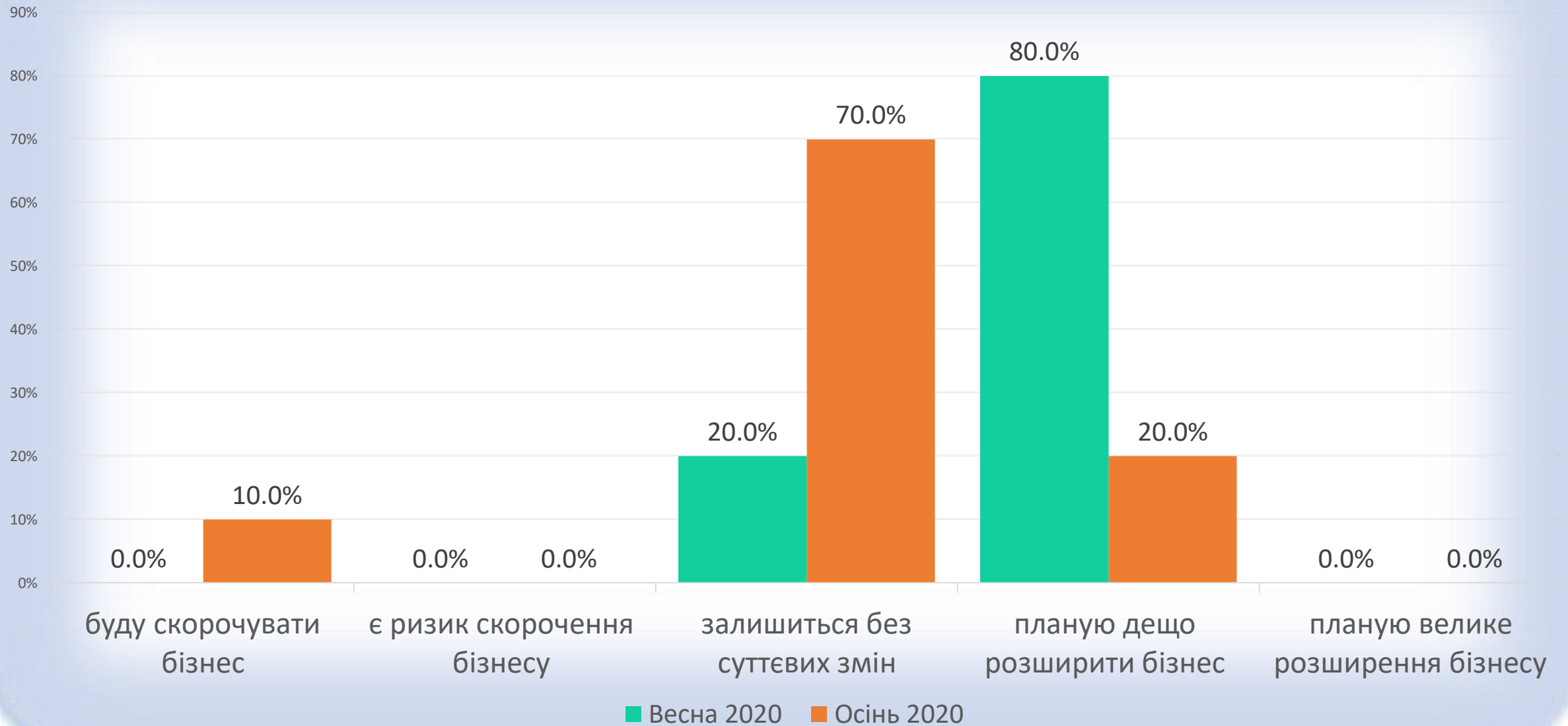


КОМПАНІЇ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА КОМПЛЕКТУЮЧИХ

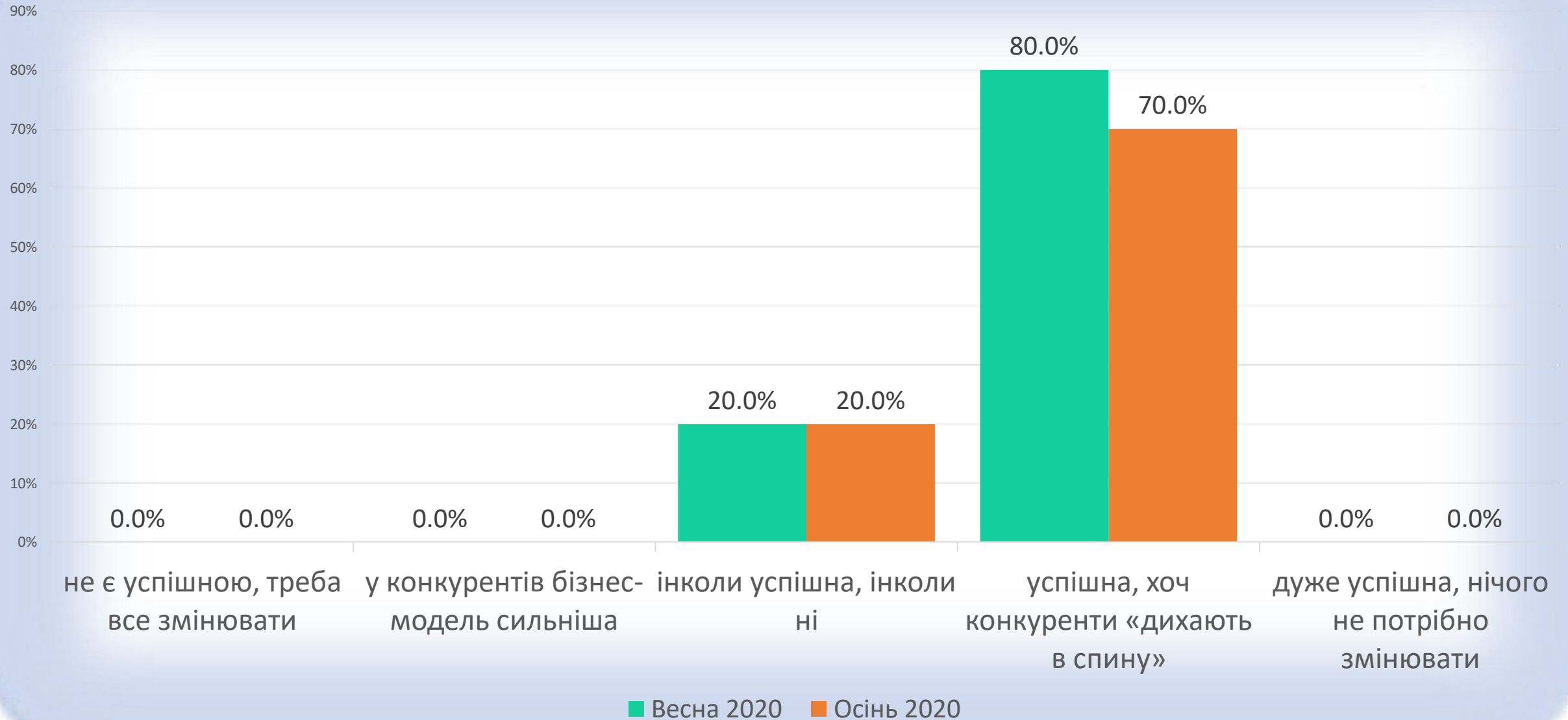
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

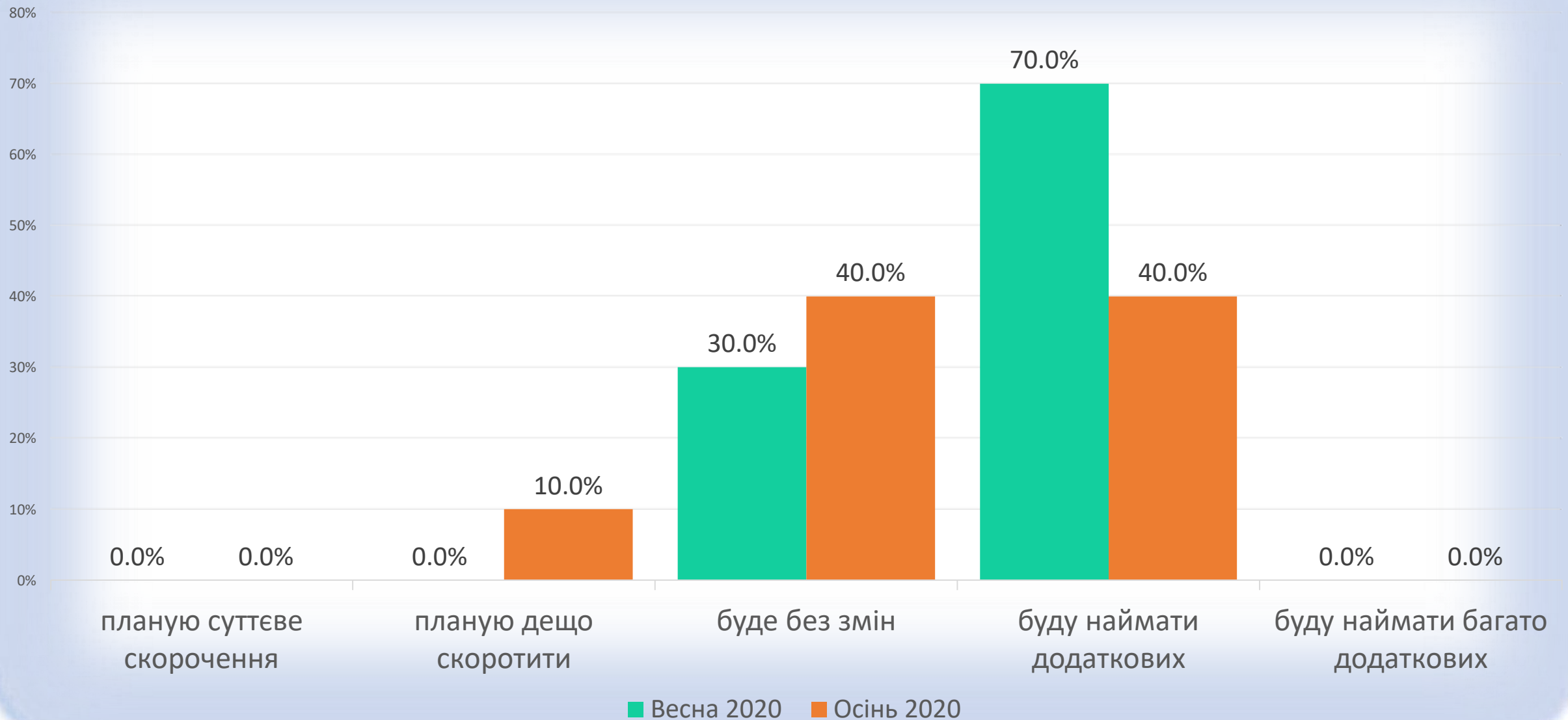
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



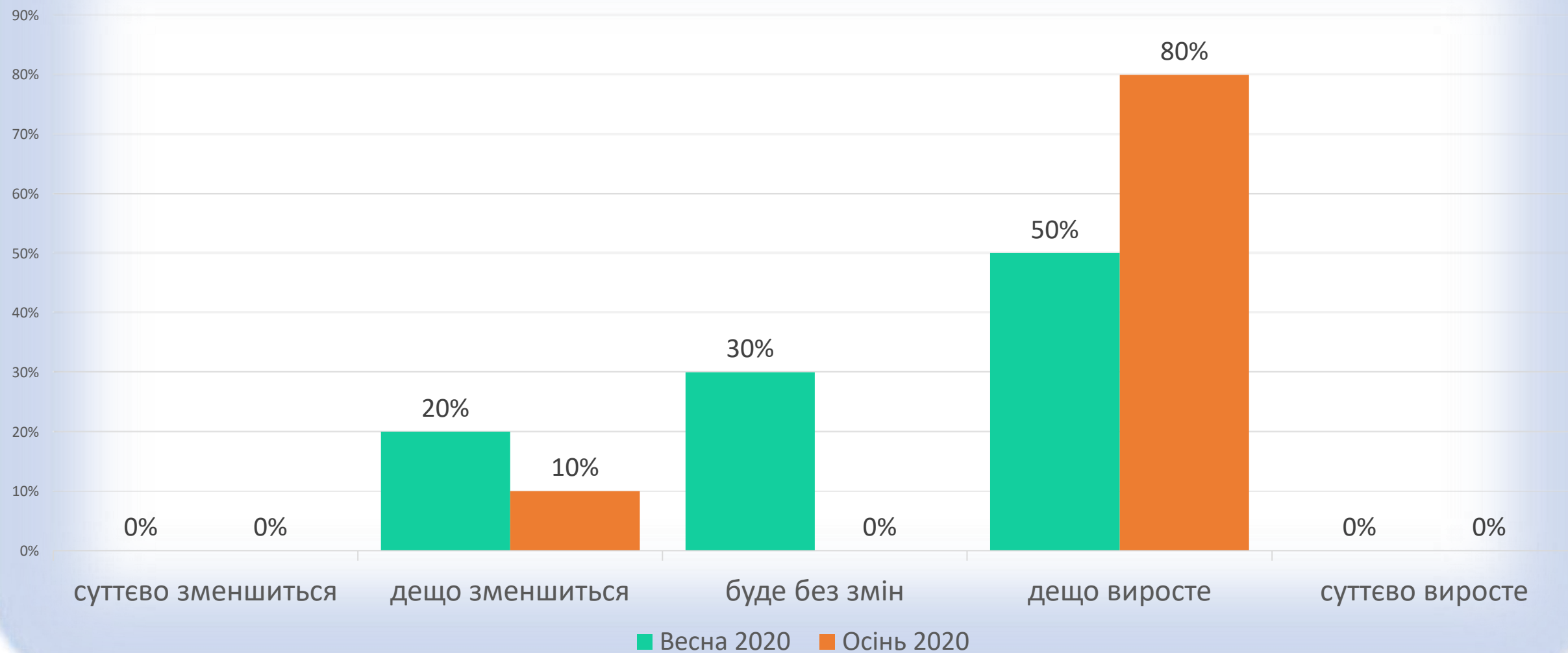
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



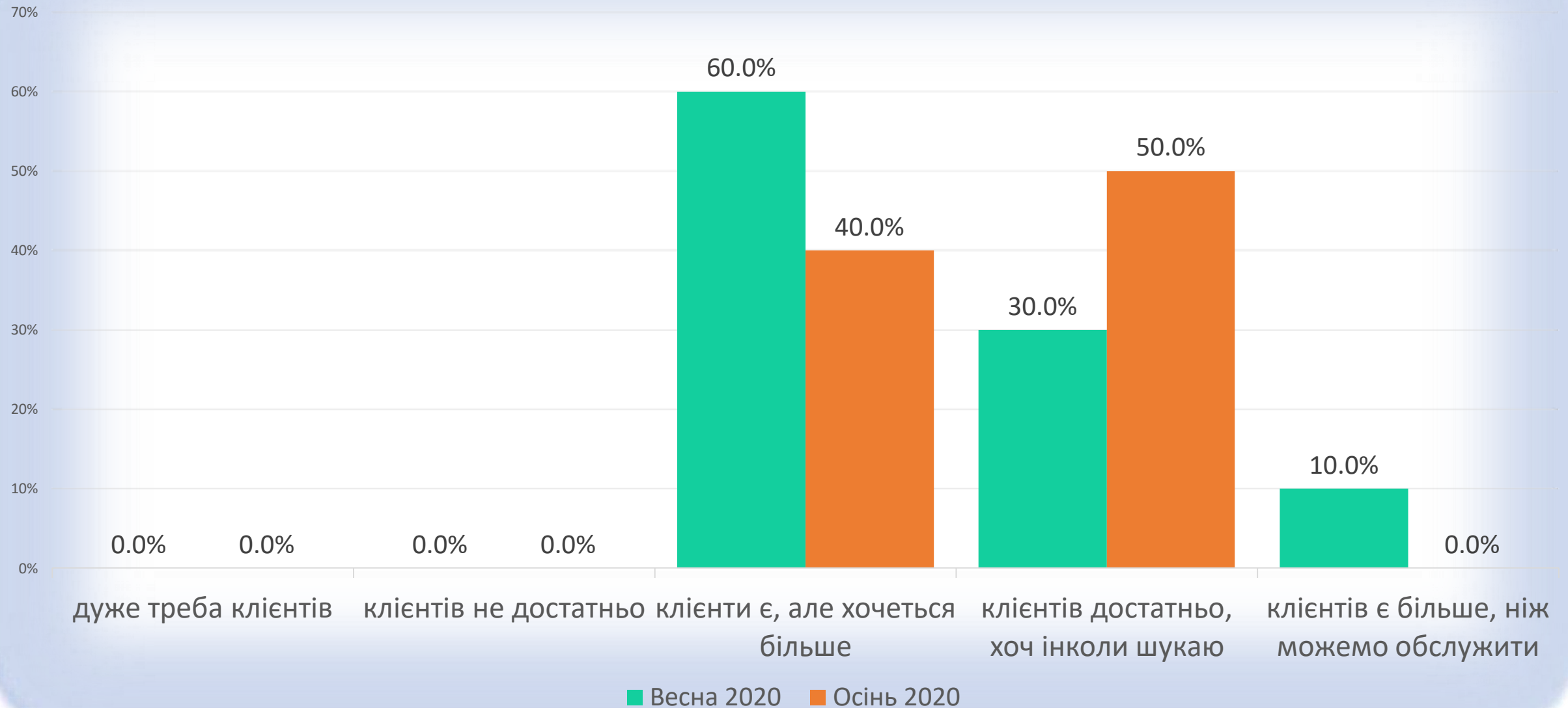
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



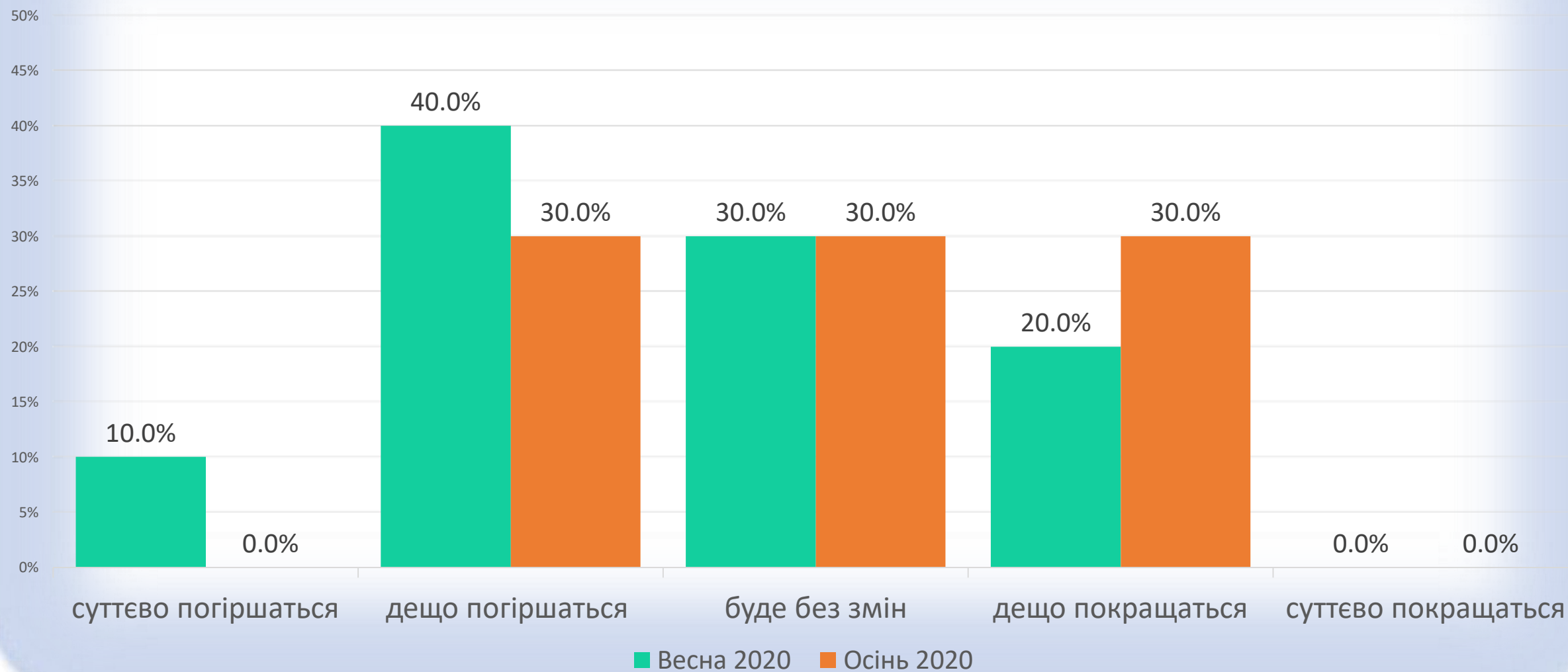
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 міс.?



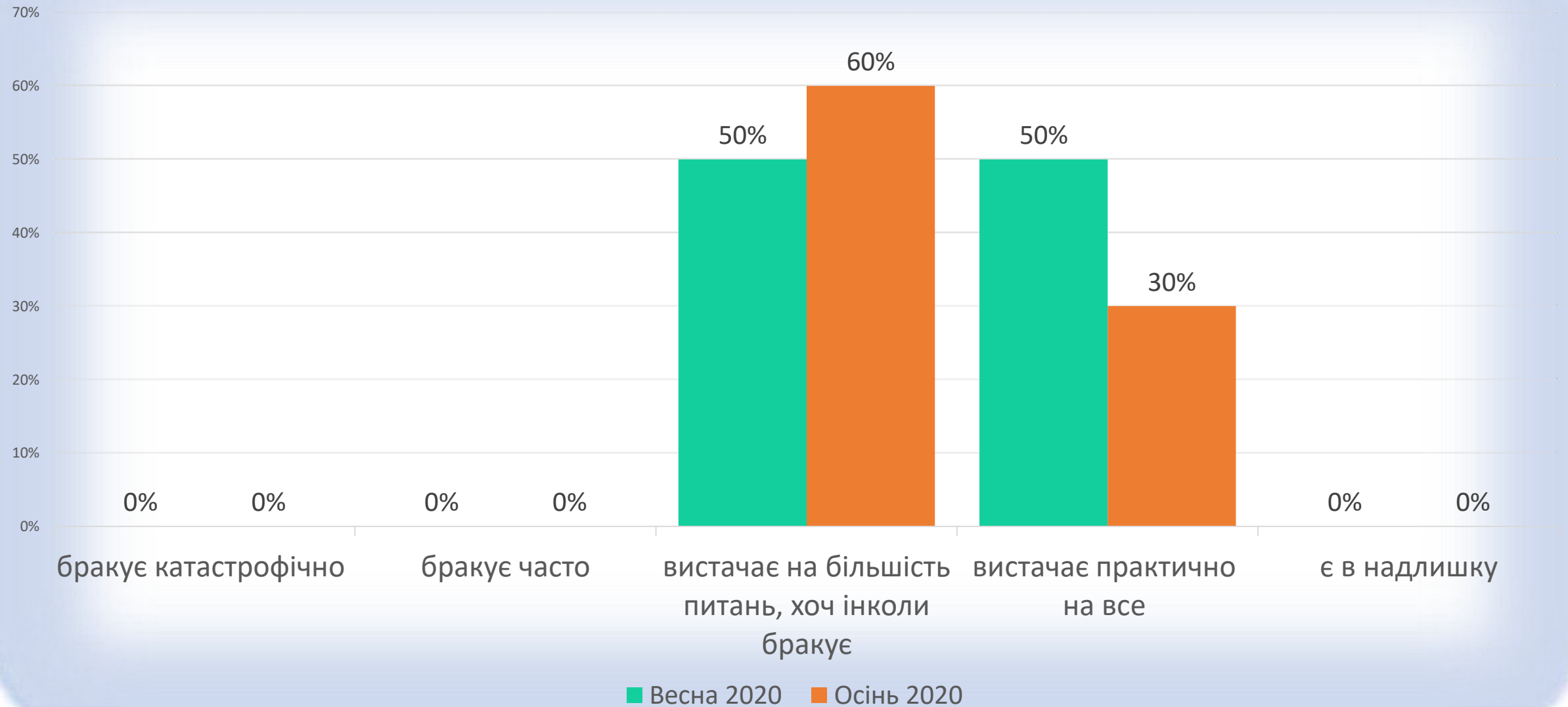
Чи достатньо у Вас клієнтів?



Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



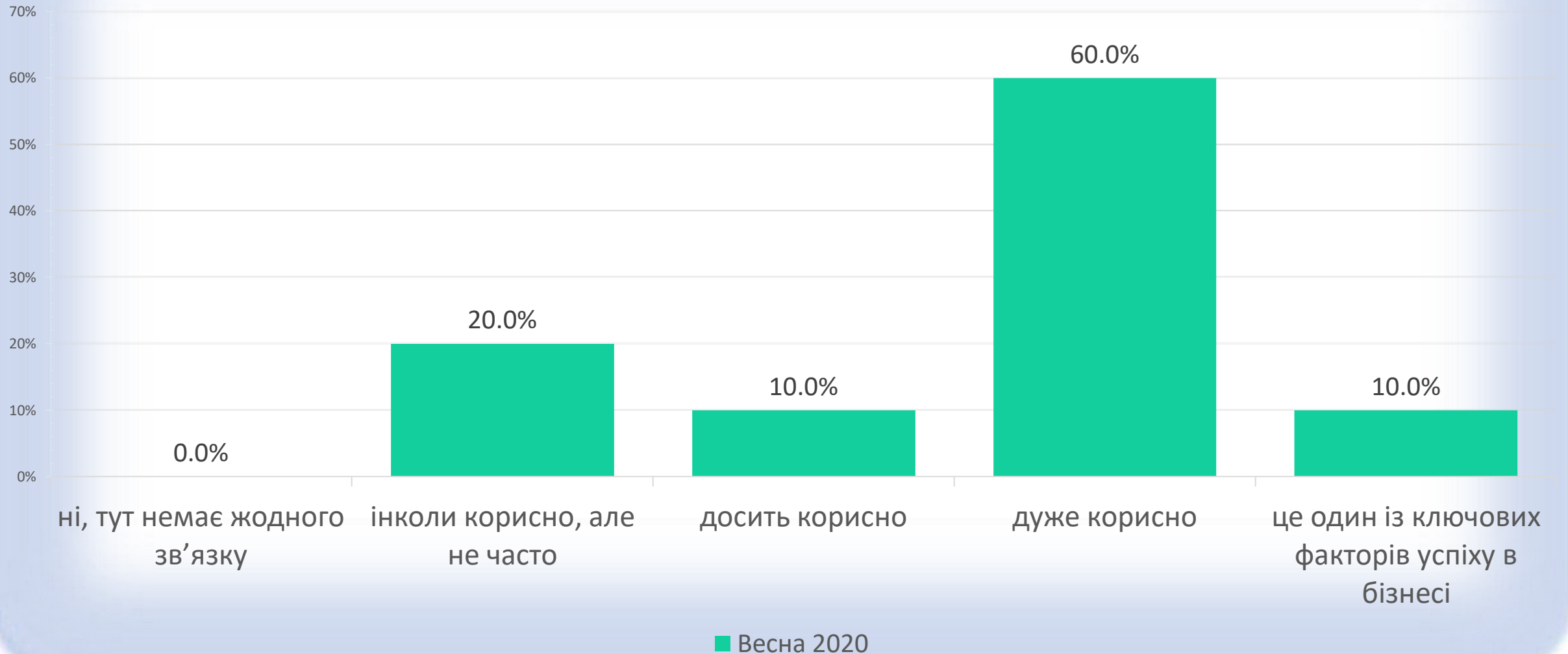
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



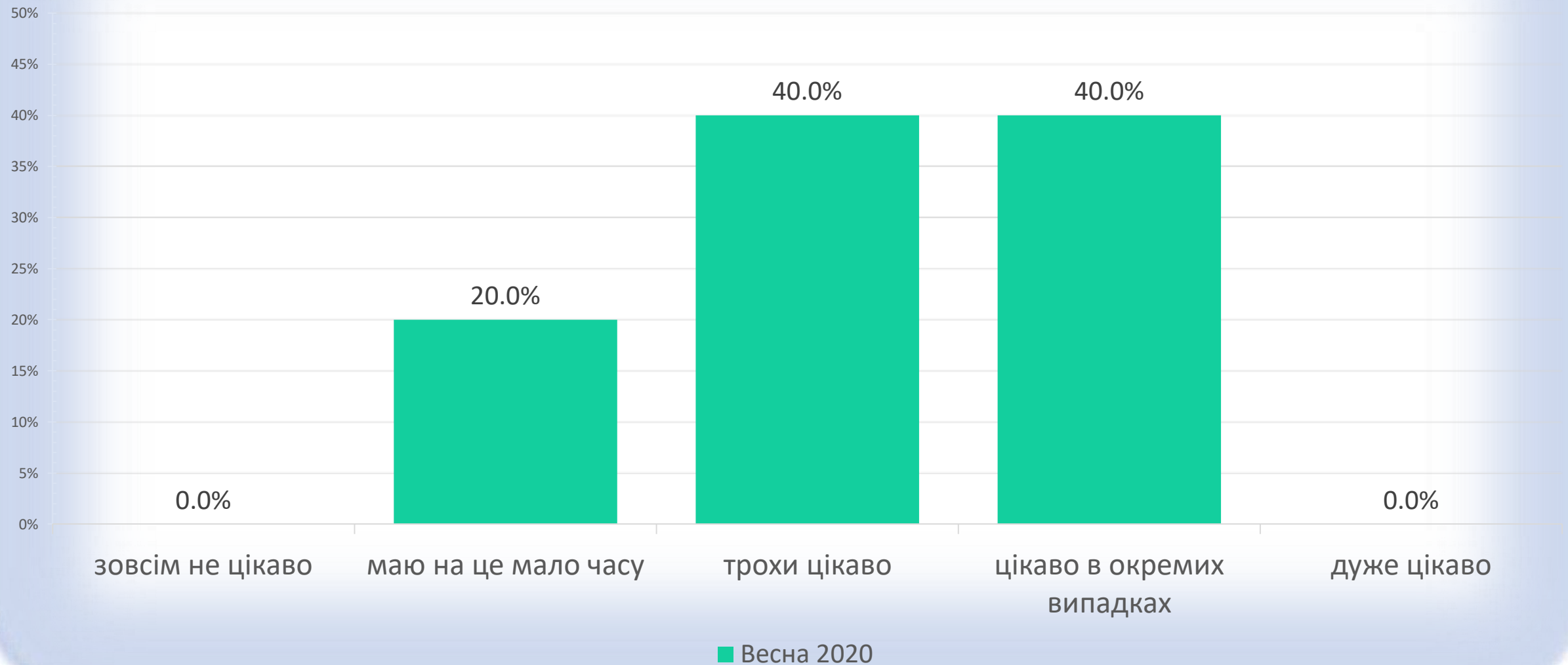
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



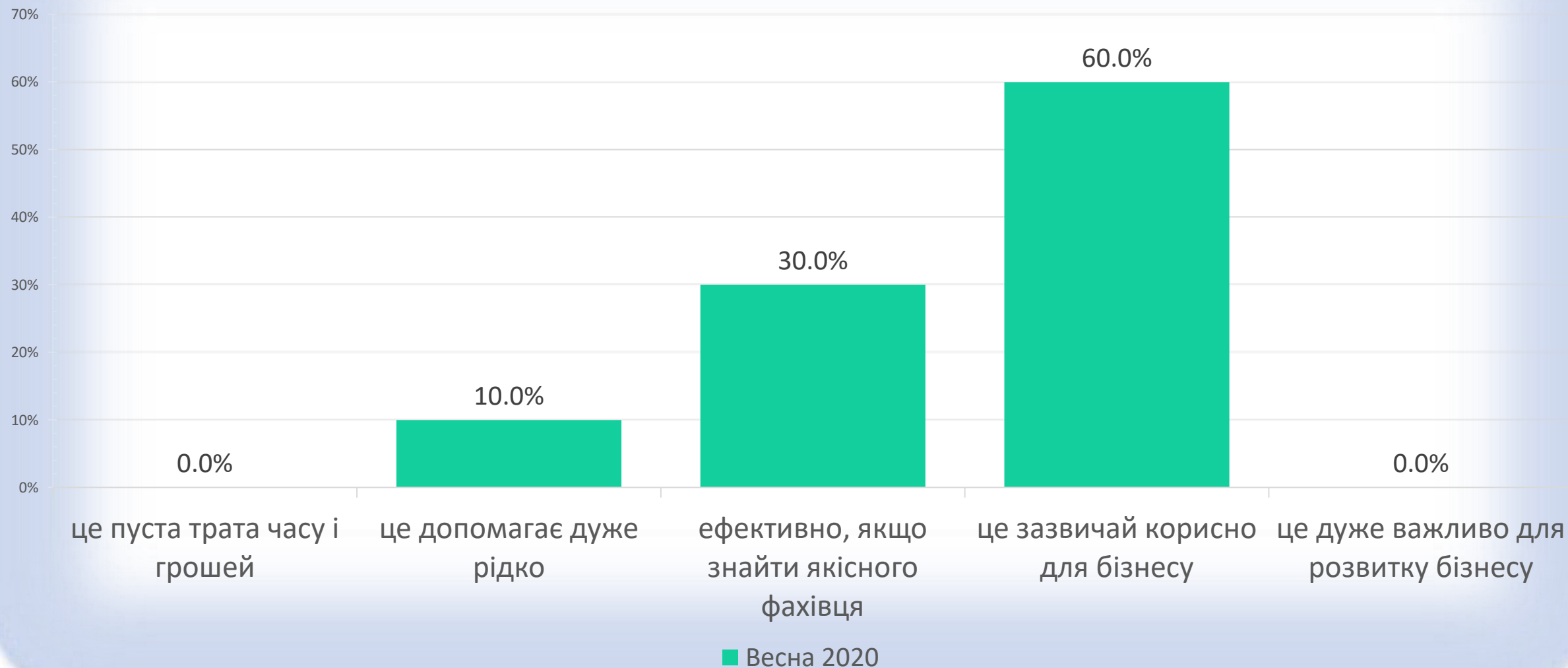
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі»
на успіх бізнесу?



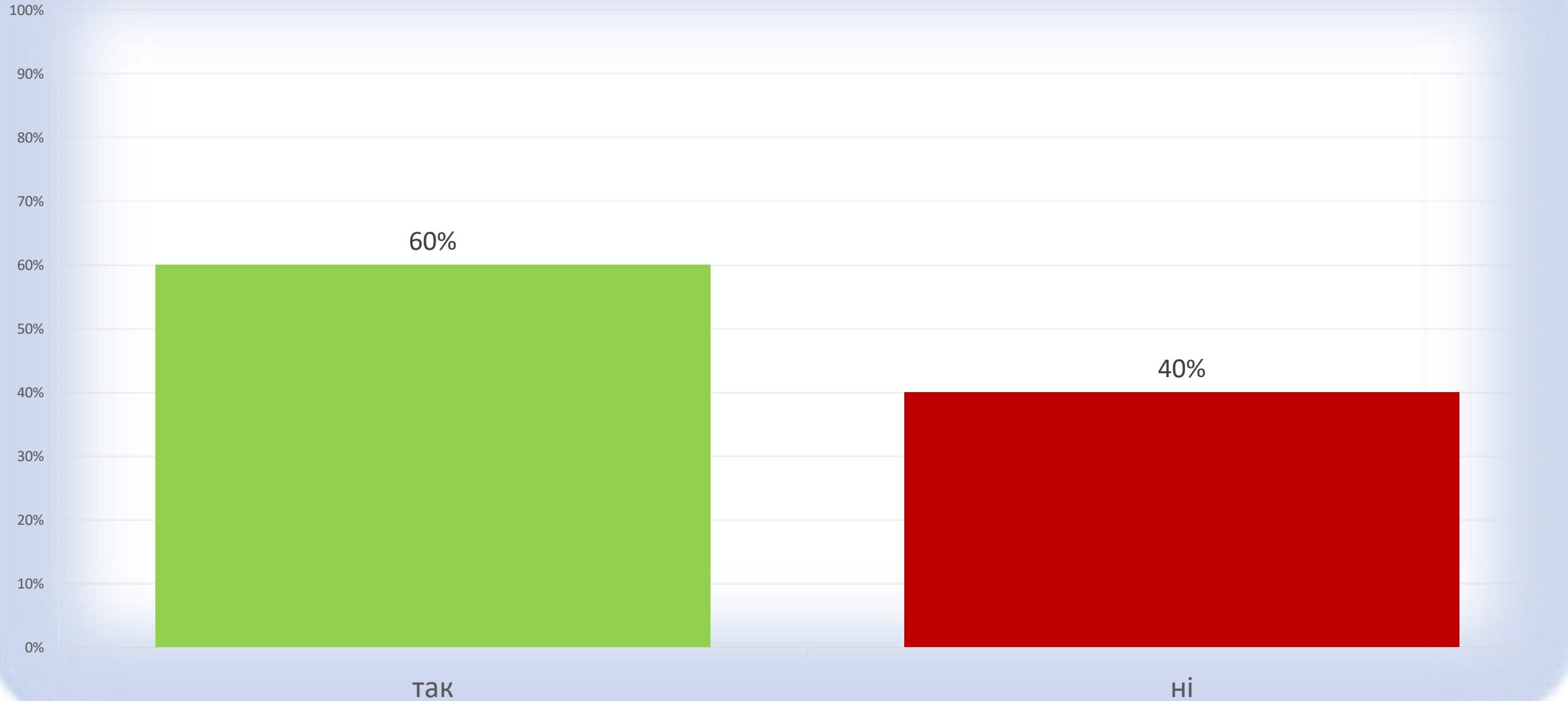
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



КОМПАНІЇ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА КОМПЛЕКТУЮЧИХ. ВИСНОВКИ

10% компаній будівельних матеріалів та комплектуючих восени планували скорочуватись, 20% – розширюватись. Решта не очікували змін. Водночас весною 80% планували розширення, ніхто – скорочуватись.

Восени 10% компаній планували скорочення персоналу, 40% – донаймати нових. Весною ніхто не планував звільняти працівників, а донаймати планували 70%.

10% компаній восени заявили про очікування скорочення кількості клієнтів, весною таких було 20%. Восени 80% компаній очікували ріст обороту, весною таких було 50%.

Жодна із компаній не заявила про брак клієнтів (ні весною, ні восени).

Восени однакова кількість компаній очікувала на «погіршення» / «покращення» / «без змін» умов ведення бізнесу. Весною 50% компаній очікували на «погіршення».

Жодна із компаній не заявила про брак фінансування (ні весною, ні восени).

Лише 10% компаній ввели видозмінені послуги.

90% компаній стверджували, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їхнього бізнесу.

80% компаній підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

80% компаній заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

90% компаній зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

60% компаній будівельних матеріалів та комплектуючих або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

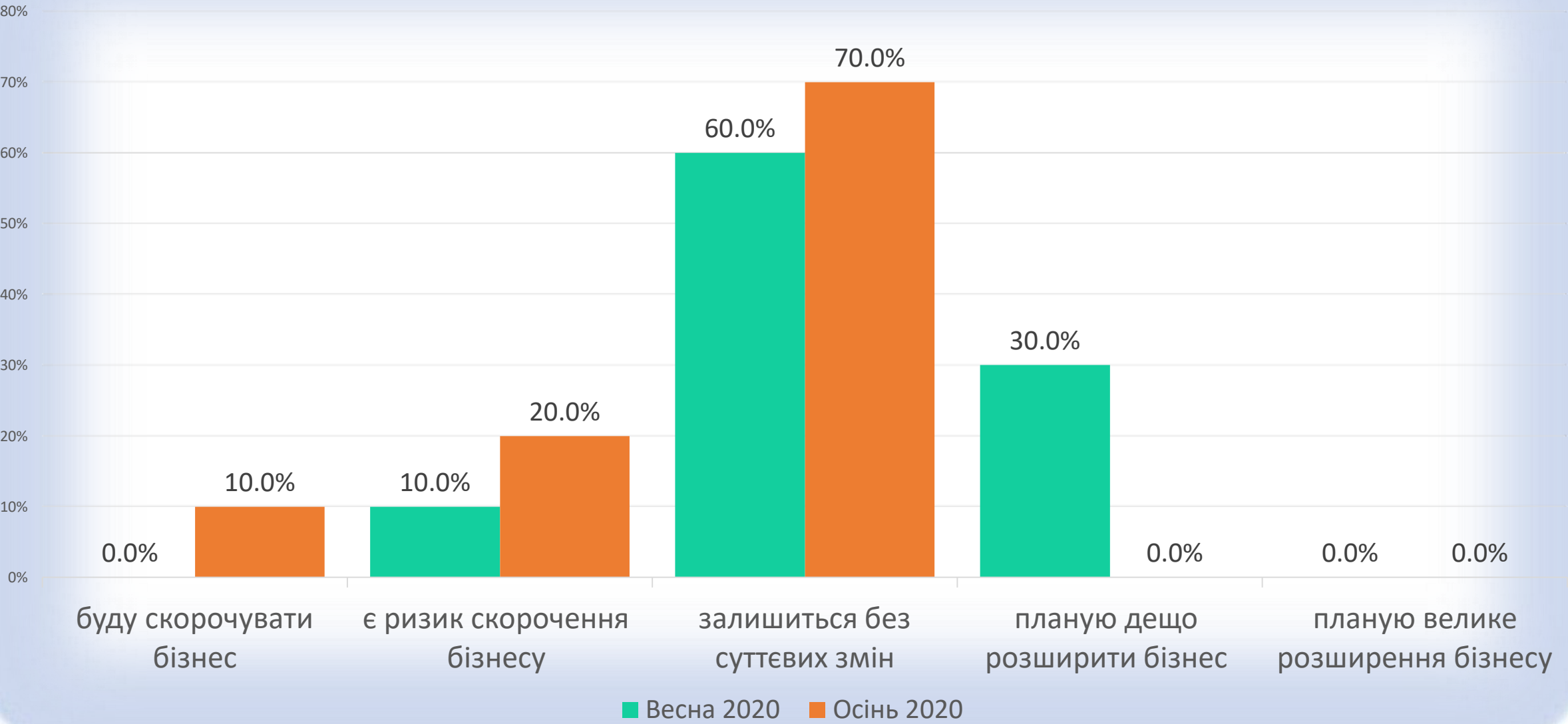


ДЕРЕВООБРОБКА

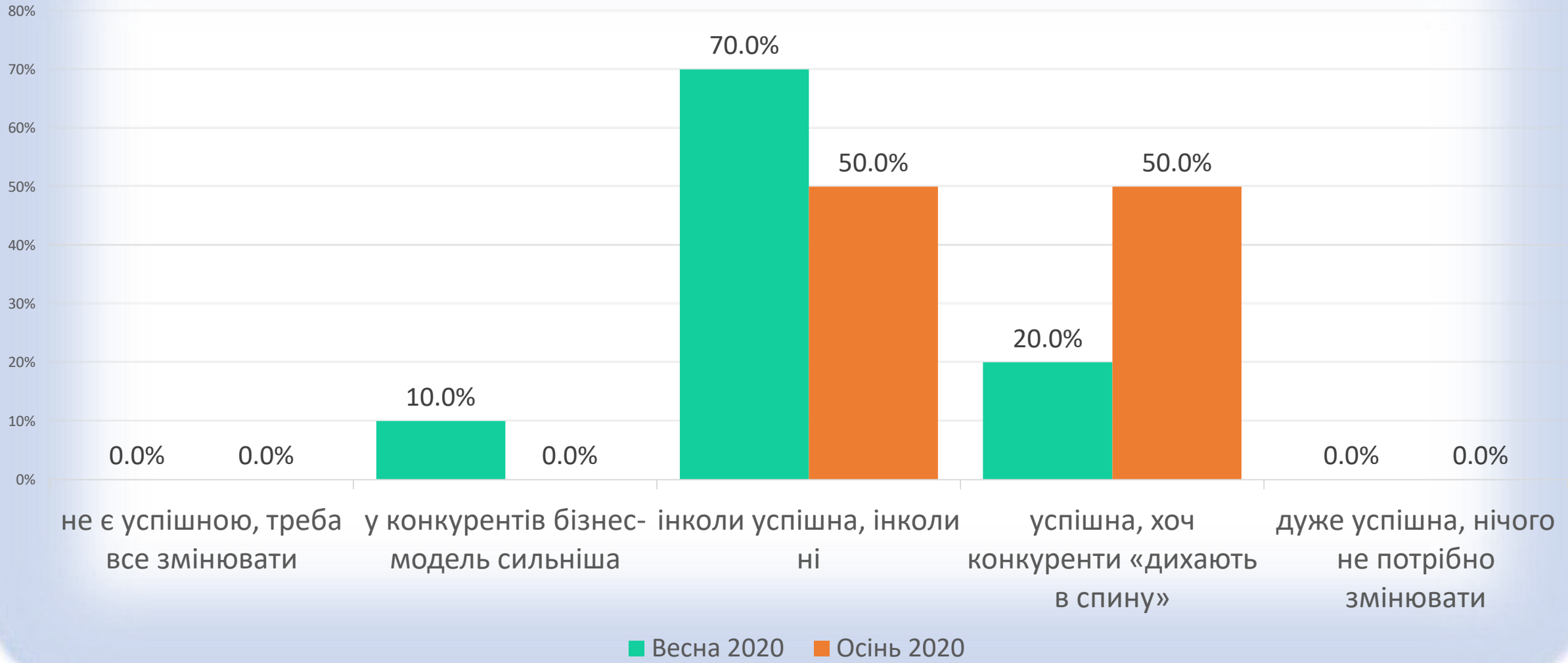
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

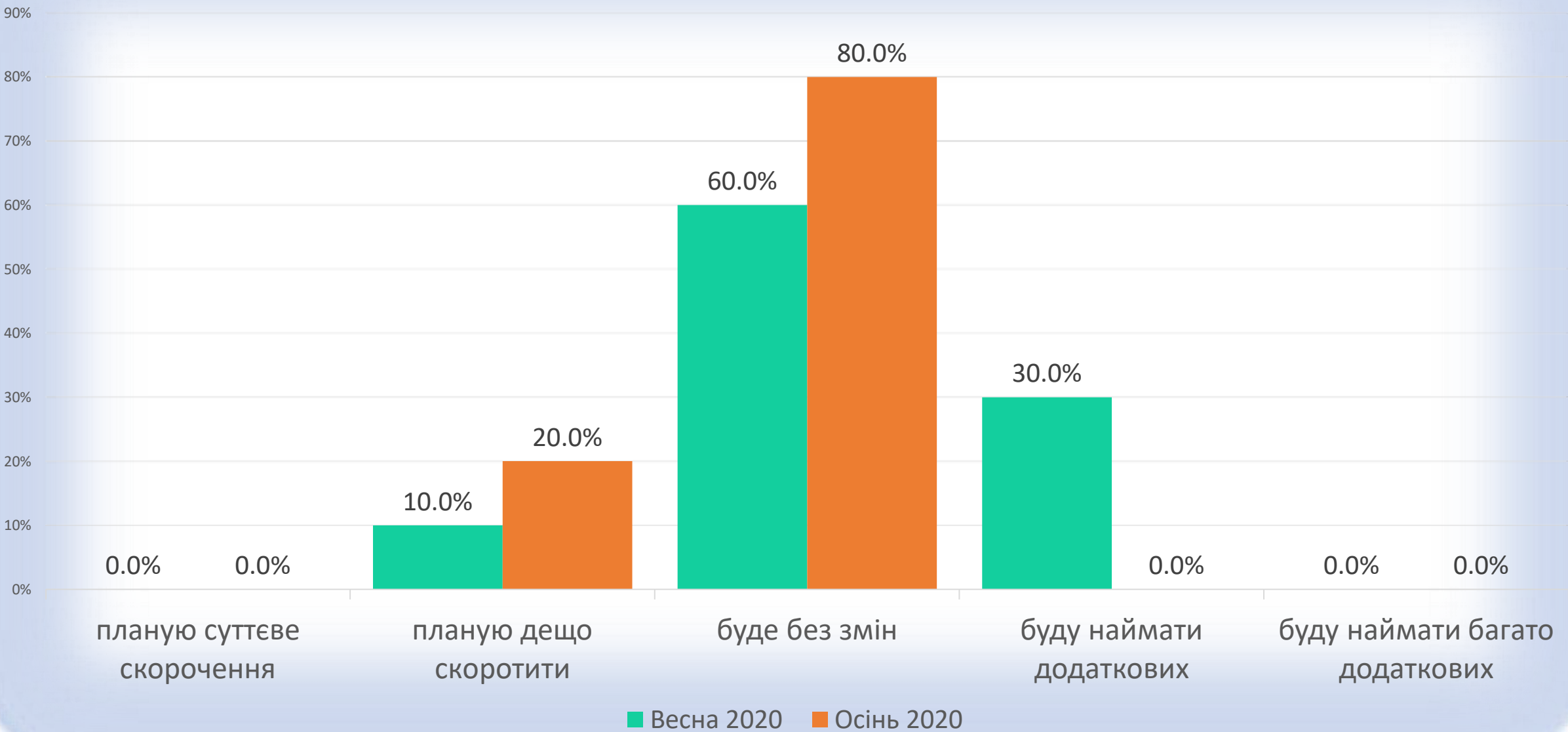
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



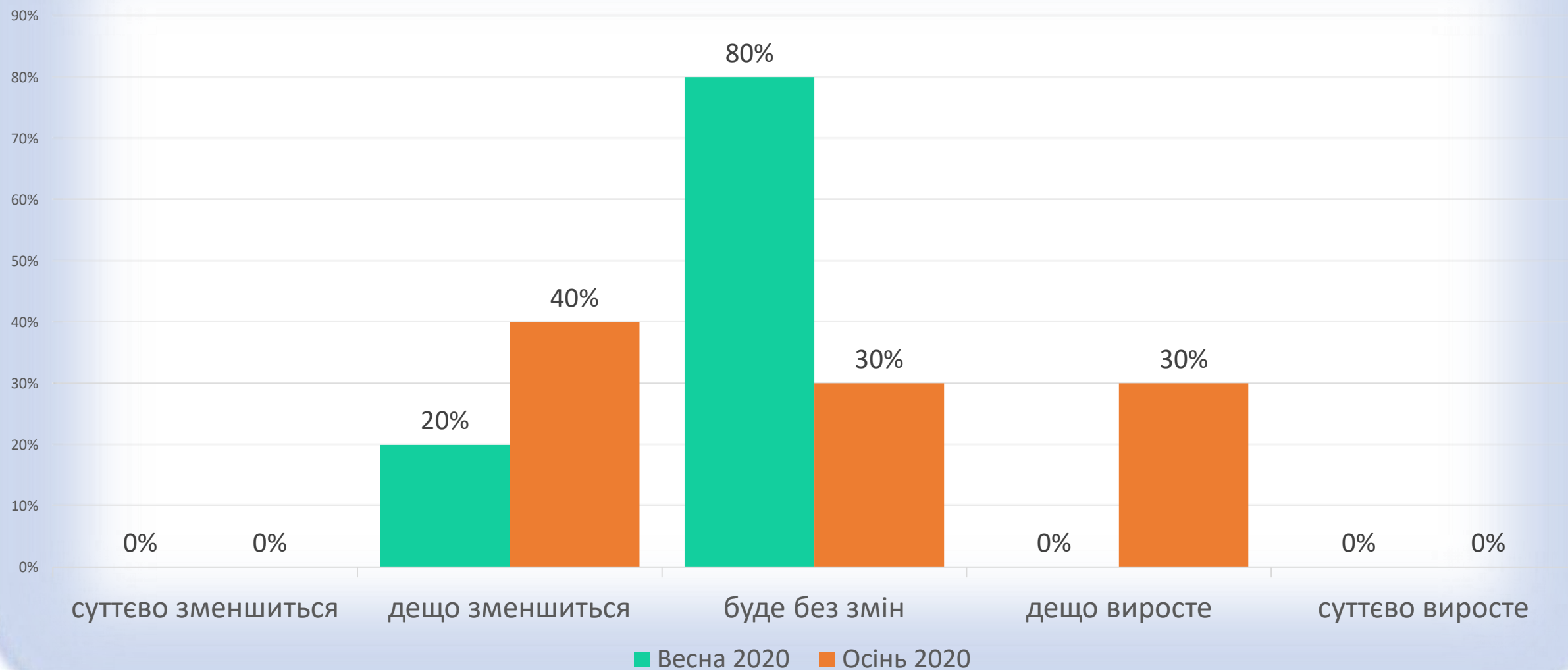
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



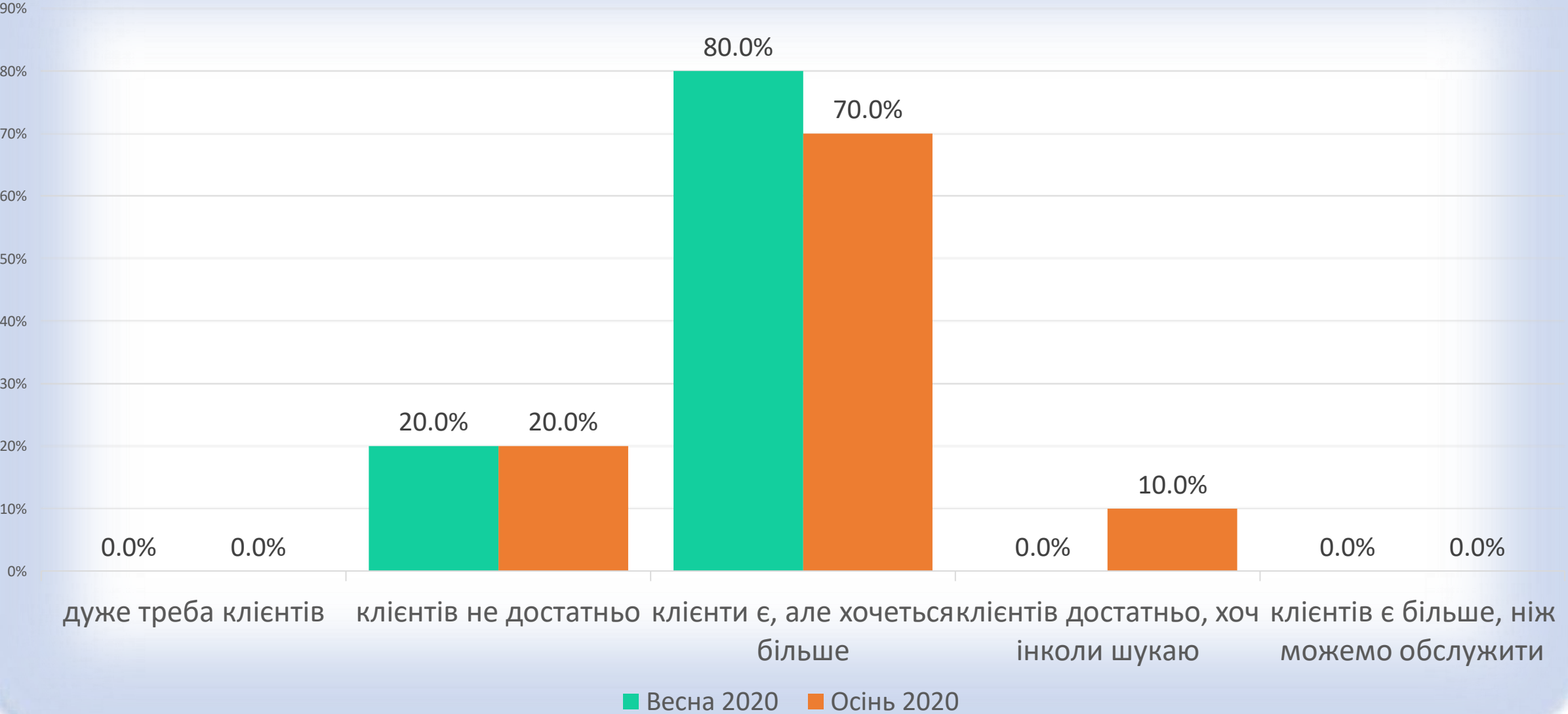
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



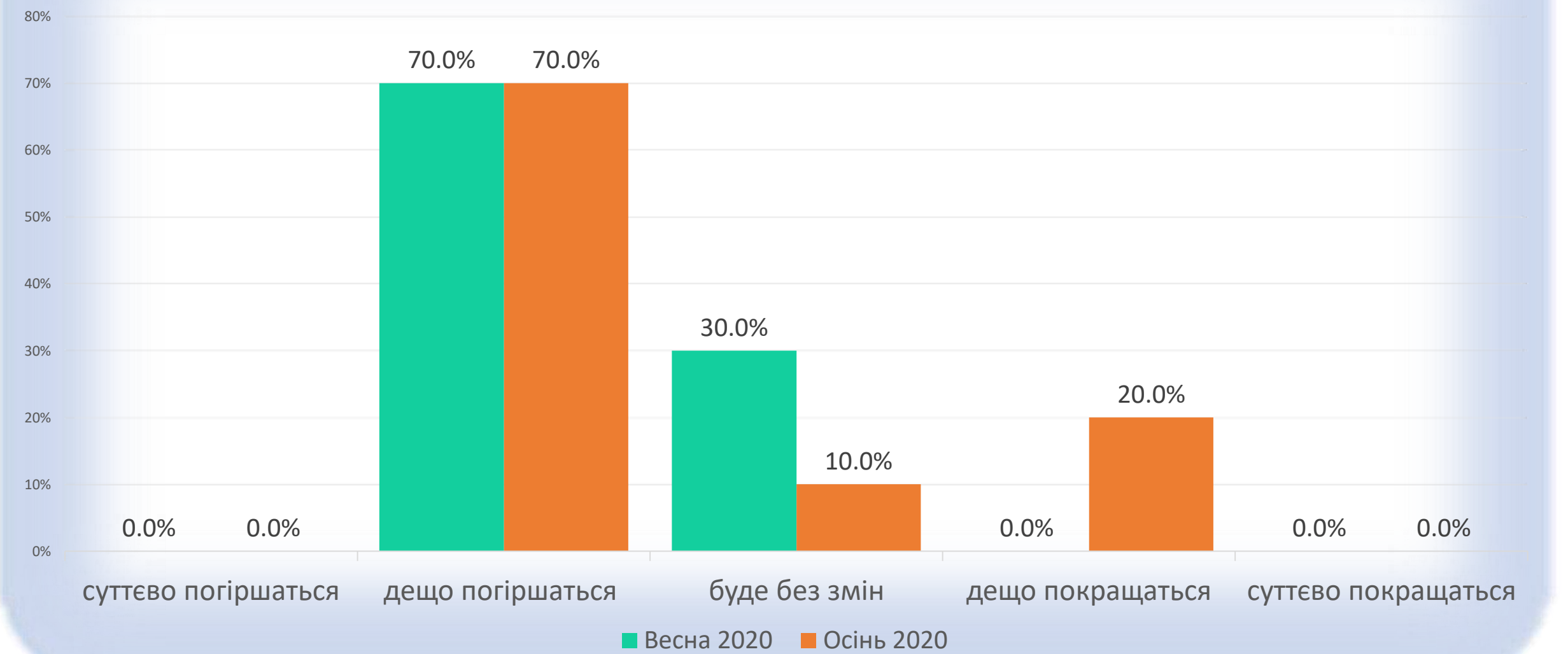
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



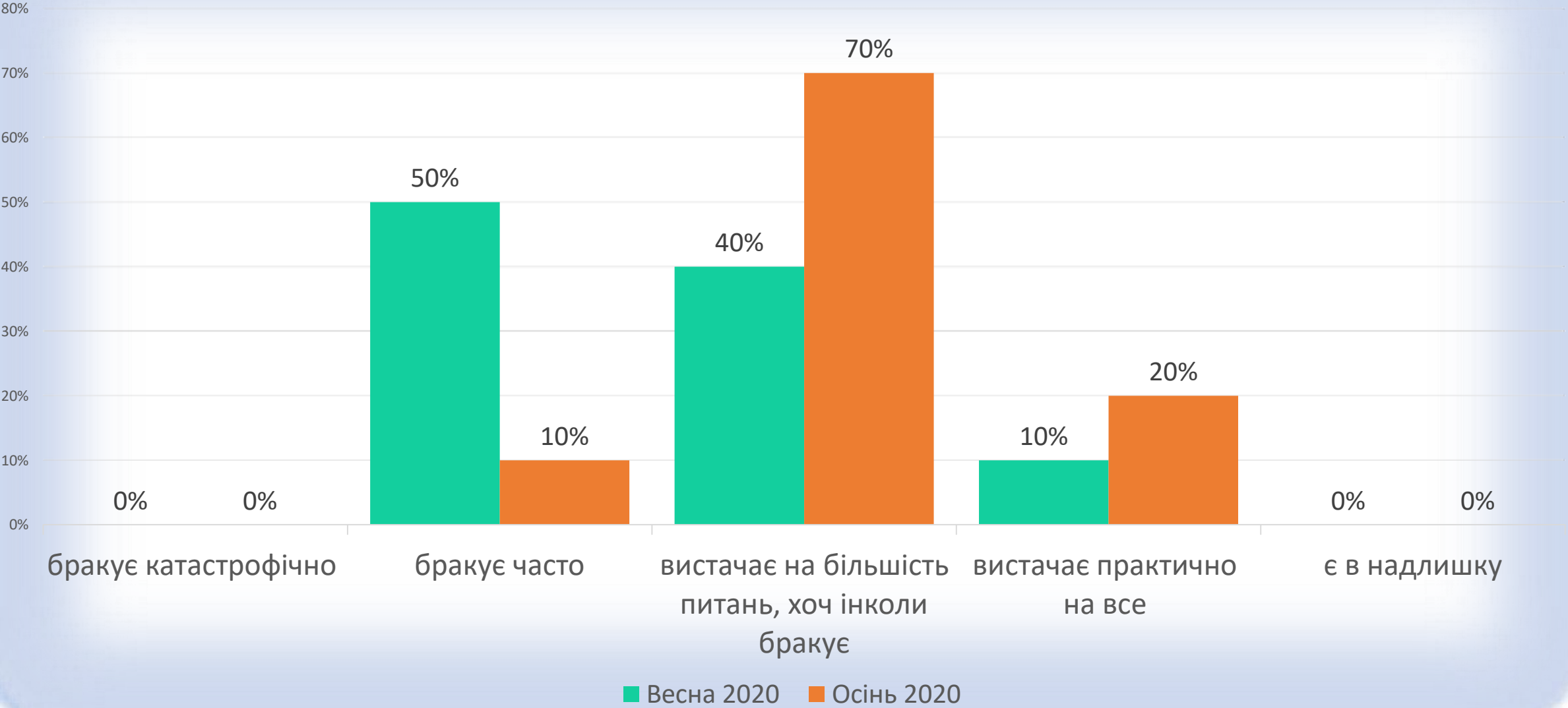
Чи достатньо у Вас клієнтів?



Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



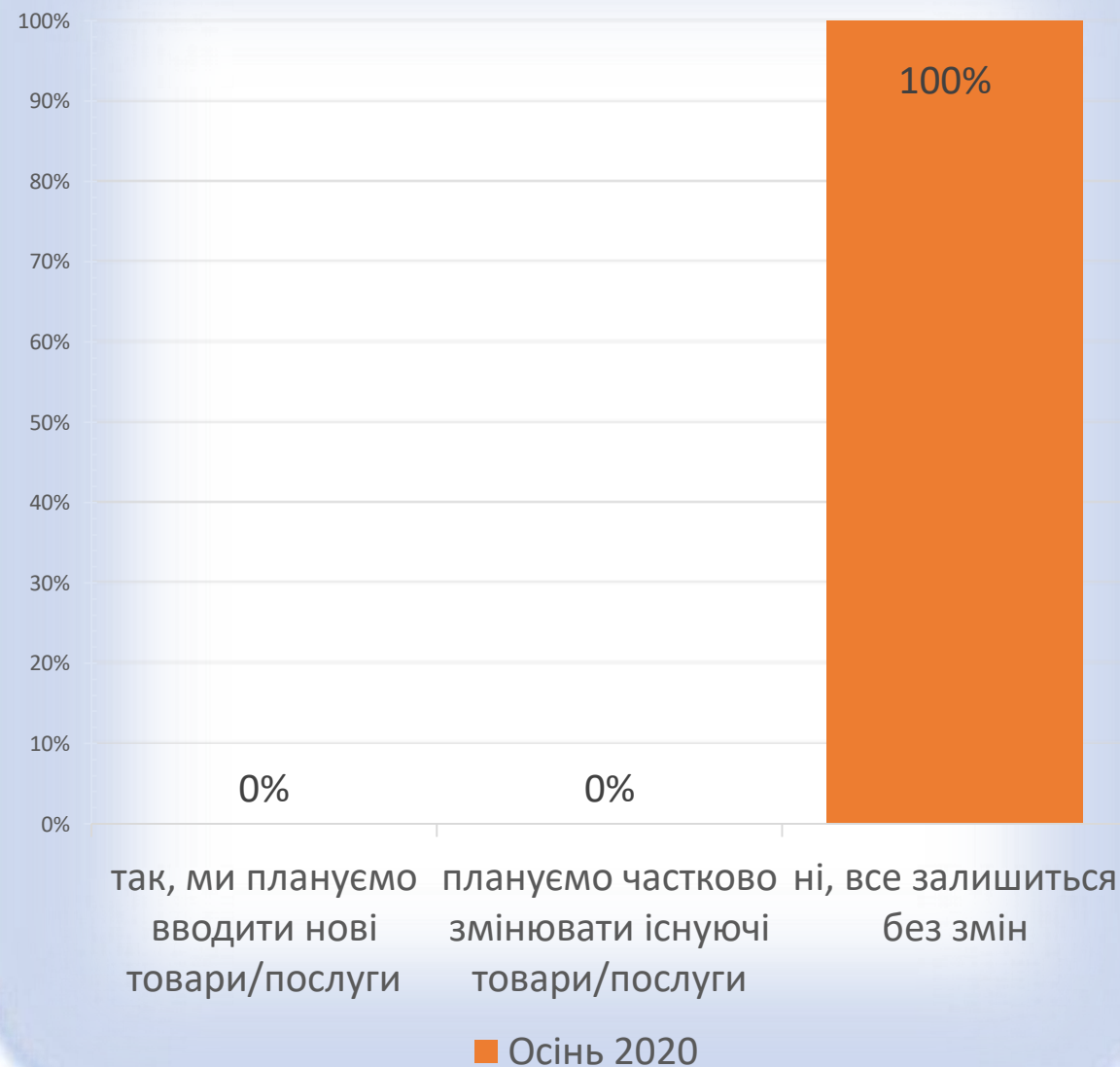
Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



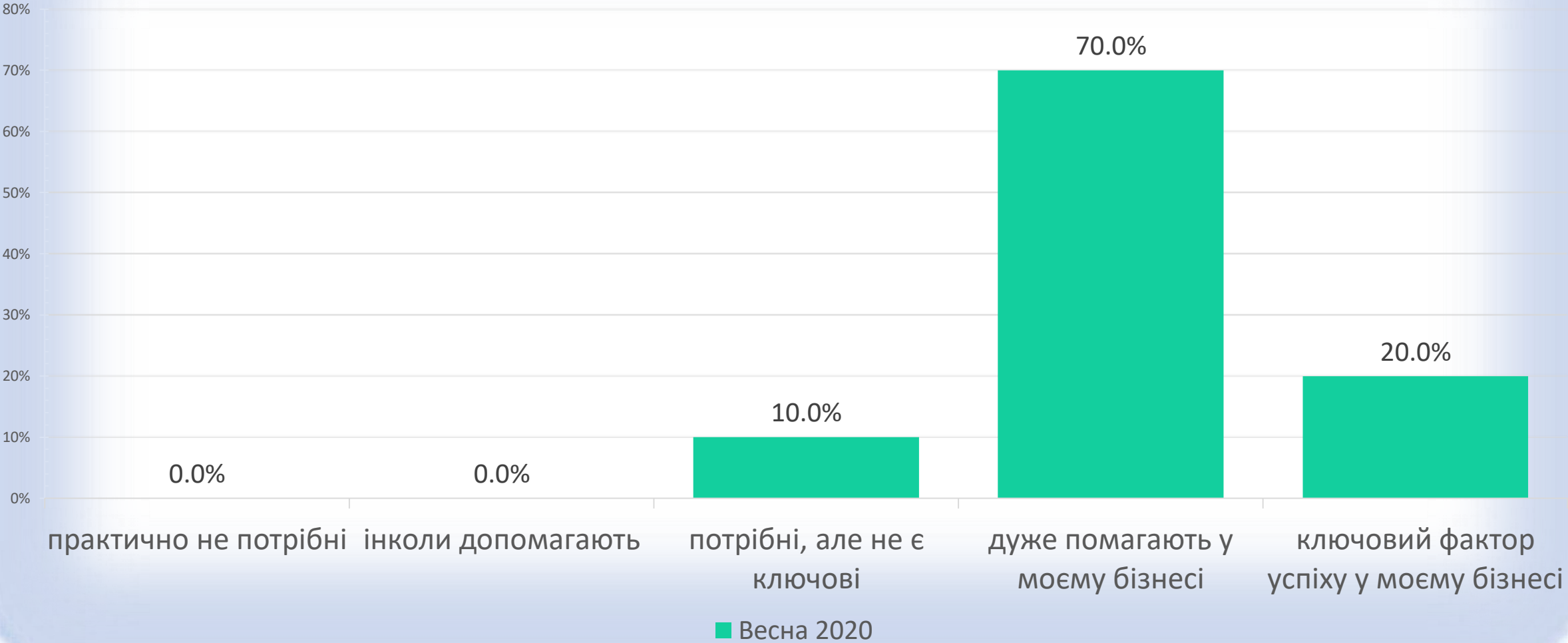
Чи змінились товари / послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



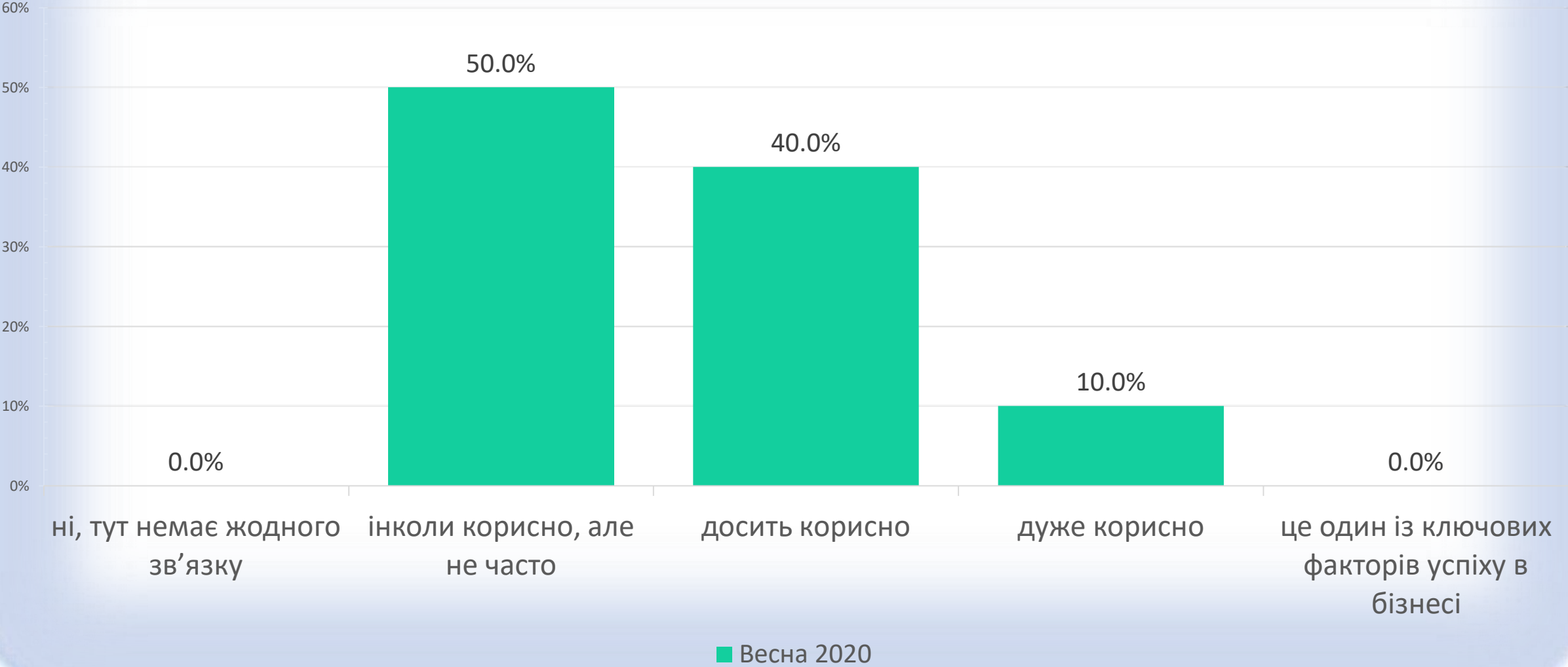
Чи плануєте виводити на ринок нові товари / послуги протягом наступних 6 місяців?



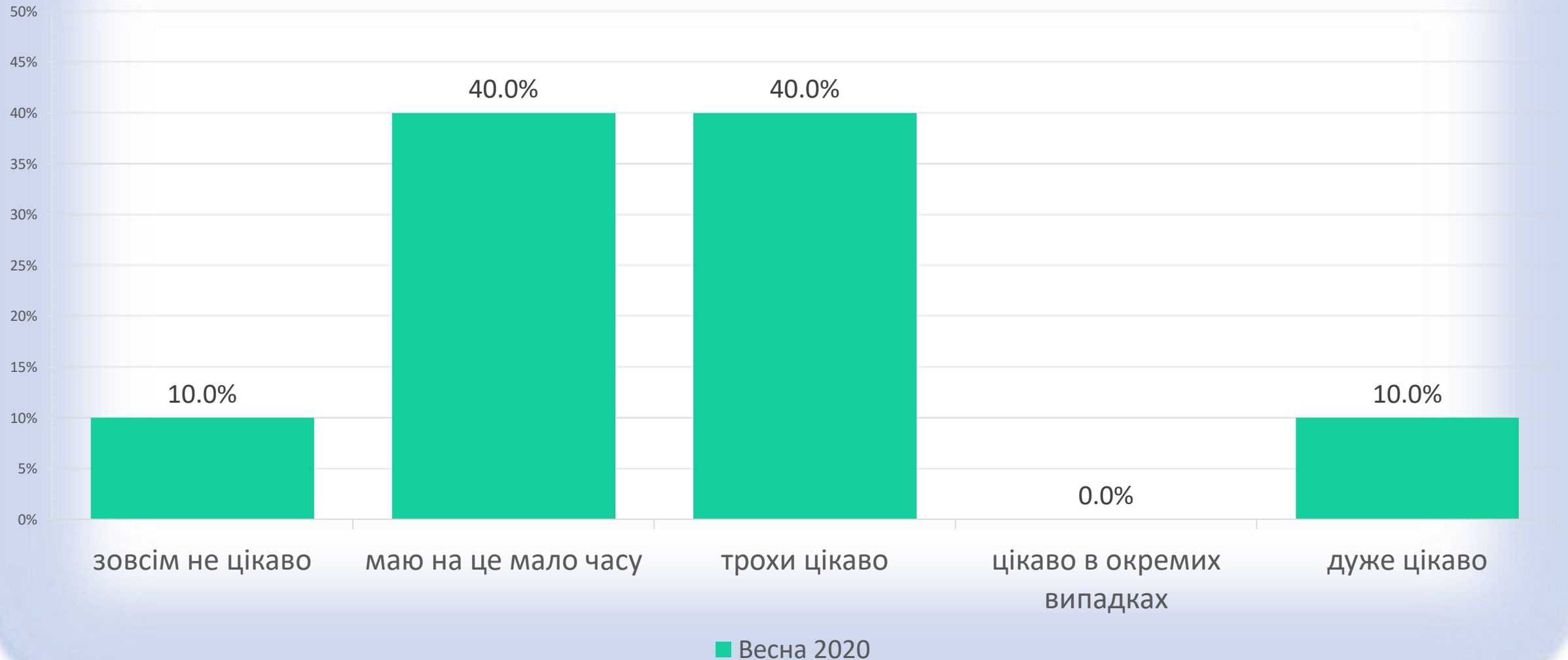
На скільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



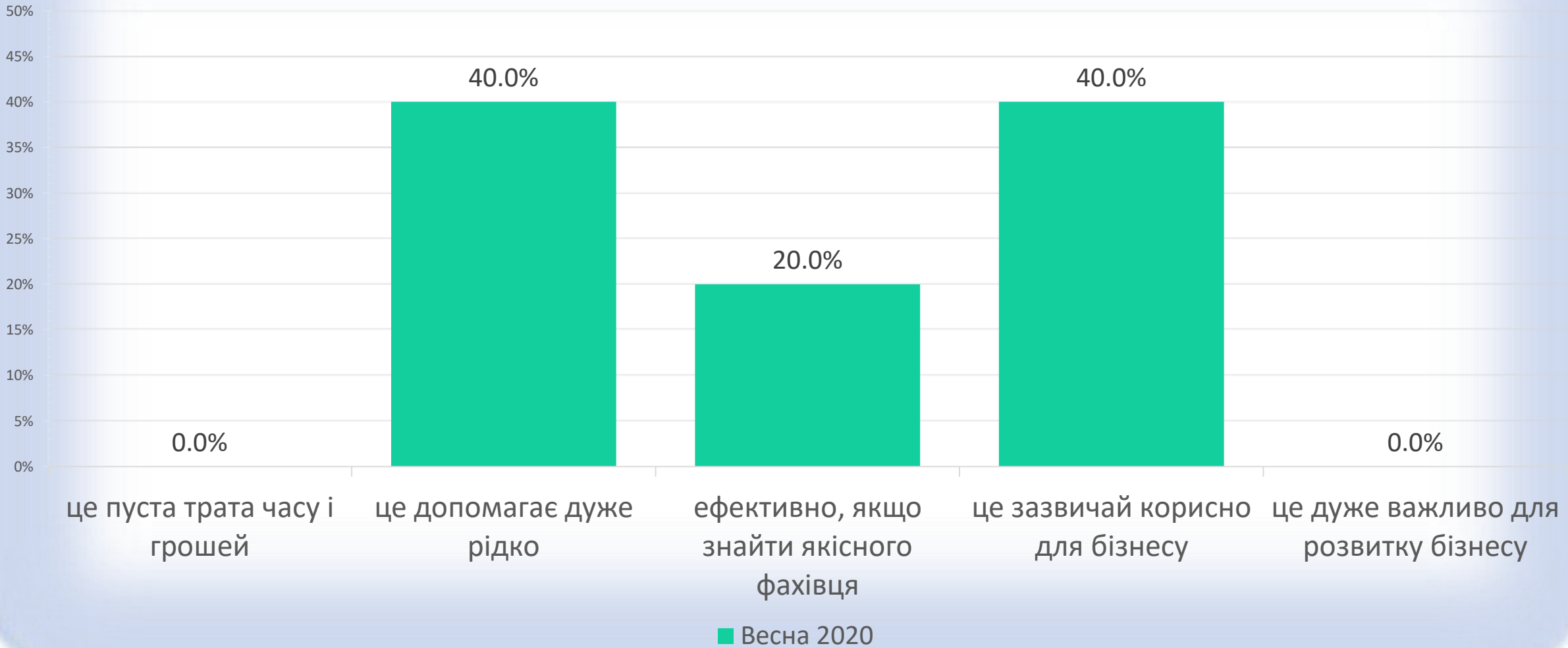
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» на успіх бізнесу?



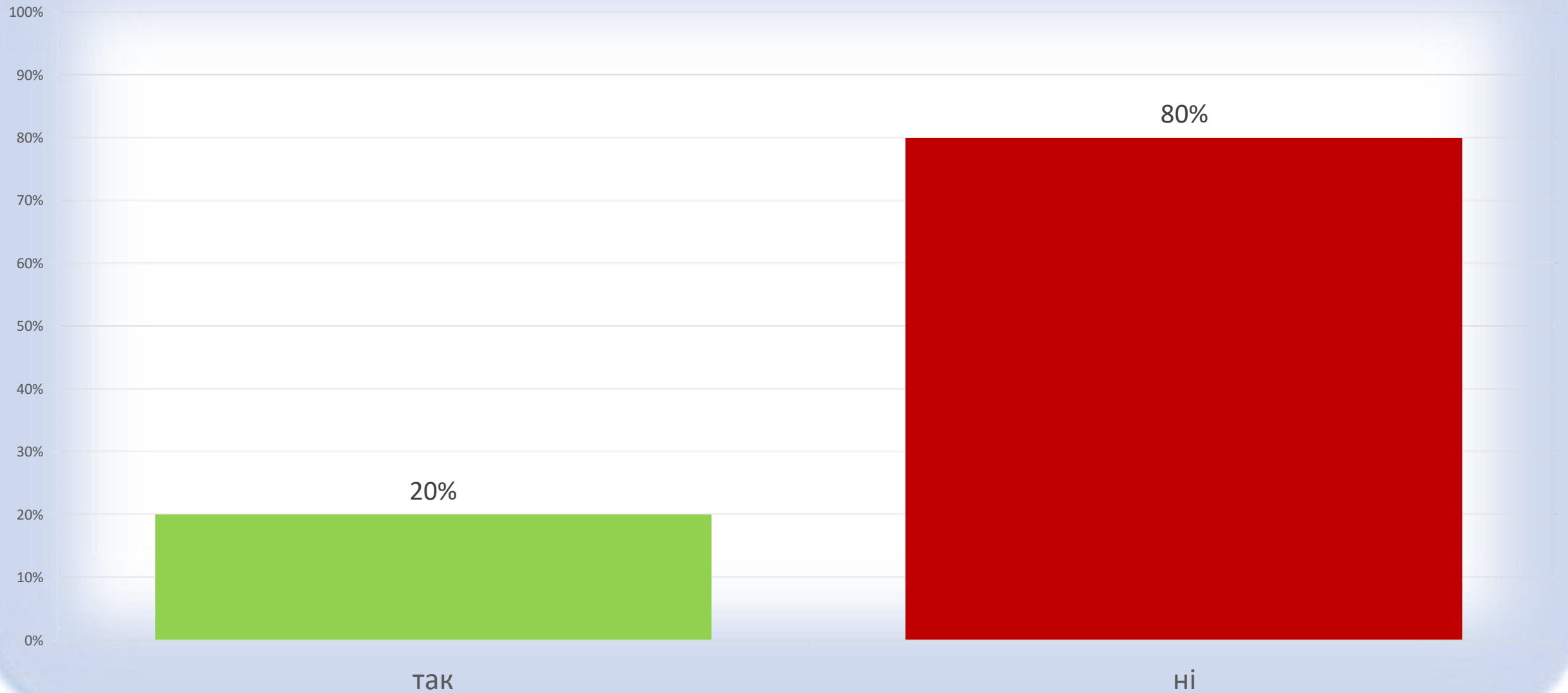
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



ДЕРЕВООБРОБКА. ВИСНОВКИ

30% компаній деревообробки восени планували скорочуватись, ніхто не планував розширюватись. Решта не очікували змін. Водночас весною 30% компаній планували розширення, і лише 10% – скорочуватись.

Восени 20% компаній деревообробки планували скорочення персоналу, жодна – донаймати нових. Весною 10% компаній планували звільняти працівників, а донаймати – 30%.

Восени 40% компаній деревообробки очікували на подальше скорочення оборотів, а 30% – на ріст. Водночас весною падіння продаж очікували 20% компаній, але жодна не розраховувала на зростання.

20% компаній деревообробки заявили про брак клієнтів (однаково весною та восени).

70% компаній очікували на погіршення умов ведення їхнього бізнесу (однаково весною та восени).

Лише 10% компаній деревообробки заявили про брак фінансових ресурсів восени, хоч весною таких було 50%. Фінансове забезпечення компаній деревообробки покращилось.

Жодна із компаній деревообробки не ввели нових послуг.

90% компаній стверджували, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їхнього бізнесу.

Лише 50% компаній підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

Лише 50% компаній заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

60% компаній зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

Лише 20% компаній деревообробки або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

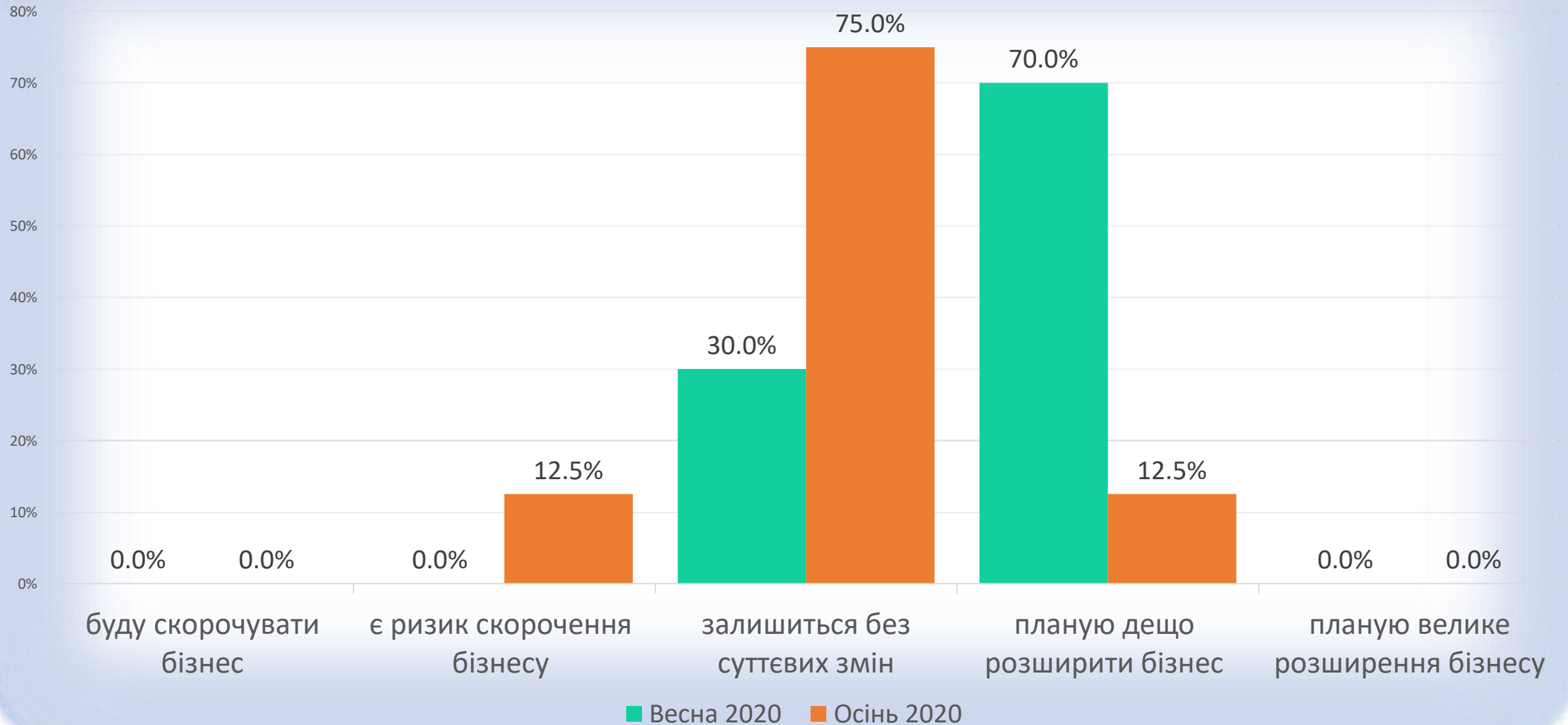


МЕБЛІ

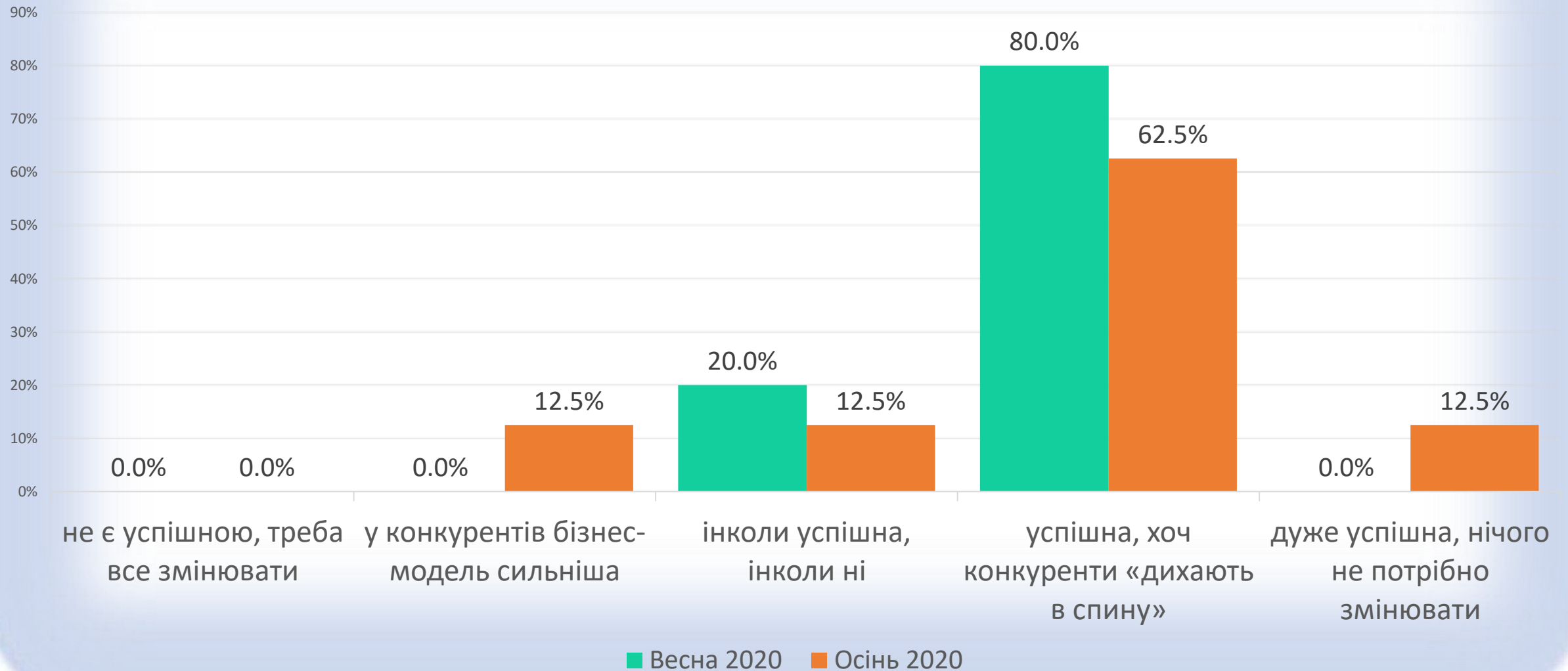
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

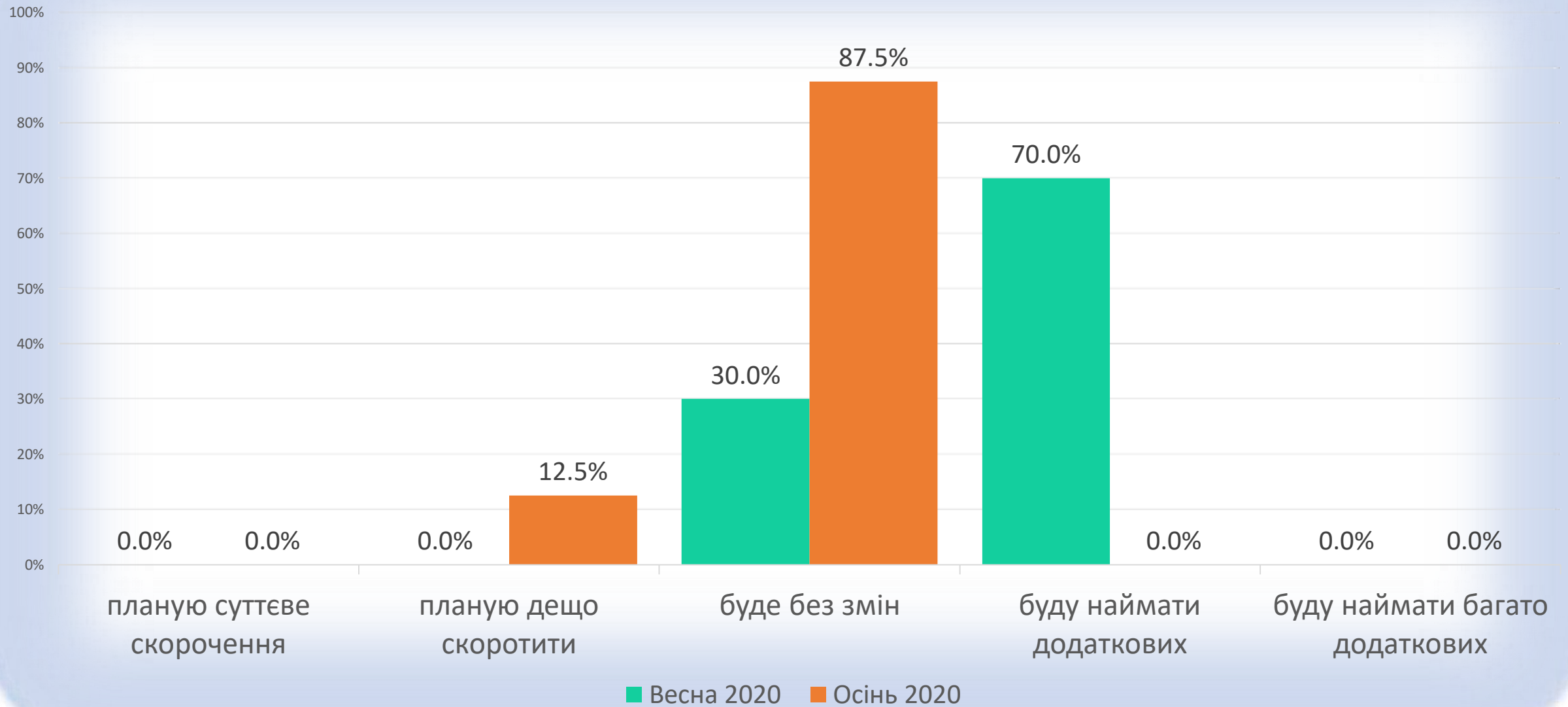
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



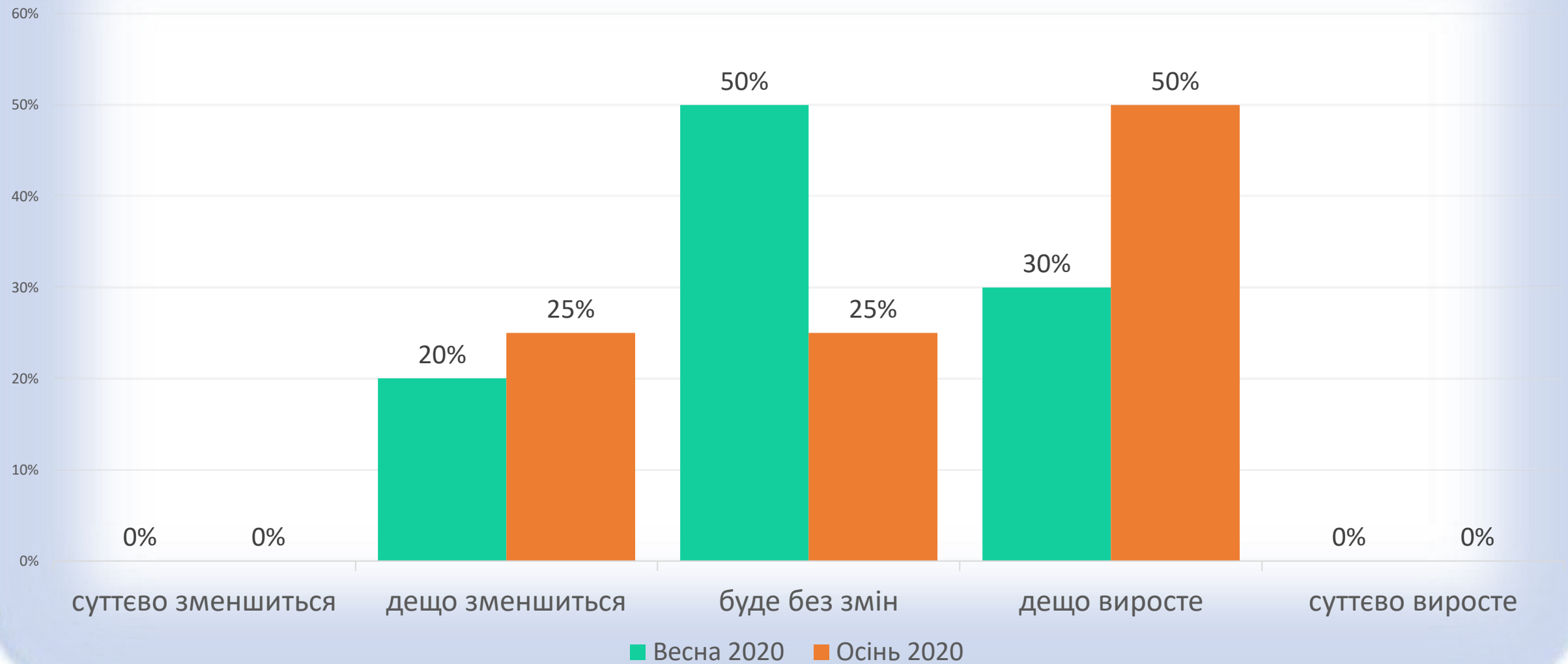
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



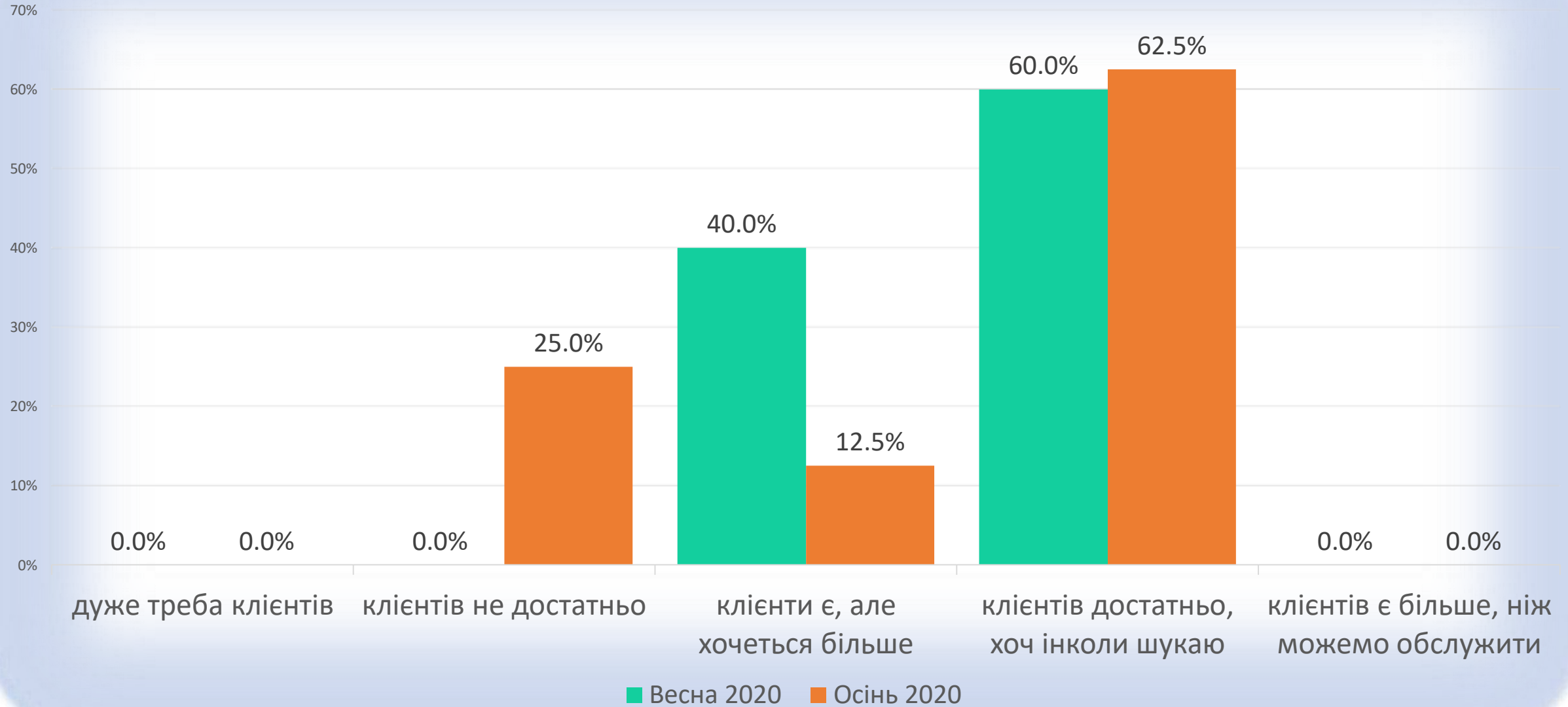
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



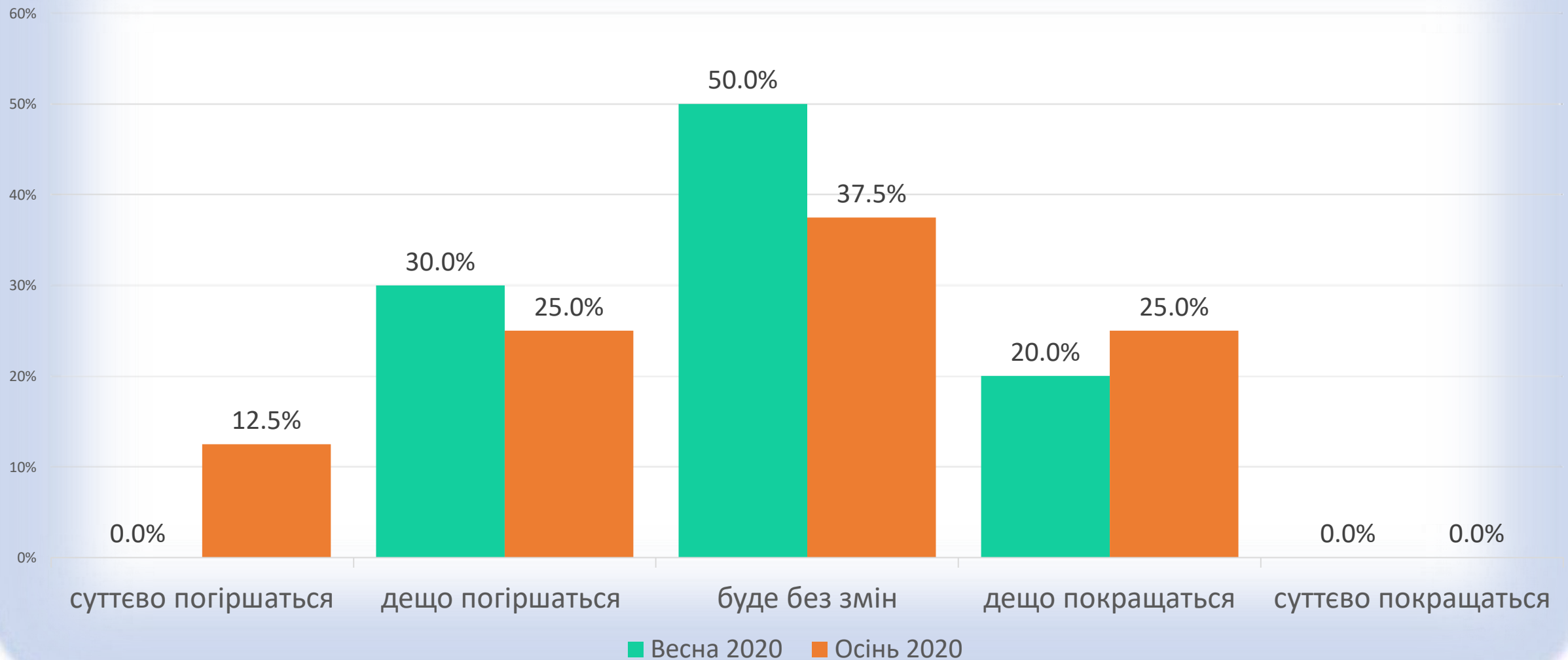
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



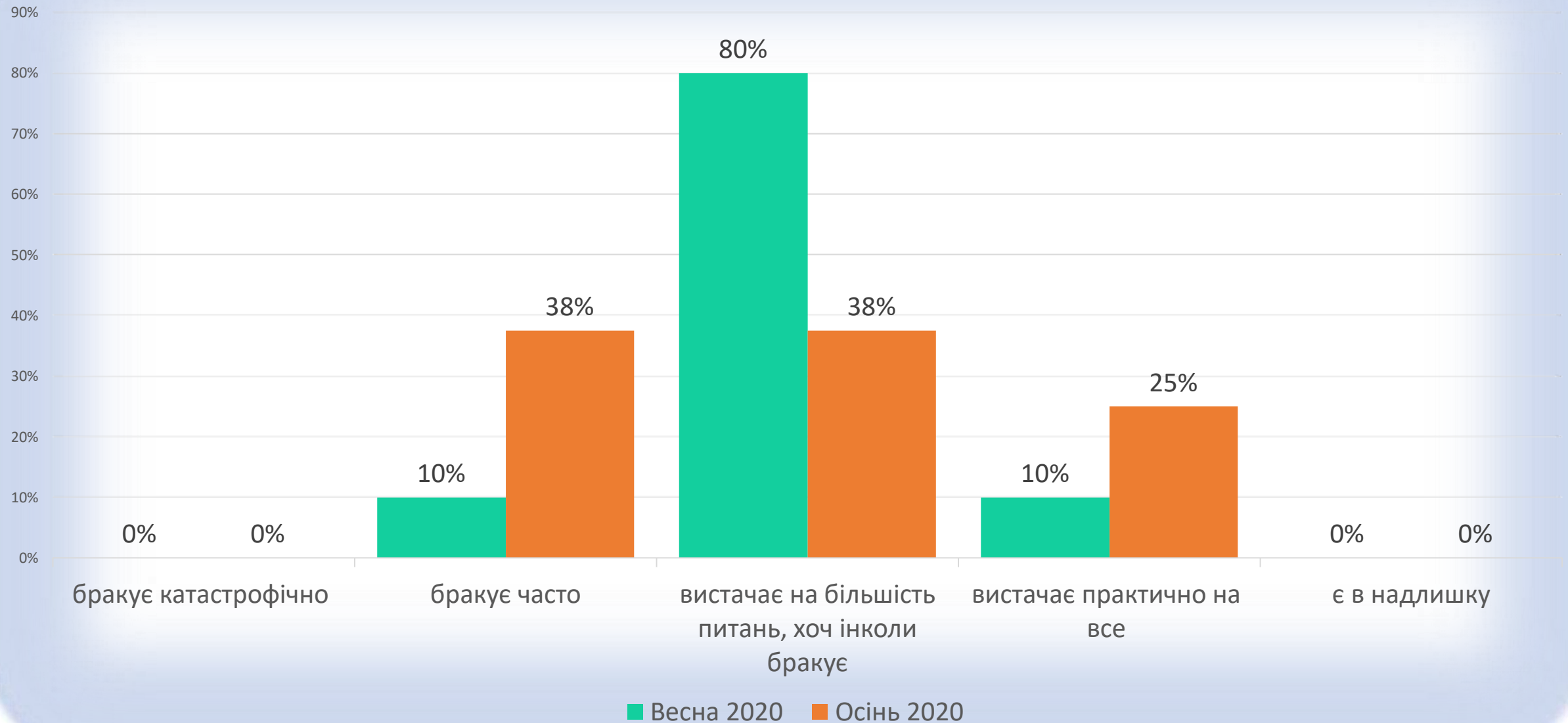
Чи достатньо у Вас клієнтів?



Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



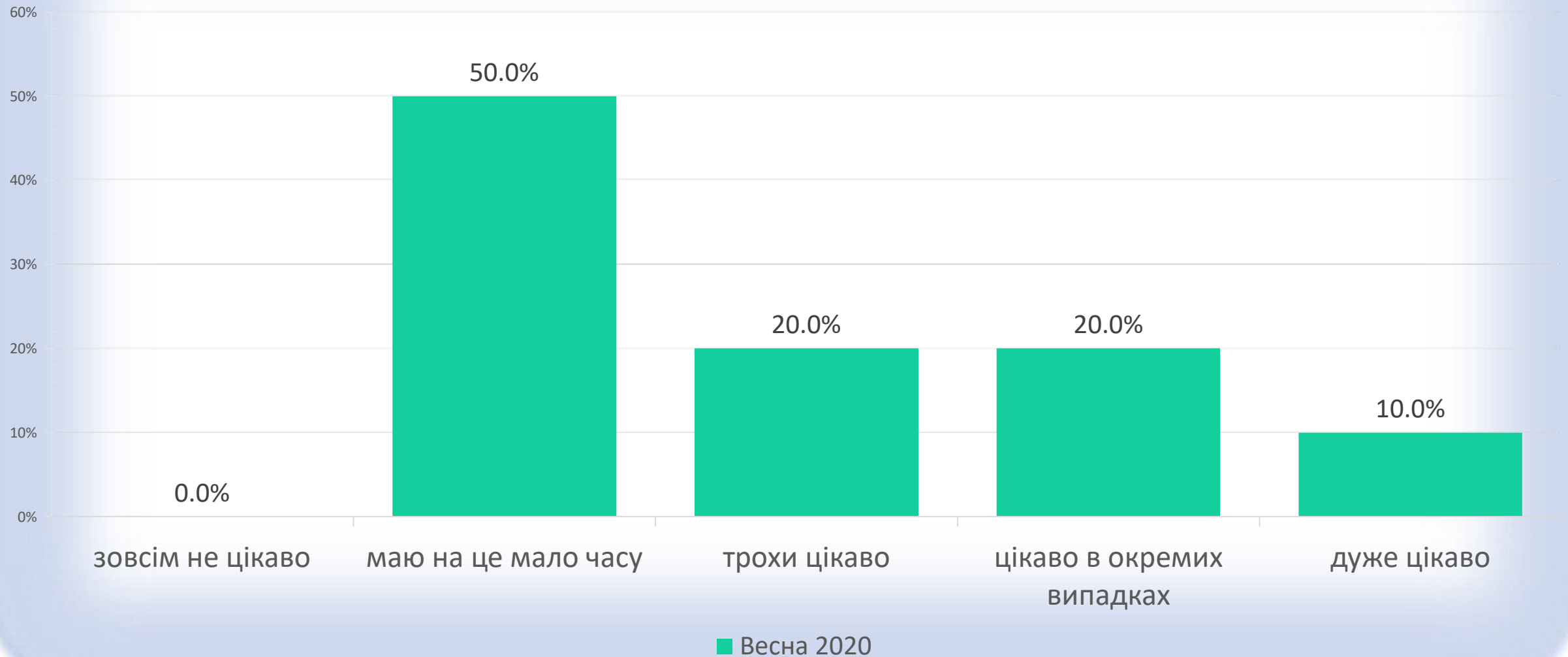
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



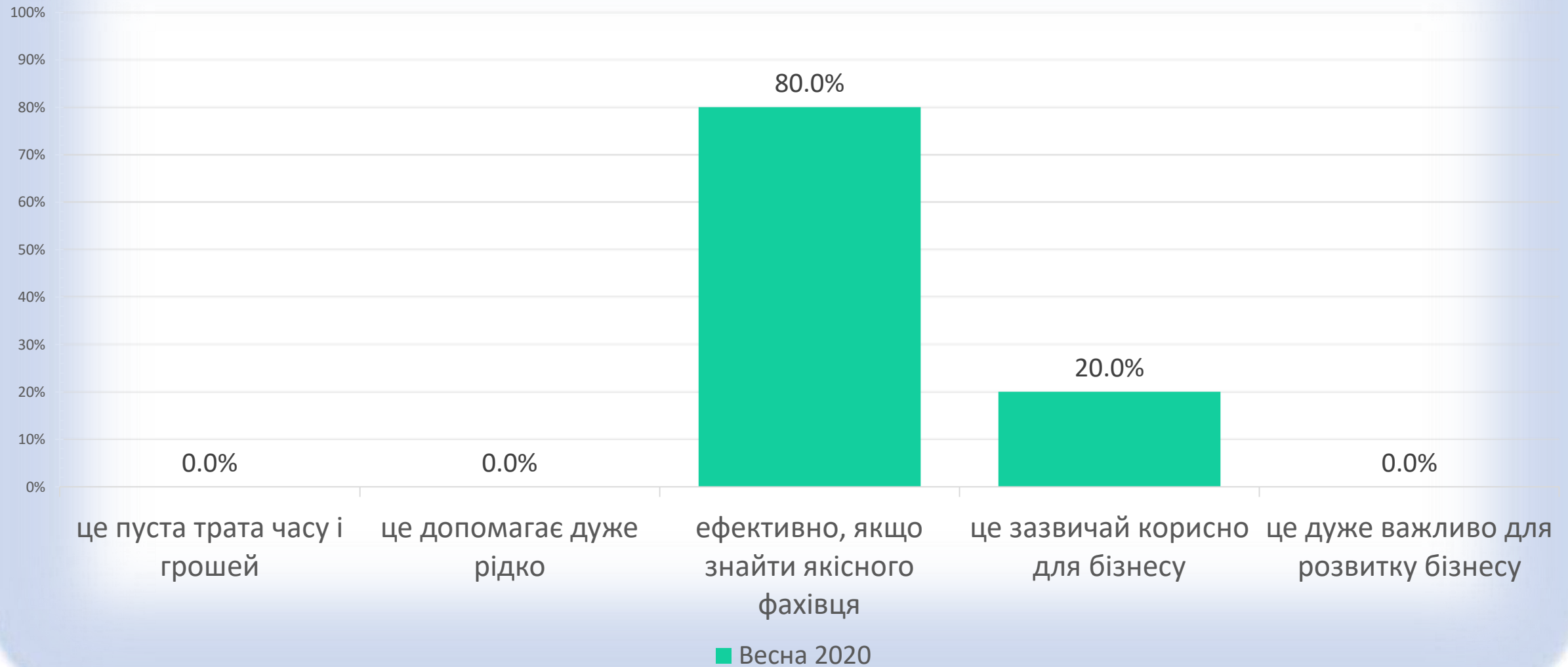
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» на успіх бізнесу?



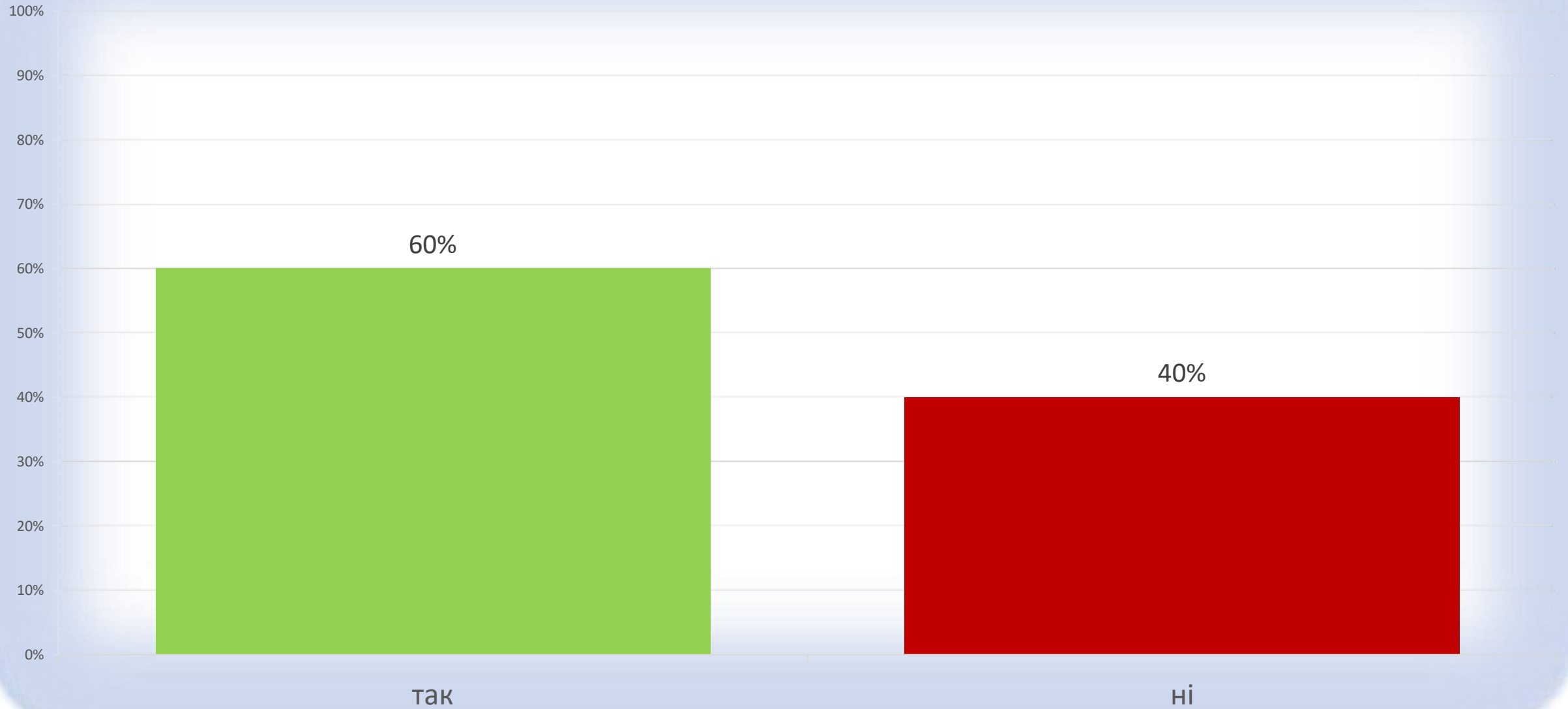
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



МЕБЛЕВИЙ БІЗНЕС. ВИСНОВКИ

12,5% меблевих компаній восени планували скорочуватись, 12,5% – розширюватись. Решта не очікували змін. Водночас весною 70% компаній планували розширення і ніхто не планував скорочуватись.

Восени 12,5% меблевих компаній планували скорочення персоналу, жодна – донаймати нових. Весною 70% компаній планували донаймати працівників і ніхто – звільняти.

Восени 50% меблевих компаній очікували на зростання оборотів, а 25% – на скорочення. Водночас весною падіння продаж очікували 20% компаній, а 30% – на ріст.

Восени 25% меблевих компаній заявили про брак клієнтів. Весною жодна з компаній такого не заявляла. Близько 60% очікували на зростання обороту (весною та восени однаково).

Близько третини компаній очікували на погіршення умов ведення їхнього бізнесу; близько чверті – на покращення.

Восени 38% заявили про брак фінансових ресурсів, хоч весною таких було 10%.

25% компаній ввели нові або видозмінені послуги та товари.

90% компаній зазначили, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їх бізнесу.

90% компаній підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

Лише 50% компаній заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

100% компаній підтвердили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

60% меблевих компаній або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

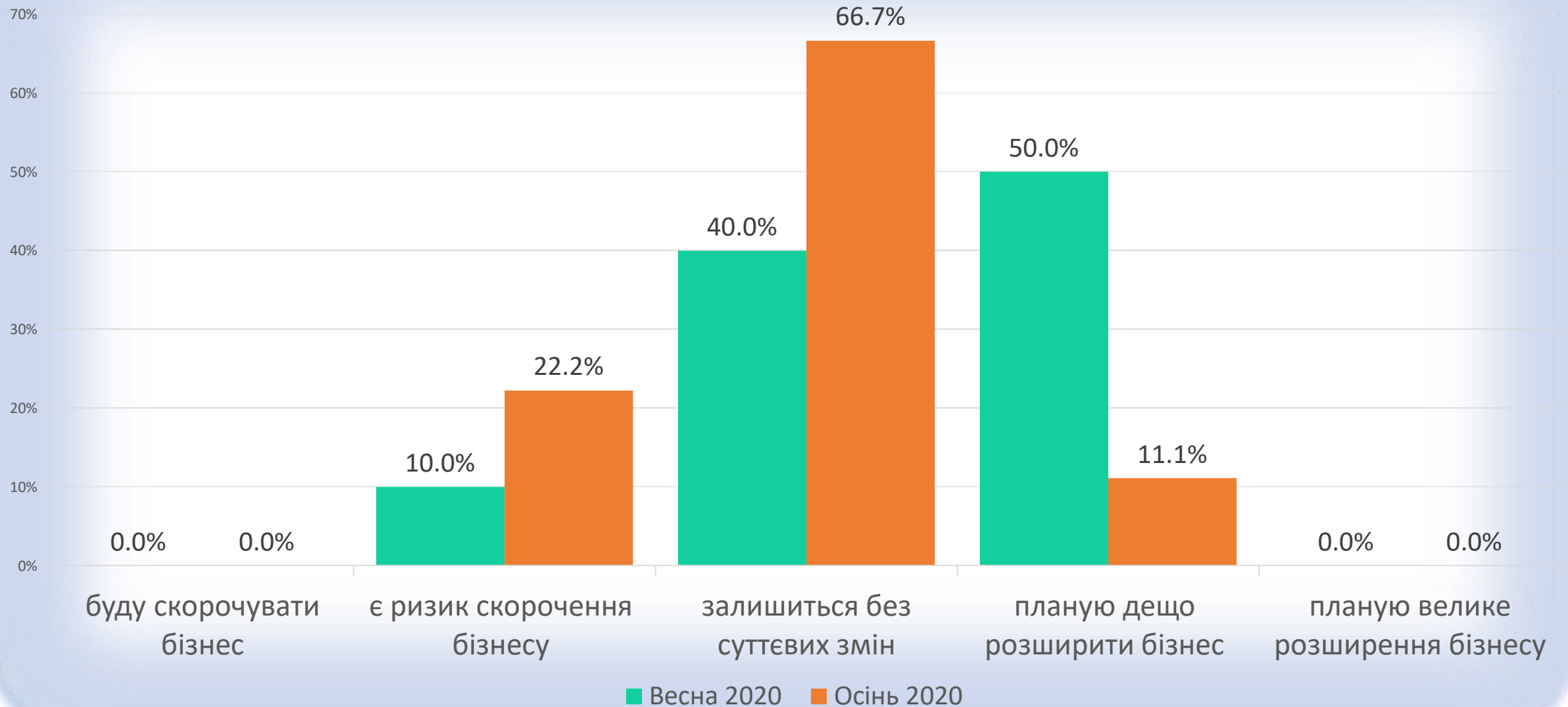


ДИЗАЙН ТА ПОШИТТЯ ОДЯГУ

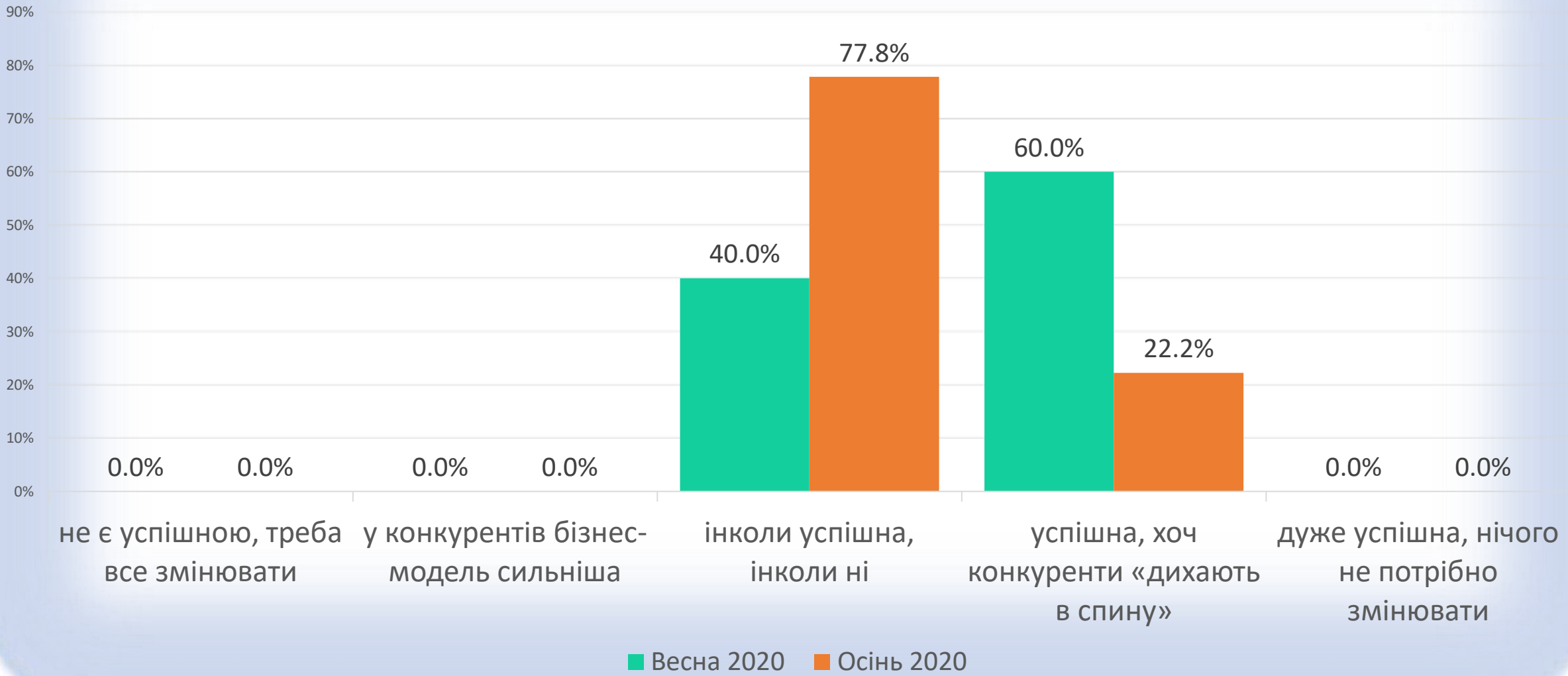
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 10. Метод – інтерв'ювання.

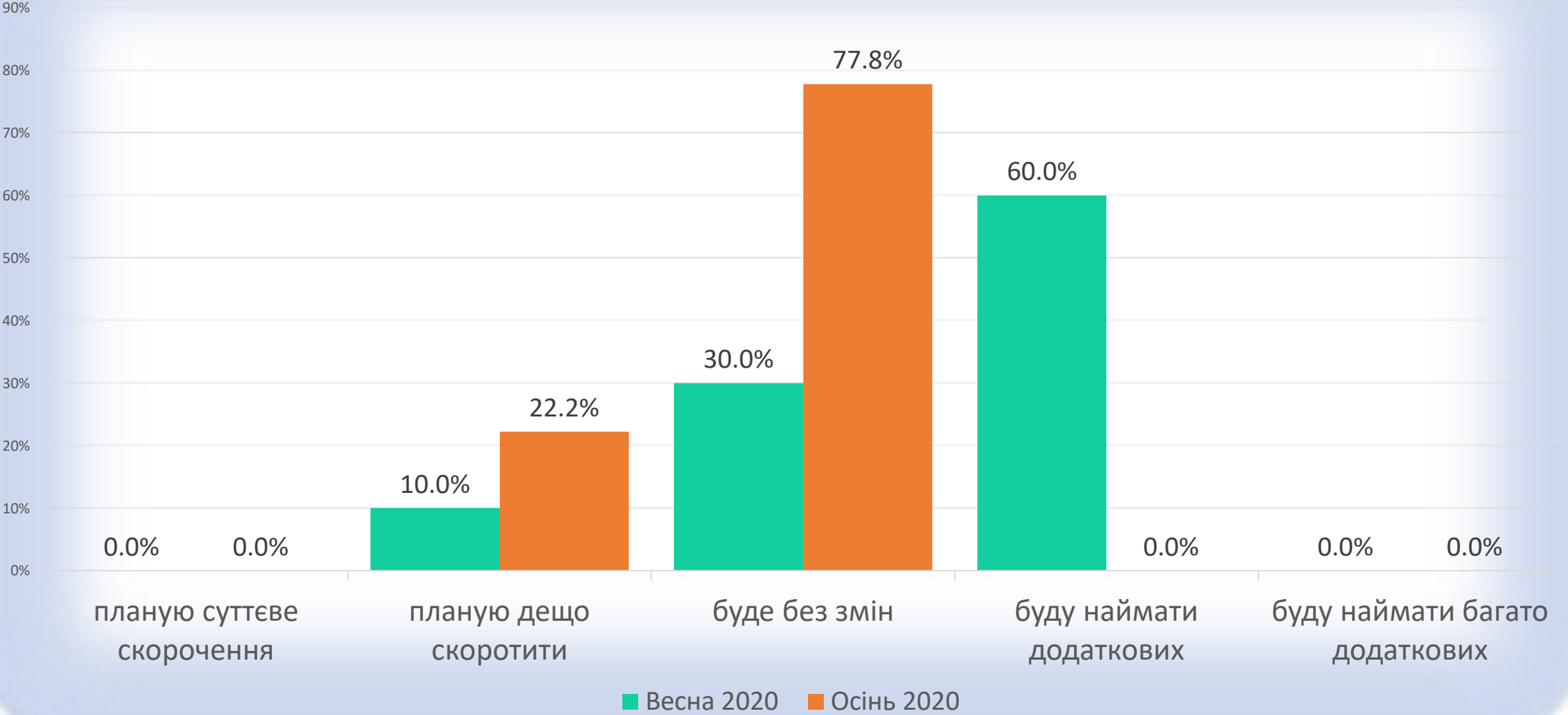
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



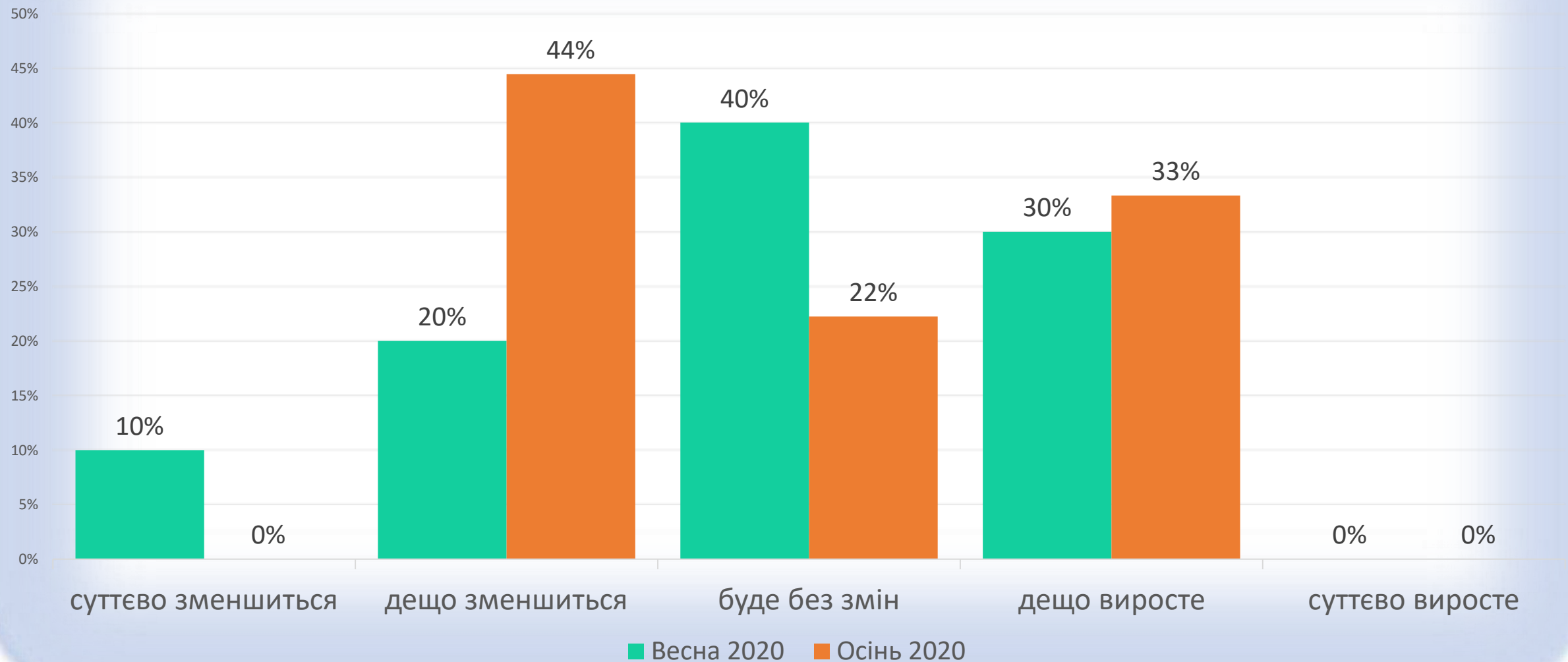
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



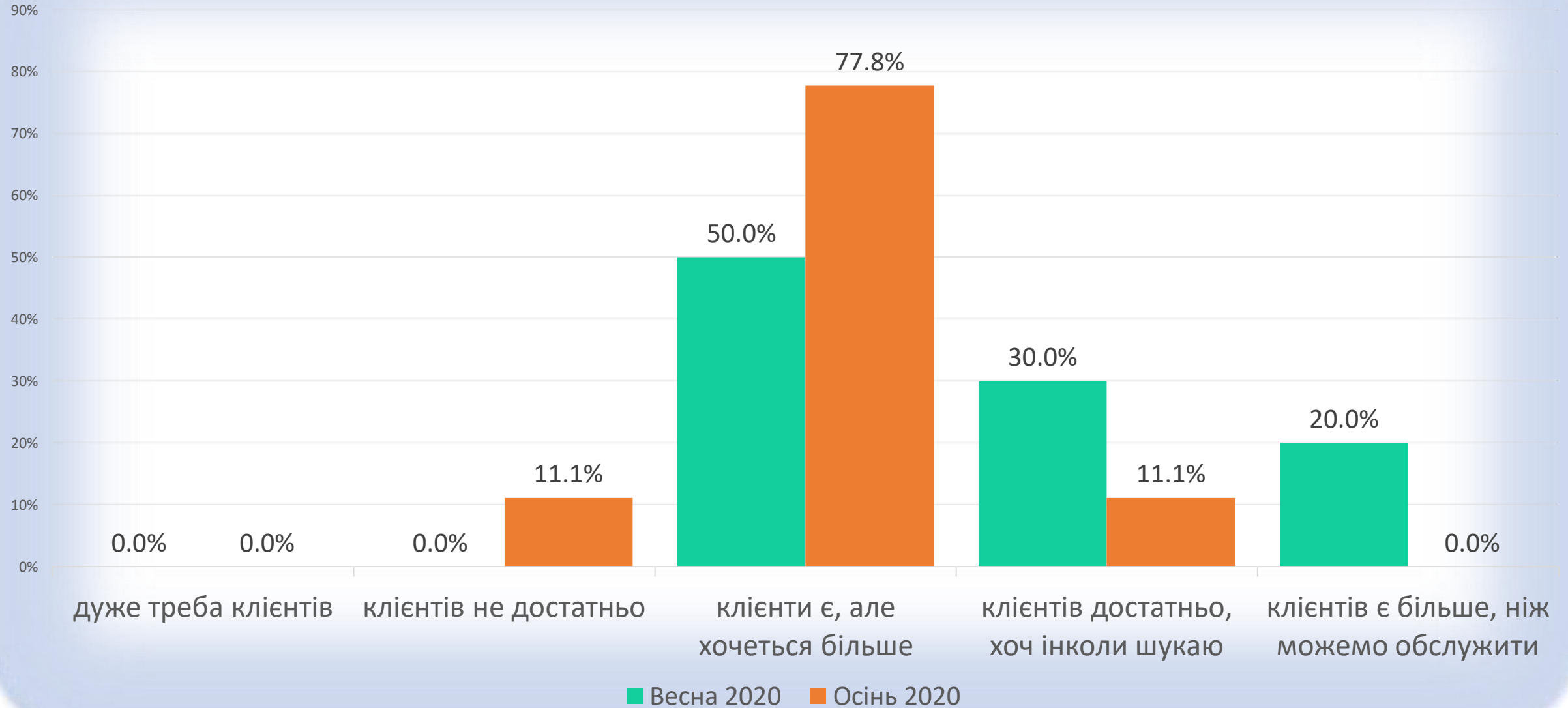
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



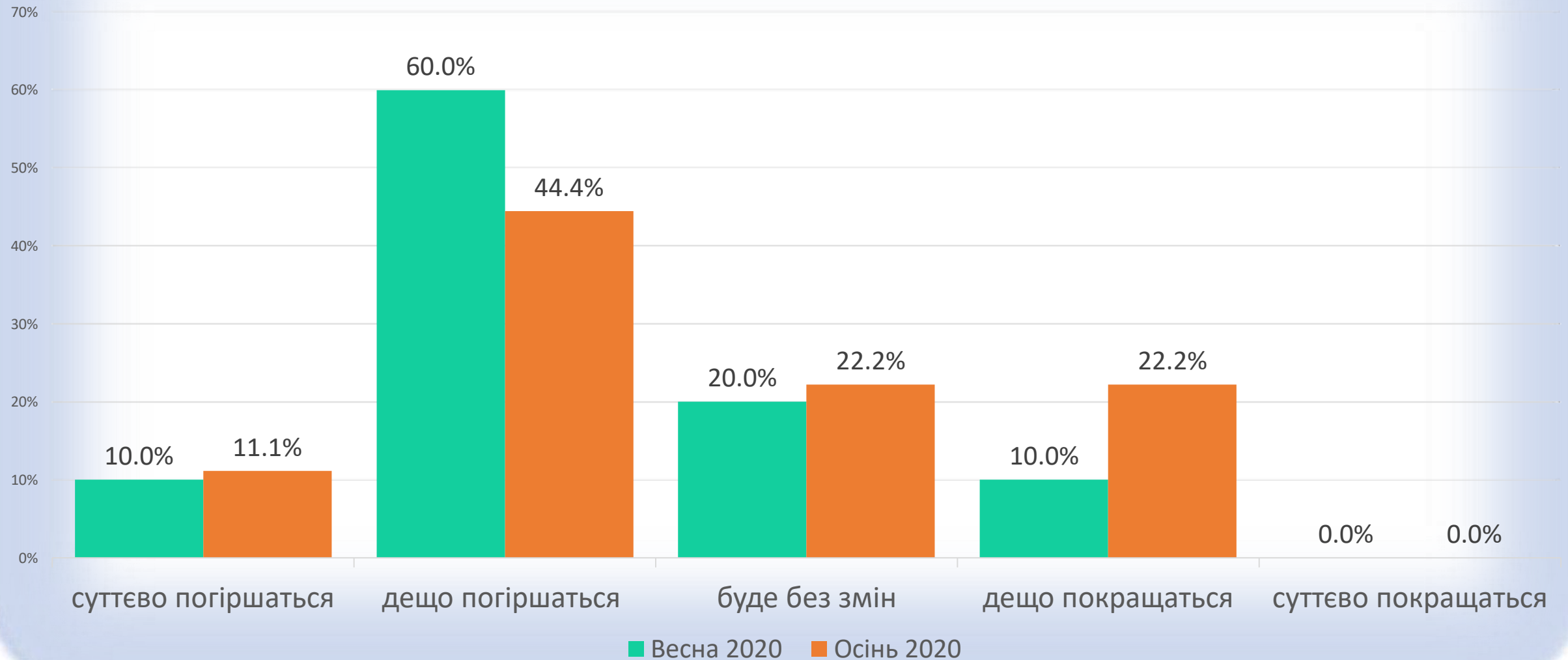
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



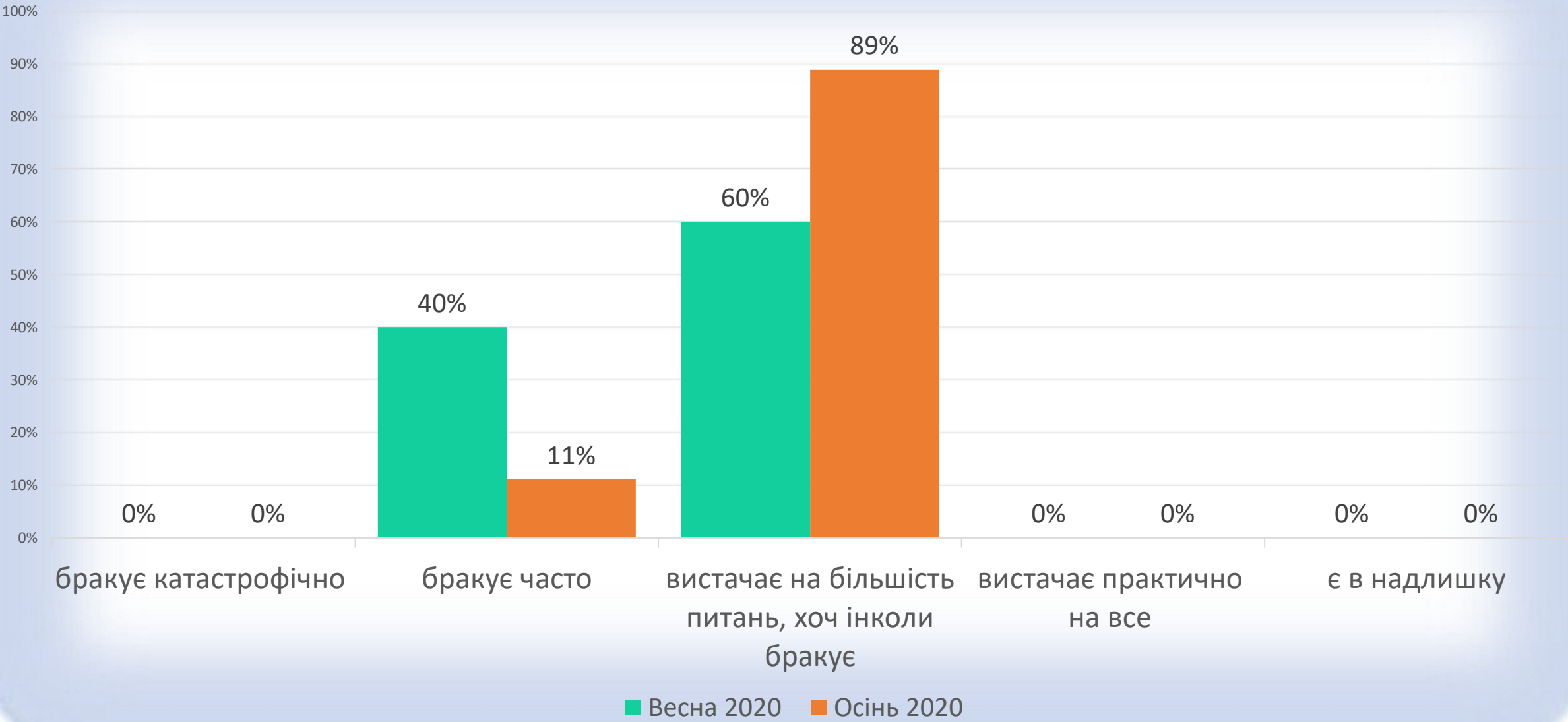
Чи достатньо у Вас клієнтів?



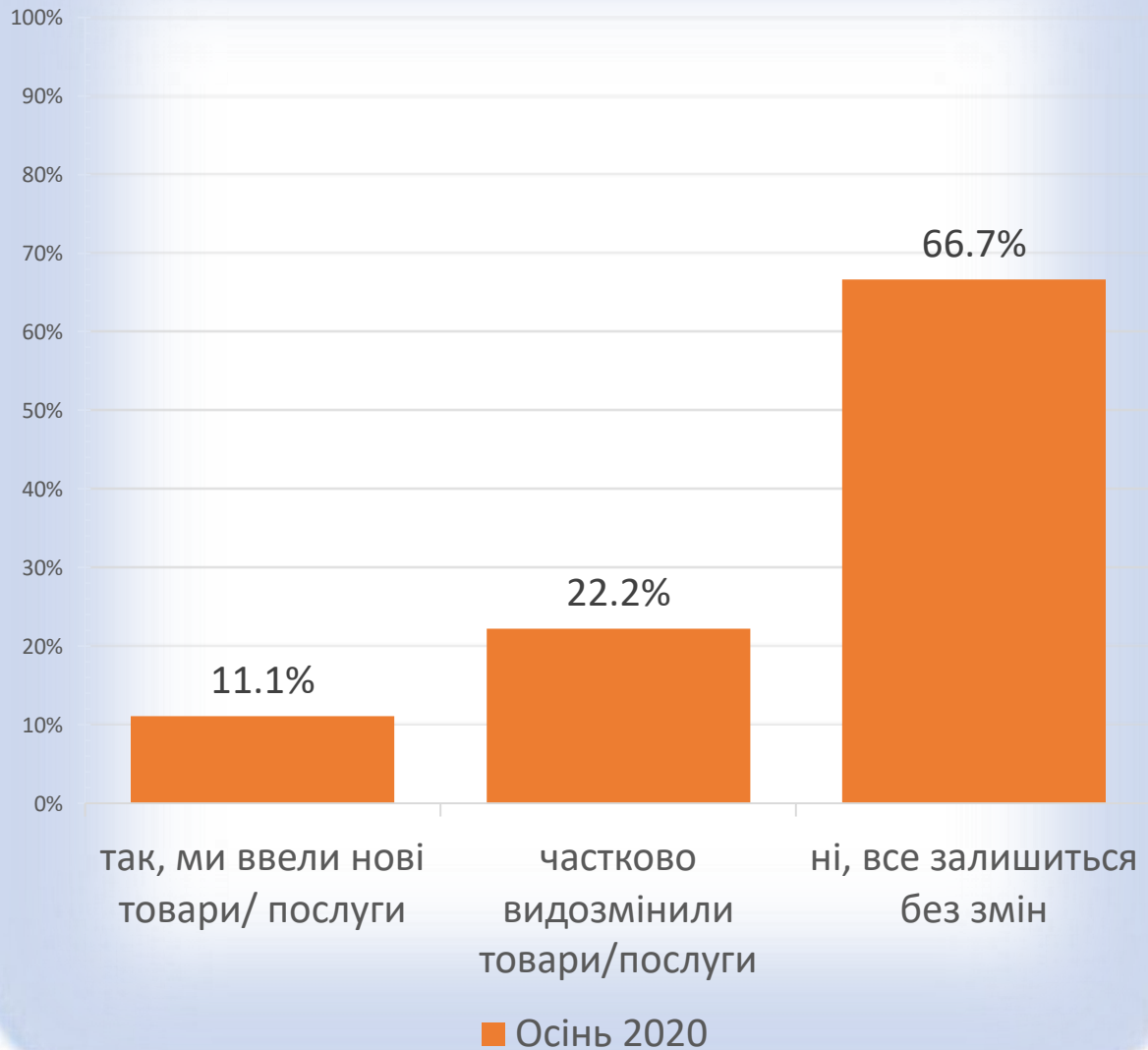
Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



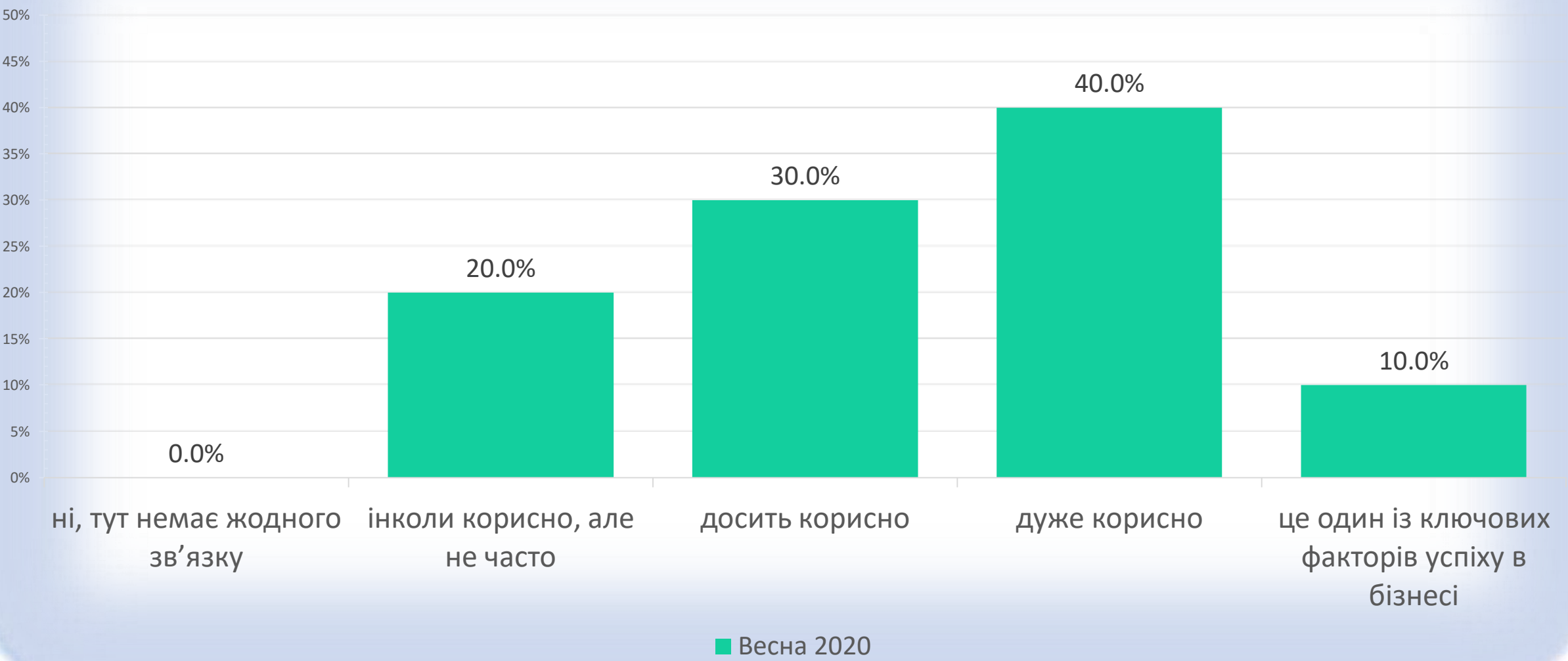
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



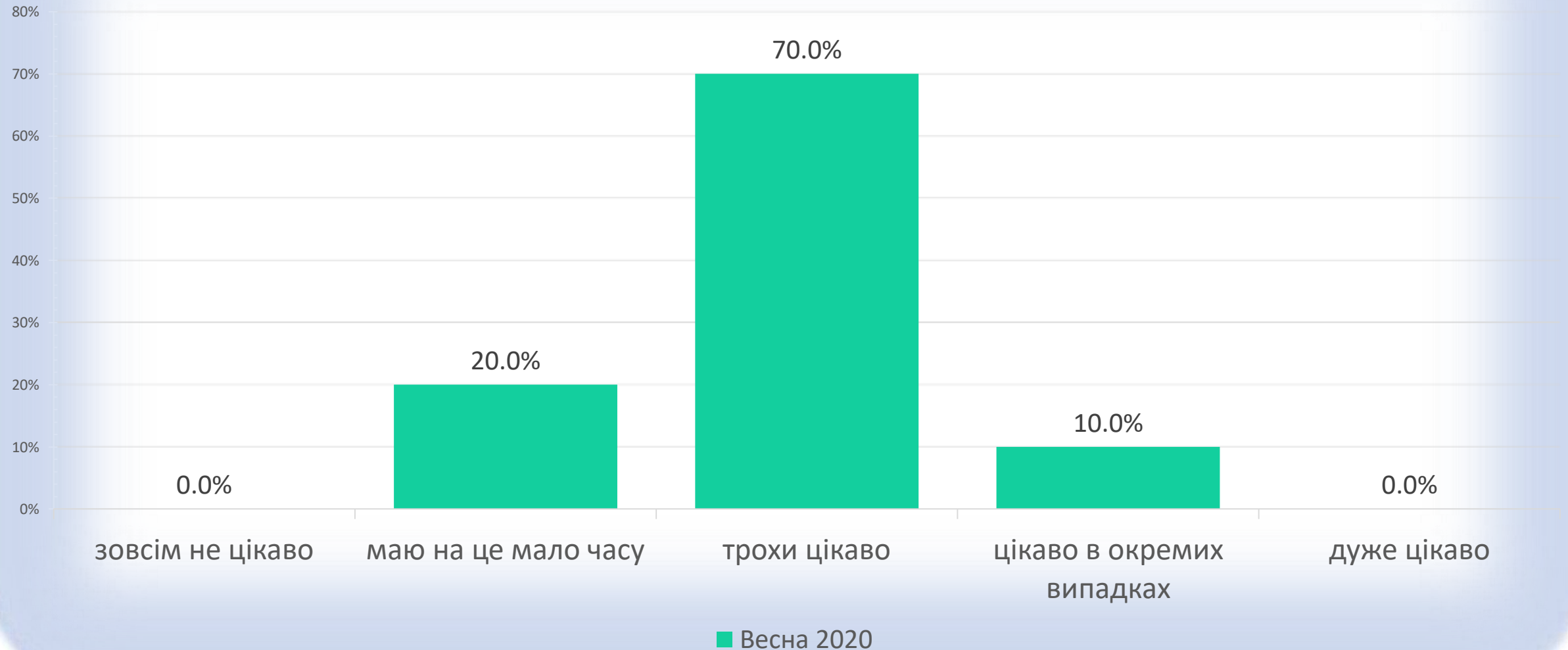
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



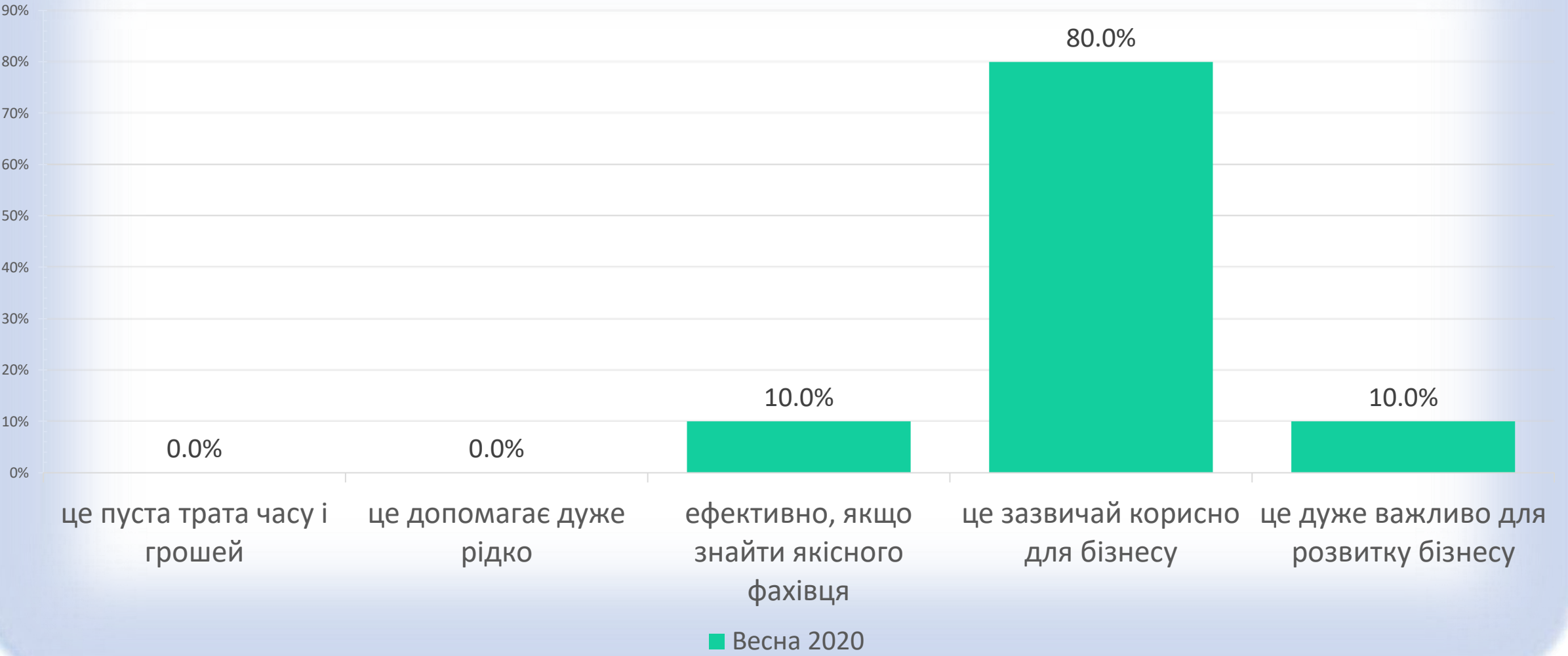
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» на успіх бізнесу?



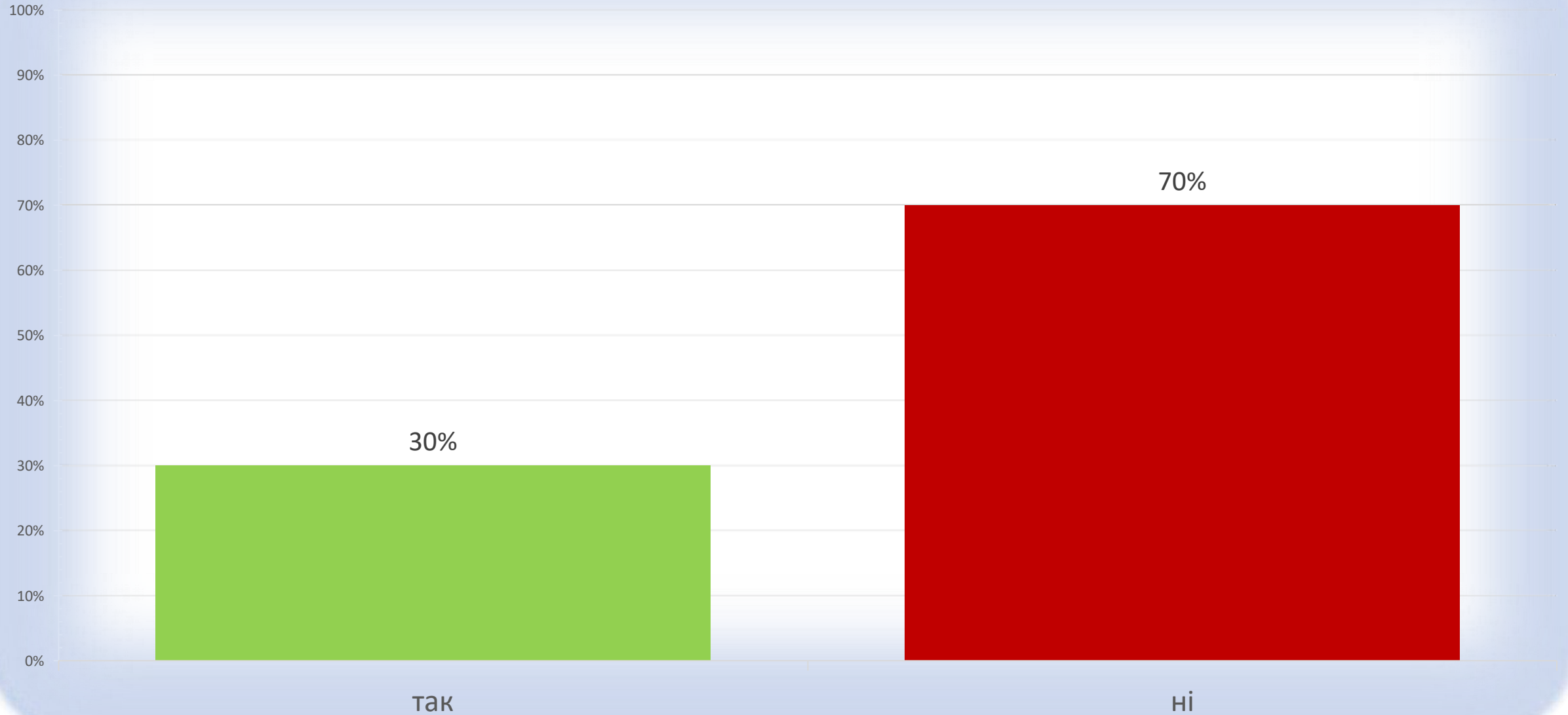
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



КОМПАНІЇ ДИЗАЙНУ ТА ПОШИТТЯ ОДЯГУ.

ВИСНОВКИ

22,5% компаній восени планували скорочуватись, 11% – розширюватись. Решта не очікували змін. Водночас весною 50% планували розширення, і лише 10% – скорочення.

Восени 22,5% планували скорочення персоналу, жодна – донаймати нових. Весною 60% планували донаймати працівників і лише 10% – звільняти.

Восени 44% компаній дизайну очікували на падіння оборотів, а 33% – на зростання. Водночас весною падіння продаж очікували 30% компаній і 30% – на ріст.

Восени 11% компаній заявили про брак клієнтів, весною – жодна. Лише 11% заявили, що восени клієнтів достатньо, весною таких було 50%.

Весною 70% компаній очікували на погіршення умов ведення їхнього бізнесу. Восени таких було близько 55%. Лише 11% восени заявили про брак фінансових ресурсів, хоч весною таких було 40%.

Близько третини компаній ввели нові або видозмінені послуги та товари.

100% зазначили, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для їхнього бізнесу.

80% підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

80% заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

100% компаній зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

Лише 30% компаній або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

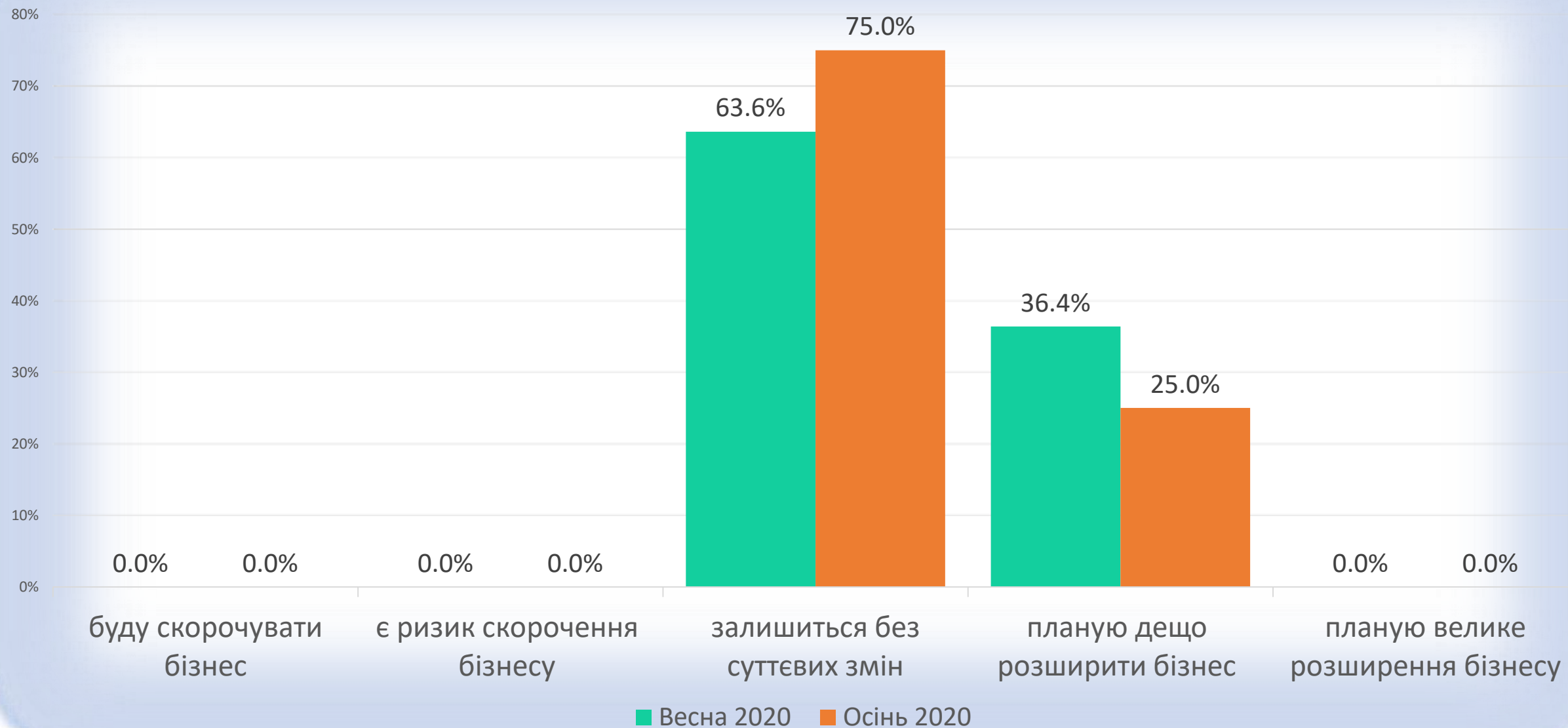


КОНСАЛТИНГОВІ КОМПАНІЇ

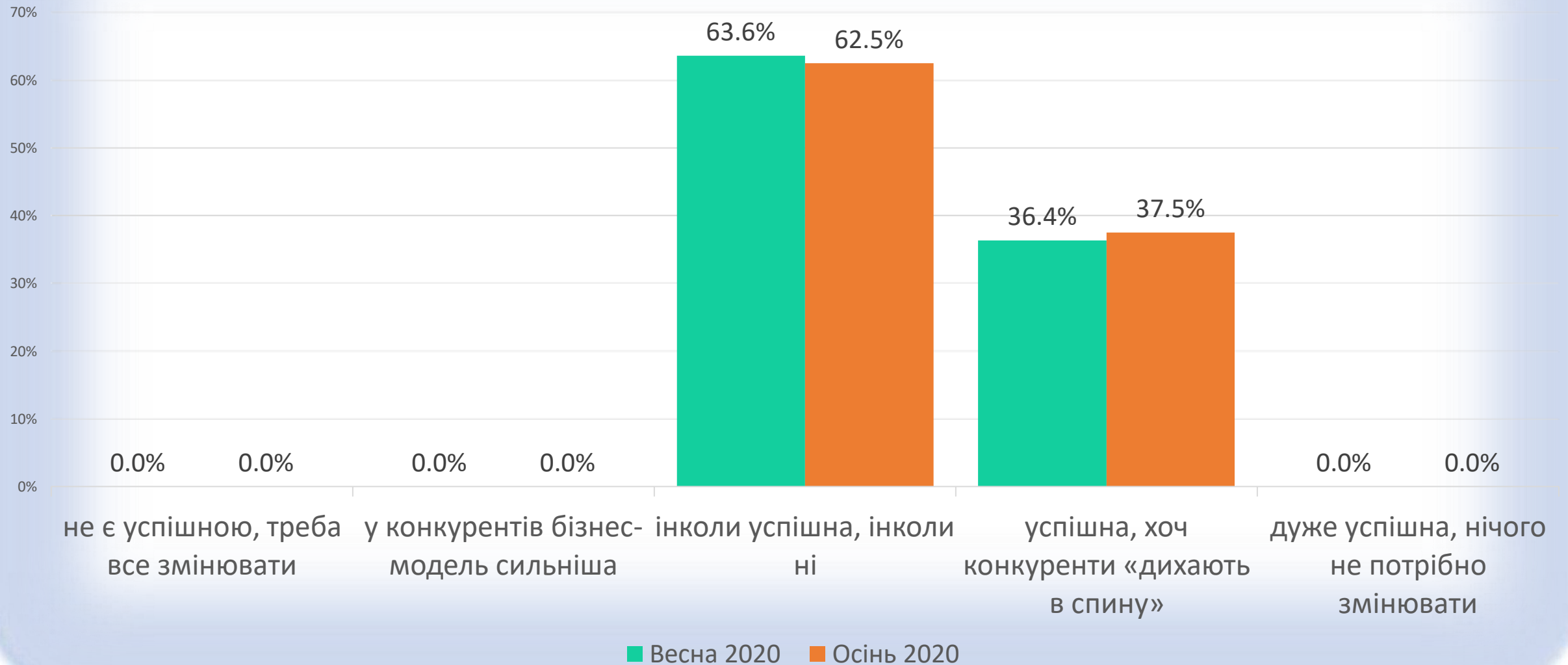
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 11. Метод – інтерв'ювання.

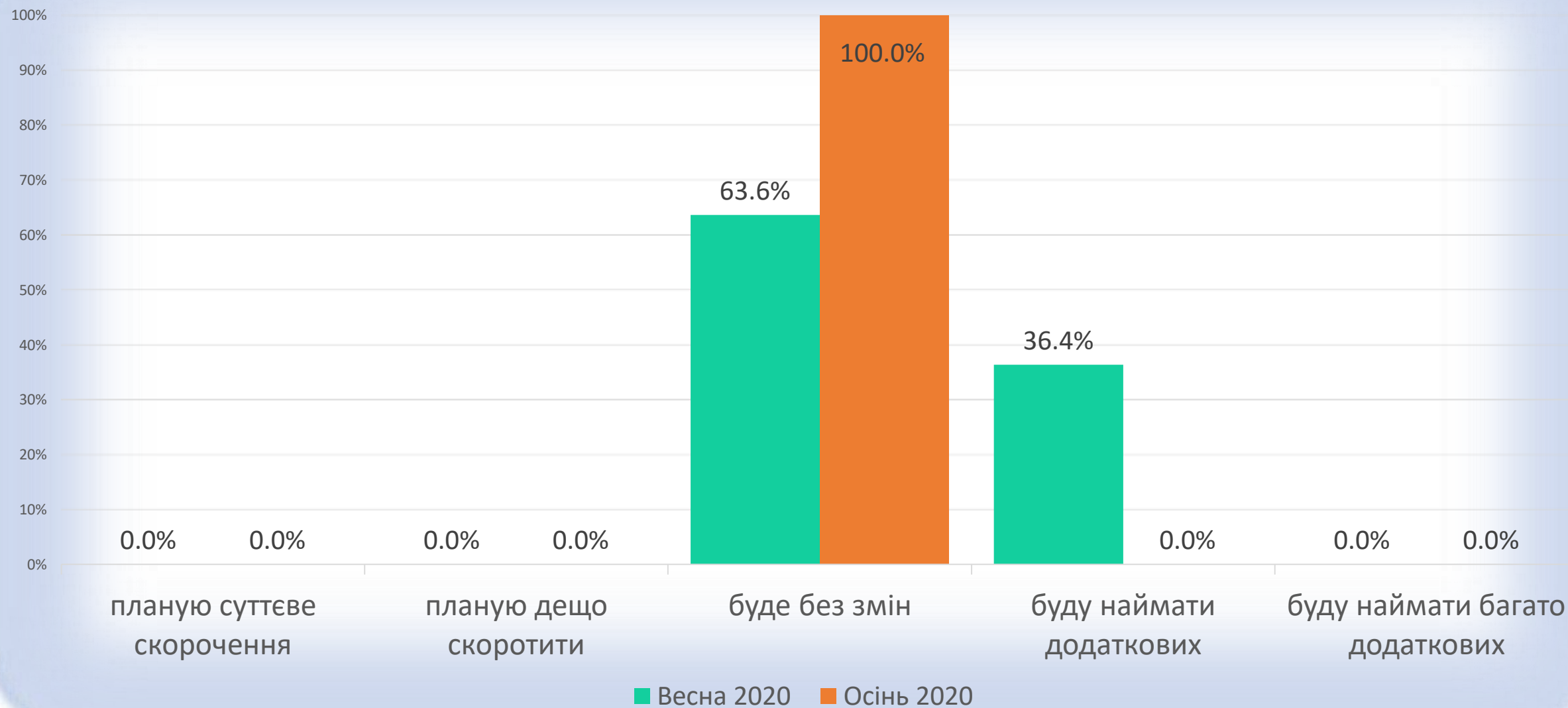
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



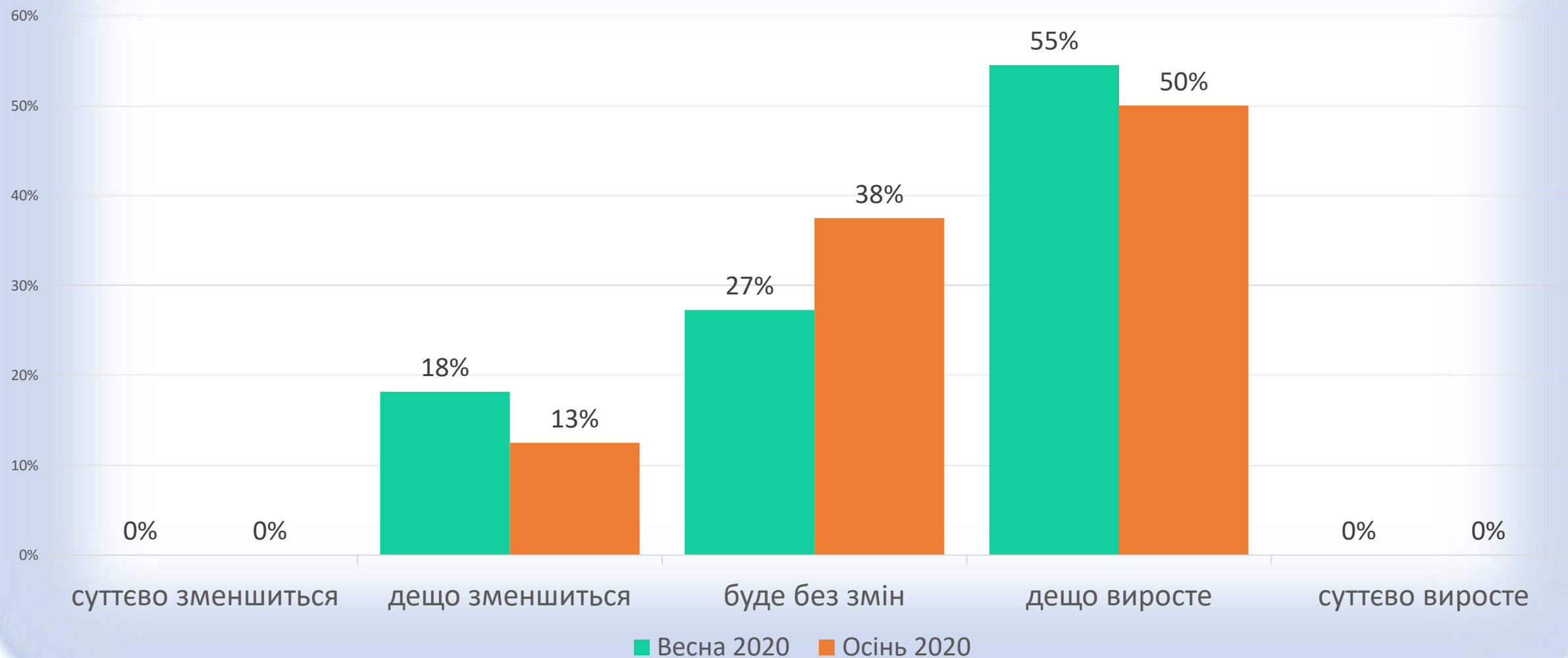
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



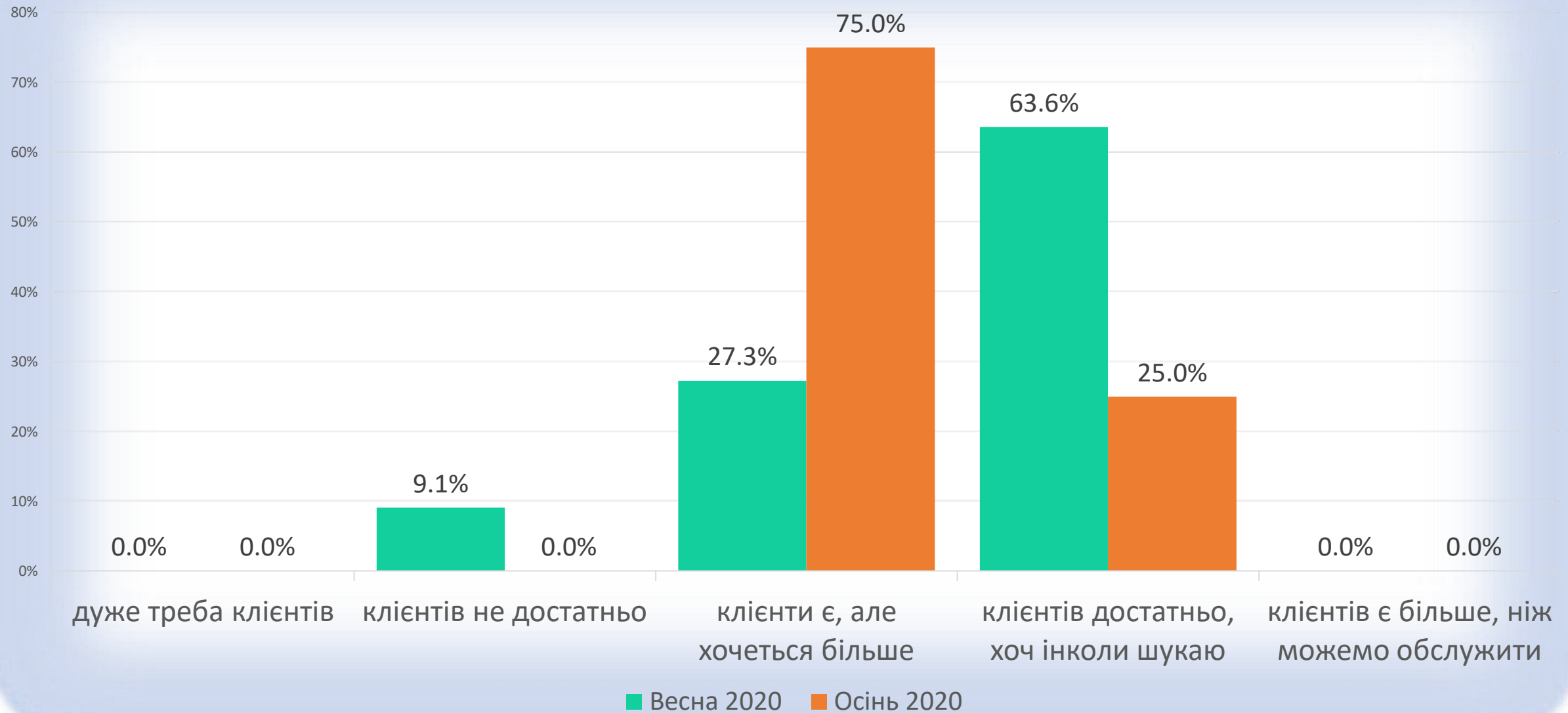
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



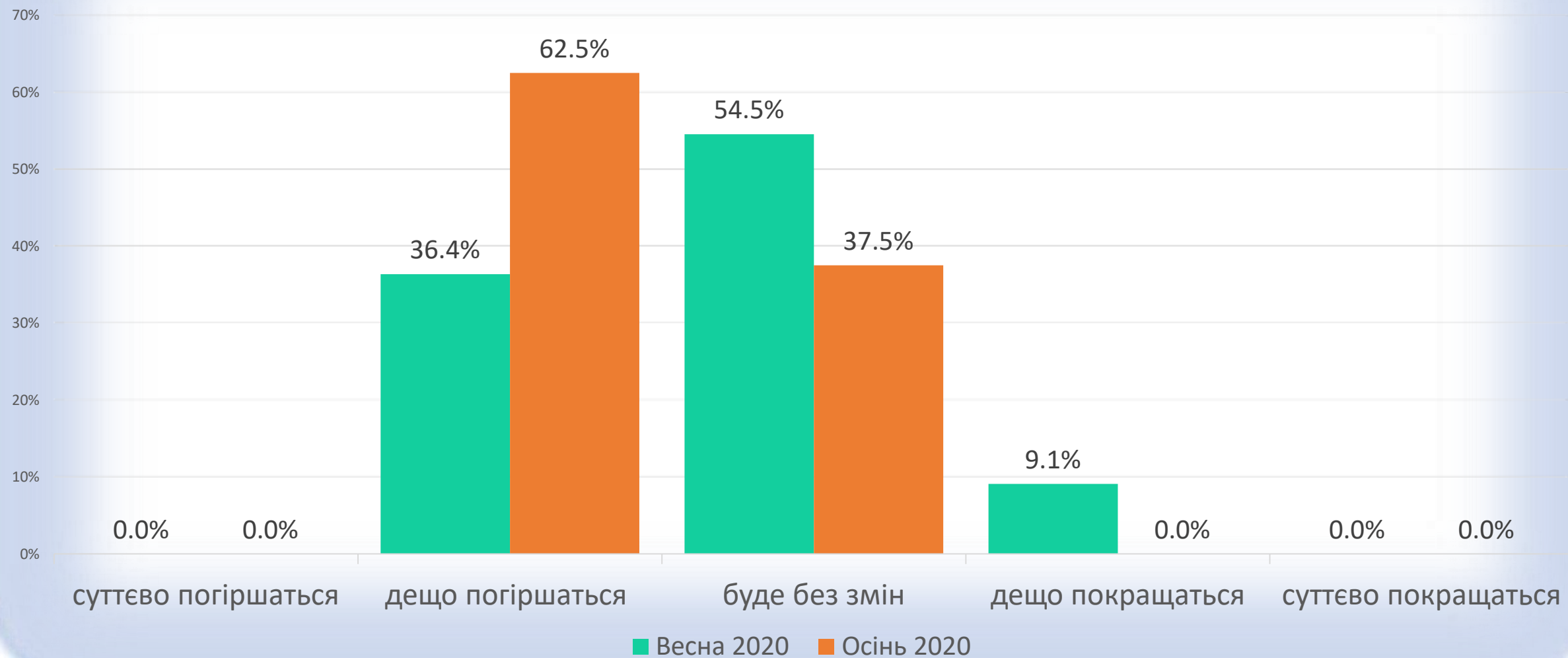
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



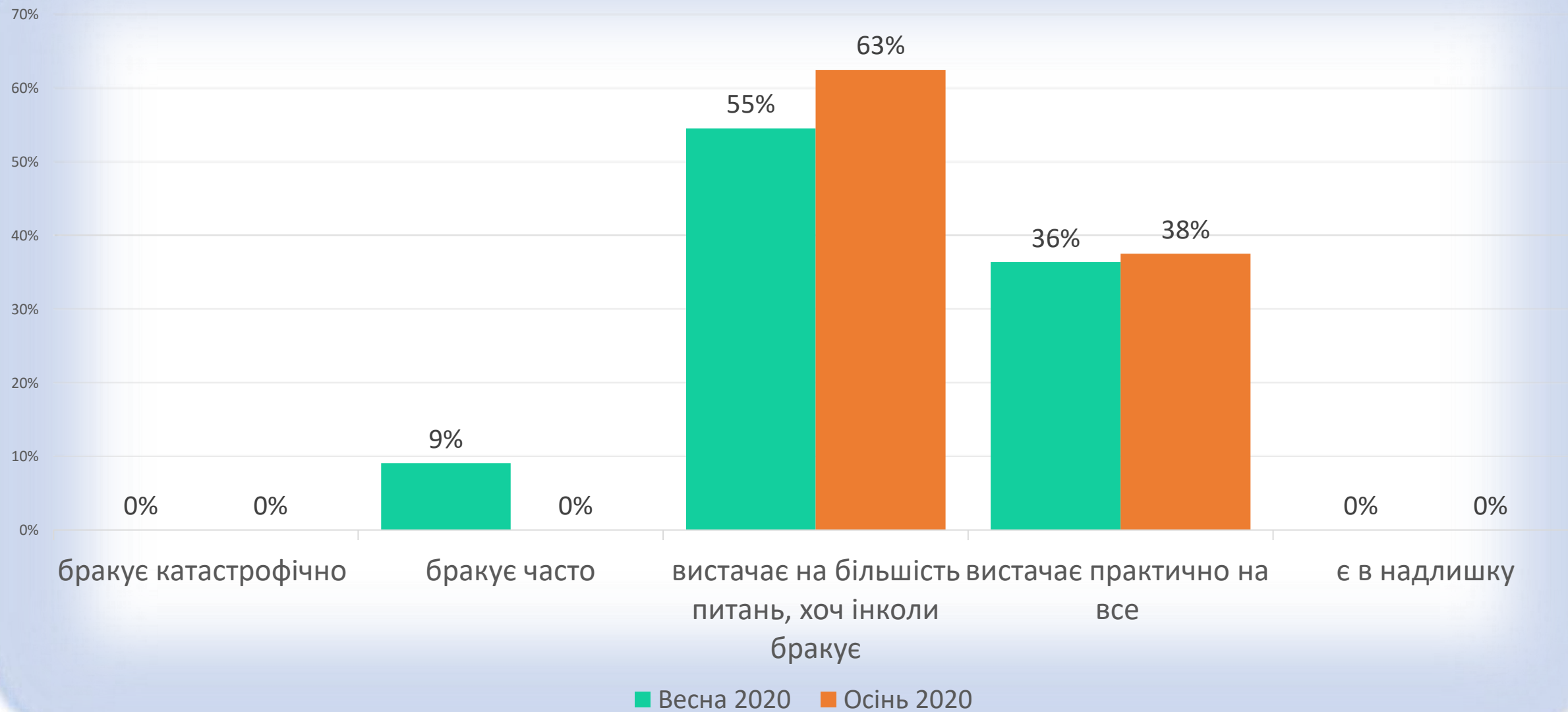
Чи достатньо у Вас клієнтів?



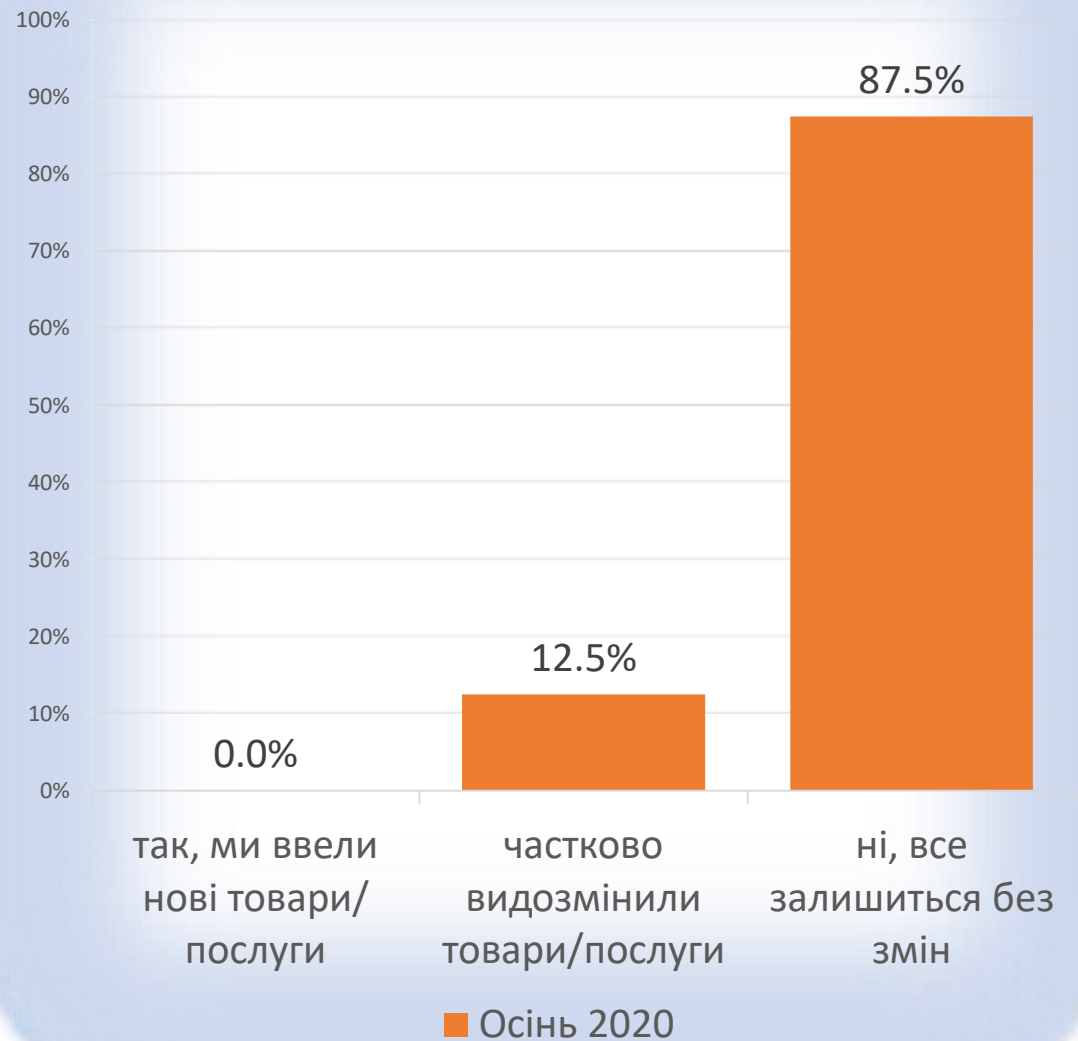
Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



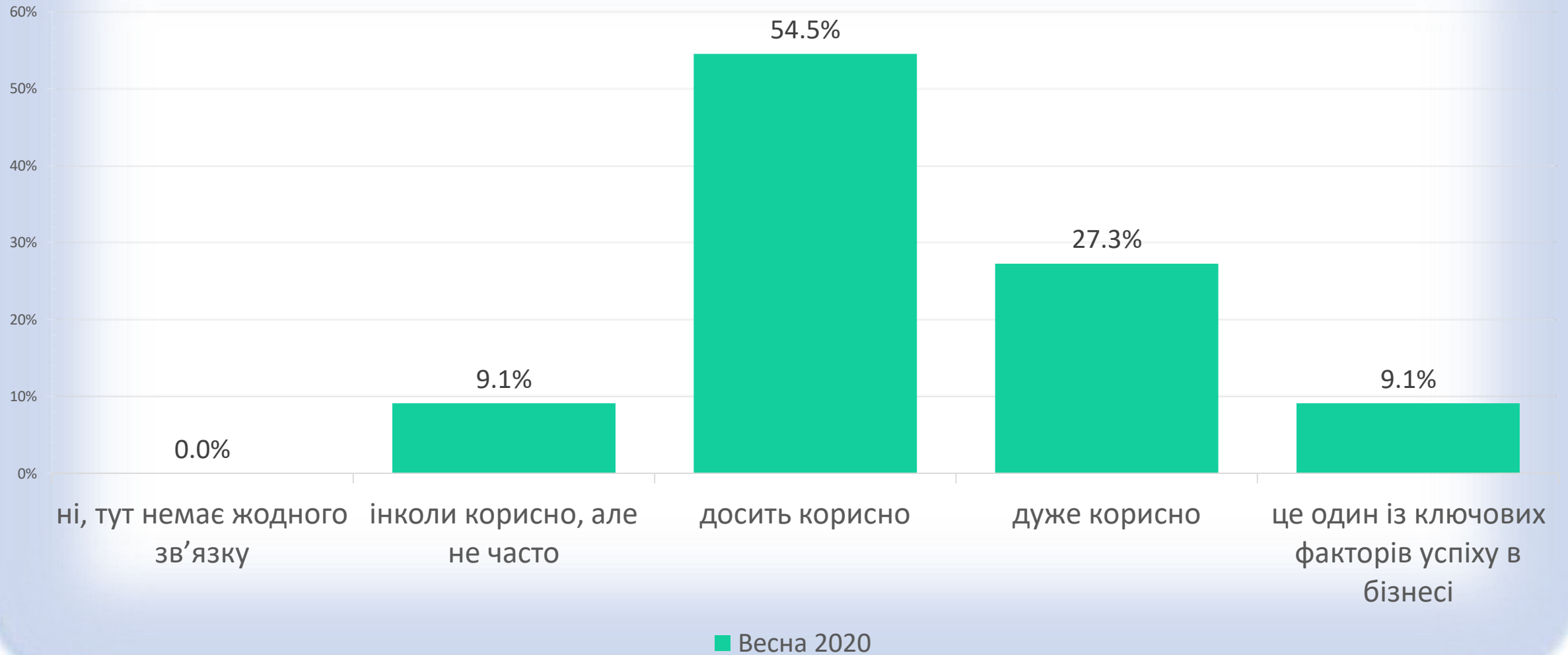
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



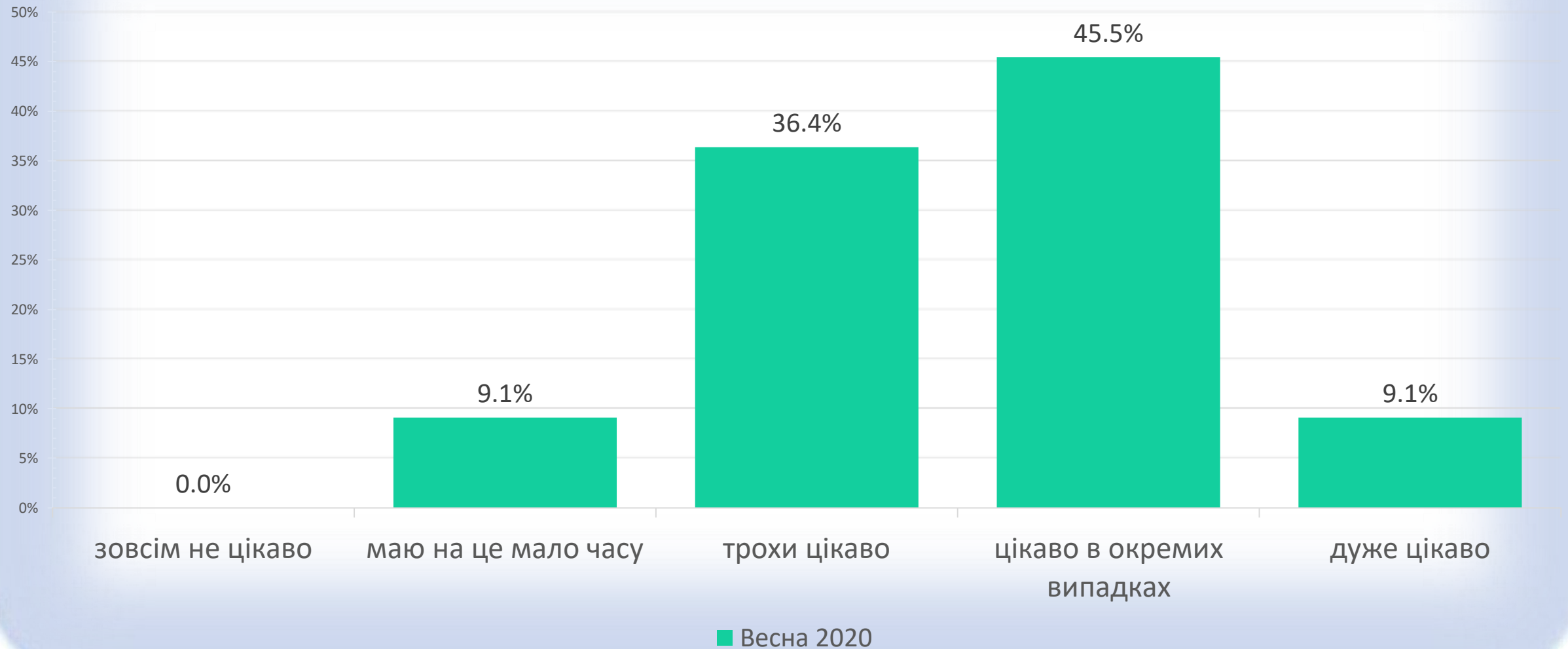
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна репутація та сильний бренд?



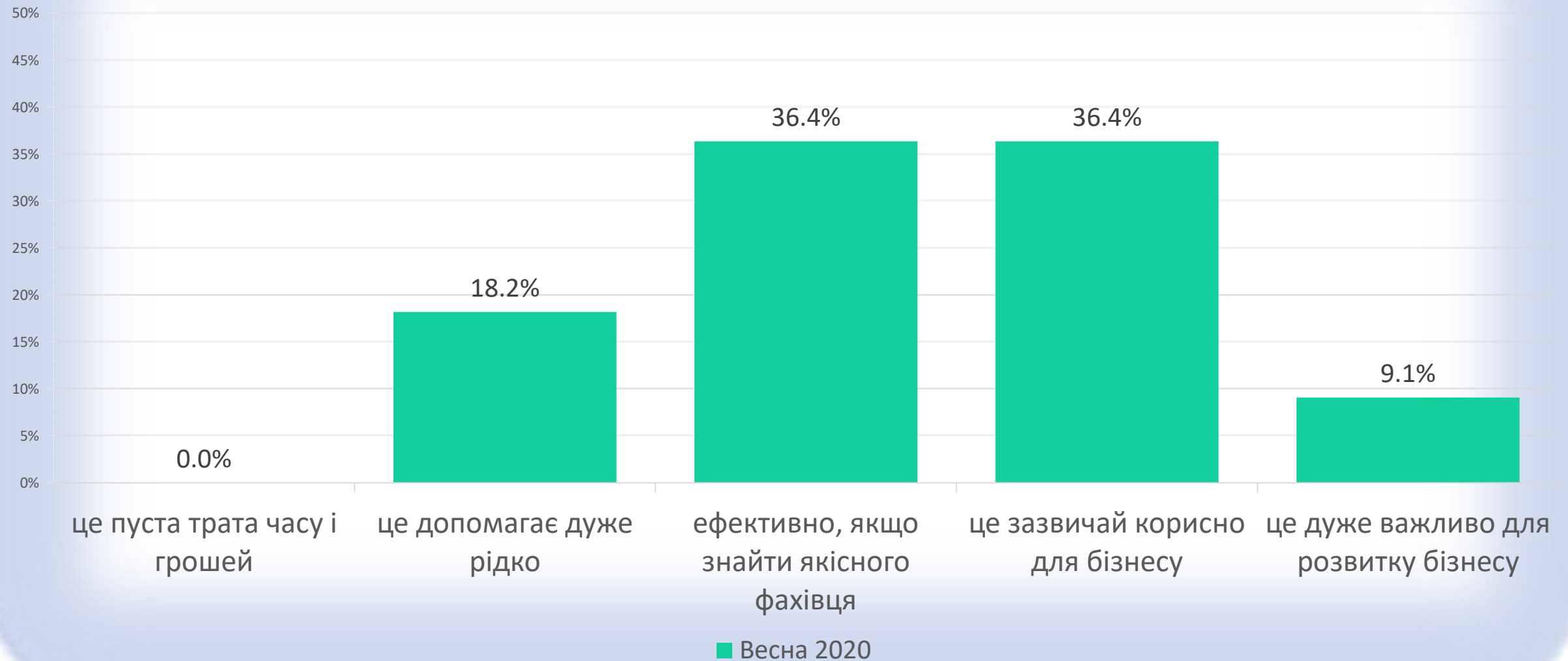
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» на успіх бізнесу?



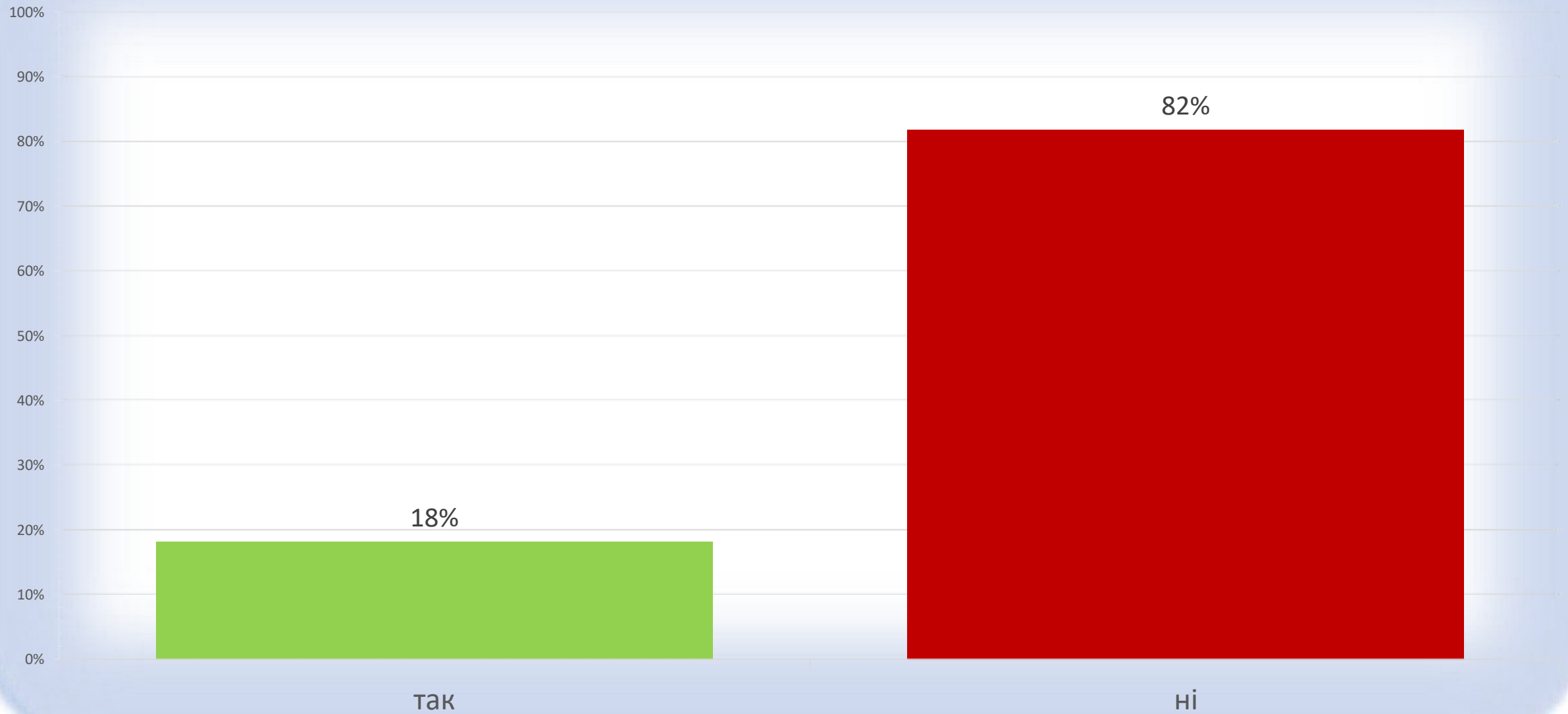
Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



КОНСАЛТИНГОВІ КОМПАНІЇ. ВИСНОВКИ

Восени 25% консалтингових компаній планували розширення, жодна – скорочення. Весною ситуація була подібною, а розширення планували більше 36%.

Восени ніхто з консалтингових компаній не планував ні наймати, ні звільняти працівників. Весною більше третини планували донаймати персонал.

Восени 50% компаній очікували на зростання оборотів, а 13% – на скорочення. Весною ситуація була подібною.

Восени жодна із консалтингових компаній не заявила про брак клієнтів. Весною таких було близько 10%.

Восени 2/3 консалтингових компаній очікували на погіршення умов ведення бізнесу. Весною таких було близько 1/3.

Жодна з консалтингових компаній не заявили про брак фінансових ресурсів, весною таких було близько 10%.

Лише 12,5% консалтингових компаній ввели видозмінені послуги.

Близько 80% компаній зазначили, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для бізнесу.

Близько 90% компаній підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

Близько 90% компаній заявили, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

Близько 80% компаній зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

Лише 18% консалтингових компаній або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

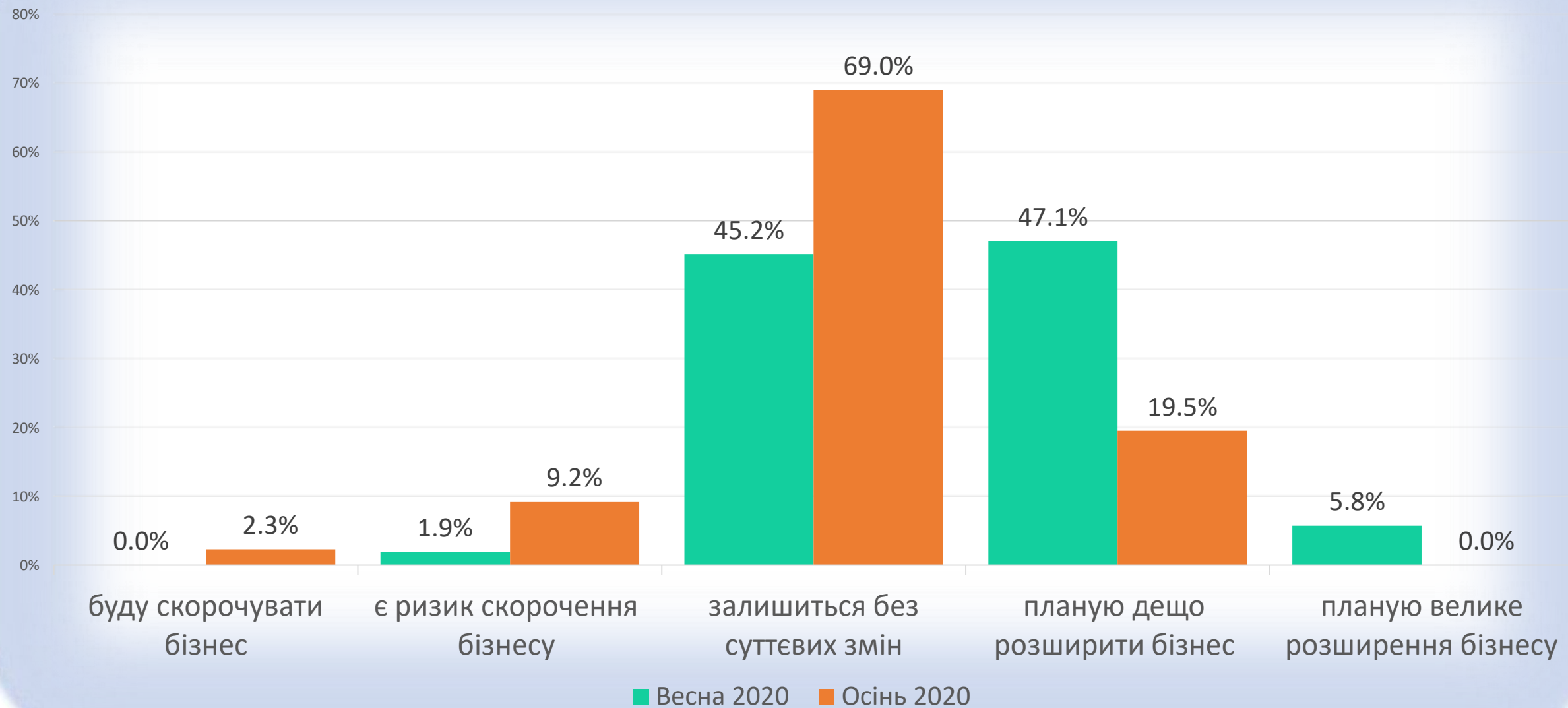


10 ГАЛУЗЕЙ (разом)

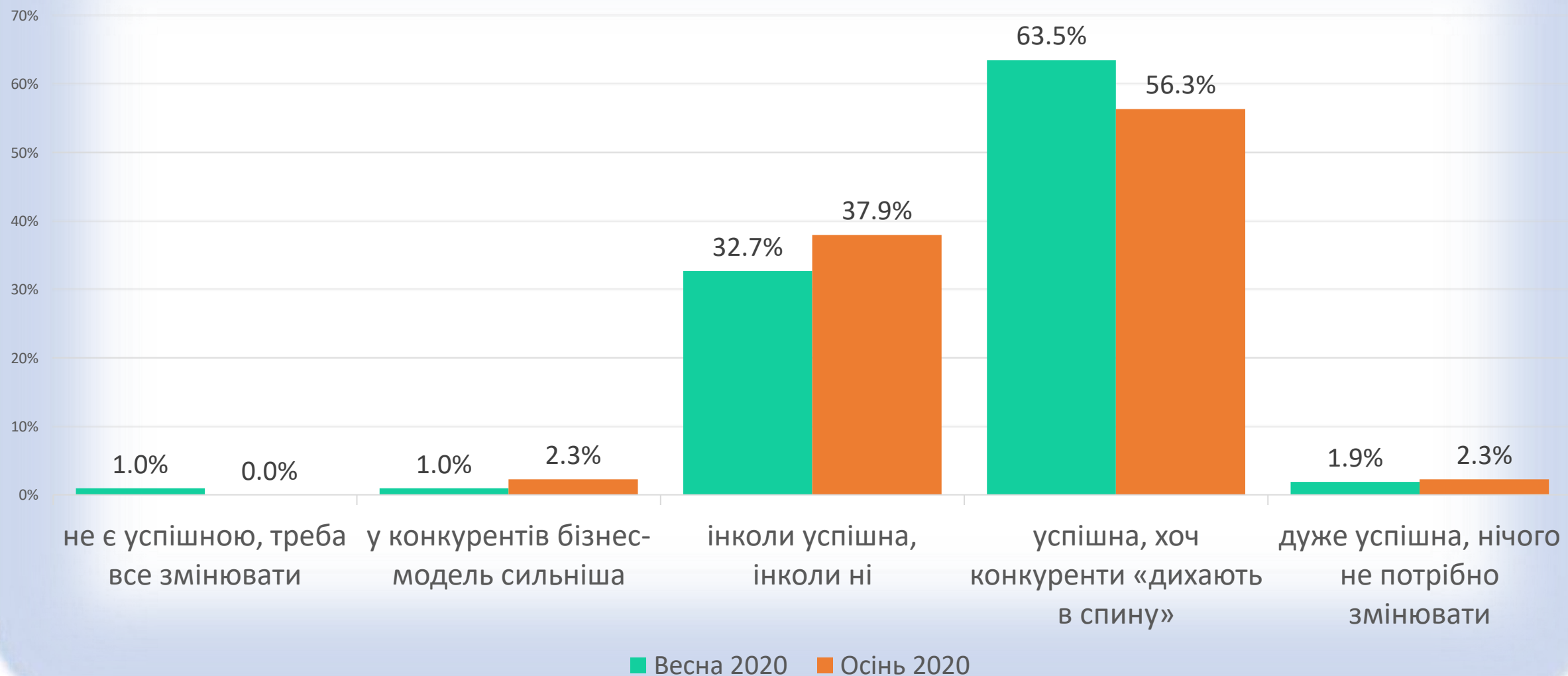
Івано-Франківськ

Кількість бізнесів – 104. Метод – інтерв'ювання.

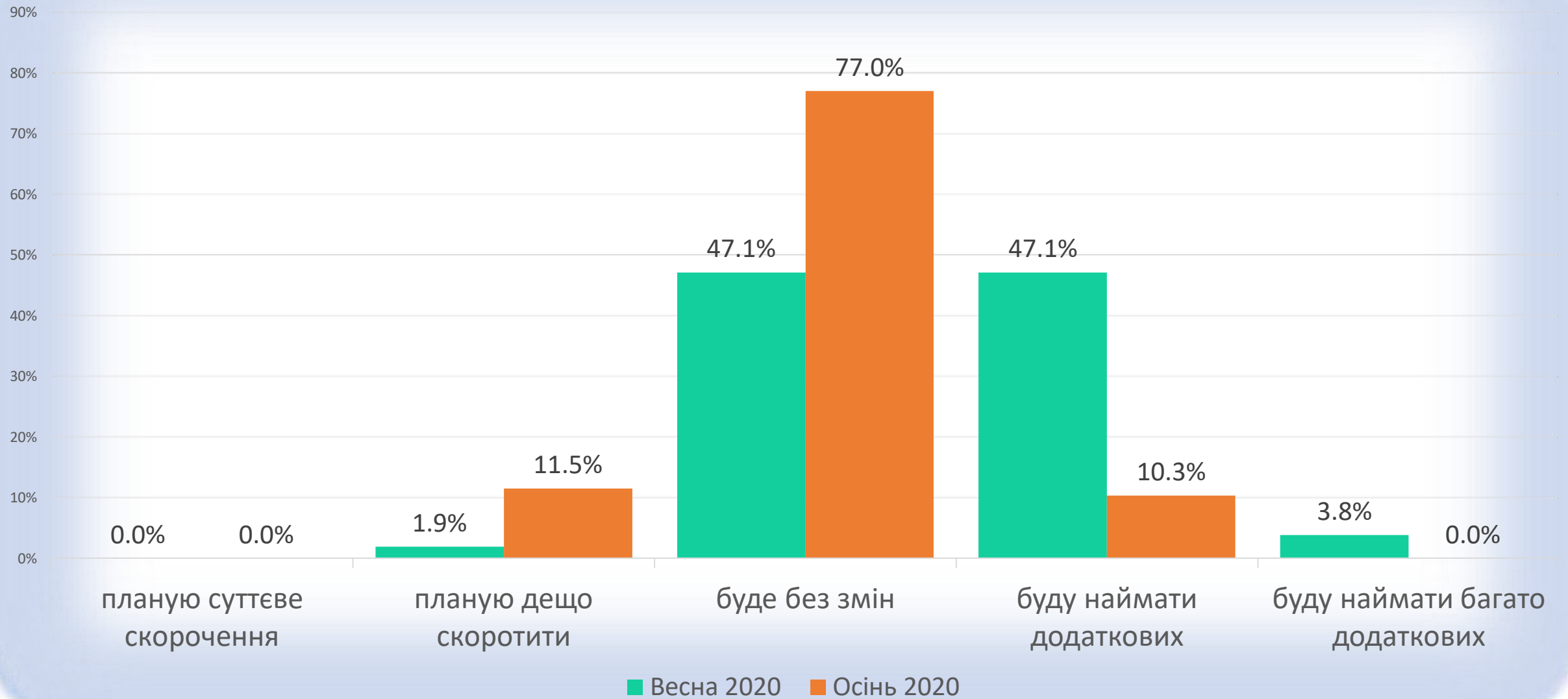
Чи плануєте Ви у найближчі 6 місяців розширювати бізнес?



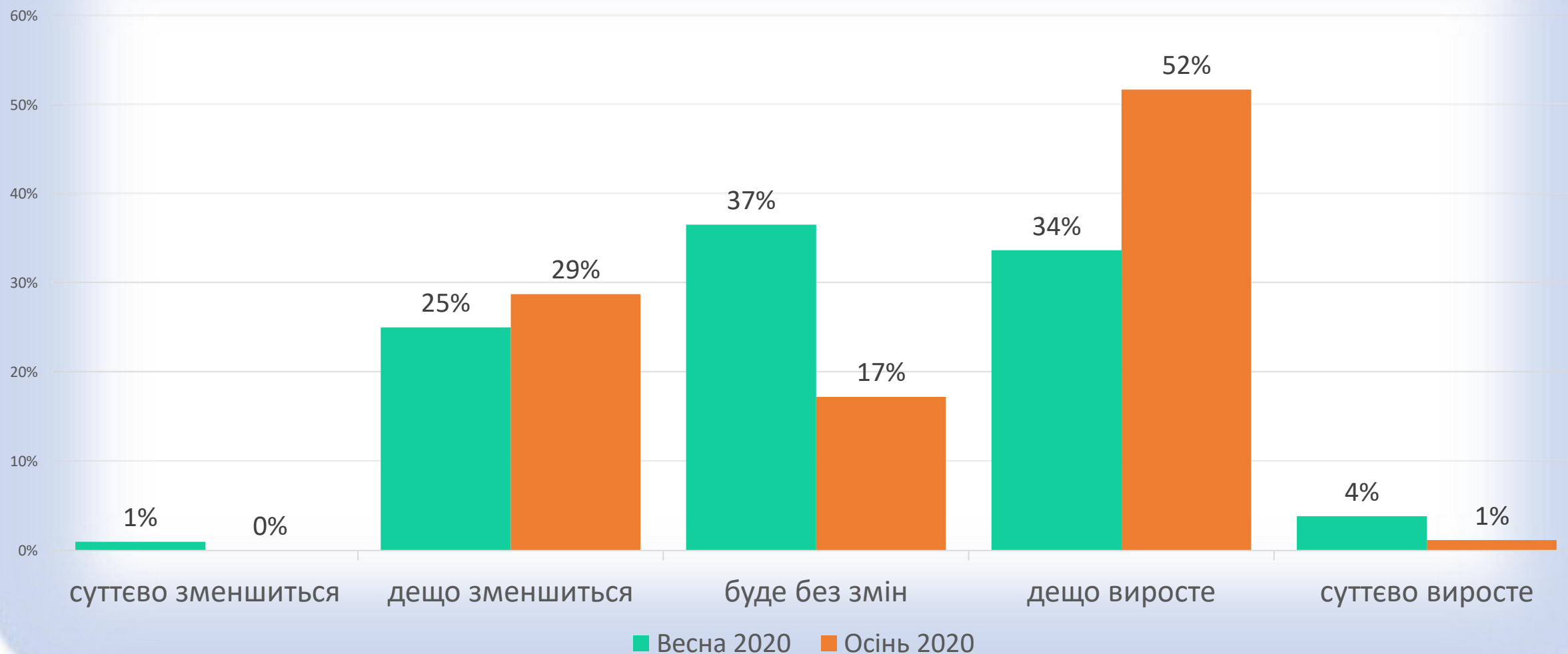
Наскільки, на Вашу думку, бізнес-модель (стратегія) Вашого бізнесу є успішною?



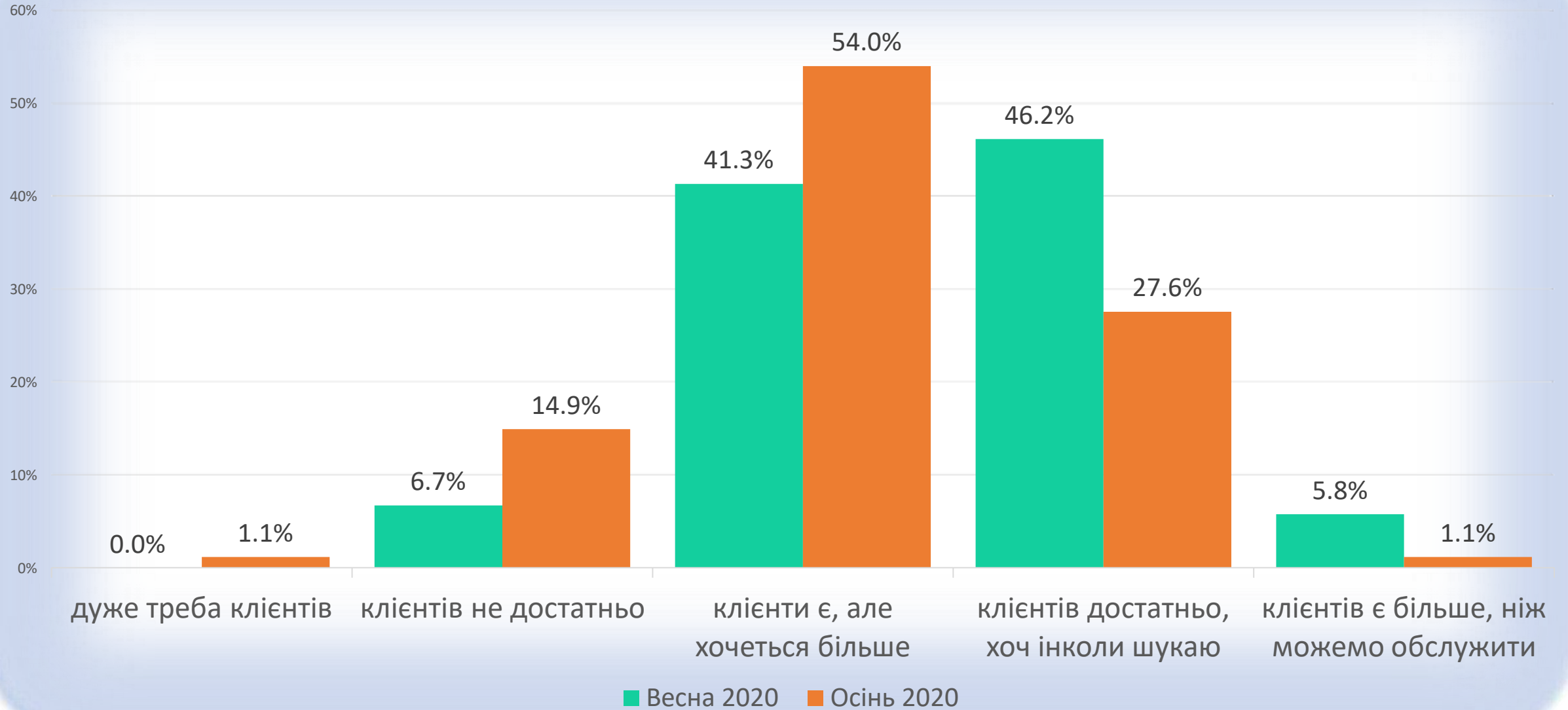
Чи плануєте змінити кількість працівників у Вашому бізнесі?



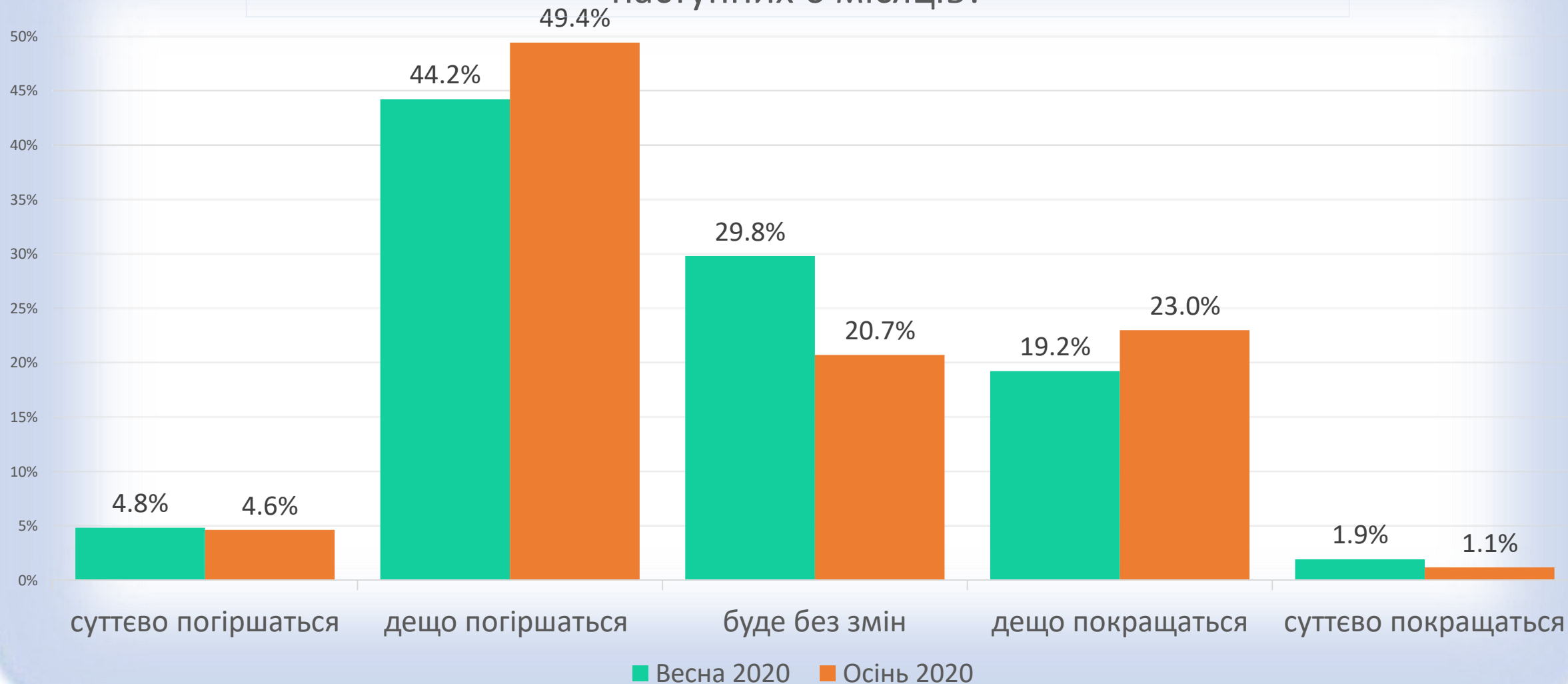
Як зміниться кількість клієнтів та оборот Вашого бізнесу протягом наступних 6 місяців?



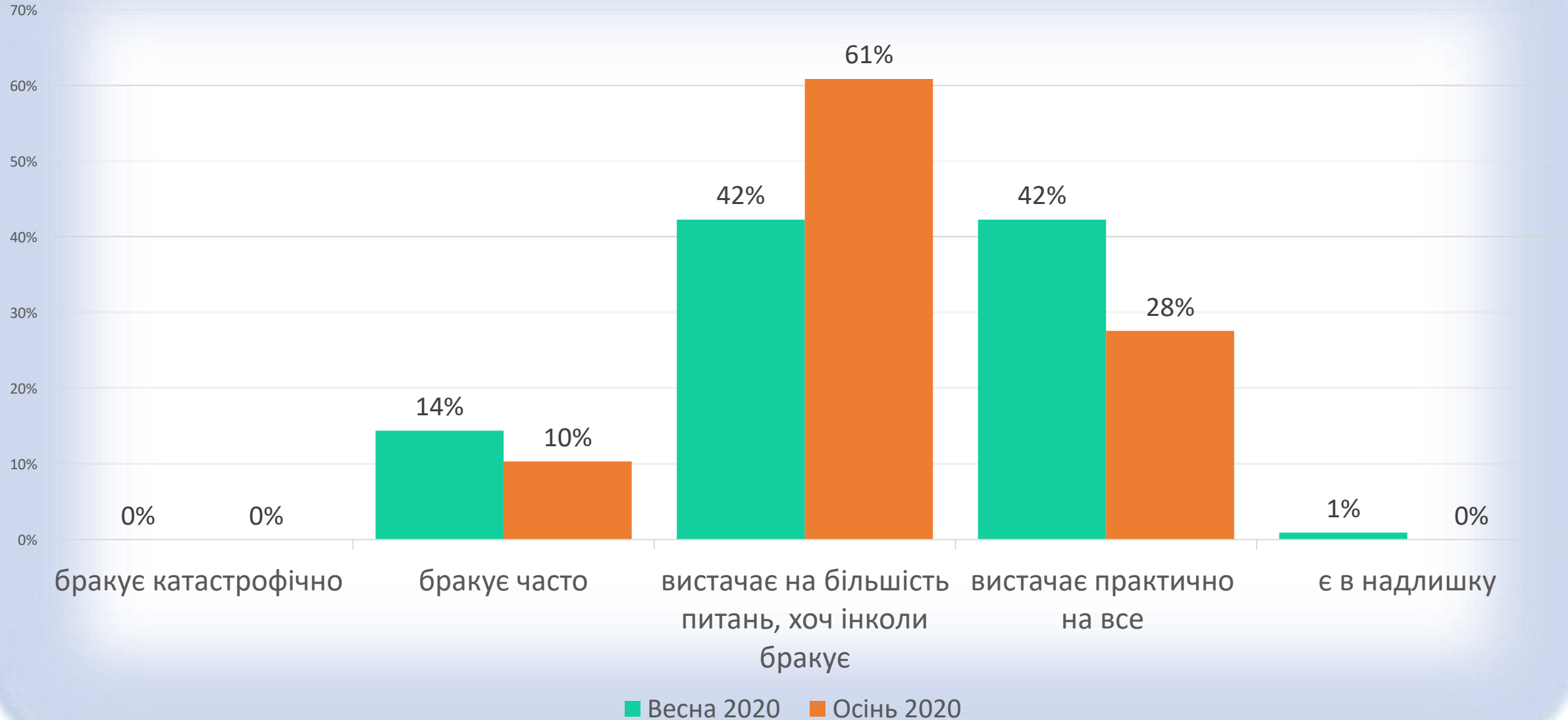
Чи достатньо у Вас клієнтів?



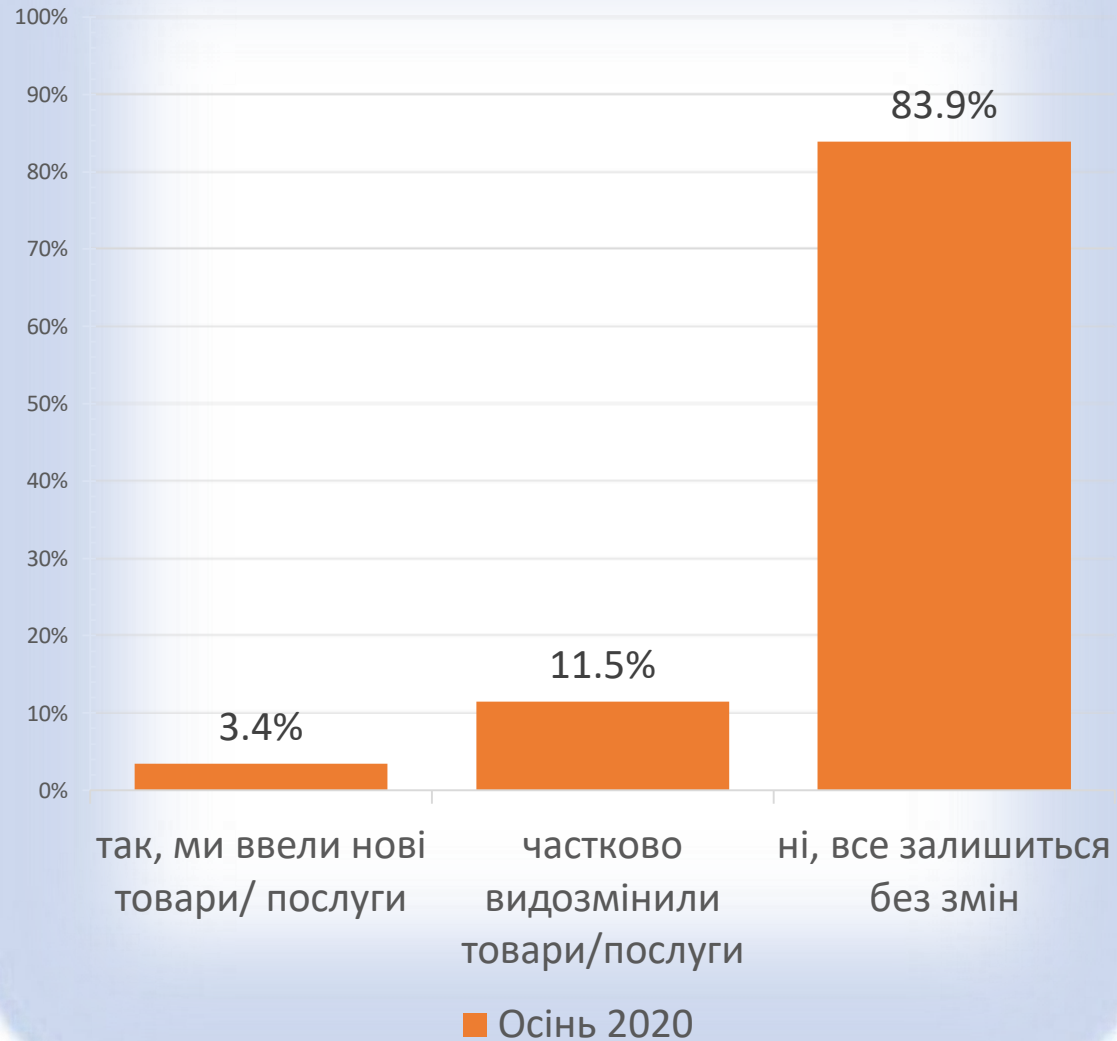
Як зміняться умови ведення бізнесу у Вашій галузі протягом наступних 6 місяців?



Чи маєте потребу у фінансових ресурсах для Вашого бізнесу?



Чи змінились товари/послуги у Вашому бізнесі протягом останніх 6 місяців?



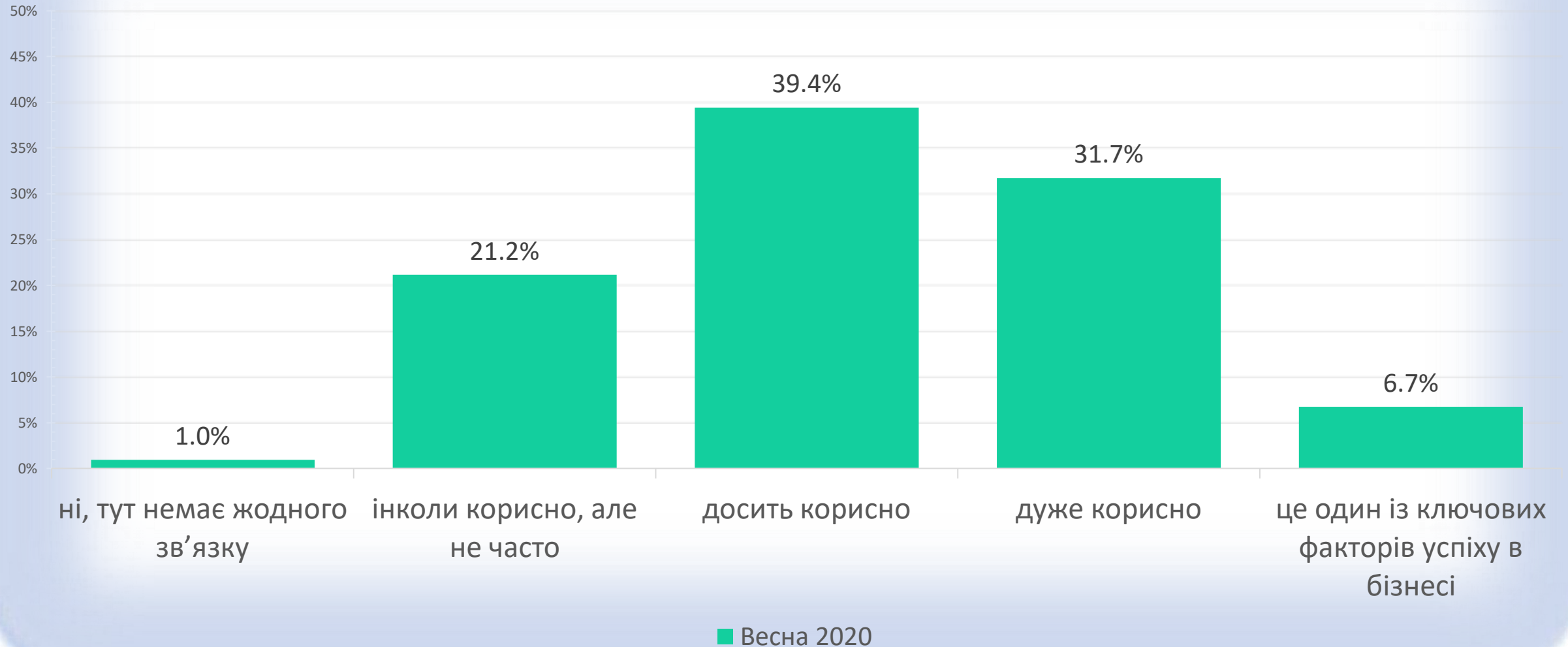
Чи плануєте виводити на ринок нові товари/послуги протягом наступних 6 місяців?



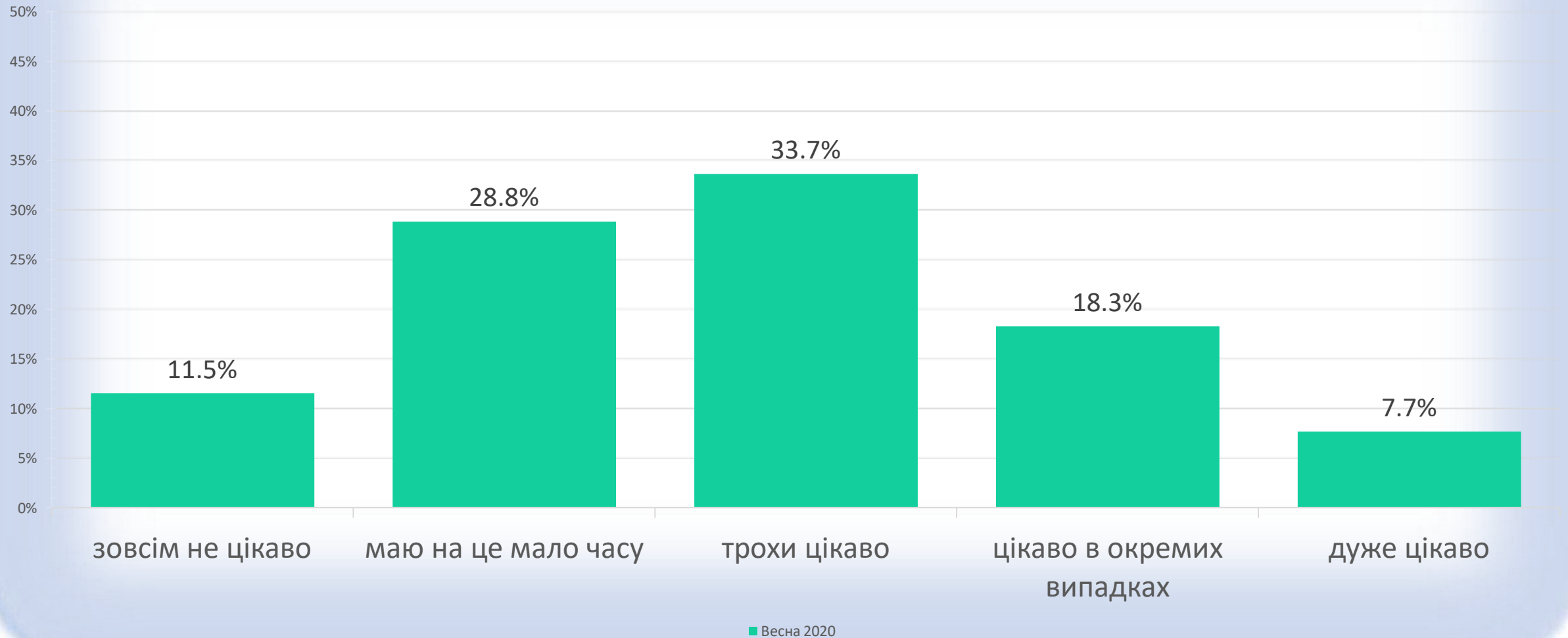
Наскільки важливими для успіху у Вашому бізнесі є надійна
репутація та сильний бренд?



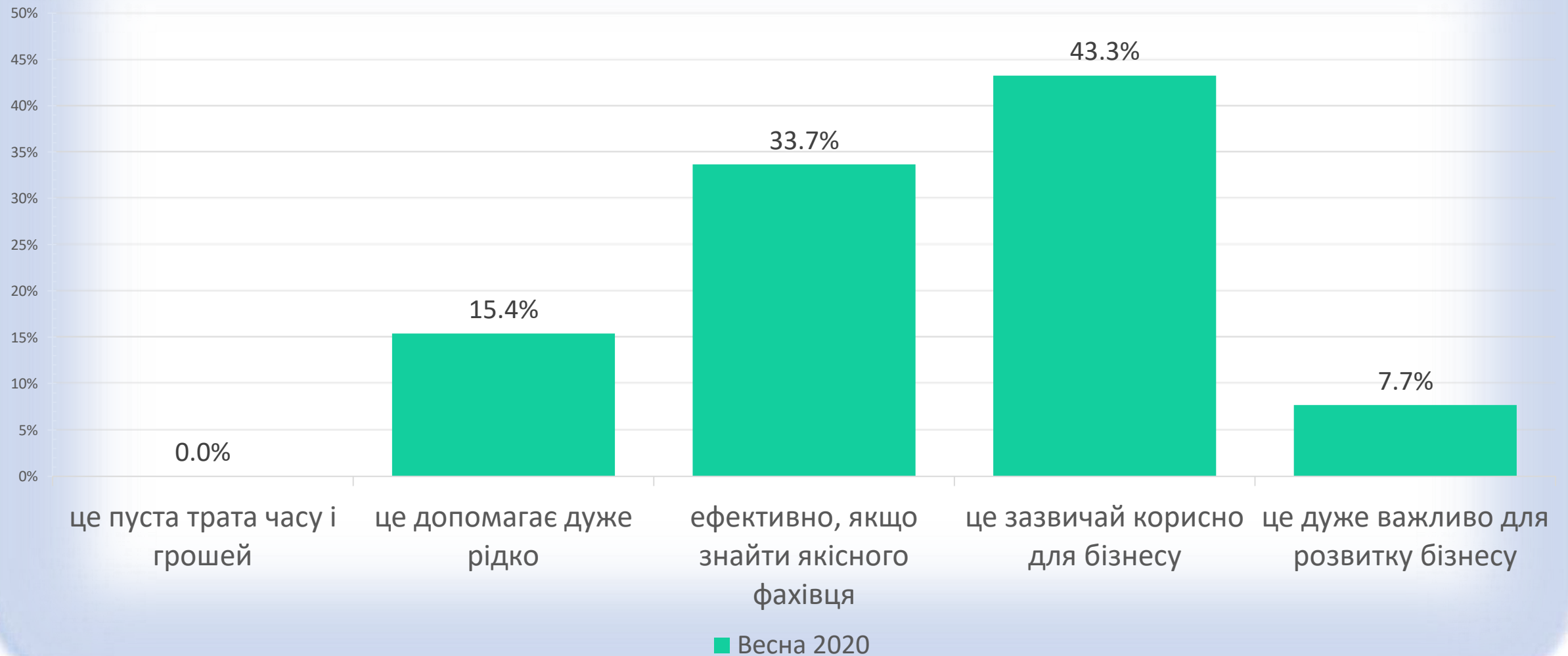
Чи впливає регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі»
на успіх бізнесу?



Наскільки для Вас важливий доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу?



Чи вважаєте Ви залучення зовнішніх експертів і консультантів ефективним для розвитку бізнесу?



Чи входите Ви або Ваш бізнес до будь-яких бізнес-об'єднань?



ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Восени 11,5% компаній Івано-Франківська планували скорочення, а 19,5% – розширення свого бізнесу. Весною скорочуватись планували менше 2% компаній, а розширюватись – більше 50%.

Восени 11,5% компаній Івано-Франківська планували скорочувати кількість працівників, 10,3% – донаймати. Весною скорочувати працівників планували менше 2% компаній, а донаймати – більше 50%.

Восени 29% компаній Івано-Франківська очікували на скорочення оборотів, а 53% – на зростання. Весною 26% передбачали скорочення, а 38% – ріст.

Восени 16% компаній Івано-Франківська заявили про брак клієнтів. Весною таких було 6,7%. Ситуація з весни до осені погіршилась.

Близько половини компаній Івано-Франківська очікували на погіршення умов ведення бізнесу.

Восени 10% компаній Івано-Франківська заявили про брак фінансових ресурсів, весною таких було 14%.

Лише близько 15% компаній Івано-Франківська ввели видозмінені або нові послуги/товари.

Більше 90% компаній стверджували, що надійна репутація та сильний бренд є дуже важливими для бізнесу.

Більше $\frac{3}{4}$ компаній підтвердили, що регулярне спілкування та обмін досвідом з «рівними собі» є важливими для успіху бізнесу (початок карантину).

Близько 60% компаній заявляють, що доступ до інформації про гранти для бізнесу, тендери та програми сприяння бізнесу є для них цікавим (початок карантину).

Майже 85% компаній зазначили, що залучення зовнішніх експертів і консультантів допомагає в розвитку бізнесу.

Лише 38% компаній Івано-Франківська або їх керівників входять у будь-які бізнес-об'єднання.



Центр Інформаційної
Підтримки Бізнесу

Клуб Ділових Людей
Україна

Проект реалізовано Центром інформаційної підтримки бізнесу,
заснованим на базі Клубу Ділових Людей Україна,
за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи ЄС EU4Business.