MOST FOUNDATION

# ROZWÓJ W KRYZYSIE

## Ankieta – badanie potrzeb MŚP

Kwiecień 2020

# KLUCZOWE INFORMACJE DOT. BADANIA

| | |
|---|---|
| Kontekst i cel badania | **Sytuacja na rynku zmieniła się**. To, czego firmy oczekiwały do tej pory od doradców uległo zmianie. Przedsiębiorstwa nastawione są teraz na bardzo szybkie wdrażanie zmian. Cele badania:<br>**Cel 1**: ukierunkowanie działania MOSTmentors i Fundacji MOST - zrozumienie obecnych potrzeb przedsiębiorców.<br>**Cel 2**: inspiracja dla przedsiębiorców: zawarte w ankiecie propozycje usług doradczych w formie case study stanowiły inspirację dla przedsiębiorców. Dowiedzieli się oni, jakie działania pomimo kryzysu można podjąć samodzielnie, jak i we współpracy z MOST Mentors.<br>**Cel 3**: podjęcie współpracy z przedsiębiorcami, którzy wyrazili chęć wsparcia. MOSTmentors razem z zainteresowanymi firmami szukać będą najlepszych ścieżek działania w kryzysie, jak i możliwości finansowego podparcia tych działań. |
| Grupa docelowa | Firmy z networku MOSTmentors oraz Fundacji MOST. **Badanie kierowane było do sektora MŚP.** Grupa nie była zawężana do innowacji, technologii i startupów, bowiem coraz więcej firm z tzw. tradycyjnych biznesów, czy też działających na rynku dłużej niż 3-4 lata, szuka pomocy w szybkim i sprawnym wdrożeniu zmian. Zwinność i elastyczność podejścia MOSTmentors są doceniane w dojrzałych biznesach. Stąd badanie kierowane było do firm z sektora MŚP, w których decyzje podejmowane są w krótkim czasie. Respondenci nie zostali szczegółowo sprofilowani podczas badania. |
| Kanały dotarcia do grupy docelowej | • **Newsletter Fundacji MOST**<br>• **Mailing** do MOSTmentors i bazy kontaktów F.MOST<br>• **Linkedin** – post z dnia 30.03. i 02.04, prywatne posty<br>• **Facebook**: post z dnia 30.03. i 02.04, posty w grupach (Grupa Widzialna ręka rynku B2B, Grupa Startup Founders, Grupa Start-upy łączcie się!), prywatne posty |
| Czas realizacji badania | 30.03 - 10.04.2020 r. |
| Liczba respondentów | • **48 osób uzupełniło ankietę**<br>• **12 osób pozostawiło kontakt do siebie** w celu umówienia się na rozmowę z Doradcą Fundacji MOST |
| Główne wnioski z badania | • **Wyzwania/zmiany, przed jakimi stoją dzisiaj MŚP** to m.in.: utrzymanie/ utrata płynności (21%), praca częściowo lub w pełni zdalna (15%), spadek zamówień/sprzedaży (10%).<br>• **Ponad połowa respondentów posiada rezerwy kapitałowe do 3 miesięcy** (52%).<br>• **Sytuacja, którą zauważają respondenci w firmie** to: odczuwalny spadek sprzedaży (63%), zachwiana płynność finansowa (63%), potrzeba zmiany strategii firmy (50%).<br>• **Główne potrzeby/ usługi, którymi zainteresowani są respondenci** to: segmentacja rynku (48%), mapowanie i optymalizacja działania (40%), digitalizacja procesów (38%). |

# SZCZEGÓŁOWE WYNIKI BADANIA

# WYZWANIA/ ZMIANY

*Co jest dla Twojej firmy największym wyzwaniem w związku z kryzysem/ koronawirusem? / Co się zmieniło w funkcjonowaniu Twojej firmy w ostatnim czasie?*

Pytanie otwarte
- respondenci udzielali swobodnej odpowiedzi.

Tylko w przypadku jednego respondenta pandemia miała/ma pozytywny wpływ na jego firmę i w związku z tym nie zauważył on żadnych wyzwań/zmian. Pozostali respondenci negatywnie odczuwają sytuację panującą obecnie na rynku.

Część odpowiedzi pokrywała się i dotyczyła określonego obszaru funkcjonowania firmy, dlatego też uzyskane wyniki pogrupowano w kilka kategorii wyzwań/zmian:

- organizacyjne,
- finansowe,
- sprzedażowe,
- branżowe/ strategiczne
- makro wyzwania
- brak wyzwań/zmian.

Najczęściej pojawiającymi się wyzwaniami/zmianami były:

- utrzymanie/utrata płynności (21%)
- praca częściowo lub w pełni zdalnej (15%)
- spadek liczby zamówień/spadek sprzedaży (10%).

| ODPOWIEDZI RESPONDENTÓW | LICZBA ODP. | % |
|---|---|---|
| **WYZWANIA ORGANIZACYJNE** | **21** | **44%** |
| praca częściowo lub w pełni zdalna | 7 | 15% |
| świadczenie usług w innej formie (online/na wynos) | 3 | 6% |
| więcej pracy | 3 | 6% |
| problemy w komunikacji/ związane z brakiem kontaktu face to face | 3 | 6% |
| problemy organizacyjne po stronie partnerów | 2 | 4% |
| zmianowy tryb pracy | 1 | 2% |
| delegowanie obowiązków | 1 | 2% |
| zapewnienie bezpiecznych warunków pracy | 1 | 2% |
| **WYZWANIA/ZMIANY SPRZEDAŻOWE** | **16** | **33%** |
| spadek zamówień/sprzedaży | 5 | 10% |
| wstrzymanie lub wycofywanie się z zamówień | 3 | 6% |
| brak sprzedaży | 3 | 6% |
| utrzymywanie zamówień/nowe zlecenia | 3 | 6% |
| utrudniona sprzedaż | 2 | 4% |
| **WYZWANIA/ZMIANY FINANSOWE** | **15** | **31%** |
| utrzymanie/utrata płynności | 10 | 21% |
| sytuacja finansowa klientów/partnerów, brak płatności | 4 | 8% |
| większe zyski | 1 | 2% |
| **WYZWANIA BRANŻOWE/STRATEGICZNE** | **12** | **25%** |
| zwiększona sprzedaż serwerów | 1 | 2% |
| zwiększone krótkotrwałe zapotrzebowanie na produkty | 1 | 2% |
| podwyżki cen surowców | 1 | 2% |
| niepewność związana z zagrożeniem zamknięcia zakładu | 1 | 2% |
| spowolnione tempo prac laboratoryjnych | 1 | 2% |
| branża HoReCa i Hospitality przestała funkcjonować | 1 | 2% |
| zamknięcie kawiarni | 1 | 2% |
| rezygnacja firm z kursów | 1 | 2% |
| przesunięcie launchu nowej firmy | 1 | 2% |
| zmiana priorytetów | 1 | 2% |
| odejście od podstawowej działalności i rozwój kompetencji pobocznych | 1 | 2% |
| trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania | 1 | 2% |
| **MAKRO WYZWANIA/ZMIANY** | **6** | **13%** |
| zamknięte granice/brak możliwości podróżowania | 3 | 6% |
| wyhamowanie gospodarki | 1 | 2% |
| pomoc rządu dla firm | 1 | 2% |
| ryzyko zakażenia | 1 | 2% |
| **BRAK WYZWAŃ/ZMIAN** | **1** | **2%** |
| brak wyzwań | 1 | |

## REZERWY KAPITAŁOWE

*Czy Twoja organizacja dysponuje rezerwami kapitałowymi na przetrwanie trudnego czasu i na jak długo one wystarczą?*

Pytanie zamknięte. Respondenci mogli zaznaczyć jedną z 5 opcji.

| ODPOWIEDZI RESPONDENTÓW | LICZBA ODP. | % |
|---|---|---|
| do 1 miesiąca | 9 | 19% |
| do 3 miesięcy | 25 | 52% |
| do 6 miesięcy | 10 | 21% |
| do 12 miesięcy | 2 | 4% |
| powyżej 1 roku | 2 | 4% |

## SYTUACJA W FIRMIE

*Czy w związku z obecną sytuacją masz...*

- *mniej rąk do pracy*
- *więcej wolnego czasu*
- *trudność z zagospodarowaniem pracowników, którzy mogą pracować tylko zdalnie*
- *wyzwanie rozpoczęcia sprzedaży on-line*
- *zachwianą płynność finansową*
- *wzrost zamówień*
- *odczuwalny spadek sprzedaży*
- *poczucie niskiej efektywności w docieraniu do klientów*
- *potrzebę zmiany strategii firmy*
- *inne....*

Pytanie wielokrotnego wyboru. Większość respondentów wybrała 3-5 odpowiedzi. Tylko sześć osób zaznaczyło 1 odpowiedź. Cztery osoby poza sugerowanymi odpowiedziami, udzieliły innej odpowiedzi.

| ODPOWIEDZI RESPONDENTÓW | LICZBA ODP. | % |
|---|---|---|
| Odczuwalny spadek sprzedaży | 30 | 63% |
| Zachwiana płynność finansowa | 30 | 63% |
| Potrzeba zmiany strategii firmy | 24 | 50% |
| Poczucie niskiej efektywności w docieraniu do klientów | 16 | 33% |
| Wyzwanie rozpoczęcia sprzedaży on-line | 12 | 25% |
| Więcej wolnego czasu | 11 | 23% |
| Trudność z zagospodarowaniem pracowników, którzy mogą pracować tylko zdalnie | 7 | 15% |
| Wzrost zamówień | 6 | 13% |
| Mniej rąk do pracy (np. pracownicy na zwolnieniach, trudność w znalezieniu zastępstwa) | 5 | 10% |
| Inne:<br>● Konieczność weryfikacji dziedzin prawa, w których będziemy pracować w najbliższym czasie<br>● Niepewność przyszłości<br>● Utrudniony dostęp do kapitału zewnętrznego<br>● Wzrost zainteresowania współpracą | 1 | 2% |

| POTRZEBY/ USŁUGI | ODPOWIEDZI RESPONDENTÓW | LICZBA ODP. | % |
|---|---|---|---|
| *Zaznacz opcję, która jest bliska wyzwaniu, przed jakim stoisz w swojej firmie, bądź opisz swój przypadek:*<br>• *analiza pozycji konkurencyjnej*<br>• *biznes plan na 20 stronach*<br>• *customer development*<br>• *digitalizacja procesów*<br>• *doświadczony Project Manager*<br>• *generowanie i porządkowanie pomysłów*<br>• *mapowanie i optymalizacja działania*<br>• *odpowiedzialny biznes*<br>• *segmentacja rynku - nowe segmenty klientów*<br>• *strategia ochrony IP*<br>• *ścieżka klienta*<br><br>Pytanie wielokrotnego wyboru. Respondenci mieli do wyboru 11 ww. usług opisanych w formie case study Fundacji MOST.<br><br>Trzynaście osób zaznaczyło tylko 1 usługę. Dziesięć osób zaznaczyło 5 i więcej usług. Jedna osoba zaznaczyła wszystkie 11 usług. Jedna osoba nie wybrała żadnej usługi i opisała swój przypadek. | **Segmentacja rynku** - nowe segmenty klientów - gdy chcesz zwiększyć sprzedaż lub dywersyfikować ryzyko | 23 | 48% |
| | **Mapowanie i optymalizacja działania** - gdy chcesz zwiększyć efektywności funkcjonowania firmy / konkretnego działu w firmie, dostosować procesy do nowych realiów tak, by działać jak najbardziej efektywnie | 19 | 40% |
| | **Digitalizacja procesów** - automatyzacja, robotyzacja, praca zdalna, sprzedaż i obsługa online, nowe technologie | 18 | 38% |
| | **Biznes plan na 20 stronach** - wizualne i treściwe przedstawienie wszystkich stron Twojego biznesu dla inwestorów, zespołu czy partnerów | 17 | 35% |
| | **Customer development** - sprawdzenie aktualnych potrzeb klientów na zmieniającym się rynku | 16 | 33% |
| | **Generowanie i porządkowanie pomysłów** - gdy masz przed sobą sporo wyzwań i kiedy rodzą się problemy | 15 | 31% |
| | **Ścieżka klienta** - zrozumienie jego zachowań - gdy dotarcie do klienta stanowi problem, kiedy trzeba szybko zareagować docierając do nowych klientów | 12 | 25% |
| | **Analiza pozycji konkurencyjnej** - gdy chcesz poznać i lepiej komunikować swoje przewagi | 11 | 23% |
| | **Strategia ochrony IP** - kiedy chcesz utrzymać swoje tajemnice w firmie | 7 | 15% |
| | **Odpowiedzialny biznes** - gdy wartości zrównoważonego biznesu są dźwignią wzrostu | 7 | 15% |
| | **Doświadczony Project Manager** poszukiwany - gdy brakuje ludzi w stałym zespole, a trzeba sprawnie działać | 7 | 15% |
| | **Inne**: *„Działam w branży związanej z obsługą pokładową samolotów potrzebuje perspektywy, kiedy zostanie przywrócony ruch żadne tam dyrdymały jak powyżej twardo na ziemi ewentualnie co jeszcze mogę wyrwać innym świadczącym usługi okołolotniskowe”* | 1 | 2% |

MOST
FOUNDATION