



# Podręcznik tworzenia modelu inkubatora freelancerów



Dofinansowane przez  
Unię Europejską

Projekt ten został sfinansowany przy wsparciu Komisji Europejskiej.  
Niniejsza publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autora, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

## Spis treści

Rozdział 1 - Analiza umiejętności przedsiębiorczych freelancerów.....	4
Wprowadzenie.....	5
Odpowiednie umiejętności miękkie zidentyfikowane dzięki badaniom i raportowi transnarodowemu .....	9
Myślenie analityczne i krytyczne.....	9
Aktywne uczenie się i strategie uczenia się.....	10
Rozwiązywanie problemów .....	11
Kreatywność.....	12
Przywódstwo i wpływ społeczny.....	14
Umiejętności cyfrowe .....	16
Monitorowanie i kontrola .....	18
Odporność, zarządzanie stresem i elastyczność.....	19
Wniosek.....	20
Rozdział 2 - Analiza inkubatora .....	22
Wprowadzenie.....	23
Wyjaśnienie istoty inkubatora przedsiębiorczości.....	23
Tematy inkubacji .....	24
Prywatne a publiczne inkubatory przedsiębiorczości .....	24
Inkubator a akcelerator: Rozróżnienie .....	25
Spis inkubatorów.....	26
Końcowe przemyślenia i wnioski.....	39
Cechy istotne dla rozwoju inkubatora freelancerów .....	40
Rozdział 3 - Najlepsze praktyki szkoleń dla przedsiębiorców i freelancerów .....	42
Wprowadzenie.....	43
Zbiór najlepszych praktyk.....	44
BELGIA .....	45
WŁOCHY .....	47
POLSKA.....	52
HISZPANIA .....	54
Wniosek.....	60
Rozdział 4 - Model biznesowy dla inkubatora freelancerów.....	61
Wprowadzenie.....	62

Kanwa modelu biznesowego.....	63
Segmenty klientów.....	64
Propozycja wartości.....	73
Proponowany produkt.....	75
Wartość dodana szkoleń.....	77
Networking, mentoring, wymiana umiejętności i doświadczeń.....	78
Rozdział 5 - Kluczowi partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby.....	79
Wprowadzenie.....	80
Kluczowi partnerzy dla inkubatora freelancerów.....	82
Kluczowe działania dla inkubatora freelancerów.....	84
Kluczowe zasoby i zarządzanie czasem dla cyfrowego inkubatora freelancera.....	85
Wnioski.....	86
Rozdział 6 - Relacje z klientami i kanały.....	88
Wprowadzenie.....	89
Relacje z klientami aktywowane za pośrednictwem projektu DIGIfreelancer.....	89
Kanały.....	91
Wniosek.....	95
Rozdział 7 - Struktura kosztów i źródła przychodów.....	97
Wprowadzenie: Dlaczego mówienie o kosztach i przychodach ma kluczowe znaczenie? .....	98
Struktura kosztów.....	100
Strumienie przychodów.....	104
Wnioski.....	108
Źródła.....	110

## Rozdział 1 - Analiza umiejętności przedsiębiorczych freelancerów



Źródło: Image by vectorjuice on Freepik (<https://bit.ly/4a00Pkf>)

## Wprowadzenie

W świecie rozwoju zawodowego i kariery dwa rodzaje umiejętności odgrywają istotną rolę: umiejętności miękkie i umiejętności twarde. Choć oba są niezbędne, mają różne cechy i pełnią różne role w miejscu pracy. Umiejętności miękkie to umiejętności twarde. Można je scharakteryzować jako cechy charakteru oraz zdolności społeczne i behawioralne, które umożliwiają dobrą współpracę ze współpracownikami i rozwój kariery zawodowej. Podczas gdy umiejętności twarde to umiejętności techniczne, które mają zastosowanie do konkretnych zadań i zadań, umiejętności miękkie to umiejętności przekrojowe, które można przenosić na różne rodzaje zawodów i dziedzin.

Poniżej znajduje się kilka przykładów umiejętności miękkich:

Rozwiązywanie problemów: Pracodawcy wysoko cenią osoby, które potrafią szybko i skutecznie rozwiązywać problemy. Może to wymagać wykorzystania wiedzy branżowej, aby rozwiązać problem natychmiast po jego wystąpieniu, a także skonsultowania się ze współpracownikami w celu znalezienia długoterminowego rozwiązania.

- **Komunikacja:** obejmuje wiedzę na temat tego, w jaki sposób należy rozmawiać z innymi w różnych sytuacjach. Powinieneś znaleźć sposób na rozmowę w uprzejmy i taktowny sposób, bez tworzenia konfliktów w pracy zespołowej.
- **Kreatywność:** Szeroka umiejętność dodająca wiele zestawów, związanych z umiejętnościami miękkimi i technicznymi. Dzięki kreatywności można znaleźć nowe sposoby wykonywania zadań.
- **Etyka pracy:** zdolność do wykonywania zadań w sposób terminowy i wysokiej jakości. Pomoże ci to zbudować dobre relacje ze współpracownikami i innymi kolegami.
- **Zdolność adaptacji i elastyczność:** umiejętność szybkiego dostosowywania się do nowych sytuacji. Powinieneś być w stanie pracować w wielu branżach lub dziedzinach.

Umiejętności twarde to z kolei predyspozycje techniczne, a więc związane z biegłością w postępowaniu się formalnymi procedurami, narzędziami, oprogramowaniem i sprzętem. W wielu różnych dziedzinach i zawodach są one niezbędne do wykonywania obowiązków lub ról. Są policzalne i mierzalne. Niektóre przykłady to:

- **Analityka i interpretacja danych** (narzędzia takie jak Excel lub Tableau)
- **Praca na stanowisku kierowniczym:** Większość stanowisk wymaga przynajmniej odrobiny pracy biurowej, podczas gdy inne koncentrują się na wsparciu administracyjnym (wprowadzanie danych, pisanie na maszynie, badania, pisanie biznesowe lub planowanie projektów).
- **Znajomość języków.**
- **Marketing cyfrowy: Mogą to być** umiejętności techniczne (copywriting, tworzenie treści, SEO lub reklama w mediach społecznościowych).
- **Umiejętności mechaniczne** (spawanie, stolarstwo...)

Umiejętność łączenia tych dwóch zestawów umiejętności jest bezcenna, ponieważ pozwala jednostkom nie tylko doskonalić swoje umiejętności techniczne, ale także rozwijać się w połączonym i wielokulturowym miejscu pracy.

Pracodawcy poszukują osób, które posiadają mieszankę umiejętności miękkich i twardych na dzisiejszym bardzo konkurencyjnym rynku pracy.

**Znaczenie umiejętności miękkich w świecie pracy i przedsiębiorczości (dot. Światowego Forum Ekonomicznego)**

Umiejętności miękkie są niezbędne do udanej współpracy, rozwiązywania problemów i komunikacji w miejscu pracy, dlatego są tak ważne w świecie zatrudnienia i biznesu. Umiejętności miękkie są cennym narzędziem, które może pomóc profesjonalistom i właścicielom firm w osiągnięciu sukcesu w swoich dziedzinach. Przedsiębiorcy są niezbędni dla każdej gospodarki, ponieważ mają wiedzę i inicjatywę, aby przewidywać wymagania i sprzedawać realne nowe pomysły. Przedsiębiorczość, której udaje się podjąć ryzyko związane z założeniem firmy, jest nagradzana pieniędzmi, rozgłosem i szansami na przyszły rozwój.

Przedsiębiorczy marzycieli przyciąga pomysł zostania swoim szefem i zbitcia fortuny, ale z założeniem sklepu wiąże się wiele zagrożeń. Dochód nie jest gwarantowany, świadczenia sponsorowane przez pracodawcę znikają, a gdy firma doświadcza niepowodzenia finansowego, oprócz wyników finansowych korporacji zagrożone mogą być również aktywa. Ryzyko można jednak znacznie zmniejszyć, przestrzegając kilku sprawdzonych zasad.

Mówiąc o świecie biznesu, powinniśmy wskazać na Światowe Forum Ekonomiczne. Jest to międzynarodowa organizacja pozarządowa założona w 1971 roku w Szwajcarii. WEF spotyka się co roku w Davos w Szwajcarii i ma na celu zgromadzenie przywódców politycznych, dyrektorów biznesowych, naukowców i innych wpływowych osób na całym świecie w celu omówienia i współpracy w kwestiach globalnych, w tym wyzwań gospodarczych, społecznych i środowiskowych. WEF jest niezależne, bezstronne i nie jest powiązane z żadnymi szczególnymi interesami. We wszystkich swoich działaniach Forum dąży do wykazania się przedsiębiorczością w globalnym interesie publicznym, przy jednoczesnym zachowaniu najwyższych standardów zarządzania.

Artykuł WEF "Tak zmieni się przedsiębiorczość w 2023 roku" opublikowany w styczniu 2023 r. omawia, w jaki sposób kryzys gospodarczy związany z pandemią oraz nowe obawy społeczne i środowiskowe zmieniają sektor przedsiębiorczości. Wspomniano w nim, że ludzie są nonkonformistami, nie boją się kwestionować status quo i próbować czegoś innego. Mogą być istotną częścią tworzenia nowych towarów i usług niezbędnych do rozwoju światowej gospodarki i sprostania nadchodzącym problemom. Liczba kobiet, które chcą pracować dla siebie w Wielkiej Brytanii wzrosła do 17%, a młodzi ludzie z pokolenia Z również podjęli decyzję o pracy dla siebie. Jedna piąta osób z pokolenia Z prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą twierdzi, że ich mała firma jest ich pierwszym zatrudnieniem po ukończeniu studiów.

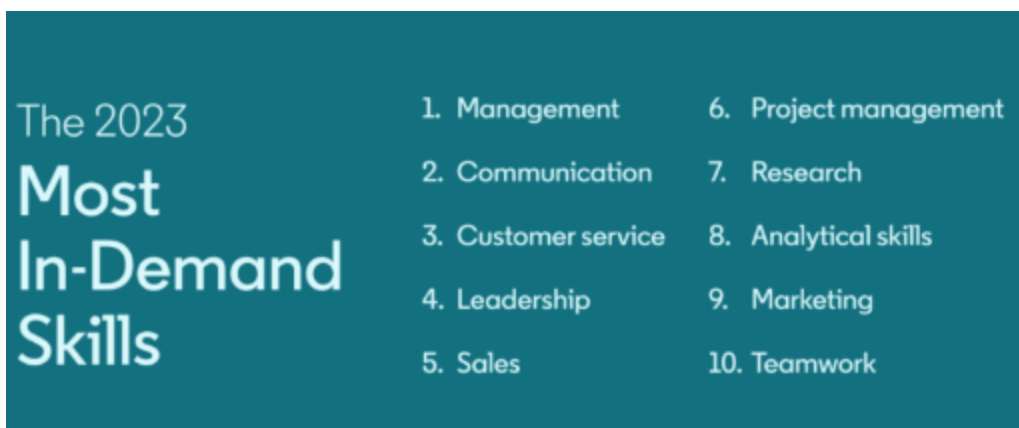
### **Najważniejsze umiejętności w zakresie przedsiębiorczości i najbardziej istotne dla freelancerów**

Zdolność do bycia odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą wymaga wielu różnych umiejętności. Umiejętności te odnoszą się do zdolności dostrzegania i wykorzystywania szans ekonomicznych, ludzkiego kreatywnego wysiłku tworzenia firmy lub czegoś wartościowego, chęci podejmowania skalkulowanego ryzyka oraz zdolności do gromadzenia zasobów wymaganych do wykorzystania szansy. Ponadto istnieją inne umiejętności, takie jak zarządzanie biznesem, więc stworzenie kompleksowego planu z każdym elementem, takim jak budżet i oś czasu, zapewnia realizację tych celów. W rezultacie, dzięki silnej strategii biznesowej, firma może się rozwijać. Powinniśmy powrócić do tematu komunikacji jako trudnego talentu. Powinieneś być w stanie rozmawiać grzecznie i profesjonalnie ze współpracownikami, pracodawcami, klientami, inwestorami i innymi partnerami w sytuacjach jeden na jeden lub w grupie. Ponieważ świat biznesu często doświadcza wlotów i upadków, powinieneś być elastyczny i wszechstronny, jeśli chcesz zbudować firmę. Powinieneś być w stanie potknąć się i podnieść.

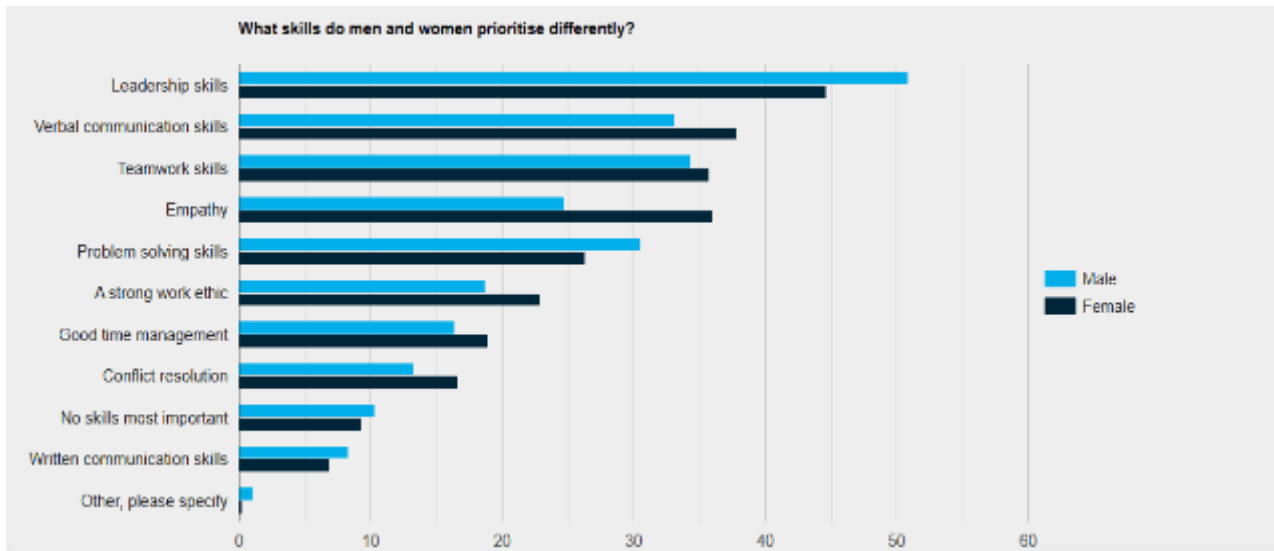
Mówiąc o umiejętnościach w zakresie przedsiębiorczości, Wspólne Centrum Badawcze, we współpracy z DG ds. Zatrudnienia, Spraw Społecznych i Włączenia Społecznego, opracowało EntreComp: Ramy Kompetencji Przedsiębiorczości. Badanie to definiuje przedsiębiorczość jako kompetencję na całe życie, identyfikuje cechy przedsiębiorców i wyjaśnia te cechy w celu stworzenia wspólnego języka dla projektów obejmujących uczenie się przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość jest definiowana jako proces przekształcania pomysłów w wartość dla innych ludzi.

Według EntreComp najważniejszymi umiejętnościami dla freelancerów są komunikacja, pewność siebie, zarządzanie czasem i pasja do nauki lub ciekawość.

- Komunikacja: Ważne jest, abyśmy jeszcze raz omówili te umiejętności miękkie, ponieważ mają one kluczowe znaczenie dla jasnego i zwięzłego wyrażania myśli, instrukcji i informacji. Silna komunikacja pomaga w rozwoju relacji i pomaga uniknąć nieporozumień.
- Musisz być pewny siebie. Powinieneś być świadomy swoich praw i obowiązków. Twój przyszły klient, konsument lub inwestorzy uwierzą w Ciebie, jeśli będziesz pewny swoich umiejętności i potencjału.
- Zarządzanie czasem: Gdy pracujesz sam, nikt nie będzie obserwował Twojej pracy, zmiany ani obowiązków. Nie ma żadnej presji z zewnątrz. Powinieneś zatem kontrolować własne zadania i harmonogram. Bądź przygotowany i unikaj odkładania rzeczy na później.
- Pasja do nauki/ciekawość: Świat freelancingu jest dynamiczny, więc powinieneś o tym pamiętać i chętnie uczyć się nowych umiejętności, studiów lub umiejętności, które mogą pomóc Ci przyciągnąć nowych klientów.



*Dewar, J. (2023) Najbardziej poszukiwane umiejętności w 2023 r. Dostępne w: The Most In-Demand Skills for 2023 | LinkedIn*



*Firma Digits. Statystyki umiejętności miękkich w Wielkiej Brytanii w 2022 r. Dostępne w statystykach umiejętności miękkich, faktach i liczbach w Wielkiej Brytanii w 2022 r. - Digits*




## Odpowiednie umiejętności miękkie zidentyfikowane dzięki badaniom i raportowi transnarodowemu


### Myślenie analityczne i krytyczne

Umiejętności miękkie	Myślenie analityczne i krytyczne Umiejętności poznawcze. Jest to zdolność do analizy, oceny i syntezy informacji w celu podejmowania świadomych decyzji, rozwiązywania problemów i wyciągania logicznych wniosków.
Jak wpływa to na działalność freelancera?	Zwiększenie ich zdolności do odniesienia sukcesu w wybranych dziedzinach i skutecznego zarządzania niezależną pracą.
Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?	<p><b>Rozwiązywanie problemów:</b> Myślenie analityczne pozwala freelancerom rozbijać złożone problemy, identyfikować przyczyny źródłowe i opracowywać skuteczne rozwiązania.</p> <p><b>Zarządzanie planowaniem projektów:</b> Freelancerzy muszą skutecznie zarządzać swoim czasem, zasobami i projektami. Umiejętność ta ma kluczowe znaczenie dla dostarczania wysokiej jakości pracy na czas i w ramach budżetu.</p> <p><b>Komunikacja z klientem:</b> Freelancerzy często muszą rozumieć i spełniać konkretne potrzeby swoich klientów. Analityczne myślenie pozwala freelancerom zadawać właściwe pytania, zbierać istotne informacje i dokładnie interpretować instrukcje klienta.</p> <p><b>Analiza danych:</b> analizowanie i interpretowanie danych w celu zapewnienia wglądu lub zmierzenia sukcesu swoich projektów.</p>
Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?	Umożliwia freelancerom podejście do swojej pracy z uporządkowanym, strategicznym nastawieniem. Umożliwia im stawianie czoła wyzwaniom, podejmowanie świadomych decyzji, dostarczanie wysokiej jakości pracy i skuteczne zarządzanie różnymi aspektami ich działalności jako freelancerów.
Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?	<div style="display: flex; align-items: flex-start;">  <div style="flex-grow: 1;"> <p><b>Ryan Holiday</b> Odnoszący sukcesy autor i marketer, Holiday napisał kilka bestsellerowych książek na temat marketingu i strategii biznesowej oraz jest poszukiwanym mówcą i konsultantem. Pisał o kwestiach społecznych. Pisał na przykład o manipulacji w mediach, ale także o tym, jak tradycyjny marketing nie jest skuteczny, podczas gdy hakowanie wzrostu jest bardziej skuteczne.</p> </div> </div>


## Aktywne uczenie się i strategie uczenia się

Umiejętności miękkie	<p>Aktywne uczenie się i strategie uczenia się</p> <p>To podejście do edukacji, które zachęca uczniów do aktywnego angażowania się w materiał edukacyjny, zamiast biernego odbierania informacji. Obejmuje różne strategie i techniki, które promują głębsze zrozumienie, krytyczne myślenie i zatrzymywanie wiedzy.</p>
Jak wpływa to na działalność freelancera?	Może to mieć pozytywny wpływ na działalność freelancerów, zwiększając ich rozwój zawodowy, możliwości rozwiązywania problemów i ogólną efektywność.
Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?	<p>Lepsze zrozumienie: Aktywna nauka zachęca do głębszego zaangażowania się w materiał, co prowadzi do lepszego zrozumienia i zachowania wiedzy.</p> <p>Umiejętności współpracy: Wiele strategii aktywnego uczenia się obejmuje pracę grupową, wspierając współpracę, komunikację i pracę zespołową.</p> <p>Uczenie się różnymi stylami: dostosowuje się do różnych stylów uczenia się, zaspokajając preferencje wizualne, słuchowe, kinestetyczne i inne.</p>
Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?	<p><b>Współpraca i tworzenie sieci kontaktów</b> to ważne elementy aktywnego uczenia się. Freelancerzy mogą aktywnie uczestniczyć w forach internetowych, społecznościach i platformach mediów społecznościowych, aby nawiązywać kontakty z kolegami, wymieniać się pomysłami i wspólnie pracować nad projektami.</p> <p><b>Ciągła nauka i rozwój umiejętności</b> są ważne dla niezależnych wykonawców, aby pozostać konkurencyjnymi. Poprzez aktywne wyszukiwanie zasobów, kursów online, samouczków i warsztatów, freelancerzy są zachęceni do przejęcia kontroli nad własną edukacją.</p> <p><b>Kreatywne rozwiązywanie problemów:</b> Aby wyróżnić się na zatłoczonym rynku, freelancerzy często muszą wpadać na nowatorskie pomysły. Aktywne uczenie się zachęca freelancerów do badania nietypowych koncepcji, testowania różnych taktyk i dostosowywania się do zmieniających się sytuacji.</p>
Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?	<p style="text-align: right;">Tim Ferris</p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <div> <p>Jest odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą, autorem i mówcą, który z powodzeniem zbudował karierę jako freelancer.</p> <p>Przez całe życie interesował się samodoskonaleniem i opracował metody szybkiego uczenia się.</p> </div> </div>

## Rozwiązywanie problemów

Umiejętności miękkie	<p>Rozwiązywanie problemów</p> <p>Umiejętności odnoszą się do naszej zdolności do rozwiązywania problemów w efektywny i terminowy sposób bez żadnych przeszkód.</p> <p>Wiąże się to z umiejętnością zidentyfikowania i zdefiniowania problemu, wygenerowania alternatywnych rozwiązań, oceny i wyboru najlepszej alternatywy oraz wdrożenia wybranego rozwiązania.</p>
Jak wpływa to na działalność freelancera?	<p>Freelancerzy często napotykać szeroki zakres problemów, od problemów związanych z klientem po trudności techniczne. Skuteczne rozwiązywanie problemów pozwala freelancerom pokonywać przeszkody, dostarczać wysokiej jakości pracę i utrzymywać pozytywne relacje z klientami.</p>
Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?	<p><b>Wyzwania techniczne i luki w umiejętnościach:</b> Freelancerzy aktywnie badają i aktywnie uczą się nowych umiejętności, aktywnie poszukują zasobów online, aktywnie angażują się w kursy prowadzone we własnym tempie i aktywnie współpracują z rówieśnikami w celu uzupełnienia luk w wiedzy i sprostania wyzwaniom technicznym.</p> <p><b>Informacje zwrotne od klienta i poprawki:</b> aktywnie podchodzić do informacji zwrotnych z otwartym nastawieniem, aktywnie starać się zrozumieć perspektywę klienta i aktywnie przekazywać własne uzasadnienie wyborów projektowych.</p> <p><b>Konkurencja rynkowa i zróżnicowanie:</b> Freelancerzy aktywnie rozpoznają swoje wyróżniające się umiejętności i mocne strony, aktywnie budują silną markę osobistą, aktywnie wyświetlają swoje portfolio i aktywnie dostosowują swoje usługi, aby zaspokoić określone potrzeby niszowe.</p>
Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?	<p>W branży freelancerskiej aktywne rozwiązywanie problemów wymaga proaktywnych działań, jasnej komunikacji, elastyczności oraz chęci do nauki i adaptacji. Freelancerzy, którzy aktywnie stawiają czoła wyzwaniom, wykazując się kreatywnością i odpornością, są lepiej przygotowani do rozwoju swojej niezależnej kariery.</p>
Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="flex: 1;">  </div> <div style="flex: 2;"> <p>David M. Kelley</p> <p>Amerykański inżynier, projektant, biznesmen i pedagog, współzałożyciel firmy projektowej IDEO, jest profesorem na Uniwersytecie Stanforda i opracował metodę myślenia projektowego.</p> </div> </div>

## Kreatywność

Umiejętności miękkie (nazwa i opis)	<p><b>Kreatywność</b></p> <p>Jest to wieloaspektowy i dynamiczny proces poznawczy, który obejmuje generowanie, łączenie i przekształcanie pomysłów, koncepcji i elementów w celu uzyskania nowatorskich i wartościowych wyników. Jest to zdolność do nieszablonowego myślenia, oderwania się od konwencjonalnych wzorców i stworzenia czegoś oryginalnego i znaczącego.</p>
Jak wpływa to na działalność freelancera?	<p>Kreatywność jest siłą napędową sukcesu freelancerów. Usprawnia ona różnicowanie, rozwiązywanie problemów, komunikację i zdolność adaptacji, ostatecznie prowadząc do większej liczby klientów, wyższych stawek i większego osobistego spełnienia. Freelancerzy, którzy wykorzystują i pielęgnują swoją kreatywność, mają dobrą pozycję do rozwoju w dynamicznym i konkurencyjnym środowisku freelancerów.</p>
Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?	<p><b>Myślenie dywergencyjne:</b> Ćwicz generowanie szerokiej gamy pomysłów, rozwiązań i możliwości dla danego problemu. Unikaj autocenzury i staraj się przedkładać ilość nad jakość podczas sesji burzy mózgów.</p> <p><b>Wiedza interdyscyplinarna:</b> Eksploruj różne dziedziny nauki i zbieraj wiedzę z różnych źródeł. Umiejętność łączenia koncepcji z pozornie niezwiązanymi ze sobą obszarów może prowadzić do przetomowych pomysłów.</p> <p><b>Współpraca:</b> Angażuj się we wspólne projekty z osobami z różnych środowisk. Współpraca z innymi może przynieść świeże perspektywy i prowadzić do innowacyjnych rozwiązań.</p>
Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?	<p><b>Zróżnicowanie:</b> Na zatłoczonym rynku freelancerów kreatywność pomaga wyróżnić się na tle konkurencji. Freelancerzy z nowymi i kreatywnymi pomysłami są częściej wybierani przez klientów.</p> <p><b>Innowacyjność:</b> Prawdopodobieństwo, że freelancer będzie promował innowacje jest wyższe, gdy stale wykorzystuje kreatywność w swojej pracy. Mogą wprowadzać nowe koncepcje, metodologie i pomysły, które przesuwały granice tego, co możliwe.</p> <p><b>Branding i marketing:</b> Kreatywność odgrywa kluczową rolę w tworzeniu silnej marki osobistej jako freelancer. Unikalna i kreatywna tożsamość marki pomaga stworzyć niezapomnianą i autentyczną obecność, przyciągając klientów, którzy rezonują z Twoim stylem.</p>
Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?	<div style="display: flex; align-items: flex-start;">  <div style="flex-grow: 1;"> <p>Ana Galvañ Autorka komiksów i ilustratorka freelancerka z Murcji w Hiszpanii. Inspirację znajduje w Bauhausie i współczesnym komiksie niezależnym. Jej ostatnie opublikowane książki to Press enter to continue i Afternoon at Mcburger's, obie zawierają</p> </div> </div>

	historie osadzone w fantastycznych i science fiction wszechświatach.
--	--

## Przywództwo i wpływ społeczny

Umiejętności miękkie (nazwa i opis)	<p>Przywództwo i wpływ społeczny</p> <p>Odnosi się do umiejętności kierowania, wpływania i inspirowania osób lub grup do osiągnięcia wspólnych celów.</p> <p>To także zdolność do wpływania na postawy, zachowania i decyzje innych osób za pomocą środków bezpośrednich lub pośrednich. Obejmuje proces perswazji, konformizmu i interakcji w kontekście społecznym.</p>
Jak wpływa to na działalność freelancera?	<p>Przywództwo i wpływ społeczny mają głęboki wpływ na dynamikę grupy, procesy decyzyjne i osiągnięcie celów. Skuteczni liderzy wykorzystują wpływ społeczny, aby poprowadzić swoje zespoły do sukcesu, jednocześnie biorąc pod uwagę względy etyczne i dobre samopoczucie swoich zwolenników. Zrozumienie tych pojęć ma kluczowe znaczenie dla osób aspirujących do przewodzenia, inspirowania i wywierania pozytywnego wpływu na otaczający ich świat.</p>
Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?	<p><b>Budowanie reputacji: Wpływ społeczny</b> odgrywa kluczową rolę w budowaniu reputacji freelancera. Pozytywne opinie klientów, referencje i polecenia od zadowolonych klientów mogą zwiększyć wpływ społeczny freelancera, przyciągając nowych klientów.</p> <p><b>Tworzenie sieci kontaktów:</b> Freelancerzy, którzy skutecznie wykorzystują wpływy społecznościowe, mogą poszerzać swoje profesjonalne sieci kontaktów. Nawiązywanie kontaktów z rówieśnikami, liderami branży i potencjalnymi klientami online i offline może prowadzić do cennej współpracy i możliwości.</p> <p><b>Wiarygodność:</b> Wpływy społeczne zwiększają wiarygodność freelancera. Udostępnianie treści, publikowanie artykułów lub przemawianie na wydarzeniach branżowych może pozycjonować freelancerów jako ekspertów w swojej dziedzinie, przyciągając klientów, którzy cenią sobie fachową wiedzę.</p>
Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?	<p><b>Nastawienie na rozwiązywanie problemów:</b> Podejście do wyzwań z nastawieniem na rozwiązywanie problemów, oferowanie rozwiązań i alternatyw w przypadku pojawienia się problemów.</p> <p><b>Wyższe stawki:</b> Freelancer z dużą pozycją społeczną może często pobierać wyższe opłaty, ponieważ ludzie go cenią i szanują.</p> <p><b>Tworzenie treści:</b> Udostępniaj treści informacyjne swoim docelowym odbiorcom, takie jak wpisy na blogu, podcasty, filmy lub artykuły, które pokazują Twoją wiedzę.</p>

Przykład profesjonalisty  
(najlepiej freelancera), który  
podniósł tę umiejętność  
miękką do perfekcji? I kimś,  
kim można się zainspirować?



natury. Potrafi przenosić złożone idee z nauki do literatury z jasnością.

Gretchen Rubin

Odnosząca sukcesy autorka i mówczyni ze Stanów Zjednoczonych.

Jest jedną z najbardziej wpływowych kobiet w dziedzinie szczęścia i ludzkiej



## Umiejętności cyfrowe

<p>Umiejętności miękkie (nazwa i opis)</p>	<p>Umiejętności cyfrowe</p> <p>Zestaw kompetencji i umiejętności, które umożliwiają osobom efektywne poruszanie się, korzystanie i wykorzystywanie technologii cyfrowych do różnych celów.</p>
<p>Jak wpływa to na działalność freelancera?</p>	<p>Każda część freelancingu, od pozyskiwania klientów po realizację projektów, zależy od posiadania silnych umiejętności cyfrowych. Dzięki nim niezależni wykonawcy mogą skutecznie komunikować się, promować, współpracować i rozwijać swoje umiejętności dzięki technologii. Freelancerzy są w stanie lepiej prosperować w wymagającym i konkurencyjnym środowisku freelancerskim, jeśli wykorzystują i stale doskonalą swoje umiejętności cyfrowe.</p>
<p>Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tworzenie grafiki i obróbka zdjęć za pomocą programów takich jak Adobe Photoshop czy Canva.</li> <li>• Wykorzystanie oprogramowania takiego jak iMovie lub Adobe Premiere Pro do produkcji i edycji wideo.</li> <li>• Korzystaj z mediów społecznościowych zarówno do celów osobistych, jak i biznesowych.</li> <li>• Korzystanie z aplikacji do wideokonferencji do spotkań online i współpracy (takich jak Zoom i Microsoft Teams).</li> </ul>
<p>Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?</p>	<p>Silne umiejętności cyfrowe umożliwiają freelancerom dotarcie na rynek międzynarodowy i są niezbędne do skutecznej sprzedaży. Potencjalna klientela zwiększa się dzięki łatwemu dostępowi do internetowych tablic ogłoszeń, opcji pracy zdalnej i klientów z różnych regionów.</p> <p>Freelancerzy mogą oferować swoje usługi i przyciągać klientów za pośrednictwem mediów społecznościowych w zakresie marketingu, tworzenia treści i wiedzy na temat optymalizacji pod kątem wyszukiwarek (SEO).</p> <p>Freelancerzy z umiejętnościami cyfrowymi mogą zbierać i przeglądać informacje o swojej pracy, takie jak ruch na stronie internetowej, zaangażowanie w mediach społecznościowych lub wydajność projektu. Podejście oparte na danych ma wpływ na decyzje i strategię.</p>
<p>Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?</p>	<div data-bbox="603 1778 916 1989" data-label="Image"> </div> <p>Neil Patel</p> <p>Jest brytyjskim przedsiębiorcą, bestsellerem New York Timesa, ekspertem marketingowym, mówcą i osobowością internetową. Jest współzałożycielem Crazy Egg, która jest platformą internetową zapewniającą narzędzia analityczne, a także założył Neil Patel Digital, która jest agencją marketingową</p>



	specjalizującą się w analizie danych, marketingu treści i wyszukiwaniu.
--	---

## Monitorowanie i kontrola

Umiejętności miękkie (nazwa i opis)	<p>Monitorowanie i kontrola</p> <p>Zapewniają one, że działania, procesy lub systemy pozostają dostosowane do celów, umożliwiając proaktywne zarządzanie i optymalizację w celu osiągnięcia pożądaných wyników.</p>
Jak wpływa to na działalność freelancera?	<p>Odgrywanie kluczowej roli w zapewnianiu powodzenia projektów, utrzymywaniu relacji z klientami i wspieraniu rozwoju zawodowego.</p> <p>Regularne aktualizacje i raporty z postępów zachęcają do przejrzystości, co zwiększa zaufanie klientów do profesjonalizmu i niezawodności freelancera; środki kontroli zapewniają, że wykonana praca spełnia wysokie standardy, co skutkuje zadowoleniem klienta i potencjalną ponowną współpracą; a fakturowanie i pobieranie płatności zapewniają, że freelancerzy otrzymują wynagrodzenie szybko i dokładnie. To tylko kilka przykładów ważnych sposobów, w jakie monitorowanie i kontrola pozytywnie wpływają na freelancing.</p>
Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?	<p>Freelancerzy otrzymują informacje, wskaźniki i spostrzeżenia z różnych źródeł, w tym z oprogramowania do śledzenia czasu pracy, platform komunikacyjnych i narzędzi do zarządzania projektami.</p> <p>Freelancerzy regularnie oceniają kaliber swojej pracy, aby wskazać obszary wymagające rozwoju, zachować jednolite standardy i osiągać wysokiej jakości wyniki.</p> <p>Tworzy to pętlę sprzężenia zwrotnego, która umożliwia niezależnym wykonawcom monitorowanie rozwoju, wykrywanie nieprawidłowości i wprowadzanie niezbędnych poprawek w trakcie trwania projektu.</p>
Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?	<p>Freelancerzy muszą śledzić kamienie milowe projektu, monitorować jego rozwój i upewniać się, że zadania są wykonywane zgodnie z harmonogramem.</p> <p>Aby zagwarantować, że ich praca jest wysokiej jakości i spełnia oczekiwania klientów, freelancerzy powinni mieć oko na jakość swoich wyników.</p> <p>W przypadku pojawienia się problemów, niezależni kontrahenci muszą podjąć działania w celu ich kontrolowania, rozwiązując je szybko i polubownie.</p>
Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?	<div data-bbox="603 1760 852 2002" data-label="Image"> </div> <p>Pascal Strasche</p> <p>Jest freelancerem, projektantem UI/UX i programistą z Niemiec. Pomaga firmom projektować intuicyjne produkty, zapewniając jednocześnie jakość wyników i śledzenie projektów.</p>

## Odporność, zarządzanie stresem i elastyczność

<p>Umiejętności miękkie (nazwa i opis)</p>	<p>Odporność, zarządzanie stresem i elastyczność.</p> <p>Są to ściśle powiązane ze sobą koncepcje, które koncentrują się na zdolności jednostki do radzenia sobie i przystosowywania się do wyzwań, niepowodzeń i stresorów w życiu. Obejmują one strategie psychologiczne, emocjonalne i behawioralne, które pomagają jednostkom utrzymać dobre samopoczucie i skutecznie funkcjonować, nawet w obliczu trudnych okoliczności.</p>
<p>Jak wpływa to na działalność freelancera?</p>	<p>Umiejętności te są niezbędne do osiągnięcia sukcesu i długoterminowej rentowności. Odporni freelancerzy potrafią radzić sobie z trudnościami, które nieuchronnie się pojawią, a doskonałe zarządzanie stresem zapewnia im zdrowie i produktywność. Ponieważ elastyczność pozwala freelancerom zmieniać kurs i chwycić nowe możliwości, klienci uważają ich za bardziej wszechstronnych i atrakcyjnych.</p> <p>Dynamiczny i ciągle zmieniający się świat freelancingu jest łatwiejszy w obsłudze dla freelancerów, którzy mogą rozwijać się zarówno osobiście, jak i zawodowo.</p>
<p>Jakie cechy należy rozwinąć, aby udowodnić, że się je posiada?</p>	<p><b>Elastyczność i otwartość na zmiany:</b> dostosowywanie strategii i podejścia do zmieniających się okoliczności.</p> <p><b>Zarządzanie emocjami:</b> unikanie skrajnych reakcji emocjonalnych i znalezienie zdrowego sposobu radzenia sobie z nimi.</p>
<p>Jakie są konkretne zachowania (i korzyści), które może przynieść freelancerowi?</p>	<p><b>Radzenie sobie z niepewnością:</b> Freelancerzy często borykają się z nieregularnymi dochodami, zmiennym obciążeniem pracą i niepewnością co do przyszłych projektów.</p> <p><b>Zarządzanie czasem:</b> Freelancerzy są odpowiedzialni za obsługę własnych terminów i harmonogramów, co może być stresujące, jeśli nie jest wykonywane dobrze. Freelancerzy mogą pozostać na wysokości zadania, stosując techniki redukcji stresu, w tym blokowanie czasu, ustalanie priorytetów i ustalanie rozsądnych oczekiwań.</p> <p><b>Dostosowanie się do potrzeb klienta:</b> Freelancerzy często muszą dostosowywać swoją pracę do konkretnych wymagań lub preferencji klienta. Elastyczność pozwala freelancerom dostosować się do zmian bez uszczerbku dla jakości ich pracy.</p>
<p>Przykład profesjonalisty (najlepiej freelancera), który podniósł tę umiejętność miękką do perfekcji? I kimś, kim można się zainspirować?</p>	<div data-bbox="603 1697 884 1980" data-label="Image"> </div> <p>Joan Didion</p> <p>Jest pisarką i amerykańską dziennikarką. Kiedy była dzieckiem, zmuszała się do działania i przemawiania publicznie, ponieważ chciała przezwyciężyć swój niepokój. Napisała "Rok magicznego myślenia" w 2004 roku jako odpowiedź na śmierć męża i chorobę córki.</p>

## Wniosek

Freelancing stał się opłacalną i atrakcyjną ścieżką kariery dla osób poszukujących autonomii, elastyczności i różnorodnych projektów. Ponieważ model rynkowy freelancingu stale się rozwija i ewoluje, umiejętności miękkie znalazły się w centrum uwagi.

Dla osób poszukujących autonomii, niezależności i szerokiej gamy zleceń, praca freelancera oferuje niemal nieograniczoną liczbę możliwości. Chociaż umiejętności techniczne są ważne, to umiejętności miękkie odgrywają kluczową rolę. Umiejętności interpersonalne, komunikacyjne, elastyczność i umiejętność rozwiązywania problemów to tylko kilka przykładów umiejętności miękkich. Niestety, jeśli chodzi o zdobywanie i rozwijanie umiejętności miękkich, ci profesjonalści napotykają trudności, ale także możliwości.

Freelancerzy często pracują w pojedynkę, bez regularnych relacji i informacji zwrotnych, które można uzyskać w tradycyjnym biurze. Wzrost umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych, które rozwijają się w środowiskach współpracy, może być hamowany przez tę izolację. Ponadto freelancerzy często zarządzają wieloma terminami i projektami. Ilość czasu dostępnego na ukierunkowany rozwój umiejętności może być ograniczona w tym szybkim środowisku pracy, szczególnie w przypadku umiejętności wymagających systematycznej praktyki i doskonalenia.

Jednym z głównych wyzwań stojących przed freelancerami w zakresie nabywania i doskonalenia umiejętności miękkich jest wyrwanie się z nieodłącznej izolacji, która charakteryzuje ich pracę.

Co więcej, freelancerzy zazwyczaj wchodzi w interakcje z wieloma różnymi klientami, z których każdy ma inne oczekiwania, preferencje komunikacyjne i pochodzenie kulturowe. Ta różnorodność stanowi problem, ponieważ freelancerzy muszą umiejętnie zarządzać i dostosowywać się do tych różnic, co wymaga wysokiego poziomu empatii i umiejętności interpersonalnych.

Kolejną istotną przeszkodą są ograniczenia czasowe. Freelancerzy są znani ze swojej zdolności do żonglowania wieloma projektami i terminami jednocześnie. Jednak ten gorączkowy charakter pracy może ograniczać czas dostępny na świadomy rozwój umiejętności miękkich, w szczególności umiejętności wymagających ciągłej praktyki i doskonalenia.

Ponadto freelancerzy często rozwiązują spory i negocjują umowy bezpośrednio z klientami. Wymaga to złożonych umiejętności rozwiązywania sporów i negocjacji, które mogą być niedostępne w przypadku braku specjalnego szkolenia.

Pomimo tych przeszkód, istnieje kilka możliwości dla freelancerów, aby uczyć się i rozwijać umiejętności miękkie, które wyróżnią ich w środowisku nieokietzanej konkurencji. Ponieważ freelancerzy są autonomiczni, mogą dostosować swoje wysiłki do konkretnych potrzeb i preferencji. Freelancerzy mogą aktywnie poszukiwać szkoleń online, konferencji i innych zasobów, które są istotne dla ich procesu rozwoju umiejętności, aby rozwinąć poczucie autonomii i odpowiedzialności za własne postępy.

Wszechstronność jest cechą charakterystyczną freelancerów. Profesjonaliści ci są często zaangażowani w wiele projektów, z różnymi klientami i w różnych sektorach. Złożoność kontekstu sugeruje potrzebę bycia elastycznym, szybkim w myśleniu i zdolnym do skutecznego rozwiązywania problemów. W rezultacie freelancerzy rozwijają swoje umiejętności poruszania się w różnych kontekstach i prosperowania w szybko zmieniającym się krajobrazie.

Bezpośrednia interakcja z klientami to kolejna droga, dzięki której freelancerzy mogą doskonalić swoje umiejętności miękkie. W przeciwieństwie do tradycyjnych kontekstów pracy, freelancerzy wchodzi w interakcje z klientami jeden na jednego, co zapewnia wiele okazji do ćwiczenia skutecznej komunikacji, aktywnego słuchania i empatii. Informacje zwrotne od klientów są nieocenionym narzędziem do zrozumienia indywidualnych mocnych stron i obszarów wymagających poprawy, umożliwiając ciągłe doskonalenie umiejętności.

Opracowanie wyrazistego portfolio służy zarówno zademonstrowaniu kompetencji technicznych, jak i umiejętności miękkich. Kładąc nacisk na skuteczną komunikację, pracę zespołową i rozwiązywanie problemów w opisach projektów i opiniach klientów, freelancerzy mogą zaprezentować się jako wszechstronni eksperci.

Co więcej, rozprzestrzenianie się internetowych platform i sieci dla freelancerów oferuje specjalne środowisko do rozwoju umiejętności. Freelancerzy mogą wchodzić w interakcje z kolegami z całego świata, dzielić się doświadczeniami i otrzymywać wskazówki. Poprzez wspólne uczenie się i wspieranie poczucia wspólnoty, te społeczności internetowe są w stanie wzmocnić umiejętności interpersonalne i rozszerzyć sieci zawodowe.

Podsumowując, rozwijanie umiejętności miękkich u freelancerów to dynamiczna podróż pełna możliwości i przeszkód. Choć istnieją trudności do pokonania, takie jak izolacja, różnorodność klientów, ograniczenia czasowe i skomplikowane sytuacje negocjacyjne, freelancerzy mają niezbędne zasoby, aby sobie z nimi poradzić. Samokierujące się środowisko uczenia się, dywersyfikacja zadań, osobiste interakcje z klientami, budowanie portfolio i poczucie wspólnoty, które charakteryzują platformy freelancerskie, przyczyniają się do holistycznego podnoszenia umiejętności miękkich.

Rozpoznając te wyzwania i wykorzystując możliwości, freelancerzy mogą przekształcić się w wszechstronnych profesjonalistów przygotowanych do prosperowania w dynamicznym środowisku freelancerów.

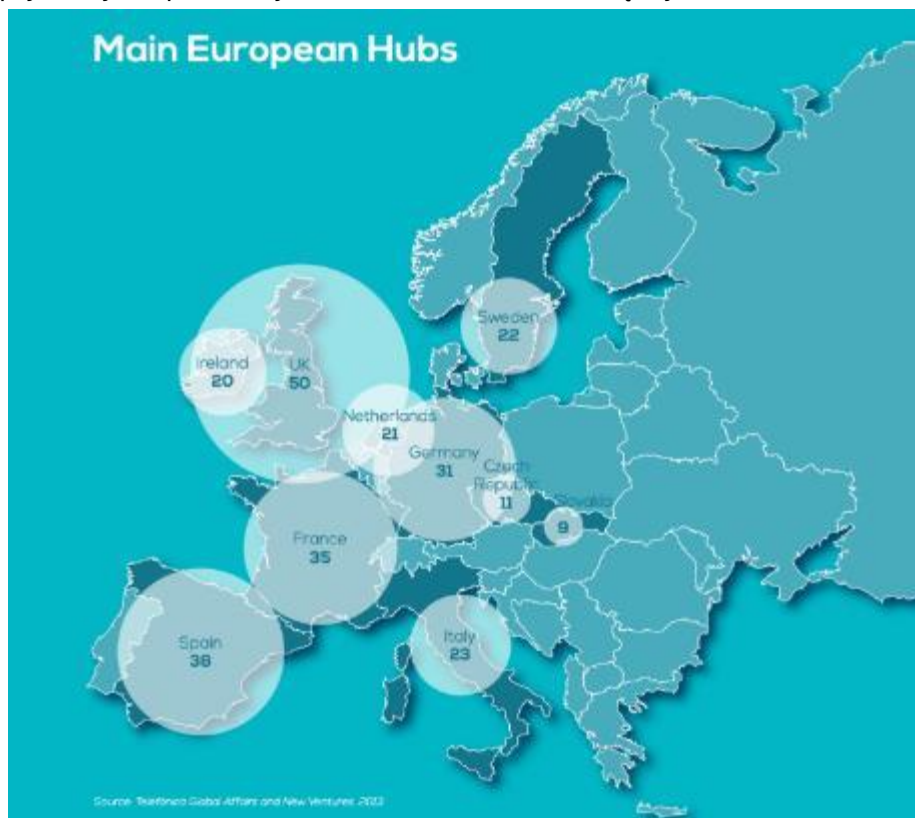
## Rozdział 2 - Analiza inkubatora



Źródło: Image by vectorjuice on Freepik (<https://bit.ly/3PyUHqO>)

## Wprowadzenie

W dzisiejszym szybko zmieniającym się globalnym krajobrazie zapotrzebowanie na umiejętności przedsiębiorcze i kompetencje cyfrowe nigdy nie było wyższe. Rozwój gospodarki gig i pracy freelancerów uutorował drogę innowacyjnym podejściom do kształcenia i szkolenia zawodowego (VET). W tym podrozdziale zagłębiamy się w kluczową domenę inkubatorów przedsiębiorczości, rzucając światło na ich różnorodne funkcje, tematy i pochodzenie. Ponadto badamy różnice między inkubatorami prywatnymi i publicznymi, a także rozróżnienie między inkubatorami a akceleratorami.



Źródło grafiki i danych: *The Accelerator and Incubator Ecosystem in Europe* by Telefonica.

## Wyjaśnienie istoty inkubatora przedsiębiorczości

U podstaw szkoleń z zakresu przedsiębiorczości i e-umiejętności dla freelancerów leży koncepcja inkubatora. Ale czym właściwie jest inkubator i jakie są jego podstawowe cechy?

**Funkcja:** Inkubatory to wyspecjalizowane organizacje lub programy mające na celu pielęgnowanie i wspieranie rozwoju startupów i firm na wczesnym etapie rozwoju. Oferują dynamiczny ekosystem, który sprzyja innowacjom, zapewniając przedsiębiorcom szereg zasobów, usług i mentoringu.

**Działania i usługi:** Inkubatory oferują szereg istotnych usług swoim inkubatorom (startupom). Usługi te mogą obejmować fizyczną przestrzeń biurową, dostęp do sieci mentorów i doradców, możliwości finansowania, dostęp do zaplecza technicznego i wsparcie rozwoju biznesu. Nadrzędnym celem jest pomoc startupom w pokonywaniu początkowych przeszkód i przyspieszenie ich rozwoju.



## Tematy inkubacji

Inkubatory nie są podmiotami uniwersalnymi. Ewolowały, aby zaspokoić potrzeby różnych branż i sektorów, dostosowując się do zróżnicowanych potrzeb przedsiębiorczości. Niektóre z kluczowych tematów, wokół których opracowano inkubatory, obejmują:

1. **Edukacja:** Inkubatory koncentrujące się na technologii edukacyjnej (EdTech) mają na celu poprawę i innowację sektora edukacyjnego poprzez wspieranie startupów, które opracowują rozwiązania e-learningowe, platformy cyfrowe i narzędzia dla nauczycieli i uczniów.
2. **Przedsiębiorczość społeczna:** Inkubatory te koncentrują się na wspieraniu startupów z misją społeczną lub środowiskową. Pomagają przedsięwzięciom, które mają pozytywny wpływ na społeczeństwo, a jednocześnie są zrównoważone finansowo.
3. **FinTech (technologia finansowa):** Inkubatory w przestrzeni FinTech wspierają startupy, które wprowadzają innowacje w dziedzinie finansów i bankowości, tworząc najnowocześniejsze rozwiązania, takie jak płatności cyfrowe, technologia blockchain i platformy pożyczkowe peer-to-peer.
4. **Zielona technologia:** Inkubatory koncentrujące się na zielonych technologiach wspierają świadome ekologicznie startupy opracowujące rozwiązania w zakresie zmian klimatycznych, zrównoważonej energii i ochrony środowiska.
5. **Bezpieczeństwo wewnętrzne:** Inkubatory bezpieczeństwa wewnętrznego wspierają startupy, które koncentrują się na technologiach i usługach związanych z bezpieczeństwem narodowym, w tym cyberbezpieczeństwem, reagowaniem na katastrofy i innowacjami obronnymi.
6. **Moda:** Inkubatory mody wspierają wschodzących projektantów i startupy z branży fashion-tech, zapewniając zasoby do rozwoju produktów, marketingu i nawiązywania kontaktów branżowych.
7. **Żywność:** Inkubatory poświęcone branży spożywczej pomagają startupom zajmującym się technologią żywności, rolnictwem i innowacjami kulinarnymi.

Ta niewyczerpująca lista podkreśla zdolności adaptacyjne inkubatorów, podkreślając ich zdolność do zaspokajania szerokiego zakresu działań przedsiębiorczych.

## Prywatne a publiczne inkubatory przedsiębiorczości

Inkubatory nie są ograniczone do jednego konkretnego modelu lub źródła pochodzenia. Można je ogólnie podzielić na trzy typy: inkubatory startupów uniwersyteckich, inkubatory startupów non-profit i inkubatory startupów korporacyjnych. Tutaj badamy różnice między tymi kategoriami i przyczyny ich istnienia.

**Uniwersyteckie inkubatory przedsiębiorczości:** Inkubatory te są zazwyczaj tworzone w ramach instytucji edukacyjnych. Oferują one wyjątkową przewagę, wykorzystując środowisko akademickie do wspierania studentów-przedsiębiorców i startupów prowadzonych przez wykładowców. Inkubatory uniwersyteckie często koncentrują się na transferze technologii i wspieraniu kultury innowacji w społeczności akademickiej.

**Inkubatory startupów non-profit:** Organizacje non-profit lub agencje rządowe często zakładają takie inkubatory. Ich misją jest wspieranie przedsiębiorczości i rozwoju gospodarczego w określonym



regionie lub sektorze. Inkubatory non-profit priorytetowo traktują wpływ społeczny i mogą zapewniać zasoby przy niewielkich lub zerowych kosztach dla startupów.

**Inkubatory przedsiębiorczości:** Inkubatory te są inicjowane przez firmy o ugruntowanej pozycji, które chcą wprowadzać innowacje i dywersyfikować swoje portfele. Inkubatory korporacyjne współpracują ze startupami, które są zgodne z ich celami strategicznymi, oferując im dostęp do zasobów, wiedzy branżowej i potencjalnych możliwości inwestycyjnych.

## Inkubator a akcelerator: Rozróżnienie

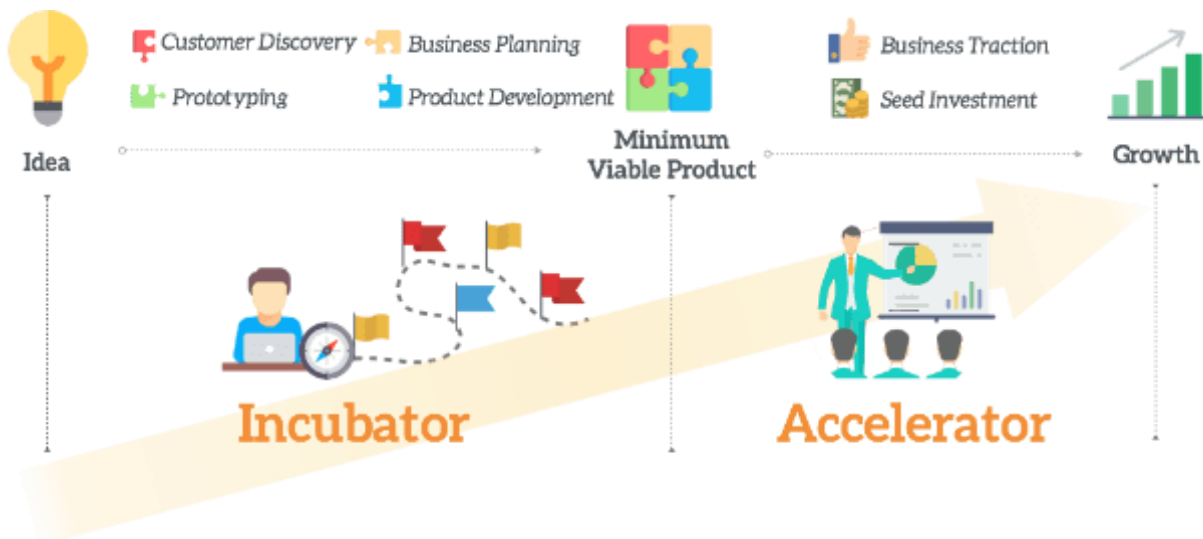
Podczas gdy terminy "inkubator" i "akcelerator" są czasami używane zamiennie, służą one różnym celom w ekosystemie startupów.

**Inkubator:** Jak wspomniano wcześniej, inkubatory koncentrują się na zapewnieniu kompleksowego zestawu zasobów i usług wsparcia dla startupów na wczesnym etapie. Nacisk kładziony jest na długoterminowy wzrost, mentoring i środowisko wychowawcze.

**Akcelerator:** Z drugiej strony akceleratory to zazwyczaj ograniczone czasowo programy, które pomagają startupom w szybkim rozwoju i skalowaniu. Oferują intensywną opiekę mentorską, networking, a czasem finansowanie w zamian za kapitał własny. Akceleratory mają na celu skompresowanie lat wzrostu do kilku miesięcy, czego kulminacją jest dzień demo, w którym startupy prezentują się potencjalnym inwestorom.

W dziedzinie szkoleń VET dla freelancerów zrozumienie tych różnic może mieć kluczowe znaczenie dla wyboru właściwej ścieżki wspierania rozwoju przedsiębiorczości i e-umiejętności.

Na kolejnych stronach zagłębimy się w wewnętrzne funkcjonowanie inkubatorów, badając ich wpływ na rozwój umiejętności przedsiębiorczych i ich znaczenie w przygotowywaniu freelancerów do odniesienia sukcesu w nowoczesnej gospodarce.



Źródło obrazu: [www.medium.com](http://www.medium.com) internetowy serwis medialny.

## Spis inkubatorów

Aby uzyskać jak największą różnorodność w całej Europie, zebraliśmy przykłady inkubatorów dla startupów, w których można zidentyfikować "tradycyjny" model inkubatora i inne modele wyróżniające różne segmenty (np. inkubatory specjalizujące się w branżach kreatywnych lub współpracujące ze startupami w sferze społecznej). Poniższe przykłady pokazują różnorodność i zdolność adaptacji modeli inkubatorów, z których każdy został zaprojektowany w celu zaspokojenia unikalnych potrzeb startupów działających w różnych sektorach i mających różne cele. Niezależnie od tego, czy są to tradycyjne inkubatory skoncentrowane na kapitale, programy ukierunkowane na wpływ społeczny, czy też wyspecjalizowane wsparcie branżowe, inkubatory te odgrywają istotną rolę we wspieraniu innowacji i przedsiębiorczości na całym świecie.

## Przykład 1: Madrid International Lab (MIL), Hiszpania

Nazwa i lokalizacja	Madrid International Lab (MIL) znajduje się w Madrycie, w Hiszpanii.
Cele i działania	MIL to publiczny inkubator i centrum innowacji założone przez Radę Miasta Madrytu. Jego celem jest wspieranie przedsiębiorczości, innowacji i rozwoju startupów, ze szczególnym uwzględnieniem technologii i internacjonalizacji.
Oferowane usługi	<p><b>Przestrzeń biurowa:</b> MIL zapewnia przestrzeń biurową i stacje robocze dla startupów w swoim programie.</p> <p><b>Mentoring:</b> Startupy otrzymują wskazówki i mentoring od doświadczonych profesjonalistów.</p> <p><b>Szkolenia:</b> MIL oferuje sesje szkoleniowe i warsztaty dotyczące różnych aspektów przedsiębiorczości, rozwoju biznesu i technologii.</p> <p><b>Networking:</b> Inkubator organizuje wydarzenia networkingowe, spotkania i konferencje, aby łączyć startupy z potencjalnymi współpracownikami, inwestorami i ekspertami.</p> <p><b>Dostęp do finansowania:</b> MIL pomaga startupom uzyskać dostęp do możliwości finansowania i łączy je z inwestorami.</p>
Inne rodzaje firm konsultingowych	MIL oferuje przede wszystkim usługi szkoleniowe i mentorskie dla startupów, ale w razie potrzeby może zapewnić wsparcie doradcze.
Nagrody pieniężne	MIL nie oferuje nagród pieniężnych, ale koncentruje się na zapewnianiu startupom zasobów, mentoringu i kontaktów.
Jak złożyć wniosek	Startupy mogą aplikować do MIL poprzez zaproszenie do składania wniosków. Aplikacja zazwyczaj wymaga przedłożenia biznesplanu, informacji o zespole oraz szczegółów dotyczących koncepcji i celów startupu.
Wirtualny lub fizyczny inkubator	MIL działa jako fizyczny inkubator, zapewniając przestrzeń biurową i osobiste wsparcie dla startupów.
Usługa coworkingu	Tak, MIL zapewnia przestrzeń coworkingowe dla startupów w swoim programie.
Jak długo należy przebywać w inkubatorze?	Czas trwania inkubacji w MIL może się różnić w zależności od konkretnych potrzeb i postępów każdego startupu.
Wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital	MIL regularnie organizuje wydarzenia networkingowe, spotkania branżowe i możliwości nawiązania kontaktu z firmami venture capital.
Zalety/wady	Niektóre z głównych zalet dołączenia do MIL obejmują dostęp do innowacyjnego środowiska opartego na współpracy, mentoring ze strony doświadczonych profesjonalistów, przestrzeń coworkingowe i możliwości nawiązywania kontaktów w ramach madryckiego ekosystemu przedsiębiorczości.
Historie sukcesu modelu biznesowego freelancera	Freelancerzy dążący do przejścia na przedsiębiorczość lub startupy ukierunkowane na rynek globalny mogą skorzystać z internacjonalizacji MIL. Mogą korzystać z mentoringu i dostępnych zasobów, aby budować i skalować swoje firmy.
Referencje	Więcej informacji i najnowsze aktualizacje można znaleźć na oficjalnej stronie Madrid International Lab: <a href="#">Madrid International Lab (MIL)</a>

## Przykład 2: Firma dla Każdego jest inkubatorem przedsiębiorczości, Polska.

Nazwa i lokalizacja	Firma dla Każdego to inkubator przedsiębiorczości w Polsce.
Krótki opis celów i działań	Ich głównym celem jest pomoc początkującym i często niedoświadczonym przedsiębiorcom w stawianiu pierwszych kroków na rynku
Jakie usługi są oferowane	<b>Pomoc</b> w comiesięcznych płatnościach (ZUS, podatki, rozliczenia księgowe) <b>Usługi konsultingowe</b> (7 dni w tygodniu) <b>Szkolenie</b> (dużo wiedzy praktycznej i teoretycznej)
Czy zajmują się tylko szkoleniami, czy także innymi rodzajami doradztwa?	Firma dla Każdego oferuje szkolenia i doradztwo dla początkujących przedsiębiorców
Czy oferowane są nagrody pieniężne za rozpoczęcie działalności?	Nie ma nagród pieniężnych dla start-upów
Jak złożyć wniosek i jakie dokumenty należy złożyć?	Wniosek można złożyć spontanicznie poprzez stronę internetową inkubatora, wystarczy 15 minut na złożenie takiego wniosku. Inkubator opracowuje również profesjonalny biznesplan dostosowany do indywidualnych potrzeb.
Czy jest to inkubator wirtualny czy fizyczny?	Jest to wirtualny inkubator.
Czy oferuje również usługę coworkingu?	W ramach inkubatora możliwe jest korzystanie wyłącznie z sali konferencyjnej w Warszawie.
Jak długo można przebywać w inkubatorze?	Nie ma ustalonego limitu pobytu w takim inkubatorze, jest tylko miesięczna opłata za pobyt w inkubatorze.
Czy organizowane są wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital?	Nic nie wspomina o tym, że organizowane są wydarzenia networkingowe.
Jakie są główne zalety/wady?	Promocja Przedsiębiorczości - Firma dla Każdego ma na celu promowanie przedsiębiorczości zarówno wśród Polaków, jak i obcokrajowców. Pomoc w comiesięcznych płatnościach - Firma dla Każdego oferuje pomoc w comiesięcznych płatnościach, w tym ZUS, podatkach i rozliczeniach księgowych Usługi konsultingowe - Inkubator świadczy usługi konsultingowe przez siedem dni w tygodniu. Możliwości szkoleniowe - Firma dla Każdego oferuje programy szkoleniowe, które zapewniają wiedzę praktyczną i teoretyczną. Wsparcie dla zagranicznych przedsiębiorców - inkubator ma na celu pomoc zarówno Polakom, jak i obcokrajowcom, wskazując, że zapewnia wsparcie specjalnie dostosowane do potrzeb zagranicznych przedsiębiorców
Historie sukcesu, które można w jakiś sposób przenieść na model biznesowy freelancera	Jedną z takich usług świadczonych przez ten inkubator są usługi fakturowania dla freelancerów. Freelancerzy w Polsce nie zawsze muszą rejestrować firmę, aby wystawiać faktury klientom. Mogą podpisać umowę o pracę lub zdecydować się

	na pracę jako freelancer bez rejestracji firmy. Inkubator może pomóc freelancerom w fakturowaniu i rozliczaniu ich własnej pracy.
Referencje	<a href="https://firmadlakazdego.pl/">https://firmadlakazdego.pl/</a> <a href="https://firmadlakazdego.pl/dla-pracodawcow/">https://firmadlakazdego.pl/dla-pracodawcow/</a>

### Przykład 3: Orange Grove Ateny, Grecja

Nazwa i lokalizacja	Orange Grove Ateny, Grecja
Cele i działania	Orange Grove to inkubator i platforma oferująca wsparcie młodym przedsiębiorcom w Grecji. Orange Grove pomaga startupom i MŚP, zapewniając im szkolenia, warsztaty, możliwości nawiązywania kontaktów, mentorów, międzynarodowe know-how i najlepsze praktyki, dostęp do rynków międzynarodowych i wiele więcej!
Oferowane usługi	Wśród usług świadczonych przez Orange Grove znajduje się rotacyjny program Entrepreneur in Residence, w ramach którego międzynarodowy profesjonalista biznesowy współpracuje przez kilka miesięcy z Orange Grove, oferując intensywne wsparcie dla startupów w zakresie wszelkiego rodzaju zagadnień. Usługa ta jest świadczona ad hoc, w zależności od dostępności i nie może być zagwarantowana przez cały czas.
Inne rodzaje firm konsultingowych	Orange Grove pomaga start-upom i młodym przedsiębiorcom w rozpoczęciu działalności ich firm poprzez różne oferty, w tym doradztwo.
Nagrody pieniężne	Orange Grove nie zapewnia nagród pieniężnych dla start-upów, ale daje im możliwość rozmowy i nawiązania kontaktów z inwestorami oraz pozyskania finansowania.
Jak złożyć wniosek	Nabór odbywa się co kilka miesięcy. Zaproszenie do składania wniosków jest ogłaszane za pośrednictwem strony internetowej i mediów społecznościowych.
Wirtualny lub fizyczny inkubator	Jest to model hybrydowy
Usługa coworkingu	Oferuje udogodnienia dla start-upów i przedsiębiorców, aby mogli rozpocząć swoją podróż
Jak długo należy przebywać w inkubatorze?	Mniej niż rok
Wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital	Tak, organizowane bardzo często
Zalety/wady	Przestrzeń coworkingowa: Orange Grove zapewnia fizyczną przestrzeń, w której przedsiębiorcy i startupy mogą pracować i współpracować. To środowisko co-workingowe sprzyja nawiązywaniu kontaktów i wymianie pomysłów między osobami o podobnych poglądach. Mentoring i wsparcie: Organizacja oferowała programy mentorskie, łącząc startupy z doświadczonymi przedsiębiorcami i profesjonalistami biznesowymi, którzy mogli zapewnić wskazówki i wsparcie. Dostęp do zasobów: Startupy w Orange Grove miały dostęp do szeregu zasobów, w tym warsztatów, programów szkoleniowych i wydarzeń edukacyjnych, które pomogły im rozwinąć umiejętności biznesowe. Możliwości nawiązywania kontaktów: Bycie częścią Orange Grove dało startupom szansę na nawiązanie kontaktów z inwestorami, potencjalnymi partnerami i innymi przedsiębiorcami. Ten networking może prowadzić do cennych połączeń i możliwości. Międzynarodowa ekspozycja: Orange Grove miał na celu połączenie greckich startupów z szerszym międzynarodowym ekosystemem

	<p>startupów. Ta ekspozycja może pomóc startupom rozszerzyć swój zasięg rynkowy i zbadać możliwości poza Grecją.</p> <p>Spółeczność i współpraca: Organizacja stworzyła społeczność przedsiębiorców, wspierając współpracę oraz dzielenie się wiedzą i doświadczeniami wśród swoich członków.</p> <p>Dostęp do finansowania: Niektóre inkubatory i akceleratory startupów, takie jak Orange Grove, mogą oferować dostęp do możliwości finansowania, sieci inwestorów lub wydarzeń pitchingowych, aby pomóc startupom w zabezpieczeniu inwestycji.</p> <p>Edukacja i szkolenia: Orange Grove często organizował wydarzenia edukacyjne, warsztaty i sesje szkoleniowe, aby pomóc startupom w rozwijaniu umiejętności i wiedzy w różnych aspektach przedsiębiorczości.</p> <p>Ekspozycja na innowacje: Startupy w Orange Grove mogą zanurzyć się w innowacyjnym i przedsiębiorczym środowisku, które może być inspirujące i korzystne dla ich własnych projektów.</p> <p>Promocja greckiej przedsiębiorczości: Orange Grove odegrał rolę w promowaniu przedsiębiorczości w Grecji i wspieraniu rozwoju lokalnego ekosystemu startupów.</p>
<p>Historie sukcesu modelu biznesowego freelancera</p>	<p>Od 2013 roku zespół Orange Grove pomógł 220 start-upom. Na przykład Democracy Game to narzędzie do debatowania wykorzystujące sprawdzanie faktów i elementy grywalizacji, aby ułatwić zaangażowanie cyfrowych tubylców w podejmowanie decyzji nie tylko w polityce, ale także w to, co nie jest prawdą w polityce. Wizją projektu jest przywrócenie zaufania do polityki w umysłach i sercach młodych ludzi oraz umożliwienie im walki z dezinformacją, która prowadzi do ograniczenia istotnych praw i wartości humanitarnych i obywatelskich. Ponadto Finance Lady jest tutaj, aby zaprojektować i wdrożyć najlepsze życie finansowe. Pomaga osobom fizycznym i MŚP w planowaniu, budżetowaniu, pozbywaniu się długów i oszczędzaniu w najlepszy dla nich sposób. Wyjaśnia cały finansowy bałagan i dostosowuje ich nawyki finansowe do ich potrzeb i celów. Wspólnie wdrażają plan zorientowany na działanie i uczą się, jak to zrobić. A wkrótce dokonywać najlepszych wyborów w każdej epoce i być tego pewnym. Poruszaj się po swoich finansach na własnych warunkach.</p>
<p>Referencje</p>	<p><a href="https://orangegrove.eu/">https://orangegrove.eu/</a></p>



## Przykład 4: Birdhouse Accelerator, Gandawa, Belgia

Nazwa i lokalizacja	Birdhouse Accelerator, Gandawa, Belgia
Cele i działania	Birdhouse Accelerator ma na celu pielęgnowanie i wspieranie startupów na wczesnym etapie rozwoju w Belgii. - Zapewnienie mentoringu i zasobów startupom. - Ułatwienie dostępu do finansowania i inwestorów. - Wspieranie innowacji i rozwoju przedsiębiorczości.
Oferowane usługi	- Mentoring i coaching dla startupów. - Dostęp do sieci inwestorów i ekspertów. - Warsztaty i programy szkoleniowe.
Inne rodzaje firm konsultingowych	Oprócz szkoleń, oferują one indywidualne usługi mentorskie i doradcze dla startupów.
Nagrody pieniężne	Wybrane startupy Birdhouse mogą liczyć na dedykowany mentoring, możliwość uzyskania 50 tys. pożyczki Bullet Loan (dla startupów, które prowadzą lub będą prowadzić działalność w Belgii), dostęp do rozległej sieci ekspertów branżowych i inwestorów, a także pomoc we wszystkich zawiłościach finansowania startupów. Dzięki Birdhouse startupy otrzymują do 150 tys. euro (minimum 75 tys., z czego 40 tys. w gotówce i 35 tys. w naturze) w trakcie trwania programu. Po zakończeniu programu Birdhouse Ventures, fundusz VC, może selektywnie inwestować większe środki, łącznie do 1,5 miliona euro.
Jak złożyć wniosek	Zazwyczaj poprzez zaproszenie do składania wniosków na ich stronie internetowej. Wymagane dokumenty mogą obejmować biznesplan i prezentację.
Wirtualny lub fizyczny inkubator	Jest to fizyczny inkubator z siedzibą w Gandawie w Belgii.
Usługa coworkingu	Tak, często oferują one przestrzenie coworkingowe dla startupów.
Jak długo należy przebywać w inkubatorze?	Czas pobytu jest różny, ale zazwyczaj wynosi od kilku miesięcy do roku.
Wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital	Birdhouse Accelerator organizuje wydarzenia networkingowe, spotkania z firmami venture capital i sesje pitchingowe, aby połączyć startupy z potencjalnymi inwestorami.
Zalety/wady	-Dostęp do silnej społeczności przedsiębiorców. -Wskazówki i mentoring ze strony doświadczonych przedsiębiorców. -Możliwości nawiązywania kontaktów z inwestorami.
Historie sukcesu modelu biznesowego freelancera	Wiele startupów i absolwentów osiąga niezwykle wyniki w swoich sektorach. Dzięki przełomowym rozwiązaniom, współpracy i nagrodom, startupy te wywierają trwały wpływ. Wśród przykładów: JustBite, WeGlow, Welexit i SalesNote.
Referencje	<a href="https://www.gobirdhouse.com/">https://www.gobirdhouse.com/</a>



## Przykład 5: Barcelona Activa - Media, Hiszpania

Nazwa i lokalizacja	Barcelona Activa - Media - Inkubator TIC
Cele i działania	Barcelona Activa - Media-TIC Incubator to renomowany inkubator w Barcelonie, w Hiszpanii, skupiający się na wspieraniu innowacji i przedsiębiorczości w sektorze mediów i technologii. Jego głównym celem jest wspieranie rozwoju startupów na wczesnym etapie rozwoju poprzez zapewnienie im niezbędnych zasobów, mentoringu i infrastruktury, aby odnieść sukces w konkurencyjnym środowisku biznesowym.
Oferowane usługi	<p>Szkolenia: Barcelona Activa oferuje kompleksowe programy szkoleniowe, warsztaty i seminaria obejmujące różne aspekty przedsiębiorczości, w tym rozwój biznesu, marketing i zarządzanie finansami.</p> <p>Doradztwo: Oprócz szkoleń, inkubator świadczy usługi doradcze za pośrednictwem doświadczonych doradców i ekspertów branżowych. Startupy mogą otrzymać wskazówki dotyczące strategii biznesowej, badań rynkowych i rozwoju produktu.</p> <p>Dostęp do finansowania: Inkubator pomaga startupom nawiązać kontakt z potencjalnymi inwestorami, w tym firmami venture capital i aniołami biznesu, w celu zapewnienia finansowania ich projektów.</p> <p>Networking: Barcelona Activa organizuje regularne wydarzenia networkingowe, umożliwiając startupom kontakt z mentorami, rówieśnikami z branży i potencjalnymi współpracownikami. Ułatwia również spotkania z firmami venture capital i innymi źródłami finansowania.</p> <p>Przestrzeń coworkingowa: Inkubator oferuje fizyczne przestrzenie coworkingowe w kultowym budynku Media-TIC, wspierając współpracę i kreatywność wśród startupów.</p> <p>Mentoring: Startupy mają dostęp do puli doświadczonych mentorów i doradców, którzy zapewniają wskazówki i wsparcie przez cały okres inkubacji.</p>
Inne rodzaje firm konsultingowych	Oprócz szkoleń świadczą również usługi doradcze za pośrednictwem doświadczonych doradców i ekspertów branżowych.
Nagrody pieniężne	Nie wspomniano o tym.
Jak złożyć wniosek	Zainteresowane startupy mogą składać wnioski w ramach zorganizowanego zaproszenia do składania wniosków, zazwyczaj wymagającego przedłożenia biznesplanu, szczegółów dotyczących zespołu i prezentacji swoich innowacyjnych pomysłów. Proces selekcji jest konkurencyjny, ale gwarantuje, że obiecujące startupy otrzymają wsparcie, którego potrzebują.
Wirtualny lub fizyczny inkubator	Barcelona Activa - Media-TIC Incubator to fizyczny inkubator zlokalizowany w samym sercu Barcelony.
Usługa coworkingu	Tak, zapewnia startupom dedykowaną przestrzeń do pracy.
Jak długo należy przebywać w inkubatorze?	Startupy mogą pozostać w Inkubatorze Barcelona Activa - Media-TIC przez okres do dwóch lat, z możliwością przedłużenia w zależności od ich postępów i konkretnych potrzeb.
Wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital	Barcelona Activa organizuje regularne wydarzenia networkingowe, umożliwiając startupom nawiązywanie kontaktów z mentorami, rówieśnikami z branży i potencjalnymi współpracownikami. Ułatwia również spotkania z firmami venture capital i innymi źródłami finansowania.

Zalety/wady	<p>Dostęp do tętniącego życiem ekosystemu startupów, mentorów i inwestorów.</p> <p>Możliwości nawiązywania kontaktów w celu wspierania współpracy i rozwoju.</p> <p>Dostosowane do potrzeb usługi szkoleniowe i doradcze w celu poprawy świadomości biznesowej.</p> <p>Dostęp do kreatywnego i opartego na współpracy środowiska pracy.</p> <p>Wskazówki dotyczące pozyskiwania finansowania z różnych źródeł.</p>
Historie sukcesu modelu biznesowego freelancera	<p>Jednym z sukcesów barcelońskiego inkubatora Activa - Media-TIC jest "X-Stream Technologies", startup specjalizujący się w zaawansowanych rozwiązaniach do oczyszczania wody. Dzięki wsparciu inkubatora, X-Stream Technologies nie tylko pozyskał finansowanie, ale także rozszerzył swoją działalność na cały świat. Freelancerzy z sektora technologii wodnych mogą czerpać inspirację z podróży X-Stream, aby odkrywać innowacyjne rozwiązania i poszerzać swój zasięg na niszowych rynkach.</p>
Referencje	<p>Strona internetowa Inkubatora Activa-Media-TIC w Barcelonie: <a href="https://www.barcelona.cat/barcelonactiva/en/start-ups-and-growing-companies/media-tic">https://www.barcelona.cat/barcelonactiva/en/start-ups-and-growing-companies/media-tic</a></p> <p>"Media-TIC: un catalizador para la innovación creativa en Barcelona" (PDF): <a href="https://media.dandelion-europe.eu/uploads/2020/05/13050354/Media-TIC-Case-Study.pdf">https://media.dandelion-europe.eu/uploads/2020/05/13050354/Media-TIC-Case-Study.pdf</a></p>

## Przykład 6: SocialFare znajduje się w Turynie, Włochy

Nazwa i lokalizacja	SocialFare znajduje się w Turynie, we Włoszech.
Cele i działania	SocialFare to pionierskie centrum innowacji społecznych i przedsiębiorczości. Jego misją jest przyspieszenie rozwoju startupów społecznych i innowacyjnych projektów, które stawiają czoła wyzwaniom społecznym i środowiskowym. SocialFare ma na celu wywieranie pozytywnego wpływu poprzez wspieranie inicjatyw, które łączą rozwiązania biznesowe z naciskiem na dobrobyt społeczny.
Oferowane usługi	<p><b>Przestrzeń coworkingowa:</b> SocialFare zapewnia przestrzeń coworkingowe dla startupów społecznościowych, oferując środowisko współpracy.</p> <p><b>Mentoring i coaching:</b> Startupy otrzymują mentoring i coaching od ekspertów w dziedzinie przedsiębiorczości społecznej, zrównoważonego rozwoju i innowacji.</p> <p><b>Możliwości nawiązywania kontaktów:</b> SocialFare organizuje wydarzenia, warsztaty i sesje networkingowe, aby łączyć startupy z podobnie myślącymi przedsiębiorcami, inwestorami i partnerami.</p> <p><b>Pomiar wpływu:</b> SocialFare pomaga startupom w mierzeniu i optymalizacji ich wpływu społecznego i środowiskowego.</p> <p><b>Dostęp do finansowania:</b> Inkubator pomaga startupom uzyskać dostęp do możliwości finansowania i łączy je z inwestorami i programami grantowymi.</p>
Inne rodzaje firm konsultingowych	SocialFare oferuje zarówno szkolenia, jak i usługi doradcze, aby pomóc startupom udoskonalić ich modele biznesowe i strategie wpływu.
Nagrody pieniężne	SocialFare koncentruje się przede wszystkim na zapewnianiu startupom zasobów, mentoringu i kontaktów. Nagrody pieniężne mogą być dostępne w ramach określonych konkursów lub programów
Jak złożyć wniosek	Startupy mogą aplikować do SocialFare, odpowiadając na konkretne zaproszenia do składania wniosków lub kontaktując się bezpośrednio za pośrednictwem danych kontaktowych podanych na ich stronie internetowej. Proces aplikacyjny może wymagać przedłożenia biznesplanu i szczegółowych informacji na temat celów startupu w zakresie wpływu społecznego.
Wirtualny lub fizyczny inkubator	SocialFare działa jako fizyczny inkubator, oferując startupom co-working i osobiste wsparcie.
Usługa coworkingu	Tak, SocialFare zapewnia przestrzeń coworkingowe dla startupów w swoim programie.
Jak długo należy przebywać w inkubatorze?	Czas trwania inkubacji w SocialFare może się różnić w zależności od konkretnych potrzeb i postępów każdego startupu.
Wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital	SocialFare regularnie organizuje wydarzenia networkingowe, warsztaty i spotkania tematyczne, aby wspierać kontakty w społeczności przedsiębiorczości społecznej.
Zalety/wady	Dołączenie do SocialFare oferuje startupom społecznym dostęp do wspierającej społeczności, mentoring ze strony ekspertów w dziedzinie innowacji społecznych, możliwości współpracy z podobnie myślącymi

	przedsiębiorcami oraz pomoc w maksymalizacji ich wpływu społecznego i środowiskowego.
Historie sukcesu modelu biznesowego freelancera	Freelancerzy z pasją do wywierania wpływu społecznego mogą skorzystać z ekosystemu SocialFare, przekształcając swoją niezależną pracę w startup społeczny, który zajmuje się pilnymi kwestiami społecznymi.
Referencje	Więcej informacji i najnowsze aktualizacje można znaleźć na oficjalnej stronie SocialFare: <a href="#">SocialFare</a>

## Przykład 7: Rodzina, Paryż, Francja

Nazwa i lokalizacja	<b>Siedziba The Family znajduje się</b> w Paryżu we Francji, a dodatkowe lokalizacje w Londynie, Berlinie i Brukseli.
Cele i działania	The Family to ogólnoeuropejski inkubator i akcelerator startupów, którego celem jest wspieranie startupów technologicznych na wczesnym etapie rozwoju w różnych sektorach. Ich misją jest zapewnienie startupom zasobów, mentoringu i tętniącej życiem społeczności, aby pomóc im w rozwoju i skalowaniu.
Oferowane usługi	<p><b>Mentoring:</b> Startupy otrzymują mentoring od doświadczonych przedsiębiorców, inwestorów i ekspertów branżowych.</p> <p><b>Szkolenia i warsztaty:</b> The Family oferuje programy szkoleniowe i warsztaty obejmujące podstawowe tematy dla startupów, w tym rozwój biznesu, pozyskiwanie funduszy i strategię wzrostu.</p> <p><b>Networking:</b> Organizowane są regularne wydarzenia networkingowe i spotkania, aby pomóc startupom nawiązać kontakt z potencjalnymi współpracownikami, inwestorami i partnerami.</p> <p><b>Dostęp do finansowania:</b> Family pomaga startupom w pozyskiwaniu kapitału poprzez łączenie ich z inwestorami, firmami venture capital i aniołami biznesu.</p> <p><b>Przestrzeń coworkingowa:</b> Zapewniają przestrzeń coworkingowe dla startupów do pracy w środowisku opartym na współpracy.</p>
Inne rodzaje firm konsultingowych	Family koncentruje się przede wszystkim na usługach szkoleniowych i mentorskich, ale w razie potrzeby może oferować wsparcie doradcze.
Nagrody pieniężne	The Family zazwyczaj nie oferuje nagród pieniężnych; zamiast tego koncentruje się na zapewnianiu startupom zasobów, mentoringu i dostępu do finansowania.
Jak złożyć wniosek	Startupy mogą aplikować do The Family w ramach konkurencyjnego procesu aplikacyjnego. Aplikacja zazwyczaj zawiera informacje o zespole startupu, koncepcji biznesowej i celach.
Wirtualny lub fizyczny inkubator	The Family działa przede wszystkim jako fizyczny inkubator, oferując przestrzeń coworkingowe i wsparcie osobiste. Oferuje jednak również wirtualne wsparcie i zasoby dla startupów w swojej sieci.
Usługa coworkingu	Tak, The Family zapewnia przestrzeń coworkingową dla startupów objętych programem.
Jak długo należy przebywać w inkubatorze?	Czas trwania inkubacji w The Family może być różny, ale często obejmuje kilka miesięcy wsparcia.
Wydarzenia networkingowe i spotkania z inwestorami venture capital	The Family regularnie organizuje wydarzenia networkingowe, warsztaty i okazje dla startupów do nawiązania kontaktu z potencjalnymi inwestorami i partnerami.
Zalety/wady	Dołączenie do The Family oferuje startupom dostęp do dynamicznej i zróżnicowanej społeczności przedsiębiorców, mentoring ze strony odnoszących sukcesy przedsiębiorców, zasoby przyspieszające rozwój oraz możliwości zapewnienia finansowania dla swoich przedsięwzięć.

Historie sukcesu modelu biznesowego freelancera	Freelancerzy z innowacyjnymi pomysłami lub ci, którzy chcą rozszerzyć swoje usługi na skalowalne startupy technologiczne, mogą skorzystać z ekosystemu The Family, uzyskując mentoring, dostęp do zasobów i możliwości nawiązywania kontaktów, aby przekształcić swoją niezależną pracę w udany startup.
Referencje	Więcej informacji i najnowsze aktualizacje można znaleźć na oficjalnej stronie The Family: <a href="#">The Family</a>

## Końcowe przemyślenia i wnioski

Inkubatory startupów odgrywają kluczową rolę w pielęgnowaniu i wspieraniu przedsięwzięć na wczesnym etapie rozwoju. Jednak, jak każdy model, mają one swój własny zestaw zalet i wad. W tej sekcji zbadamy te czynniki, oferując wgląd w to, co przedsiębiorcy i interesariusze powinni wziąć pod uwagę przy ocenie i wyborze między różnymi typami inkubatorów.

### Zalety inkubatorów przedsiębiorczości

#### 1. Dostęp do zasobów

**Zalety:** Inkubatory zapewniają startupom bezcenne zasoby, takie jak przestrzeń biurowa, infrastruktura, dostęp do laboratoriów i sprzęt. Znacznie zmniejsza to początkowe koszty ogólne i pozwala przedsiębiorcom skupić się na rozwoju produktu i wzroście.

**Korzyści dla freelancerów:** Freelancerzy potrzebujący przestrzeni do pracy, sprzętu lub specjalistycznych udogodnień mogą skorzystać z inkubatorów, które oferują te zasoby, umożliwiając im wydajniejszą pracę i dostęp do narzędzi, na które nie mogliby sobie pozwolić samodzielnie.

#### 2. Mentoring i doradztwo

**Zalety:** Inkubatory zazwyczaj oferują mentoring i wskazówki od doświadczonych przedsiębiorców, ekspertów branżowych i inwestorów. Mentoring ten może pomóc startupom uniknąć typowych pułapek, podejmować świadome decyzje i przyspieszyć ich naukę.

**Korzyści dla freelancerów:** Freelancerzy mogą uzyskać cenne informacje biznesowe i poszerzyć swoje umiejętności dzięki mentoringowi, zwiększając swoje możliwości w zakresie przedsiębiorczości i ogólną konkurencyjność.

#### 3. Możliwości nawiązywania kontaktów

**Zaleta:** Inkubatory zapewniają gotową sieć innych przedsiębiorców, potencjalnych współpracowników i inwestorów. Budowanie relacji w ekosystemie inkubatora może prowadzić do partnerstwa, finansowania i możliwości rynkowych.

**Korzyści dla freelancerów:** Freelancerzy mogą poszerzyć swoją bazę klientów, współpracować przy projektach i znaleźć możliwości nowej pracy w ramach sieci inkubatora, wspierając rozwój zawodowy.

#### 4. Dostęp do finansowania

**Korzyści:** Wiele inkubatorów oferuje dostęp do możliwości finansowania, w tym finansowania załączkowego, aniołów biznesu i powiązań venture capital. Może to mieć kluczowe znaczenie dla startupów poszukujących wsparcia finansowego.

**Korzyści dla freelancerów:** Freelancerzy, którzy chcą skalować swoją działalność lub finansować innowacyjne projekty, mogą wykorzystać zasoby finansowe dostępne w inkubatorze.

#### 5. Środowisko uczenia się

**Zalety:** Inkubatory tworzą dynamiczne środowisko do nauki, w którym startupy mogą wymieniać się pomysłami, doświadczeniami i uczyć się od siebie nawzajem. Atmosfera współpracy sprzyja kreatywności i innowacyjności.

**Korzyści dla freelancerów:** Freelancerzy mogą czerpać korzyści z ekspozycji na różnorodne zestawy umiejętności i wiedzy specjalistycznej, zwiększając swoje umiejętności rozwiązywania problemów i zdolności adaptacyjne.

### Wady inkubatorów przedsiębiorczości

#### 1. Inwestycje kapitałowe lub podobne do kapitałowych

**Wady:** Wiele inkubatorów przejmuje udziały we wspieranych przez siebie startupach. Oznacza to, że w zamian za zasoby i mentoring, startupy rezygnują z części udziałów. Może to ograniczyć przyszłe zyski finansowe założycieli.



**Uwagi dla freelancerów:** Freelancerzy powinni być świadomi warunków kapitałowych przy wyborze modelu inkubatora. W zależności od ich celów, mogą preferować inkubatory niekapitałowe lub inkubatory typu equity-lite.

## 2. Ograniczona autonomia

**Wada:** Inkubatory często mają określone programy, ramy czasowe i oczekiwania. Startupy mogą mieć mniejszą autonomię i elastyczność w podejmowaniu decyzji w okresie inkubacji.

**Rozważania dla freelancerów:** Freelancerzy poszukujący pełnej autonomii mogą preferować przestrzenie coworkingowe lub alternatywne rozwiązania, które nie narzucają ścisłych wytycznych.

## 3. Wybór konkurencji

**Wady:** Wiele inkubatorów ma bardzo konkurencyjne procesy aplikacyjne, a wskaźniki akceptacji są czasami tak niskie, jak pojedyncze cyfry. Nie wszystkie startupy, które aplikują, mają zagwarantowane wejście.

**Uwagi dla freelancerów:** Freelancerzy powinni dokładnie ocenić swoją gotowość i kwalifikacje przed zgłoszeniem się do programów inkubatorów.

## 4. Potencjalne niedopasowanie

**Wada:** Inkubatory nie są uniwersalne. Wybór niewłaściwego inkubatora, który nie pasuje do branży, celów lub etapu startupu, może być szkodliwy.

**Uwagi dla freelancerów:** Freelancerzy powinni ocenić, czy inkubator specjalizuje się w ich dziedzinie lub oferuje zasoby i wsparcie, których potrzebują do realizacji konkretnych projektów.

## Kryteria wyboru inkubatora

Wybierając inkubator, niezależnie od tego, czy jesteś startupem, czy freelancerem poszukującym umiejętności i wsparcia w zakresie przedsiębiorczości, weź pod uwagę następujące kryteria:

1. **Ukierunkowanie programu:** Czy inkubator koncentruje się na konkretnej branży lub sektorze, który jest zgodny z Twoimi celami i doświadczeniem?
2. **Zasoby:** Oceń zapewnione zasoby, w tym przestrzeń biurową, sprzęt, opcje finansowania i mentoring.
3. **Kapitał własny vs. niekapitałowy:** Zdecyduj, czy jesteś skłonny wymienić kapitał na wsparcie, czy wolisz ustalenia bez udziału kapitału.
4. **Dotychczasowe osiągnięcia:** Zbadaj historie sukcesu inkubatora i jego absolwentów, aby ocenić jego skuteczność.
5. **Sieć:** Rozważ jakość i zasięg sieci inkubatora pod kątem potencjalnej współpracy i możliwości.
6. **Lokalizacja:** Lokalizacja może mieć wpływ na tworzenie sieci kontaktów i dostęp do zasobów branżowych.
7. **Czas trwania:** Określ, czy harmonogram programu jest zgodny z Twoimi potrzebami i celami.

## Cechy istotne dla rozwoju inkubatora freelancerów

Podczas opracowywania inkubatora dostosowanego do potrzeb freelancerów, pewne cechy stają się szczególnie istotne:

1. **Elastyczna przestrzeń do pracy:** Zapewnij elastyczne opcje przestrzeni do pracy, które zaspokoją różnorodne potrzeby freelancerów, w tym ciche obszary, sale konferencyjne i przestrzenie do współpracy.
2. **Warsztaty rozwijające umiejętności:** Oferuj warsztaty i sesje szkoleniowe obejmujące podstawowe umiejętności w zakresie przedsiębiorczości i e-umiejętności, w tym zarządzania projektami, marketingu, finansów i zarządzania klientami.



3. **Wydarzenia networkingowe:** Organizuj wydarzenia ułatwiające nawiązywanie kontaktów między freelancerami, potencjalnymi klientami i ekspertami branżowymi.
4. **Możliwości współpracy przy projektach:** Stwórz mechanizmy umożliwiające freelancerom współpracę nad projektami, zwiększając ich umiejętności i wspierając innowacyjność.
5. **Mentoring i coaching:** Zapewnienie dostępu do doświadczonych mentorów, którzy mogą poprowadzić freelancerów w budowaniu udanej niezależnej kariery.
6. **Wsparcie w pozyskiwaniu klientów:** Oferuj strategie i zasoby dla freelancerów, aby skutecznie pozyskiwać i utrzymywać klientów.
7. **Zasoby finansowe:** Zbadanie możliwości uzyskania przez freelancerów dostępu do finansowania lub dotacji na specjalne projekty lub rozwój działalności.

Podsumowując, inkubatory startupów oferują szereg zalet i wad, a wybór odpowiedniego wymaga starannego rozważenia swoich celów i potrzeb. Podczas opracowywania inkubatora dla freelancerów ważne jest, aby skupić się na funkcjach, które odpowiadają na wyjątkowe wyzwania i aspiracje niezależnych profesjonalistów w nowoczesnej sile roboczej.

## Rozdział 3 - Najlepsze praktyki szkoleń dla przedsiębiorców i freelancerów



Źródło: Image by vectorjuice on Freepik (<https://bit.ly/3vIDcDG>)

## Wprowadzenie

Niniejszy podrozdział ma na celu:

- Zidentyfikuj najpopularniejsze tematy w szkoleniach z zakresu przedsiębiorczości,
- Opisz najczęściej stosowane metody nauczania,
- Opisz, w jaki sposób prywatne propozycje krajów są dystrybuowane w odniesieniu do zasobów europejskich,
- Podkreśl ewentualne cechy oferty dostępnej dla freelancerów.

Programy szkoleniowe w zakresie przedsiębiorczości w różnych krajach europejskich oferują różnorodne tematy i metodologie nauczania w celu wzmocnienia pozycji jednostek i wspierania sukcesu biznesowego. Do najpopularniejszych tematów należą ogólne umiejętności w zakresie przedsiębiorczości (zarządzanie biznesem), marketing cyfrowy, innowacje i coaching.

- Zarządzanie biznesem (ogólne umiejętności w zakresie przedsiębiorczości): Zrozumienie podstaw zarządzania biznesem jest niezbędne dla każdego przedsiębiorcy/freelancera. Temat ten obejmuje takie obszary, jak planowanie biznesowe, zarządzanie finansami, operacje i strategiczne podejmowanie decyzji. Przedsiębiorcy uczą się, jak tworzyć i realizować plany biznesowe, zarządzać budżetami i jak prowadzić udane przedsiębiorstwo.
- Marketing cyfrowy: W dzisiejszych czasach silna obecność w Internecie ma kluczowe znaczenie dla sukcesu biznesowego. Programy przedsiębiorczości często obejmują szkolenia z zakresu marketingu cyfrowego, marketingu w mediach społecznościowych, optymalizacji wyszukiwarek (SEO), marketingu treści i marketingu e-mailowego. Przedsiębiorcy zdobywają umiejętności skutecznego promowania swoich firm w cyfrowym krajobrazie.
- Innowacyjność: Programy szkoleniowe w zakresie przedsiębiorczości kładą nacisk na strategię innowacji, które zachęcają do kreatywności, rozwiązywania problemów i rozwijania unikalnych pomysłów biznesowych. Strategie te pomagają przedsiębiorcom zidentyfikować możliwości rozwoju i zaktóceń.
- Umiejętności specyficzne dla sektora/Coaching: Wiele programów oferuje specjalistyczne szkolenia dostosowane do konkretnych branż lub sektorów. Na przykład programy w sektorze kultury, takie jak te oferowane przez ProfilCultura we Włoszech, koncentrują się na umiejętnościach związanych z zarządzaniem kulturą, edukacją artystyczną i tworzeniem kreatywnych treści. Szkolenia sektorowe pozwalają przedsiębiorcom wyróżniać się na niszowych rynkach.

Metody nauczania stosowane w tych programach często łączą tradycyjne sesje w klasie, praktyczne warsztaty, internetowe platformy edukacyjne i rzeczywiste projekty, aby zapewnić wszechstronne doświadczenie edukacyjne.

- Tradycyjne sesje w klasie: Sesje te zapewniają ustrukturyzowane środowisko do nauki teoretycznej, w którym uczestnicy mogą angażować się w materiały szkoleniowe, wykłady i dyskusje.
- Warsztaty: Warsztaty oferują praktyczne doświadczenie i rozwój umiejętności. Uczestnicy mogą zastosować to, czego się uczą w kontrolowanym, wspierającym otoczeniu.

- Platformy edukacyjne online: Wiele programów obejmuje wirtualne platformy edukacyjne, które zapewniają uczestnikom elastyczność w dostępie do materiałów szkoleniowych i współpracy z rówieśnikami online.
- Projekty w świecie rzeczywistym: Programy przedsiębiorczości często obejmują naukę opartą na projektach, w ramach której uczestnicy pracują nad prawdziwymi projektami biznesowymi, zdobywając praktyczne doświadczenie i wykorzystując swoją wiedzę.

Podczas gdy wiele krajów często zapewnia możliwości szkoleniowe zarówno poprzez inicjatywy publiczne, jak i prywatne, istnieją godne uwagi możliwości dystrybuowane w odniesieniu do zasobów europejskich (wsparcie Parlamentu Europejskiego w zakresie przedsiębiorczości młodzieży). Jednakże prywatne propozycje, takie jak te oferowane przez poszczególne organizacje i instytucje, odgrywają ważną rolę w zapewnianiu specjalistycznych szkoleń dostosowanych do konkretnych sektorów i potrzeb.

W przypadku freelancerów krajobraz szkoleń z zakresu przedsiębiorczości ewoluuje. Chociaż dostępne są wartościowe programy, istnieje potrzeba opracowania bardziej spersonalizowanych i specjalistycznych szkoleń przeznaczonych wyłącznie dla freelancerów. Programy te powinny dotyczyć unikalnych wyzwań stojących przed freelancerami, w tym zarządzania klientami, strategii cenowych i określania zakresu projektów. Dodatkowo, pielęgnowanie dedykowanych społeczności freelancerów (np. absolwentów) i sieci może zwiększyć wzajemne wsparcie, współpracę i możliwości mentorskie w świecie przedsiębiorczości. W miarę jak gospodarka freelancerów będzie się rozwijać, niestandardowe programy szkoleniowe i sieci wsparcia będą odgrywać kluczową rolę w umożliwianiu freelancerom odniesienia sukcesu w swoich dziedzinach.

## Zbiór najlepszych praktyk

Ta sekcja zawiera katalog cennych doświadczeń w zakresie szkoleń z przedsiębiorczości we wszystkich krajach Konsorcjum. Katalog gromadzi kursy szkoleniowe w zakresie przedsiębiorczości lub dostawców oferujących usługi, z których mogą korzystać również freelancerzy, kierując się kryterium różnorodności według metodologii (formalnej, nieformalnej, pozaformalnej, uczenia się przez działanie, szkolenia partycypacyjnego, cyfrowego, bezpośredniego).

## BELGIA

### Jesteśmy założycielami

Szkolenie	Program <b>"We are Founders"</b> oferuje kompleksową gamę modułów szkoleniowych dostosowanych do wzmocnienia pozycji przedsiębiorców i freelancerów w społeczności Parlamentu Europejskiego. Program ma na celu dostarczenie cennych spostrzeżeń, praktycznych narzędzi i niezbędnej wiedzy, aby wesprzeć uczestników w ich przedsiębiorczej podróży.
Temat	Program obejmuje szeroki zakres tematów kluczowych dla sukcesu przedsiębiorczości i freelancingu. Tematy te obejmują takie obszary, jak rozwój biznesu, planowanie strategiczne, marketing, zarządzanie finansami, kwestie prawne i wiele innych.
Cele	Głównym celem programu "We are Founders" jest wyposażenie uczestników w umiejętności, wiedzę i pewność siebie potrzebne do zakładania i rozwijania odnoszących sukcesy firm. Program ma na celu wspieranie innowacji, zwiększenie możliwości rozwiązywania problemów i umożliwienie uczestnikom skutecznego radzenia sobie z wyzwaniami związanymi z przedsiębiorczością.
Metodologia	Program wykorzystuje dynamiczną i interaktywną metodologię, która łączy wykłady prowadzone przez ekspertów, praktyczne warsztaty, studia przypadków i wspólne działania. Takie podejście zapewnia uczestnikom nie tylko zrozumienie koncepcji teoretycznych, ale także rozwijanie praktycznych umiejętności, które można zastosować w rzeczywistych scenariuszach.
Sektor produkcji	Program został zaprojektowany tak, aby był wszechstronny i można go było dostosować do różnych sektorów produktów i branż. Jest przeznaczony dla uczestników z różnych środowisk biznesowych, w tym z branży technologicznej, kreatywnej, usługowej i nie tylko.
Pomiar wyników i oceny	Skuteczność programu jest oceniana poprzez połączenie ciągłych ocen, zadań praktycznych, prezentacji uczestników i ocen rówieśniczych. To kompleksowe podejście gwarantuje, że uczestnicy są aktywnie zaangażowani i robią postępy w nauce.
Kanał dostawy	Program "We are Founders" oferuje elastyczny kanał dostawy, który obejmuje zarówno komponenty wirtualne, jak i fizyczne. Sesje wirtualne umożliwiają uczestnikom dołączenie zdalnie, podczas gdy warsztaty osobiste zapewniają praktyczne doświadczenia edukacyjne i możliwości nawiązywania kontaktów.
Spółeczność absolwentów	Po ukończeniu programu uczestnicy uzyskują dostęp do ekskluzywnej społeczności absolwentów. Społeczność ta służy jako platforma do ciągłego nawiązywania kontaktów, współpracy i wymiany wiedzy między byłymi i obecnymi uczestnikami.
Historie sukcesu	Program wygenerował liczne historie sukcesu, a uczestnicy zgłaszali znaczące osiągnięcia w swoich dążeniach do przedsiębiorczości. Wielu absolwentów z powodzeniem uruchomiło firmy, zapewniło finansowanie, rozszerzyło swoją obecność na rynku i pozytywnie przyczyniło się do rozwoju swoich branż.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Program "We are Founders" jest bardzo istotny i korzystny dla freelancerów. Wyposaża ich w niezbędne umiejętności, aby skutecznie zarządzać swoją karierą freelancera, poruszać się po zawiłościach samozatrudnienia i wykorzystywać możliwości rozwoju i sukcesu.

### Kursy mistrzowskie dla freelancerów

Szkolenie	Kursy Freelance Business Masterclasses zostały skrupulatnie zaprojektowane, aby zaoferować freelancerom wyjątkową okazję do rozwoju, edukacji i wzmocnienia pozycji. Podczas tych sesji online eksperci z branży dzielą się swoimi spostrzeżeniami na temat krytycznych aspektów freelancingu, takich jak strategię biznesowe, dynamika cen, kwestie prawne, skuteczne partnerstwa i psychologia odnoszących sukcesy przedsiębiorców.
Temat	Kursy mistrzowskie obejmują szerokie spektrum tematów kluczowych dla sukcesu freelancerów, w zależności od prelegentów, w tym: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zmieniacz gier - Zarządzanie biznesem</li> <li>• Zabawna produktywność</li> <li>• Opanuj sztukę wyprzedzania konkurentów w Google dzięki strategiom Micro-SEO</li> <li>• Jak osiągnąć 7-cyfrowy przychód</li> <li>• Strategie cenowe dla projektów freelancerskich</li> <li>• Opanowanie negocjacji umów dla freelancerów</li> <li>• Poruszanie się po platformach dla freelancerów: wady i zalety</li> </ul>
Cele	Głównym celem jest przekazanie freelancerom przydatnych spostrzeżeń, wiedzy i umiejętności, aby mogli doskonalić się w swoim niezależnym zawodzie, zapewniając uczestnikom praktyczne strategie poprawy wyników biznesowych, budowania silniejszych partnerstw i poruszania się po krajobrazie samozatrudnienia z pewnością siebie.
Metodologia	W każdym masterclass bierze udział wybitny ekspert branżowy, który dzieli się swoją wiedzą, doświadczeniem i sprawdzonymi strategiami. Uczestnicy zdobywają cenne spostrzeżenia poprzez interaktywne dyskusje, natychmiastowe wykorzystanie nowo zdobytej wiedzy, studia przypadków oraz sesje pytań i odpowiedzi. Tak więc za każdym razem każdy może zobaczyć zupełnie inny masterclass integrujący również osobowość prelegenta.
Sektor produkcji	Kursy mistrzowskie wykraczają poza konkretne sektory produktów, koncentrując się na uniwersalnych zasadach i strategiach mających zastosowanie do szerokiego grona freelancerów.
Pomiar wyników i oceny	Skuteczność kursów mistrzowskich jest oceniana na podstawie opinii uczestników, poziomu zaangażowania i zastosowania zdobytej wiedzy w rzeczywistych scenariuszach freelancingu.
Kanał dostawy	Wszystkie kursy mistrzowskie są prowadzone wirtualnie, zapewniając uczestnikom wygodny dostęp z dowolnego miejsca z połączeniem internetowym.
Spółeczność absolwentów	Po wzięciu udziału w kursach mistrzowskich uczestnicy stają się częścią tętniącej życiem i rozwijającej się społeczności absolwentów. Społeczność ta sprzyja nawiązywaniu kontaktów, dzieleniu się wiedzą i stałemu wsparciu wśród freelancerów.
Historie sukcesu	Istnieje wiele historii sukcesu freelancerów, którzy wdrożyli strategie wyniesione z kursów mistrzowskich, co doprowadziło do zwiększenia przychodów, poprawy relacji z klientami i rozwoju zawodowego.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Kursy mistrzowskie są specjalnie dostosowane do freelancerów, oferując spostrzeżenia i strategie, które bezpośrednio przynoszą korzyści osobom zaangażowanym w pracę freelancera. Zapewniają one praktyczne



	narzędzia do radzenia sobie z typowymi wyzwaniami i podnoszenia ogólnej wydajności freelancerów.
--	--

## WŁOCHY

### Flowerista

Szkolenie	Program szkoleniowy Flowerista to kompleksowy ekosystem zaprojektowany w celu wspierania osób z sektora kreatywnego i kulturalnego. Zapewnia szereg szkoleń, doradztwa, widoczności i możliwości zatrudnienia dla początkujących freelancerów i przedsiębiorców w tych dziedzinach.
Temat	Program szkoleniowy Flowerista koncentruje się na rozwijaniu umiejętności kreatywnych i przedsiębiorczych w sektorze kreatywnym i kulturalnym.
Cele	Program ma na celu umożliwienie freelancerom i przedsiębiorcom rozpoczęcie lub rozwój działalności z powodzeniem, zgodnie z ich kreatywnymi pasjami. Dąży również do wspierania społeczności współpracy i innowacji wśród osób w tym sektorze.
Metodologia	Flowerista wykorzystuje podejście blended learning, łącząc zasoby cyfrowe, warsztaty i praktyczne projekty w celu zwiększenia umiejętności i wiedzy. Program kładzie nacisk na praktyczne zastosowanie, zachęcając uczestników do wdrażania poznanych koncepcji w rzeczywistych scenariuszach.
Sektor produkcji	Program szkoleniowy Flowerista jest dostosowany do potrzeb osób z sektora kreatywnego i kulturalnego, oferując ukierunkowane spostrzeżenia i strategie istotne dla tej wyjątkowej branży.
Pomiar wyników i oceny	Skuteczność programu jest mierzona poprzez zaangażowanie uczestników, wyniki projektów i informacje zwrotne. Postępy uczestników, rozwój umiejętności i udane wdrożenie projektu służą jako wskaźniki wpływu programu.
Kanał dostawy	Szkolenie odbywa się głównie za pośrednictwem platformy wirtualnej, umożliwiając uczestnikom dostęp do zasobów i angażowanie się w naukę z dowolnego miejsca.
Spółeczność absolwentów	Flowerista wspiera tętniącą życiem społeczność absolwentów, łącząc byłych uczestników w celu zapewnienia stałego wsparcia, możliwości nawiązywania kontaktów i wspólnych przedsięwzięć.
Historie sukcesu	W wyniku programu szkoleniowego Flowerista w sektorze kreatywnym i kulturalnym pojawiło się wiele historii sukcesu. Absolwenci uruchomili innowacyjne startupy, zwiększyli świadomość marki swoich firm i osiągnęli zrównoważony wzrost.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Program szkoleniowy Flowerista jest bardzo istotny dla freelancerów, którzy chcą założyć lub rozwinąć swoje przedsięwzięcia w sektorze kreatywnym i kulturalnym. Program wyposaża ich w niezbędne umiejętności, zasoby i wspierającą społeczność, aby skutecznie radzić sobie z wyzwaniami i możliwościami freelancingu.



**Program rozwoju oferowany przez Raffaele Gaito**

Szkolenie	<a href="#">Program rozwoju oferowany przez Raffaele Gaito</a>
Temat	Program Growth koncentruje się na różnych aspektach rozwoju biznesu, innowacji i rozwoju umiejętności multidyscyplinarnych.
Cele	Zwiększenie rozwoju i ewolucji firmy. Wspieranie sposobu myślenia zorientowanego na eksperymentowanie i innowacje. Poprawa umiejętności osobistych i zawodowych związanych z marketingiem, biznesem i innowacjami.
Metodologia	Program wykorzystuje wieloaspektowe podejście, w tym lekcje na żywo, kursy mistrzowskie, sesje pytań i odpowiedzi oraz zaangażowanie społeczności. Program nauczania ma na celu zapewnienie uczestnikom praktycznej wiedzy i strategii napędzania wzrostu i innowacji w ich firmach i projektach.
Sektor produkcji	Program Growth nie ogranicza się do konkretnego sektora produktów. Jego celem jest wyposażenie przedsiębiorców, profesjonalistów i menedżerów w umiejętności, które można zastosować w różnych branżach i sektorach.
Pomiar wyników i oceny	Program mierzy wyniki i postępy uczestników za pomocą różnych środków, takich jak przeglądy projektów podczas sesji pytań i odpowiedzi na żywo, zaangażowanie w społeczność oraz zastosowanie nowo nabytych umiejętności w rzeczywistych wyzwaniach biznesowych. Konkretna kryteria oceny mogą się różnić w zależności od sytuacji uczestnika.
Kanał dostawy	Kanał dostarczania Growth Program jest przede wszystkim wirtualny, prowadzony za pośrednictwem platform internetowych, takich jak Zoom, w celu prowadzenia lekcji na żywo, sesji pytań i odpowiedzi oraz interakcji ze społecznością. Ten wirtualny format umożliwi uczestnikom dostęp do programu z dowolnego miejsca. Ale są też sesje w teraźniejszości.
Społeczność absolwentów	Z programem związana jest społeczność absolwentów, która zapewnia stałe wsparcie i tworzenie sieci kontaktów oraz więcej możliwości dla byłych uczestników. Społeczność ta służy jako cenne źródło ciągłego rozwoju i współpracy.
Historie sukcesu	Program pomógł uczestnikom osiągnąć wzrost i sukces w ich firmach i projektach. Historie sukcesu mogą obejmować ulepszone strategie, zwiększone przychody, innowacyjne rozwiązania i oczywiście ich firmy, które nie zbankrutowały.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Program Growth jest przydatny dla freelancerów, ponieważ oferuje holistyczne podejście do rozwoju biznesu, innowacji i multidyscyplinarnego rozwoju umiejętności. Freelancerzy mogą skorzystać z programu koncentrującego się na marketingu, biznesie i eksperymentach, aby zwiększyć swoje możliwości zawodowe i poszerzyć grono klientów. Jak mówi Raffaele Gaito, ci, którzy prowadzą działalność

	gospodarczą i wykonują zawód freelancera, muszą nadążać za ciągłymi nowościami w marketingu i biznesie.
--	---

### ProfilCultura

Szkolenie	<a href="#">ProfilCultura</a> ma na celu zaspokojenie różnorodnych potrzeb rekrutacyjnych w publicznym i prywatnym sektorze kultury we Włoszech. ProfilCultura oferuje nowe umiejętności poprzez specjalistyczne kursy w zakresie Adobe Premiere Pro, Warsztaty pisania, Zapobieganie ryzyku, After Effects, Prawa autorskie i umowy, Mediacja dla szkół, WYSIWYG, Final Cut Pro 5 HD, Edycja zdjęć, Nadawanie radiowe...
Temat	W dynamice profesjonalizacji dziedziny kultury i mając na uwadze ewolucję metod rozpowszechniania możliwości, ProfilCultura ma na celu oferowanie ofert pracy, staży, doświadczenia zawodowego, warsztatów, kursów zawodowych oraz dopasowanie oferty pracy i popytu.
Cele	ProfilCultura udostępnia wyszukiwarkę, za pomocą której można znaleźć kursy szkoleniowe do pracy we wszystkich obszarach kultury. Zarządzanie projektami i wydarzeniami kulturalnymi, administracja, mediacja kulturalna, zarządzanie kulturą, projektowanie, zarządzanie sceną, sztuki piękne, edukacja artystyczna, grafika 3D, inżynieria dźwięku, ochrona dziedzictwa kulturowego, zarządzanie redakcją, zarządzanie produkcją, montaż i postprodukcja, komunikacja wizualna, ilustracja, rynek sztuki, dziennikarstwo...
Metodologia	ProfilCultura analizuje rynek i trendy zatrudnienia w dziedzinie kultury, pomagając strukturalnym w tym sektorze na etapie rekrutacji. Interweniując w proces selekcji, dostosowuje metody, stosowane środki i sposoby interwencji do specyfiki i wymagań każdej struktury. Zespół konsultantów wywodzi się ze świata kultury i posiada uzupełniające się umiejętności, które są niezbędne do skutecznego rozwiązywania różnych potrzeb rekrutacyjnych. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zaproponowanie skutecznego i responsywnego narzędzia do łączenia specjalistów ds. kultury i rekruterów w sektorze,</li> <li>• Wspieranie interakcji między różnymi sektorami kultury poprzez mobilność profesjonalistów,</li> <li>• Przyczynianie się do większej przejrzystości zatrudnienia w kulturze,</li> <li>• Oferowanie usługi rozpowszechniania, która uwzględnia specyfikę sektora, z taryfami dostosowanymi do wszystkich typów obiektów.</li> </ul>
Sektor produkcji	Sektor kultury
Pomiar wyników i oceny	Wyniki są mierzone z uwzględnieniem: <ul style="list-style-type: none"> <li>• liczba połączeń między specjalistami w dziedzinie kultury a rekruterami w sektorze</li> <li>• Liczba freelancerów, którzy otrzymują pracę</li> <li>• Liczba osób uczestniczących w kursie</li> <li>• Liczba firm, które zatrudniają</li> </ul>
Kanał dostawy	Wirtualne i fizyczne

Spółeczność absolwentów	nie
Historie sukcesu	nie
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	tak

### Ifoa

Szkolenie	<p>Od 1971 roku Ifoa pracuje nad utrzymaniem i wzmocnieniem więzi między ludźmi a firmami, jako prawdziwego mostu, którym ludzie mogą podróżować, aby dotrzeć do świata pracy.</p> <p>Użyteczna wiedza jest atutem, a przekazywanie użytecznej wiedzy celem. Ifoa jest <b>organizacją szkoleniową utworzoną</b> przez izby handlowe oraz <b>agencją zatrudnienia</b>, co pozwala na oferowanie programów rozwoju, szkoleń, profesjonalizacji i pośrednictwa pracy.</p> <p>Ifoa działa na skalę <b>krajową i międzynarodową</b>, kierując się chęcią przekazywania <b>użytecznej wiedzy</b> ludziom, firmom i terytoriom. Jako <b>organizacja non-profit</b>, Ifoa rozwija swoją działalność zgodnie z zasadami <b>kodeksu etycznego, którego</b> celem jest rozwój zawodowy jednostki.</p>
Temat	<p>Ifoa wspiera się ciągłym zaangażowaniem w dostosowywanie usług do potrzeb środowiska gospodarczego i międzynarodowego.</p> <p><b>Dla firm</b></p> <p>Ifoa współpracuje z firmami, aby zaspokoić ich potrzebę ciągłego podnoszenia kwalifikacji: <b>kursy katalogowe i dostosowane rozwiązania szkoleniowe</b> zapewniają, że firmy zwiększają wydajność zawodową swoich pracowników.</p> <p>Ifoa wspiera firmy nie tylko w projektowaniu i wdrażaniu, ale także w finansowaniu doraźnych planów szkoleniowych, promując korzystanie z narzędzi takich jak bony i fundusze międzybranżowe, wspierając i prowadząc je w procesie poszukiwania nowych pracowników.</p> <p><b>Dla ludzi</b></p> <p>Ifoa realizuje wysoko wykwalifikowane i profesjonalizujące kursy <b>poddyplomowe i poddyplomowe</b> kursy magisterskie. Kursy koncentrują się na indywidualnych rodzinach zawodowych i są opracowywane przy zachowaniu ścisłego związku z firmami i ich potrzebami. Aby szkolenia były dostępne dla coraz większej liczby osób, Ifoa stale aktywuje kursy <b>rynkowe</b> i kursy finansowane ze <b>środków regionalnych i europejskich</b>.</p> <p>Ifoa jest zaangażowana w projekty z administracją publiczną, zarówno wewnętrzną, jak i zagraniczną, w celu wniesienia know-how i rozpowszechniania najlepszych praktyk z korzyścią dla innych rzeczywistości i terytoriów.</p>
Cele	<p>Odczytywanie bieżących przemian, słuchanie i interpretowanie potrzeb, przewidywanie i konkretyzowanie odpowiednich odpowiedzi, prowadzi do rozwoju działań szkoleniowych w różnych wyspecjalizowanych dziedzinach, usług pośrednictwa pracy, ścieżek do samodzielnej przedsiębiorczości, pomocy technicznej i usług doradczych.</p>
Metodologia	<p>Ifoa zwiększyła i zmodyfikowała swoje obszary tematyczne zgodnie z potrzebami rynku, który coraz bardziej wymaga zasobów z <b>prawdziwym profesjonalnym szkoleniem</b>. Z tego powodu wykładowcy pochodzą ze świata biznesu, dzieląc się swoim bezpośrednim doświadczeniem. Kursy</p>

	są prawie zawsze połączone ze <b>stażami w firmach</b> , właśnie w celu zapewnienia ciągłości teorii z praktyką i ułatwienia studentom przejścia do świata pracy.
Sektor produkcji	<p>Ifoa to szkolenie zorientowane na savoir-faire, opracowane w oparciu o stałą i intensywną współpracę z firmami. To właśnie od firm, operatorów w terenie, konsultantów i ekspertów czerpiemy wiedzę, aby zdefiniować ofertę szkoleniową i zasilić naszą bogatą kadre.</p> <p>Dlatego Ifoa jest w stanie zapewnić <b>przydatne szkolenia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Przydatne dla</b> tych, którzy już pracują i chcą zaktualizować lub wyspecjalizować się.</li> <li>- <b>Przydatne dla</b> młodych ludzi, którzy chcą wejść w świat pracy</li> <li>- <b>Przydatne dla</b> tych, którzy zamierzają zdobyć umiejętności niezbędne do pracy nad nowymi technologiami i innowacyjnymi procesami.</li> </ul>
Pomiar wyników i oceny	<p>Wyniki są mierzone z uwzględnieniem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• liczba połączeń między specjalistami a rekruterami w sektorze</li> <li>• Liczba freelancerów, którzy otrzymują pracę</li> <li>• Liczba osób uczestniczących w kursie</li> <li>• Liczba osób zatrudnionych przez firmy</li> </ul>
Kanał dostawy	Wirtualne i fizyczne
Spółeczność absolwentów	Nie
Historie sukcesu	Nie
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Tak

## POLSKA

### Coaching przedsiębiorczości - Kursy online

Szkolenie	<a href="#">Coaching przedsiębiorczości - Kursy online</a> <a href="#">Centrum Zmiany NOWE</a>
Temat	Oferta szkoleniowa koncentruje się na przedsiębiorczości i coachingu dla przedsiębiorców.
Cele	Celem oferty szkoleniowej jest zapewnienie intensywnego 3-tygodniowego programu online dla osób, które chcą wspierać przedsiębiorców. Oferuje on sprawdzone strategie, gotowe narzędzia oraz indywidualne konsultacje.
Metodologia	Metodologia stosowana w ofercie szkoleniowej obejmuje kursy online, projekty edukacyjne i indywidualne konsultacje.
Sektor produkcji	Oferta szkoleniowa nie jest specyficzna dla konkretnego sektora produktów. Ma na celu zapewnienie ogólnych umiejętności w zakresie przedsiębiorczości i coachingu, które można zastosować w różnych branżach.
Pomiar wyników i oceny	Kursy zawierają oceny i recenzje poprzednich uczestników, które mogą zapewnić wgląd w skuteczność kursów.
Kanał dostawy	Kanał dostarczania programu szkoleniowego jest wirtualny. Program jest oferowany online.
Spółeczność absolwentów	Spółeczność absolwentów nie istnieje
Historie sukcesu	Brak
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Program szkoleniowy jest przydatny dla freelancerów i przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności coachingowe i wspierać innych przedsiębiorców. Program zapewnia praktyczne narzędzia i strategie, które można zastosować w różnych sytuacjach coachingowych, w tym związanych z freelancingiem i przedsiębiorczością.

**PFP - Polska Fundacja Przedsiębiorczości**

Szkolenie	<b>PFP - Polska Fundacja Przedsiębiorczości</b> oferuje programy szkoleniowe dla przedsiębiorców, w tym freelancerów. Fundacja koncentruje się na nauczaniu pozaformalnym i bezpośrednich metodach szkoleniowych, świadcząc usługi coachingu i mentoringu
Temat	Kursy te obejmują różne tematy, w tym finanse, marketing, sprzedaż, technologię, infrastrukturę, zarządzanie i prawo.
Cele	Celem programów szkoleniowych oferowanych przez PFP jest zapewnienie przedsiębiorcom umiejętności i wiedzy niezbędnych do odniesienia sukcesu w ich przedsięwzięciach biznesowych. Programy mają na celu pomóc przedsiębiorcom w opracowaniu biznesplanów, ulepszeniu strategii marketingowych i zwiększeniu umiejętności zarządzania finansami.
Metodologia	Programy szkoleniowe oferowane przez PFP koncentrują się na nauczaniu pozaformalnym i bezpośrednich metodach szkoleniowych. Fundacja świadczy usługi coachingu i mentoringu dla przedsiębiorców, zapewniając im spersonalizowane wskazówki i wsparcie.
Sektor produkcji	Nic nie wskazuje na to, że programy szkoleniowe oferowane przez PFP są specyficzne dla jakiegokolwiek konkretnego sektora produktów. Programy mają na celu pomóc przedsiębiorcom z dowolnej branży rozwinąć umiejętności i wiedzę niezbędne do odniesienia sukcesu w ich przedsięwzięciach biznesowych.
Pomiar wyników i oceny	Nie jest jasne, w jaki sposób mierzone są wyniki/oceny programów szkoleniowych oferowanych przez PFP. Fundacja zapewnia jednak przedsiębiorcom usługi coachingu i mentoringu, które mogą obejmować bieżącą ocenę i informacje zwrotne
Kanał dostawy	Kanał dostarczania programów szkoleniowych oferowanych przez PFP jest bezpośredni, co wskazuje, że kanał dostarczania jest fizyczny
Spółeczność absolwentów	Nie ma szczegółowych informacji, ale w programie Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości wzięło już udział ponad 240 000 osób.
Historie sukcesu	Nie ma dostępnych informacji na temat konkretnych sukcesów związanych z programami szkoleniowymi oferowanymi przez PFP. Fundacja współpracuje jednak z organizacjami takimi jak Santander Bank Polska w celu organizowania bezpłatnych szkoleń.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Programy szkoleniowe oferowane przez PFP są przydatne dla freelancerów, ponieważ fundacja oferuje usługi coachingu i mentoringu dla przedsiębiorców, w tym tych, którzy pracują jako freelancerzy

## HISZPANIA

### IE Business School - Madryt

Szkolenie	<a href="#">IE Business School - Madryt</a>
Temat	Oferuje różnorodne programy i kursy z zakresu przedsiębiorczości. Koncentruje się na innowacjach i przedsiębiorczości oraz oferuje programy szkoleniowe od krótkich kursów po pełnoetatowe programy MBA.
Cele	Cele programów szkoleniowych IE Business School zazwyczaj obejmują zapewnienie uczestnikom kompleksowego zrozumienia wybranej tematyki, zwiększenie ich umiejętności i przygotowanie ich do odniesienia sukcesu w odpowiednich dziedzinach
Metodologia	IE Business School często stosuje kombinację metod nauczania, które mogą obejmować wykłady, studia przypadków, projekty grupowe, warsztaty i rzeczywiste doświadczenia. Mogą również kłaść nacisk na uczenie się przez doświadczenie i praktyczne zastosowanie wiedzy.
Sektor produkcji	IE Business School kładzie duży nacisk na przedsiębiorczość i innowacje. Posiada centra przedsiębiorczości, inkubatory i akceleratory, które wspierają studentów i absolwentów w zakładaniu własnych firm. Specyfika sektorów produktów może się różnić w zależności od programu. Niektóre programy mogą być zaprojektowane z myślą o konkretnych branżach lub sektorach, podczas gdy inne mogą oferować szerszą edukację biznesową.
Pomiar wyników i oceny	IE Business School zazwyczaj ocenia wyniki uczestników poprzez połączenie zadań, egzaminów, projektów grupowych, prezentacji i innych metod oceny. Konkretna kryteria oceny mogą się różnić w zależności od programu.
Kanał dostawy	IE Business School oferuje połączenie wirtualnych i fizycznych programów szkoleniowych. Mają silną obecność online i oferują wiele kursów i zasobów wirtualnie. Niektóre programy mogą jednak wymagać fizycznej obecności w kampusie w Madrycie.
Spółeczność absolwentów	IE Business School ma silną sieć absolwentów, którzy zajmują wpływowe stanowiska w firmach i organizacjach na całym świecie. Absolwenci często pozostają związani ze szkołą i przyczyniają się do rozwoju jej społeczności.
Historie sukcesu	IE Business School wydała absolwentów, którzy osiągnęli znaczące sukcesy w różnych branżach. Historie tych sukcesów można często znaleźć na ich stronie internetowej i w materiałach promocyjnych.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Chociaż programy IE Business School nie są specjalnie dostosowane do freelancerów, wiele z ich kursów z zakresu przedsiębiorczości, marketingu cyfrowego i zarządzania biznesem może być bardzo cennych dla freelancerów, którzy chcą poprawić swoje umiejętności biznesowe, promować swoje usługi i skutecznie zarządzać swoją karierą freelancera.



### Google Digital Garage - Online

Szkolenie	<a href="#">Google Digital Garage - Online</a>
Temat	Szereg bezpłatnych kursów online i programów szkoleniowych dotyczących marketingu cyfrowego, przedsiębiorczości i rozwoju biznesu.
Cele	Głównymi celami Google Digital Garage jest zapewnienie uczniom podstawowych umiejętności cyfrowych, pomoc osobom fizycznym i firmom w rozwijaniu ich obecności w Internecie oraz wspieranie rozwoju kariery w erze cyfrowej.
Metodologia	Digital Garage to ogólnokrajowy program non-profit firmy Google zapewniający bezpłatne szkolenia w zakresie umiejętności cyfrowych za pośrednictwem internetowej platformy edukacyjnej. Platforma ta zapewnia osobom indywidualnym dostosowany plan szkoleniowy w celu zdobycia umiejętności cyfrowych, całkowicie za darmo. Google Digital Garage wykorzystuje elastyczną i przyjazną dla użytkownika platformę edukacyjną online. Kursy często obejmują wykłady wideo, quizy, ćwiczenia praktyczne i praktyczne przykłady, aby pomóc uczestnikom zdobyć praktyczną wiedzę
Sektor produkcji	Oferują usługi dla freelancerów, a kursy obejmują takie tematy, jak marketing online, tworzenie stron internetowych i umiejętności cyfrowe, które są bardzo istotne dla freelancerów chcących promować swoje usługi online i poprawić swoją obecność w Internecie.
Pomiar wyników i oceny	Postępy w kursie i jego zrozumienie są zazwyczaj mierzone za pomocą quizów i ocen, które są zintegrowane z kursami online. Uczestnicy otrzymują certyfikaty po ukończeniu kursu, a ich wyniki w quizach i ocenach przyczyniają się do ostatecznej certyfikacji
Kanał dostawy	Jest to platforma internetowa, na której freelancerzy w Hiszpanii mogą uzyskać dostęp do tych zasobów z dowolnego miejsca z dostępem do Internetu.
Spółeczność absolwentów	Google Digital Garage nie posiada formalnej społeczności absolwentów. Uczestnicy mogą jednak łączyć się i angażować z innymi za pośrednictwem różnych platform internetowych i społeczności związanych z marketingiem cyfrowym i przedsiębiorczością.
Historie sukcesu	Google Digital Garage prezentuje historie sukcesu na swojej stronie internetowej, przedstawiając osoby i firmy, które skorzystały ze szkolenia. Historie te często podkreślają, w jaki sposób umiejętności nabyte za pośrednictwem platformy pozytywnie wpłynęły na kariery i firmy
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Szkolenia Google Digital Garage są bardzo przydatne dla freelancerów. Kursy z zakresu marketingu cyfrowego, reklamy online, tworzenia stron internetowych i analizy danych mogą pomóc freelancerom w budowaniu swojej obecności w Internecie, promowaniu swoich usług i zdobywaniu cennych umiejętności cyfrowych w celu wzmocnienia ich niezależnej kariery

### IESE Business School

Szkolenie	<b>IESE Business School</b>
Temat	Przedsiębiorczość i wsparcie dla freelancerów
Cele	Program ma na celu wyposażenie aspirujących przedsiębiorców i freelancerów w wiedzę i umiejętności potrzebne do rozpoczęcia i skutecznego zarządzania własnym biznesem. Zapewnia również cenne zasoby do tworzenia sieci kontaktów i rozwoju.
Metodologia	Program oferuje połączenie sesji stacjonarnych, warsztatów i nauki online. Uczestnicy pracują nad prawdziwymi projektami biznesowymi, otrzymują opiekę mentorską i mają dostęp do szerokiej gamy zasobów.
Sektor produkcji	Program został zaprojektowany tak, aby miał zastosowanie w różnych branżach i nie jest specyficzny dla konkretnego sektora.
Pomiar wyników i oceny	Wyniki są oceniane poprzez prezentacje projektów, studia przypadków i egzaminy. Ponadto uczestnicy są zachęceni do mierzenia swojego sukcesu poprzez rozwój i zrównoważony rozwój własnych firm.
Kanał dostawy	Program oferuje zarówno zajęcia fizyczne w kampusie IESE Business School w Barcelonie, jak i zajęcia wirtualne dla osób uczących się zdalnie.
Spółeczność absolwentów	Tak, IESE Business School ma aktywną sieć absolwentów, która zapewnia stałe wsparcie, możliwości nawiązywania kontaktów i dostęp do zasobów.
Historie sukcesu	Kilku odnoszących sukcesy przedsiębiorców i freelancerów ukończyło programy IESE Business School i stworzyło dobrze prosperujące firmy w Hiszpanii i poza nią. Te historie sukcesu są często udostępniane jako inspiracja dla obecnych i przyszłych uczestników.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Szkolenie to jest bardzo przydatne dla freelancerów, którzy chcą przejść do przedsiębiorczości lub tych, którzy chcą rozszerzyć swoją niezależną działalność na pełnoprawną firmę.

### Crehana

Szkolenie	<b>Crehana</b>
Temat	Kursy przedsiębiorczości online
Cele	Crehana oferuje szereg kursów online zaprojektowanych, aby pomóc osobom fizycznym w rozpoczęciu przygody z przedsiębiorczością. Kursy obejmują różne aspekty przedsiębiorczości, od generowania pomysłów po rozwój biznesu.
Metodologia	Kursy Crehana są dostarczane w całości online i obejmują lekcje wideo, quizy, zadania i projekty. Uczestnicy mogą uczyć się we własnym tempie i uzyskiwać dostęp do materiałów z dowolnego miejsca.
Sektor produkcji	Kursy zostały zaprojektowane tak, aby można je było dostosować do różnych sektorów produktów i modeli biznesowych, dzięki czemu są odpowiednie dla szerokiego grona odbiorców.
Pomiar wyników i oceny	Uczestnicy otrzymują certyfikaty po ukończeniu kursu. Sukces mierzony jest nabytymi umiejętnościami i możliwością zastosowania ich w praktycznych sytuacjach biznesowych.
Kanał dostawy	Kursy Crehana są dostarczane za pośrednictwem wirtualnej platformy, dzięki czemu są dostępne dla freelancerów i początkujących przedsiębiorców w całej Hiszpanii.
Spółeczność absolwentów	Crehana oferuje społeczność internetową, w której uczestnicy mogą się łączyć, dzielić doświadczeniami i współpracować przy projektach. Jest to cenne źródło nawiązywania kontaktów i wsparcia.

Historie sukcesu	Crehana przedstawia historie sukcesu osób, które wzięły udział w ich kursach i wykorzystywały zdobytą wiedzę do rozpoczęcia udanej działalności gospodarczej lub kariery freelancera.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Kursy przedsiębiorczości online Crehana są szczególnie przydatne dla freelancerów, którzy chcą przejść do przedsiębiorczości lub poszerzyć swoje umiejętności, aby lepiej zarządzać swoją karierą freelancera.

## GRECJA

### Specjalizacja w budowaniu kariery freelancera

Oferta szkoleniowa	Coursera - Na całym świecie: <a href="#">Building Your Freelancing Career Specjalizacja</a> California Institute of the Arts.
Temat	Chodzi o uwolnienie potencjału umiejętności ucznia poprzez uruchomienie udanego biznesu freelancerskiego. Ten temat zagłębia się w sztukę przekształcania ich wiedzy specjalistycznej w dochodowe przedsięwzięcie, umożliwiając im przejęcie kontroli nad swoją karierą. Uczą się podstaw zostania swoim własnym szefem, od zarabiania na swoich talentach po cieszenie się niezrównaną wolnością, jaką oferuje freelancing.
Cele	Program certyfikacji ma na celu wyposażenie uczestników w poszukiwane umiejętności, nauczane zarówno przez ekspertów uniwersyteckich, jak i branżowych. Dzięki praktycznym projektom studenci opanują określone tematy lub narzędzia, uzyskując głębokie zrozumienie kluczowych pojęć. Po pomyślnym ukończeniu programu uczestnicy otrzymają certyfikat California Institute of the Arts.
Metodologia	Coursera nawiązała współpracę z CALARTS, aby zaoferować ten kurs online, który jest rygorystyczny pod względem akademickim i ma praktyczne znaczenie. Platforma wykorzystuje podejście modułowe, obejmujące wykłady wideo, quizy, recenzowane zadania i praktyczne projekty, aby zapewnić kompleksową naukę. Studenci mogą wchodzić w interakcje z rówieśnikami za pośrednictwem forów dyskusyjnych, a po pomyślnym ukończeniu specjalizacji otrzymują certyfikat.
Sektor produkcji	Podczas gdy specjalizacja ta jest zazwyczaj zaprojektowana tak, aby wyposażyc uczących się w umiejętności, które mają zastosowanie w różnych branżach, zazwyczaj nie ogranicza się ona do konkretnego sektora produktów. Kursy w ramach tej specjalizacji obejmują podstawowe tematy, takie jak planowanie biznesowe, marketing, pozyskiwanie klientów i zarządzanie finansami, wszystkie dostosowane do unikalnych wyzwań i możliwości, przed którymi stoją przedsiębiorcy i freelancerzy.
Pomiar wyników i oceny	Coursera ocenia wyniki w tej specjalizacji poprzez połączenie quizów wielokrotnego wyboru, recenzowanych zadań i praktycznych projektów. Po pomyślnym ukończeniu wszystkich ocen i kursów w ramach specjalizacji, studenci otrzymują certyfikat, służący jako namacalny wskaźnik opanowania tematu. Oceny i recenzje kursów dodatkowo dostarczają informacji zwrotnych na temat skuteczności specjalizacji.
Kanał dostawy	Kanał dostarczania specjalizacji jest wirtualny. Jest on oferowany online, umożliwiając uczniom dostęp do materiałów z dowolnego miejsca z połączeniem internetowym.
Spółeczność absolwentów	Coursera sama w sobie nie prowadzi formalnej obsługi absolwentów. Uczący się mogą jednak łączyć się ze sobą za pośrednictwem forów dyskusyjnych, grup LinkedIn lub innych platform mediów społecznościowych, tworząc nieformalne sieci.
Historie sukcesu	Tak, Coursera zamieszcza na swojej stronie internetowej i blogu historie sukcesu i referencje, prezentując uczestników, którzy skorzystali ze specjalizacji. Historie te obejmują zarówno rozwój kariery i zmianę pracy, jak i rozwój osobisty i zdobywanie nowych umiejętności. Niektórzy uczestnicy po ukończeniu tej specjalizacji założyli nawet własne firmy.

Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Ten program został zaprojektowany specjalnie dla freelancerów, oferując cenne informacje dla tych, którzy chcą wyostrzyć swoją wiedzę biznesową i skutecznie zarządzać swoją karierą freelancera.
---	---

### Digital Freelancer Nanodegree

Oferta szkoleniowa	Udacity - Worldwide, <a href="#">Digital Freelancer Nanodegree</a> by Udacity
Temat	Uczestnicy programu wykorzystują rosnące zapotrzebowanie na cyfrowych freelancerów, tworząc swoją osobistą markę i uruchamiając dobrze prosperujący biznes online.
Cele	Po ukończeniu tego programu absolwenci będą posiadać umiejętności skutecznego wyszukiwania i promowania swoich usług wśród klientów, dokładnego określania zakresu projektów w celu ustalenia oczekiwań klientów i ustalenia cen, zarządzania relacjami z klientami przez cały cykl życia projektu oraz zapewnienia terminowego rozliczania i pobierania płatności.
Metodologia	Wszystkie programy Udacity oferują kompleksowe doświadczenie edukacyjne, które obejmuje rzeczywiste projekty i wciągające treści opracowane we współpracy z wiodącymi firmami. Uczący się otrzymują natychmiastową pomoc bezpośrednio w wirtualnej klasie, co usprawnia ich edukacyjną podróż. Dodatkowo, programy zapewniają dostęp do przeglądów portfolio GitHub i optymalizacji profilu LinkedIn, wyposażając uczestników w narzędzia potrzebne do rozwoju kariery i zapewnienia sobie wysoko płatnych stanowisk.
Sektor produkcji	Chociaż Udacity koncentruje się głównie na dziedzinach związanych z technologią, zdobyte umiejętności często można zastosować w wielu branżach, które wykorzystują podobne technologie lub metodologie.
Pomiar wyników i oceny	Udacity ocenia wyniki uczniów poprzez rzeczywiste projekty recenzowane przez ekspertów, quizy i okazjonalne egzaminy. Wsparcie mentorów zapewnia ciągłą ocenę, a przeglądy portfolio GitHub zapewniają ocenę techniczną. Po pomyślnym ukończeniu programu Nanodegree, uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający opanowanie umiejętności i gotowość do wejścia na rynek pracy.
Kanał dostawy	Kanał dostarczania Nanodegree jest wirtualny. Jest oferowany online, umożliwiając uczniom dostęp do materiałów z dowolnego miejsca z połączeniem internetowym.
Spółeczność absolwentów	Udacity posiada sieć absolwentów, która umożliwia absolwentom ich programów Nanodegree łączyć się, nawiązywanie kontaktów i dzielenie się możliwościami. Często ułatwiają to platformy internetowe, takie jak grupy LinkedIn, webinaria dla absolwentów i wirtualne spotkania. Niektóre lokalne społeczności mogą również organizować osobiste wydarzenia lub sesje studyjne.
Historie sukcesu	Tak, Udacity zamieszcza na swojej stronie internetowej historie sukcesu i referencje uczniów, którzy skorzystali z Nanodegree. Historie te obejmują zarówno rozwój kariery, jak i rozwój osobisty.
Poziom przydatności dla freelancerów lub specjalne szkolenia dla freelancerów	Ten program został zaprojektowany specjalnie dla cyfrowych freelancerów, oferując cenne informacje dla tych, którzy chcą wyostrzyć swoją cyfrową wiedzę biznesową i skutecznie zarządzać swoją cyfrową karierą freelancera.

## Wniosek

Ogólnie rzecz biorąc, możliwości szkolenia w zakresie przedsiębiorczości są dostępne w różnych regionach i obejmują różne tematy. Ogólne programy przedsiębiorczości stanowią podstawę dla początkujących przedsiębiorców, w tym freelancerów, oferując przydatne umiejętności i wiedzę. Ponadto, kursy z zakresu marketingu cyfrowego i obecności w Internecie są szeroko dostępne i bardzo przydatne dla freelancerów, którzy chcą poprawić swoją widoczność w Internecie i pozyskać klientów. Ogólnie rzecz biorąc, kursy sektorowe są przeznaczone głównie dla sektorów niszowych. Programy coachingowe i mentorskie, a także programy zarządzania biznesem i innowacjami są szeroko rozpowszechnione i oferują kompleksowe szkolenia w zakresie rozwoju biznesu, z korzyścią dla freelancerów, którzy chcą przejść na wyższy poziom.

Wciąż jednak istnieje wiele elementów programów szkoleniowych, które należy opracować z myślą o freelancerach:

- **Specjalistyczne programy - dostosowane do potrzeb freelancerów:** Istnieje zapotrzebowanie na bardziej wyspecjalizowane szkolenia przeznaczone wyłącznie dla freelancerów, odpowiadające na ich unikalne wyzwania, w tym zarządzanie klientami, ustalanie cen i określanie zakresu projektów.
- **Tworzenie sieci i społeczności freelancerów:** W wielu programach brakuje formalnych społeczności absolwentów, co wymaga rozwoju sieci i społeczności specjalnie dla freelancerów, oferujących wsparcie, możliwości współpracy i mentoring.
- **Ocena dostosowana do potrzeb freelancerów:** Istniejące programy często mierzą wyniki, takie jak miejsca pracy i połączenia z firmami, które mogą nie być zgodne ze wskaźnikami sukcesu freelancerów. Niestandardowe pomiary ewaluacyjne dla freelancerów są niezbędne.
- **Specjalistyczne szkolenia dla freelancerów:** Specjalistyczne szkolenia dla freelancerów w różnych sektorach niszowych, takich jak opieka zdrowotna, sztuka lub zrównoważony rozwój, są wymagane, aby zaspokoić ich unikalne potrzeby i możliwości.
- **Internetowe platformy szkoleniowe dla freelancerów:** Można opracować więcej platform internetowych oferujących kompleksowe szkolenia dla freelancerów, obejmujące zarządzanie biznesem i specjalistyczne umiejętności związane z freelancingiem, tak jak wskazał Freelance Business.
- **Mentoring i praktyczne zastosowanie:** Freelancerzy często poszukują praktycznych wskazówek i mentoringu. Programy powinny obejmować elementy mentorskie i możliwości praktycznego zastosowania, aby zwiększyć sukces freelancerów.

Podsumowując, istnieje wiele opcji szkoleniowych związanych z przedsiębiorczością, ale na rynku brakuje dopasowanych i dostosowanych programów zaprojektowanych specjalnie dla freelancerów. Programy te powinny uwzględniać unikalne wyzwania i możliwości freelancerów oraz zapewniać wsparcie poprzez społeczności i mentoring.



## Rozdział 4 - Model biznesowy dla inkubatora freelancerów



Źródło: Image by vectorjuice on Freepik (<https://bit.ly/3VAPt1w>)



## Wprowadzenie

Model biznesowy to narzędzie koncepcyjne wykorzystywane do opisanie sposobu, w jaki organizacja "tworzy, dystrybuje i przechwytyje wartość". Dlatego można go zdefiniować jako zestaw praktyk organizacyjnych i rozwiązań strategicznych wykorzystywanych do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku.

Narzędzie to musi być elastyczne i dynamiczne, i ma fundamentalne znaczenie dla tworzenia podstaw każdej działalności gospodarczej. Niniejszy podręcznik zawiera wszystkie refleksje i sugestie dotyczące projektu Freelance Incubator, w celu stworzenia modelu biznesowego dostępnego dla wszystkich, którzy chcą go wdrożyć, zarówno w wersji wirtualnej, jak i "fizycznej".

Niezależnie od dziedziny działalności, aby firma odniosła sukces, konieczne jest tworzenie wartości dla swoich klientów: z tego właśnie powodu model biznesowy jest pierwszym dokumentem, który należy opracować i który będzie przydatny w planowaniu strategicznym. Model biznesowy jest pierwszym dokumentem, który należy opracować i który będzie przydatny w planowaniu strategicznym. Każda organizacja tworzy wartość dla swoich klientów, gdy pomaga im:

- Wykonanie wartościowego zadania
- Spełnić życzenie
- Rozwiąż problem.

Aby zrozumieć, czym jest model biznesowy, warto myśleć o nim jako o "systemie operacyjnym" organizacji, podczas gdy poszczególne procesy reprezentują programy i aplikacje. Innymi słowy, jest to logiczna struktura wyższego szczebla: definiuje relacje i zachowanie każdego indywidualnego elementu i umożliwia płynną, zoptymalizowaną i produktywną pracę.

Koncepcja modelu biznesowego pojawiła się stosunkowo niedawno: terminologia ta została po raz pierwszy wspomniana w 1957 roku w artykule "O budowie wieloosobowej, wieloetapowej gry biznesowej"<sup>1</sup>

Dopiero pod koniec lat 90. koncepcja modelu biznesowego zyskała na znaczeniu, przyciągając coraz większe zainteresowanie społeczności naukowej i nie tylko. Jak już napisano, najbardziej znaną definicją modelu biznesowego jest definicja szwajcarskiego naukowca Alexandra Osterwaldera, który opisał go jako "narzędzie koncepcyjne opisujące sposób, w jaki firma tworzy, dystrybuje i przechwytyje wartość". W tym względzie wszyscy eksperci w tej dziedzinie zgadzają się, że model biznesowy powinien składać się z następujących elementów:

1. **Propozycja wartości** organizacji
2. **Segmenty rynku**, do których się odnosi
3. Struktura **łańcucha wartości**
4. **Mechanizmy nabywania wartości**
5. Sposoby, w jakie wszystkie wymienione powyżej elementy są połączone w architekturze specyficznej dla danej organizacji lub firmy.

---

<sup>1</sup> "O konstrukcji wieloosobowej, wieloetapowej gry biznesowej"

[https://www.jstor.org/stable/167246?casa\\_token=00wjB7zh\\_M4AAAAA:oCsFDIQ78yqzzHN2uvLVjGSg9X3kRvYA\\_Kk0fGrR\\_kaGiHSwjPq-SiUysrshdhWyzHsYBfgeFNqmhwl22M3nCXWIAch452YCgfd0OBx80sME\\_kqjqouT](https://www.jstor.org/stable/167246?casa_token=00wjB7zh_M4AAAAA:oCsFDIQ78yqzzHN2uvLVjGSg9X3kRvYA_Kk0fGrR_kaGiHSwjPq-SiUysrshdhWyzHsYBfgeFNqmhwl22M3nCXWIAch452YCgfd0OBx80sME_kqjqouT)

Podsumowując, model biznesowy ilustruje propozycję wartości organizacji poprzez jasne określenie jej docelowych odbiorców, głównych dostawców, od których pozyskuje materiały potrzebne do produkcji, charakterystykę procesu produkcyjnego, który chce wdrożyć itp.

Model biznesowy powinien być bardzo dynamiczny i elastyczny, ponieważ bez względu na to, jak skuteczny może być, nie do pomyślenia byłoby wierzyć, że może być taki na zawsze. Aby nadal tworzyć wartość, musi być zmieniany i dostosowywany do zmieniających się warunków wewnątrz i na zewnątrz samej organizacji. Model biznesowy jest punktem odniesienia, w którym gromadzone są rozwiązania organizacyjne i strategiczne, dzięki którym organizacja uzyskuje przewagę konkurencyjną.

Model biznesowy:

- zapewnia organizacjom (zarówno nastawionym na zysk, jak i nienastawionym na zysk) wytyczne, dzięki którym innowacje są przekształcane w nabywanie wartości, poprzez konkretną strategię zdolną do zapewnienia przewagi konkurencyjnej nad konkurencją;
- definiuje model organizacyjny, który umożliwi dzielenie się wiedzą w ramach organizacji i maksymalne wykorzystanie zasobów ludzkich, sprzyjając idealnym warunkom do stymulowania innowacji;
- identyfikuje relacje interakcji i współpracy z dostawcami i klientami;
- ustanawia metody i narzędzia do bieżącej analizy wyników.

## Kanwa modelu biznesowego

Istnieje kilka narzędzi, które pomagają przedsiębiorcom i startupowcom w jasnym i zwięzłym przedstawieniu ich propozycji wartości. Najbardziej znanym z różnych narzędzi i metod wizualizacji jest niewątpliwie Business Model Canvas, wynaleziony przez Alexandra Osterwaldera.

Model ten zrewolucjonizował sposób przedstawiania modelu biznesowego: dzięki niemu każdy ma możliwość zrozumienia złożonych elementów dotyczących funkcjonowania całej organizacji w prosty i niezwykle intuicyjny sposób. Model Model Canvas opiera się na języku wizualnym, który jest łatwy do nauczenia i dostępny poza środowiskiem zawodowym. Składa się z 9 bloków, które umożliwiają wizualizację i wyobrażenie sobie elementów składowych każdego modelu biznesowego dzięki uproszczonej graficznej reprezentacji głównych działań leżących u podstaw biznesu. Pozwala to na jasną wizualizację logiki tworzenia, dystrybucji i przechwytywania wartości. Dzięki Business Model Canvas możliwe jest uzyskanie ogólnej reprezentacji rzeczywistości biznesowej jako dużego ekosystemu współzależnych działań. W górnej części modelu reprezentowane są informacje niefinansowe, takie jak kluczowe zasoby, partnerzy, kanały dystrybucji i segmenty konsumenckie; z drugiej strony dolna część jest poświęcona informacjom finansowym, takim jak struktura kosztów i przychodów. Rdzeniem modelu jest propozycja wartości, którą organizacja przedstawia rynkowi, wyrażona w kategoriach korzyści, materialnych lub niematerialnych, które konsumenci mogą uzyskać z zakupu i użytkowania określonego produktu lub usługi.

Wszystkie te elementy razem zapewniają jednorodny obraz kluczowych czynników organizacji:

- kim są ich klienci i co myślą;
- propozycja wartości;
- kanały interakcji z klientami.
- relacje nawiązane z klientami.
- strumieni przychodów;
- kluczowe strategie i zasoby;

- partnerstwa i kluczowe działania;
- strumieni i przychodów.

Kanwa modelu biznesowego				
Zaprojektowany dla		Zaprojektowany przez		Data
				Ks.
Kluczowi partnerzy	Kluczowe działania	Propozycje wartości	Relacje z klientami	Segmenty klientów
	Kluczowe zasoby		Kanały	
Struktura kosztów			Strumienie	

Model ten jest doskonałym narzędziem do uzyskania jasnej wizji każdego projektu biznesowego i pozwala zrozumieć, co wymaga innowacji i gdzie należy interweniować, aby ulepszyć i zwiększyć swoje usługi i/lub produkty.

## Segmenty klientów

Blok segmentów klientów modelu biznesowego opisuje różne grupy osób i/lub organizacji, do których adresowana jest organizacja. Zdefiniowanie modelu biznesowego na podstawie tego bloku ma kluczowe znaczenie: pozwala zbudować pakiet produktów i usług, które zamierzasz zaoferować, opierając je na konkretnych potrzebach każdego konkretnego klastra klientów.

Ten blok odpowiada głównie na dwa pytania:

- Dla kogo tworzysz wartość?
- Kim są najważniejsi klienci?

Klienci są sercem każdego modelu biznesowego: bez nich sama organizacja by nie istniała. Aby jak najlepiej im służyć, konieczne jest ich poznanie i precyzyjne określenie segmentów klientów, do których należy kierować reklamy.

Segmenty - większe lub mniejsze - można rozpoznać na podstawie:

- wspólne wymagania;
- podobne zachowanie;
- znaki podobieństwa;
- rodzaj sektora, w którym działają.

Oprócz cech geograficznych, społecznych lub demograficznych, wskazane jest, aby wejść w buty swoich klientów i narysować ich profil psycho-graficzny, biorąc pod uwagę różne aspekty "psychologiczne":

- jaka jest skłonność do ryzyka i innowacji naszych rozmówców;
- Gdzie, kiedy i według jakich kryteriów kupują;
- co robią w wolnym czasie, kto ma na nich wpływ, co sprawia, że czują się dobrze, a co sprawia, że czują się źle;
- co sprawia, że wykrzykują "Wow!" itp.

Zaletą tego podejścia jest wzmocnienie modelu biznesowego: zaczynasz od profilu klienta, który pozwala lepiej zrozumieć, za co klienci są naprawdę skłonni zapłacić.

Z innego punktu widzenia możemy powiedzieć, że grupy klientów reprezentują odrębne segmenty, jeśli:

- ich potrzeby wymagają odrębnej oferty;
- docierają do nich za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji;
- wymagają różnych rodzajów relacji;
- mają różną rentowność;
- są skłonni zapłacić za różne aspekty oferty.

Blok ten jest również pomocny w identyfikacji rynku docelowego, który w przypadku projektu DIGIfreelancer i Freelance Incubator jest rynkiem masowym. Innymi słowy, rynek składa się z jednego dużego segmentu, ponieważ oferowana wartość, kanały dystrybucji i relacje koncentrują się na klientach o podobnych potrzebach i problemach.

Projekt DIGIfreelancer skierowany jest głównie do freelancerów działających w Europie. Partnerstwo partnerstwo zdecydowało się na ten segment rynku, ponieważ gospodarka freelancerów jest rzeczywistością, która zyskuje coraz większe znaczenie w świecie pracy i biznesu, dzięki nowym technologiom i zmianom społecznym.

W ciągu ostatnich dwóch dekad zjawisko freelancingu przybrało ogromne rozmiary, dzięki szybko rosnącemu potencjałowi Internetu i korzyściom, jakie firmy czerpią ze współpracy z "talentami na żądanie". Kryzys finansowy z 2008 r. oznaczał wprowadzenie na rynek tego nowego rodzaju "usługodawcy". Pandemia koronawirusa i następujące po niej zjawisko Big Quit zmieniły lub zmienią wielu pracowników w freelancerów.

Liczba osób deklarujących zainteresowanie zostaniem freelancerem rośnie. freelancerami rośnie, ale bez odpowiedniego przygotowania - nie tylko do technicznej strony pracy, ale także do dynamiki przedsiębiorczości - istnieje ryzyko, że gospodarka freelancerów nie będzie ani zrównoważona, ani konkurencyjna.

Według różnych badań, w ciągu najbliższych pięciu lat ponad połowa utalentowanych pracowników firm wybierze samozatrudnienie. Spośród tych, którzy pozostaną zatrudnieni, duża część będzie rozwijać projekty poboczne jako freelancerzy.

Gospodarkę freelancerów napędzają trzy czynniki technologiczne:

- 1) **Internet umożliwił** łączenie się z każdym na świecie.
- 2) **Narzędzia do pracy zdalnej umożliwiły** współpracę z każdym na świecie.
- 3) **Narzędzia przepływu pracy** (umowy, płatności, zarządzanie projektami) umożliwiły freelancerom prowadzenie skalowalnych i dochodowych indywidualnych firm.

Outsourcing do zewnętrznych dostawców nie jest niczym nowym. Jednak w przeszłości outsourcing wymagał firm kadrowych, konsultantów i agencji tymczasowych. Innowacyjność gospodarki freelancerów polega na tym, że firmy mogą teraz dotrzeć do potrzebnych im talentów bezpośrednio,

zamiast przechodzić przez pośrednika (agencję, firmę HR). Mogą łączyć się, komunikować, współpracować i zawierać umowy bezpośrednio z freelancerami w dowolnym miejscu na świecie.

Badacze alarmują jednak o wielu wyzwaniach w pracy i warunkach zatrudnienia, które zostały zaostrzone przez pandemię: nieregularne płace, kwestie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz nieprzewidywalne godziny pracy. Freelancerzy zmagają się z wahaniami rynkowymi i są zobowiązani do ciągłego aktualizowania swoich umiejętności zawodowych i przedsiębiorczych, poruszając się w kontekście braku konkretnych definicji, w których podążają za modelem biznesowym zdefiniowanym dla większych organizacji, start-upów lub firm.

Chociaż zawody cyfrowe znalazły swoje naturalne ujęcie w formule pracy freelancerskiej od momentu ich powstania, prawdą jest, że istnieje wyłaniający się trend, który widzi tworzenie freelancerów w każdej dziedzinie usług, zarówno rzemieślniczych, jak i intelektualnych. Liczba freelancerów stale rośnie w Europie i na świecie, ale ani polityka wspierająca i chroniąca tę kategorię, ani możliwości szkoleniowe mające na celu zwiększenie nie tylko ich liczby, ale także ich jakości pod względem umiejętności przedsiębiorczych, nie rosną w tym samym tempie.

Celem tego projektu jest stworzenie wirtualnego inkubatora dla freelancerów, który może być punktem odniesienia dla wszystkich potrzeb doradczych lub szkoleniowych związanych z indywidualnym rozwojem przedsiębiorczości, w tym nabyciem tych umiejętności cyfrowych, które stanowią czynnik sukcesu na otwartym i cyfrowym rynku.

Patrząc na programy akceleracyjne opracowane i wdrożone do tej pory, można zauważyć, że koncentrują się one na jednej kategorii klientów: start-upach, czasami podzielonych na kohorty lub klasy w zależności od sektora, do którego są skierowane. Niektóre akceleratory koncentrują się w szczególności na przedsiębiorcach, którzy mają model biznesowy w momencie rozpoczęcia działalności, ale często jest on częściowo ukształtowany i niekompletny. Często nie opracowali jeszcze propozycji wartości, a czasami są po prostu kimś z pomysłem.

Jak już wspomniano, inkubator freelancerów, który zostanie opracowany w ramach projektu DIGIfreelancer, będzie skierowany do segmentu freelancerów, który jest podzielony w następujący sposób:

- początkujących freelancerów (tych, którzy wkraczają w świat pracy po raz pierwszy),
- niedoszłych freelancerów (wywodzących się z wcześniejszego doświadczenia zawodowego jako pracownicy),
- freelancerów działających na rynku krócej niż dwa lata,
- freelancerów, którzy prowadzą działalność gospodarczą od ponad dwóch lat i chcą rozwijać swoją działalność oraz zwiększać innowacyjność i konkurencyjność,
- freelancerów oferujących usługi innym freelancerom.

Dla każdego z tych klientów opracowaliśmy buyer persona, tj. fikcyjną reprezentację typowego klienta, stworzoną na podstawie danych zebranych w ankiecie, którą przestaliśmy do europejskich freelancerów w pierwszej fazie projektu, ale także dzięki naszej ogólnej wiedzy o sektorze.

Osoby kupujące zostały opracowane z uwzględnieniem nie tylko ich cech społeczno-demograficznych, ale także cech psychograficznych i behawioralnych.



**KATEGORIA: początkujący freelancerzy (osoby wkraczające w świat pracy po raz pierwszy)**

<b>Nazwa</b>	Andrej
<b>Wiek</b>	24 lata
<b>Status rodzinny</b>	Pojedynczy
<b>Edukacja</b>	Absolwent nauk politycznych
<b>Pochodzenie</b>	Polska

**DANE PSYCHOGRAFICZNE**

- **Osobowość** - Andrej jest entuzjastą; od najmłodszych lat był zaangażowany w wiele różnych projektów (w szkole, kościele, sporcie), aktywnie wnosząc swój wkład. Jest towarzyskim chłopcem, który uwielbia przebywać z przyjaciółmi i poznawać nowych ludzi. Uwielbia podejmować inicjatywę i uczestniczyć w imprezach, gdzie może bawić się z innymi młodymi ludźmi, takimi jak on.
- **Wartości** - niezależność, profesjonalizm, przyjaźń, innowacyjność, wolność.
- **Uprzedzenie** - dorastał w przekonaniu, że tylko osoby z zamożnych rodzin mogą być przedsiębiorcami; jednak jego pragnienie wolności popycha go do spróbowania freelancingu i ciężkiej pracy, aby zrealizować swoje projekty. Wierzy, że może nauczyć się wszystkiego "w pracy" i ukończył uniwersytet tylko po to, by zadowolić swoich rodziców. Nie lubi się uczyć i uważa, że praca w świecie IT nie jest konieczna. Dlatego wybrał kierunek ogólny.
- **Obawy** - Obawia się, że nie będzie w stanie zarobić wystarczającej ilości pieniędzy, a w konsekwencji nie będzie w stanie prowadzić stylu życia, jakiego pragnie, bez wsparcia finansowego rodziców, którzy wspierali go podczas studiów.
- **Zainteresowania** - Pasjonat komputerów od dzieciństwa, lubi spędzać czas grając w gry wideo, programując strony internetowe i montując filmy (które często publikuje na swoich kanałach społecznościowych). Sport: gra w piłkę nożną z przyjaciółmi przynajmniej raz w tygodniu i regularnie uczęszcza na siłownię.
- **Styl życia** - niedawno ukończył studia i od kilku lat mieszka ze współlokatorami. Zawsze był wspierany finansowo przez swoich rodziców, ale podczas studiów wykonywał różne prace dorywcze, aby pomóc w opłaceniu studiów. Lubi podróżować i wszystko, co zaoszczędzi, przeznaczają na organizowanie wycieczek z przyjaciółmi lub weekendów za granicą. Zawsze podróżuje z plecakiem i uwielbia czytać, zwłaszcza komiksy, ale także powieści historyczne.

**POTRZEBY, CELE I MOTYWACJE**

Musi zbudować swój projekt na solidnych fundamentach, aby mieć więcej pewności, że może stać się prawdziwym zawodem. Chce wykonywać pracę, którą lubi i przekształcić swoje młodzieńcze pasje w zawód, ale nie chce pracować dla agencji, ponieważ chciałby czuć się wolny i zarządzać własnym czasem.

**KRYTERIA PODEJMOWANIA DECYZJI**

Chce skutecznych rozwiązań, które przyniosą mu rezultaty w krótkim czasie. Czynniki ekonomiczne mają duży wpływ na jego decyzje. Preferuje ścieżki, które pozwalają mu poznawać ludzi i nawiązywać nowe znajomości.

**BARIERY ZAKUPU**

Ścieżki, które są zbyt drogie i nie przynoszą natychmiastowych rezultatów. Idea ciężkiej pracy nie brzmi dla niego atrakcyjnie, nawet jeśli jest ona potrzebna do realizacji projektu, który kocha.





**KATEGORIA: początkujący freelancerzy (posiadający wcześniejsze doświadczenie zawodowe jako pracownicy)**

<b>Nazwa</b>	Giovanna
<b>Wiek</b>	40 lat
<b>Status rodzinny</b>	Żonaty, dwoje dzieci
<b>Edukacja</b>	Tytuł licencjata w dziedzinie prawa
<b>Pochodzenie</b>	Włochy

**DANE PSYCHOGRAFICZNE**

- **Osobowość** - Giovanna jest ambitną i zdeterminowaną młodą kobietą. Jest towarzyska i niezwykle ironiczna. Angażuje się w wolontariat i z pasją śledzi zajęcia pozalekcyjne swoich dzieci. Zawsze jest gotowa pomóc tym, którzy proszą ją o pomoc lub ludziom, których uważa za znajdujących się w trudnej sytuacji. Czasami jest uważana za natrętną, ale sama uważa się za niezwykle empatyczną.
- **Wartości** - rodzina, lojalność, zaangażowanie, kompetencje, skuteczność.
- **Uprzedzenia** - dorastała w rodzinie z kultem stałej pracy i zrobiła z tego karierę, mimo że nie lubiła pracować jako prawnik. Nie wierzy w rozwiązania, które wydają się zbyt piękne, by mogły być prawdziwe.
- **Obawy** - Chce zmienić pracę i przekształcić swoją pasję do mediów społecznościowych i pisanie w zawód; boi się, że nie będzie w stanie zarobić tyle, ile zarabia obecnie jako pracownik. Boi się, że nie jest wystarczająco dobra, mimo że jej przyjaciele mówią jej, że ma to, czego potrzeba.
- **Zainteresowania** - Czyta wiele powieści i lubi chodzić do kina z mężem lub przyjaciółmi. Bierze udział w wystawach i konferencjach dotyczących świata komunikacji, marketingu i mediów społecznościowych. Spędza dużo czasu na Instagramie i na swoim blogu kulinarnym, gdzie publikuje przepisy, z którymi eksperymentuje, zwłaszcza w weekendy.
- **Styl życia** - Zbudowała rodzinę podobną do tych, które można zobaczyć w reklamach: dba o męża i dzieci, ale nie rezygnuje z wolnego czasu dla siebie. Chce być oddaną matką i uwielbia podróżować z rodziną, choć nie gardzi ciszą w domu i gotowaniem, zwłaszcza w niedziele. Nigdy nie miała problemów finansowych: podczas studiów poświęciła się nauce, a jej rodzice zaspokajali jej potrzeby; dziś zarówno ona, jak i jej mąż zarabiają dobrze i mogą sobie pozwolić na różne zajęcia rekreacyjne.

**POTRZEBY, CELE I MOTYWACJE**

Wykonywanie pracy, która sprawia, że czuje się dobrze (chodzenie do biura w poniedziałkowe poranki stało się ciężarem); chce wykonywać pracę, która ma wpływ na innych i na nią samą; motywuje ją chęć eksperymentowania i podejmowania nowych wyzwań. Chce mieć większą władzę decyzyjną nad własnym czasem.

**KRYTERIA PODEJMOWANIA DECYZJI**

Jakość produktu/usługi; kiedy musi dokonać poważnych inwestycji, w dużej mierze polega na opinii bliskich jej osób. Szuka informacji i porównuje produkty/usługi.

**BARIERY ZAKUPU**

Nie czuje się dobrze w pewnych sytuacjach, więc nie wie, czy są to dla niej odpowiednie możliwości; czuje, że nie ma zbyt wiele czasu, że jest już trochę za późno, by wykorzystać pewne okazje. Nie ma zbyt wiele czasu, aby poświęcić się treningowi, mimo że bardzo by tego chciała.





### KATEGORIA: freelancerzy działający krócej niż dwa lata

<b>Nazwa</b>	Maria Pilar
<b>Wiek</b>	30 lat
<b>Status rodzinny</b>	Pojedynczy
<b>Edukacja</b>	Absolwent nauk o komunikacji
<b>Pochodzenie</b>	Hiszpania

### DANE PSYCHOGRAFICZNE

- **Osobowość** - Marię Pilar można opisać jako "wolnego ducha". Praca w firmie była dla niej trudna, ponieważ trudno jej było dostosować się do godzin pracy, rutyny, a także faktu, że musiała pracować dla klientów, których nigdy by nie wybrała. Jest uparta i kiedy nastawia się na jakiś projekt, zawsze udaje jej się go zrealizować. Czuje również, że jest krucha i bardzo często wątpi w swoje umiejętności.
- **Wartości** - Ekologia, duchowość, zaangażowanie, zmiana, miłość.
- **Uprzedzenie** - Uważa, że ci, którzy zarabiają dużo pieniędzy, robią to w nieczysty sposób; nie lubi sprzedawać, czasami postrzega pieniądze jako coś "brudnego" iz tego powodu trudno jej zabiegać o klientów, gdy spóźniają się z płatnościami; wierzy, że nigdy nie będzie w stanie zarobić dużo pieniędzy i jednocześnie prowadzić zrównoważonego stylu życia.
- **Obawy** - Wydaje się, że jej firma nie chce się w żaden sposób rozwijać. Ciężko pracuje, przepływ klientów jest staty, ale nigdy nie udaje jej się niczego odłożyć i dlatego martwi się o swoją przyszłość.
- **Zainteresowania** - Entuzjasta uważności, Ćwiczy jogę i często uczestniczy w seminariach na temat dyscyplin holistycznych. Czyta karty tarota swoim przyjaciołom dla zabawy, lubi spędzać całe godziny w bibliotece i oglądać swoje ulubione seriale w telewizji (pasjonuje się K-dramami).
- **Styl życia** - Jest wegetarianką i zawsze szuka przepisów do eksperymentowania. Uwielbia przebywać na łonie natury i spędza weekendy na świeżym powietrzu tak często, jak to możliwe. Posiada własne mieszkanie, odziedziczone po babci, ale ma niewielkie oszczędności w banku. Zawsze stara się prowadzić zrównoważony styl życia. Kupuje niewiele i dużo poddaje recyklingowi. Wychodzi z domu bardzo rzadko, zazwyczaj na siłownię lub do kina. Niewiele podróżuje, ale mieszka w bardzo pięknym mieście i lubi odkrywać jego nowe i interesujące zakątki.

### POTRZEBY, CELE I MOTYWACJE

Czuje potrzebę zarabiania pieniędzy; wie, że jest dobra w swojej pracy i chciałaby dotrzeć do jak największej liczby klientów, aby móc wspierać jak najwięcej osób poprzez swoje usługi. Nie chce wracać do firmy, w której pracowała przez trzy lata, z której zdecydowała się odejść z powodu bardzo silnego wypalenia zawodowego. Jej celem jest prowadzenie zrównoważonego i zdrowego życia, w którym praca jest ważną częścią, ale nie może być najważniejsza.

### KRYTERIA PODEJMOWANIA DECYZJI

Bardzo ufa recenzjom, które czyta lub rekomendacjom znajomych; ma "punkty orientacyjne" na Instagramie, które śledzi jak wyrocznie: jeśli te strony sugerują produkt lub usługę, szuka sposobów, aby je zdobyć (jeśli mieści się to w jej budżecie).

### BARIERY ZAKUPU

Pieniądze są jej największym zmartwieniem, więc czasami rezygnuje z czegoś, co uważa za zbyt drogie (nawet jeśli w rzeczywistości tak nie jest). Jeśli marka nie szanuje wartości, które jej przyświecają, przestaje za nią podążać. Słowo "przedsiębiorca" przeraża ją i chociaż chciałaby zarabiać więcej pieniędzy, nie jest pewna, czy drogą naprzód jest większe ekspozowanie się w

mediach społecznościowych i zwiększanie sprzedaży swoich usług (co czasami uważa za zbyt wyczerpujące).



**KATEGORIA: freelancerzy działający od ponad dwóch lat, którzy chcą rozwijać swoją działalność i zwiększać innowacyjność i konkurencyjność.**

<b>Nazwa</b>	Yanni
<b>Wiek</b>	35 lat
<b>Status rodzinny</b>	Żonaty, jedno dziecko
<b>Edukacja</b>	Profesjonalne studia w zakresie projektowania graficznego
<b>Pochodzenie</b>	Grecja

### DANE PSYCHOGRAFICZNE

- **Osobowość** - Yanni lubi zmiany. W rzeczywistości jest to dla niego niezbędne do dobrego życia. Wykonywał tysiące różnych prac, zawsze szukając czegoś nowego i stymulującego. Zmęczenie go nie przeraża, ale chce zacząć myśleć o swojej przyszłości: nawet jeśli jest naprawdę zajęty pracą jako twórca wideo, chciałby mieć więcej wolnego czasu na spędzanie czasu z rodziną. Jest miły i towarzyski, bardzo uważny na potrzeby otaczających go osób, gotowy poświęcić się dla potrzebujących.
- **Wartości** - Rodzina, innowacyjność, przyjemność, pieniądze, niezależność.
- **Stronniczość** - Jest bardzo zorientowany na szczegóły i dlatego nie ufa nikomu, kto nie wyraża jasno wszystkich cech usługi lub produktu. Uważa, że jego kwalifikacje nie pozwolą mu zostać wielkim przedsiębiorcą i nie jest pewien, czy może to zrobić.
- **Obawy** - Chociaż jest zadowolony ze swojego biznesu, chciałby czegoś więcej. Nie tylko pod względem zarabiania pieniędzy, ale także pod względem rozwoju zawodowego. Chciałby przenieść swój biznes na nowy poziom, a może nawet zatrudnić pracowników, ale boi się "przesadzić". Jeśli jego decyzje okażą się błędne, narazi na szwank przyszłość swojej rodziny.
- **Zainteresowania** - Uwielbia przebywać na świeżym powietrzu i wędrować. Zawsze uważał się za "kujona" i jest zafascynowany najnowszymi technologiami. Odkąd ludzie zaczęli mówić o sztucznej inteligencji, czytał i studiował tyle, ile mógł, a także dużo eksperymentował, aż stał się prawdziwym ekspertem.
- **Styl życia** - osiągnął dobry poziom dochodów, ale chciałby uzyskać lepszą równowagę między życiem a pracą. Długie godziny spędzone przed komputerem zaczynają mu trochę ciążyć i chciałby spędzać więcej czasu na świeżym powietrzu z rodziną. Często spędza weekendy pracując, ale gdy tylko może, wyrusza w góry, zabierając ze sobą żonę i syna (którzy nie zawsze są entuzjastycznie nastawieni, ale chętnie to robią, dopóki są z nim).

### POTRZEBY, CELE I MOTYWACJE

Chce rozwijać swój biznes dla osobistej satysfakcji i zaoferować swojej rodzinie lepsze warunki życia. Uwielbia zmiany, ale w końcu znalazł pracę, która go pasjonuje i chciałby rozwijać się w swojej dziedzinie. Jego celem jest rozszerzenie działalności, aby móc pozwolić sobie na jednego lub dwóch współpracowników, którzy oddelegują większość pracy, dzięki czemu będzie miał więcej wolnego czasu.

### KRYTERIA PODEJMOWANIA DECYZJI

Wybiera na podstawie twardych danych: musi znać wszystkie cechy produktu lub usługi, a przed zakupem potrzebuje bezpłatnej wersji demonstracyjnej lub testu.

### BARIERY ZAKUPU

Wie, jakie są jego priorytety, nie interesuje się tym, co zbędne i woli proste i przejrzyste usługi od skomplikowanych ofert, które jego zdaniem "coś ukrywają".



**KATEGORIA: freelancerzy oferujący usługi innym  
freelancerom**

<b>Nazwa</b>	Philippe
<b>Wiek</b>	45 lat
<b>Status rodzinny</b>	Żonaty, 3 dzieci
<b>Edukacja</b>	Absolwent ekonomii Nauki ścisłe
<b>Pochodzenie</b>	Belgia

**DANE PSYCHOGRAFICZNE**

- **Osobowość** - Jest opisywany przez wszystkich jako poważny i niezawodny profesjonalista, z czego jest zadowolony.
- **Wartości** - niezawodność, hojność, rodzina, duchowość, profesjonalizm
- **Uprzedzenia** - Dorastał w bardzo religijnej rodzinie o silnych wartościach i bardzo silnej kulturze pracy. Chociaż jest freelancerem, ma twarde rdzeń "dużych" i statych klientów, którzy sprawiają, że czuje się bezpiecznie. Nie lubi nowości i jest nieufny wobec profesjonalistów, którzy nie planują swojego biznesu z należytą starannością.
- **Obawy** - aby przyjmować nowych klientów, musi mieć pewność co do charakteru i czasu trwania umów; obawia się inwestowania zbyt dużej ilości czasu w pomaganie innym bez realnego zysku dla siebie. Obawia się, że jeśli nie przezwycięży swojego lenistwa i nie nawiąże kontaktów w bardziej zorganizowany sposób, straci klientów i możliwości. Pojawienie się tak wielu młodych profesjonalistów wpędza go w kryzys, ponieważ nie jest pewien, czy nadąży za duchem czasu, zwłaszcza z technologicznego punktu widzenia.
- **Zainteresowania** - Nieszczególnie lubi uprawiać sport, ale czuje, że lata zaczynają zbierać swoje żniwo, więc stara się chodzić na siłownię bardziej z przymusu niż dla przyjemności. Woli oglądać woli oglądać sport w telewizji niż go uprawiać. Prowadzi więc dość siedzący tryb życia, ale uwielbia wychodzić z żoną do kina lub na zakupy. Nie czyta dużo, tylko niezbędne aktualizacje do swojej pracy. Pasjonuje się konstrukcjami z klocków Lego, które uwielbia od dzieciństwa.
- **Styl życia** - Opisuje siebie jako zamożnego: ma wszystko, czego potrzebuje, aby zadbać o swoją rodzinę i sprawić sobie przyjemność. Dużo wydaje na kolekcjonerskie klocki Lego i zajęcia rekreacyjne swoich dzieci. Nie lubi szczególnie podróżować, a kiedy to robi, zaspokaja potrzeby swojej żony i dzieci, ale uwielbia być z nimi i dlatego chętnie przezwycięża swoje lenistwo, jeśli oznacza to bycie z bliskimi. Opiekuje się starszymi rodzicami, ma plan emerytalny i różne ubezpieczenia, które dają mu poczucie bezpieczeństwa na przyszłość.

**POTRZEBY, CELE I MOTYWACJE**

Chce utrzymać swój styl życia i zapewnić sobie solidną przyszłość. Nie lubi niepowodzeń i dlatego planuje wszystko w najdrobniejszych szczegółach. Jego główną motywacją jest dbanie o ludzi, których kocha, aby niczego im nie brakowało.

**KRYTERIA PODEJMOWANIA DECYZJI**

Im bardziej solidna i jasna jest oferta, tym bardziej skłonny jest do zakupu. Chce dokonywać innowacyjnych wyborów w swojej pracy, ale nie ryzykując zbyt wiele. Jeśli okazja jest postrzegana jako zbyt ryzykowna, rezygnuje.

**BARIERY ZAKUPU**

Czynnik ludzki ma dla niego kluczowe znaczenie: musi mieć pewność, że może nawiązać kontakt z osobą, a nie maszyną. Nawet kupując online, musi czuć się rozpieszczany i uspokajany.

## Propozycja wartości

Zauważyliśmy, że kluczową koncepcją każdego modelu biznesowego jest propozycja wartości (to nie przypadek, że znajduje się ona w samym sercu Business Model Canvas). Ale jak mierzy się tę wartość? Wartość postrzegana przez klienta jest wynikiem różnicy między otrzymanymi korzyściami a poniesionymi kosztami.

Ci, którzy kupują produkt lub usługę, muszą mieć przekonanie, że to, co otrzymują, to znacznie więcej niż to, za co płacą: wartość ekonomiczna nie jest zatem jedyną rzeczą, o którą chodzi. Utrzymanie wysokiej jakości standardu i naliczanie przystępnej ceny końcowej jest na przykład jednym z najlepszych sposobów na zwiększenie postrzeganej wartości.

Postrzeganie wartości jest jednym z najważniejszych elementów ustalania cen. Jeśli klienci nie postrzegają dobrego stosunku jakości do ceny, freelancer nie ma siły cenowej: nie może podnieść cen, aby utrzymać rentowność i nie stracić wielu klientów. Jeśli jednak klienci postrzegają, że otrzymują dobry stosunek jakości do ceny, pozostaną lojalni pomimo podwyżek cen.

Wartość nie jest pojedynczym elementem (ceną), ale obejmuje szereg atrybutów towarów i usług, za które klienci są skłonni zapłacić. Wartość jest zapewniana przez niski koszt towarów lub usług, ich wysoce zróżnicowane cechy lub połączenie niskiego kosztu i wysokiego zróżnicowania w porównaniu z konkurencyjnymi towarami lub usługami.

Wartość można podzielić na 7 komponentów:

- Usługa
- Odpowiedź
- Różnorodność
- Wiedza
- Jakość
- Gwarancja
- Cena.

Ponieważ cena jest tylko jednym z elementów wartości, doświadczeni marketerzy starają się utrzymać postrzeganą wartość poprzez zapewnienie, że cechy innych zmiennych są podkreślane, aby zrekompensować wzrost cen.

Kluczowe jest, aby propozycja wartości, jaką organizacja przedstawia swoim interesariuszom, odpowiadała ich potrzebom i wyzwaniom. Propozycją **Propozycją wartości inkubatora freelancerów jest przyspieszenie ich wzrostu i rozwoju**. Poprzez proponowane programy, inkubator stara się wnieść wartość dodaną do działalności freelancerów, pomagając im szybko dostosować się do wahań rynkowych i nauczyć się właściwego sposobu myślenia.

Wdrożenie inkubatora DIGIfreelancer przewiduje utworzenie platformy cyfrowej, do której freelancerzy mogą uzyskać dostęp w celu uzyskania:

1. szkolenia w zakresie przedsiębiorczości na wysokim poziomie,
2. umiejętności cyfrowe,
3. ukierunkowane doradztwo,
4. usługi mentoringu i odpowiedzialności,
5. sieć wykwalifikowanych specjalistów po obniżonych stawkach, aby prowadzić i rozwijać biznes (księgowi, prawnicy, eksperci cyfrowi, fotografowie, eksperci od branding, projektanci stron internetowych, hakerzy wzrostu itp.)
6. możliwości nawiązywania kontaktów z innymi freelancerami w celu rozpoczęcia współpracy.

Oferta szkoleniowa skierowana do freelancerów jest ograniczona, często zapożyczona ze szkoleń dla firm lub start-upów i nie uwzględnia wszystkich potrzeb freelancerów.

DIGIfreelancer ma na celu stworzenie modelu referencyjnego w celu zapewnienia odpowiedniego szkolenia w zakresie przedsiębiorczości i technologii cyfrowych dla freelancerów, tak aby mogli oni rozpocząć lub zarządzać ciągłą i wartościową działalnością zawodową, biorąc pod uwagę, że populacja nowych freelancerów składa się głównie z kobiet, młodych ludzi z pierwszym doświadczeniem i osób po 50. roku życia, które stoją w obliczu drugiego życia zawodowego.

Wzmocnienie segmentu freelancerów pozwoliłoby:

- zmniejszenie "śmiertelności" freelancerów, co ma pozytywny wpływ na ogólne bezrobocie,
- ograniczenie korzystania z polityki wsparcia dochodu dla pracowników, którzy znaleźli się bez pracy,
- aby poprawić ogólny dochód kategorii,
- ograniczenie "pracy nierejestrowanej" na rzecz bardziej stabilnych i dobrze płatnych miejsc pracy,
- promowanie stylu pracy zapewniającego lepszą równowagę między życiem zawodowym a prywatnym,
- zmniejszenie wskaźnika niezadowolenia pracowników, którzy byliby zaangażowani w pracę, która ich pasjonuje i która pozwala im wykorzystać swoje talenty.

## Proponowany produkt

Produkty to - z technicznego punktu widzenia - zestaw towarów i usług, które tworzą wartość dla klientów poprzez zaspokajanie ich potrzeb i pragnień. Produktem, który inkubator udostępni freelancerom, jest **program akceleracyjny**.

Propozycja przyspieszenia składa się z pięciu kluczowych etapów:

- 1) Proces selekcji
- 2) Umowa
- 3) Program
- 4) Zakończenie
- 5) Program dla absolwentów

**Proces** selekcji określa metody wyszukiwania i wyboru freelancerów, którzy mają zostać przyjęci do programu akceleracyjnego. Proces selekcji może obejmować różne techniki, takie jak wywiady, prezentacje oraz sesje pytań i odpowiedzi. Pomysł polega na stworzeniu corocznego zaproszenia do składania wniosków, w ramach którego wybrana zostanie ograniczona liczba freelancerów, którzy uzyskają dostęp do programu bez żadnych kosztów. Pozostali freelancerzy (w większej liczbie) będą mieli dostęp do programu poprzez uiszczenie opłaty wpisowej, która będzie niezwykle niska w porównaniu do jakości i wartości oferowanych usług.

Bardzo cennym elementem byłoby powielenie tego, co dzieje się obecnie w inkubatorach start-upów, tj. zaoferowanie, oprócz programu inkubacji, niewielkiej kwoty finansowania, która pozwoli wybranym freelancerom na dokonanie inwestycji, na które w przeciwnym razie nie byłoby w stanie sobie pozwolić, takich jak profesjonalna strona internetowa, sesja zdjęciowa brandingowa, doradztwo kontraktowe itp. Usługa ta będzie możliwa w zakresie, w jakim inkubator będzie w stanie osiągnąć porozumienia z firmami i partnerami chętnymi do zapewnienia "stypendiów" dla freelancerów. Korzyścią dla tych partnerów będzie zysk wizerunkowy: ich wsparcie dla freelancerów może być częścią ich działań CSR, a także zagwarantuje im dostęp do puli profesjonalnych i wysoko wyspecjalizowanych konsultantów na wypadek, gdyby potrzebowali ich w przyszłości.

**Umowa** określa początek programu akceleracji i określa powiązania umowne między wybranymi freelancerami a akceleratorem.

**Program akceleracyjny składa się ze** zbioru usług, które akcelerator zapewnia freelancerom, aby wspierać ich rozwój. Program może zostać zamknięty dniem demonstracyjnym, podczas którego inwestorzy i aniołowie biznesu mogą zostać zaproszeni do stworzenia możliwości finansowania, wraz z mentorami i absolwentami, przedsiębiorcami, innymi freelancerami i przedstawicielami organizacji w celu zbadania możliwości dalszej współpracy.

Program musi mieć następujące cechy (które zostaną szczegółowo wyjaśnione w kolejnych rozdziałach):

- Ograniczony czas trwania: czas trwania programu może wynosić od trzech do sześciu miesięcy, aby wzbudzić poczucie pilności, a tym samym zachęcić do szybkich rezultatów.
- Edukacja i szkolenia: akcelerator zorganizuje specjalne szkolenia, w których wezmą udział wszyscy uczestniczący freelancerzy. Wykłady, seminaria, warsztaty, kursy mistrzowskie i gry biznesowe obejmą szeroki zakres tematów, od finansów po marketing, logistykę po aspekty prawne i HR.
- Wsparcie ze strony zespołu zarządzającego: freelancerzy przyjęci do programu będą mieli regularne interakcje z zespołem zarządzającym, który może weryfikować postępy i udzielać porad. Te regularne spotkania z zespołem zarządzającym akceleratora będą generować



wzajemne zaufanie, zapewniając freelancerom wsparcie i umożliwiając stały przegląd ich postępów.

- Program wydarzeń, warsztatów eksperckich i inspirujących wykładów.
- Zorganizowany mentoring: mentoring jest jednym z najcenniejszych aspektów programów akceleryacyjnych. Dyrektorzy akceleratorów i mentorzy programu będą okresowo spotykać się (wirtualnie lub na żywo) z freelancerami, aby udzielać wskazówek, tworzyć możliwości nawiązywania kontaktów i budować wzajemne zaufanie z osobami, które potencjalnie mogą stać się inwestorami i doradcami na późniejszym etapie.
- Kolokacja: w przypadku tworzenia "fizycznego" inkubatora, kolokacja we wspólnej otwartej przestrzeni może zachęcać do nauki i współpracy między freelancerami; po okresie inkubacji freelancerzy mogą wynająć przestrzeń po korzystnych cenach, co może stać się źródłem utrzymania dla inkubatora.
- Możliwości nawiązywania kontaktów: można tworzyć możliwości nawiązywania kontaktów z ekspertami i profesjonalistami, a także z innymi przedsiębiorcami.
- Finansowanie: dostęp do inwestorów to usługa, którą można wdrożyć dla tych freelancerów, którzy pod koniec okresu inkubacji zdecydują się otworzyć start-up. Nawet dla tych, którzy nie chcą otwierać firmy, interesujące może być zapewnienie alternatyw finansowania (np. poprzez udział w przetargach lub podobnych) i świadomość skutków wyborów finansowych.

## Wartość dodana szkoleń

Oferta szkoleniowa dla freelancerów w krajach UE jest szeroka i zróżnicowana, ale często nie uwzględnia rzeczywistych celów takiego szkolenia w zakresie rozwijania postaw przedsiębiorczych. Freelancerzy zwracają się do różnych struktur w celu odbycia szkolenia cyfrowego, ale bez ustrukturyzowanego "programu nauczania" ukierunkowanego na ich ogólny rozwój zawodowy jako przedsiębiorców.

DIGIfreelancer ma na celu zapewnienie szerszego spojrzenia na umiejętności cyfrowe, które należy rozwijać, nie tylko w celu poprawy kompetencji marketingowych i komunikacyjnych, ale także w celu ułatwienia dostępu do narzędzi cyfrowych i umiejętności, które usprawniają procesy, systemy i organizację pracy.

W dzisiejszych czasach freelancerzy inwestują w szkolenia, ale przede wszystkim w marketing i komunikację, a niektóre zasoby, które byłyby niezbędne do rozwoju ich pracy w skalowalnej perspektywie, takie jak szkolenia w zakresie korzystania z narzędzi do fakturowania elektronicznego, uważają za mało przydatne lub niedostępne:

- szkolenia z obsługi narzędzi takich jak CRM (zarządzanie relacjami z klientami)
- korzystanie z zaawansowanej platformy zarządzania,
- szkolenie w zakresie korzystania z oprogramowania do zwiększania ruchu, konwersji odwiedzających, uruchamiania kampanii marketingu przychodzącego - generowanie leadów, automatyzacja marketingu, analiza,
- szkolenie w zakresie korzystania z oprogramowania CRM dla sprzedaży, aby uzyskać głębszą wiedzę o potencjalnych klientach, zautomatyzować zadania i szybciej zamykać transakcje,
- szkolenia z obsługi systemów zarządzania treścią CMS,
- szkolenia w zakresie organizacji, zarządzania czasem, planowania biznesowego, z wykorzystaniem specjalnego oprogramowania (np. do planowania spotkań lub umawiania spotkań z klientami i ich organizowania),
- specjalne szkolenie z tworzenia lejków za pomocą odpowiedniego oprogramowania (łatwego w użyciu, spełniającego potrzeby i nakład pracy freelancera),
- szkolenie z zakresu growth hackingu ze szczególnym uwzględnieniem realiów freelancingu (bardzo różniących się od realiów start-upu czy firmy).

Projekt ma na celu stworzenie modelu referencyjnego dla trenerów VET w celu odpowiedniego i konkretnego przygotowania w zakresie umiejętności przedsiębiorczych i cyfrowych dla freelancerów.

## Networking, mentoring, wymiana umiejętności i doświadczeń

Mentoring to jedna z najważniejszych wartości, jakie program akceleracyjny może zapewnić freelancerom. Mentorzy to doświadczeni przedsiębiorcy, którzy są dokładnie sprawdzani przed włączeniem do programu akceleracyjnego. Cechami selekcji będą ich unikalna wiedza specjalistyczna zdobyta dzięki doświadczeniu, sieć kontaktów i znajomość określonych sektorów rynku. Nie wszyscy odnoszący sukcesy przedsiębiorcy mogą służyć jako dobrzy mentorzy: wymagane są silne predyspozycje i chęć pomocy nowym przedsiębiorcom w osiągnięciu sukcesu.

Inkubator DIGIfreelancer dla freelancerów ma na celu zbudowanie gęstej sieci, która może wnieść wartość do projektu poprzez ciągłą wymianę doświadczeń oraz wsparcie wykwalifikowanych i wyspecjalizowanych przedsiębiorców. Z tego powodu organizowane będą wydarzenia networkingowe, aby umożliwić uczestnikom poznanie innych freelancerów i profesjonalistów, którzy mogą wesprzeć ich działania.

Inkubator będzie również utrzymywał silne relacje z absolwentami (freelancerami, którzy zakończyli już okres inkubacji), tak aby istniała sieć freelancerów, którzy mogą również zostać mentorami, ponownie wchodząc do programu z nową rolą.

Program akceleracyjny obejmuje również zaangażowanie konsultantów-ekspertów, którzy są zwykle uważani za zbyt drogie przez freelancerów. Freelancerzy, którzy mają dostęp do programu, będą mogli korzystać z różnych usług (np. umów, doradztwa w zakresie znaków towarowych i patentów, prawników, notariuszy itp.) po ograniczonych cenach, oferowanych przez konsultantów, którzy dołączą do programu z dedykowanymi tabelami opłat. Ten rodzaj wsparcia stanowi wartość dodaną dla freelancerów, ponieważ daje im możliwość dostępu do porad, które mają fundamentalne znaczenie dla ich rozwoju przedsiębiorczości, a których zwykle unikają, ponieważ są drogie lub nie mają środków finansowych do zainwestowania.

Platforma połączy również różnych członków freelancerów, aby łatwiej było nawiązać współpracę i znaleźć innych freelancerów, z którymi można na przykład ubiegać się o kontrakty lub bardzo duże projekty. Jedną z najczęściej podkreślanych przez freelancerów trudności jest samotność: często nie mają oni sieci innych freelancerów, z którymi mogliby się porównywać i współpracować. Inkubator opracowany przez DIGIfreelancer będzie miał na celu uniknięcie tej samotności i stworzenie możliwości dzielenia się i wsparcia wśród freelancerów, aby ułatwić im rozwój.

## Rozdział 5 - Kluczowi partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby



Źródło: Image by vectorjuice on Freepik (<https://bit.ly/49cstZT>)

## Wprowadzenie

Widzieliśmy, jak Model Biznesowy CANVAS, z jego uproszczoną strukturą składającą się z 9 bloków, może pomóc nam zwizualizować elementy składowe naszej rzeczywistości biznesowej, przedstawiając ją jako duży ekosystem współzależnych działań. Górna część graficznej reprezentacji modelu CANVAS jest poświęcona niefinansowym informacjom o naszej działalności, takim jak kluczowi partnerzy, kluczowe działania i kluczowe zasoby.

Zrozumienie znaczenia i roli kluczowych partnerów, działań i zasobów w kontekście naszego modelu biznesowego jest niezbędne do ustalenia i zrozumienia, w jaki sposób nasza firma działa i dostarcza wartość (lub w jaki sposób chcemy, aby działała i dostarczała wartość).

W modelu biznesowym CANVAS (BMC), wprowadzonym i opracowanym przez A. Osterwaldera i Y. Pigneura w książce "Business Model Generation", kluczowi partnerzy są opisywani jako sieć zewnętrznych organizacji, podmiotów, dostawców, współpracowników i sojuszy, które firma tworzy w celu usprawnienia swojej działalności i osiągnięcia swoich celów. Kluczowi partnerzy odgrywają kluczową rolę w zwiększaniu ogólnej wartości i sukcesu firmy lub przedsiębiorstwa, ponieważ przyczyniają się do różnych aspektów, takich jak zmniejszanie ryzyka, pozyskiwanie zasobów i zwiększanie zasięgu rynkowego. Partnerstwa te mogą przybierać różne formy, w tym sojuszy strategicznych, wspólnych przedsięwzięć lub relacji outsourcingowych.

W modelu biznesowym CANVAS identyfikacja i ustanowienie odpowiednich kluczowych partnerów ma zasadnicze znaczenie, ponieważ mogą oni zapewnić dostęp do niezbędnych zasobów i możliwości, których firmie może brakować wewnętrznie. Na przykład firma produkcyjna może współpracować z firmą logistyczną w celu usprawnienia łańcucha dostaw lub startup technologiczny może współpracować z uznanymi graczami branżowymi, aby zyskać wiarygodność.

W przypadku niektórych rodzajów przedsiębiorstw kluczowymi partnerami mogą być również instytucje edukacyjne, agencje rządowe, organizacje pozarządowe, interesariusze branżowi, freelancerzy i konsultanci/firmy doradcze. Współpraca ze szkołami, uniwersytetami i ośrodkami szkolenia zawodowego jako kluczowymi partnerami może ułatwić wymianę wiedzy, zasobów i doświadczenia, przyczyniając się do sukcesu nowych projektów i przedsiębiorstw.

Kluczowe działania w ramach modelu biznesowego CANVAS obejmują podstawowe procesy i funkcje, które firma lub przedsiębiorstwo musi wykonać, aby dostarczyć wartość, dotrzeć do klientów i utrzymać działalność. Działania te są operacyjnym sercem modelu biznesowego i muszą być również bezpośrednio dostosowane do jego propozycji wartości. Zrozumienie kluczowych działań obejmuje identyfikację krytycznych kroków wymaganych do wyprodukowania, wprowadzenia na rynek i dostarczenia naszego produktu lub usługi.

Na przykład, jeśli propozycja wartości firmy opiera się na innowacjach, jej kluczowe działania mogą obracać się wokół badań i rozwoju. I odwrotnie, firma konkurująca efektywnością kosztową może skupić się na optymalizacji procesów produkcji i dystrybucji. Kluczowe działania firmy lub spółki powinny być zawsze dynamiczne i zmieniać się wraz z ewolucją firmy, dostosowywaniem się do warunków rynkowych lub wprowadzaniem nowych produktów i usług.

Wreszcie, w modelu biznesowym CANVAS kluczowe zasoby reprezentują aktywa i możliwości niezbędne do dostarczenia propozycji wartości, dotarcia do grupy docelowej i utrzymania relacji z klientami. Zasoby te można podzielić na fizyczne, intelektualne, ludzkie i finansowe. Zidentyfikowanie i pozyskanie odpowiedniej kombinacji kluczowych zasobów jest niezbędne, aby firma mogła działać efektywnie i wyróżniać się na rynku.

Zasoby fizyczne mogą obejmować zakłady produkcyjne, sieci dystrybucji lub surowce. Zasoby intelektualne obejmują umiejętności i wiedzę pracowników, podczas gdy zasoby finansowe odnoszą się do finansowania wymaganego do prowadzenia działalności, marketingu i rozwoju.

Jest jeszcze jeden element, który jest ściśle związany z kluczowymi zasobami: zasoby czasowe i zarządzanie nimi. W rzeczywistości czas jest krytycznym wymiarem, który przecina się z różnymi aspektami modelu biznesowego, wpływając zarówno na kluczowe zasoby, jak i na ogólną efektywność działalności firmy. Zrozumienie związku między kluczowymi zasobami a zarządzaniem czasem ma fundamentalne znaczenie dla optymalizacji procesów biznesowych i zapewnienia długoterminowego zrównoważonego rozwoju.

Po pierwsze, zasoby ludzkie (podstawowy kluczowy zasób dla firmy) bezpośrednio przecinają się z zarządzaniem czasem: umiejętności, wiedza specjalistyczna i zaangażowanie czasowe pracowników w znacznym stopniu przyczyniają się do sukcesu kluczowych działań, a co za tym idzie, propozycji wartości. Efektywna alokacja zasobów ludzkich obejmuje właściwe planowanie czasu, ustalanie priorytetów zadań i rozkład obciążenia pracą; obejmuje to takie kwestie, jak harmonogram projektu, terminy i potrzeba rozwoju umiejętności w czasie.

Na przykład w branży opartej na technologii utrzymanie konkurencyjności może wymagać ciągłego szkolenia pracowników, aby nadążali za zmieniającymi się trendami. Efektywne zarządzanie czasem zapewnia, że pracownicy mogą poświęcić niezbędny czas na zdobywanie nowych umiejętności bez uszczerbku dla istniejących obowiązków.

Zasoby finansowe są często kojarzone z budżetowaniem i finansowaniem, ale mają również wymiar czasowy. Właściwe planowanie finansowe obejmuje w rzeczywistości przydzielanie zasobów w czasie w celu wspierania kluczowych działań. Na przykład startup może przeznaczyć początkowe fundusze na rozwój produktu na wczesnych etapach i przydzielić dodatkowe zasoby na marketing i skalowanie w miarę dojrzewania firmy. Skuteczne planowanie czasu w zarządzaniu zasobami finansowymi obejmuje prognozowanie przepływów pieniężnych, zrozumienie harmonogramu wydatków i zapewnienie dostępności funduszy w razie potrzeby. Takie strategiczne podejście do czasu i zasobów finansowych pomaga ograniczać ryzyko i zapewnia długoterminową kondycję finansową firmy.

Również zasoby intelektualne, takie jak patenty, znaki towarowe i zastrzeżone technologie, mają zasadnicze znaczenie dla przewagi konkurencyjnej firmy, a czas jest kluczowym czynnikiem w zarządzaniu nimi i ich wykorzystywaniu. Firmy muszą brać pod uwagę na przykład terminy wypuszczania produktów lub daty wygaśnięcia patentów, a także tempo postępu technologicznego w swoich branżach. Skuteczne zarządzanie czasem w zakresie wykorzystania zasobów intelektualnych obejmuje dostosowanie innowacji do popytu rynkowego i zapewnienie terminowych aktualizacji lub modyfikacji w celu utrzymania aktualności. Może to obejmować strategiczny harmonogram wprowadzania produktów, aktualizacji lub wprowadzania nowych funkcji i usług, aby wyprzedzić konkurencję.

Zasoby fizyczne (zakłady produkcyjne, sieci dystrybucji i surowce) są bezpośrednio powiązane z wydajnością operacyjną i zarządzaniem czasem. Firmy muszą optymalizować wykorzystanie tych zasobów, aby dotrzymywać harmonogramów produkcji, realizować zamówienia i terminowo reagować na potrzeby rynku. Efektywne zarządzanie czasem w zakresie wykorzystania zasobów fizycznych obejmuje minimalizację czasu realizacji produkcji, usprawnienie procesów łańcucha dostaw oraz



zapewnienie zgodności poziomów zapasów z prognozami popytu. Pomaga to zapobiegać wąskim gardłom i opóźnieniom w produkcji i dostawie towarów i usług.

Uznanie czasu jako kluczowego zasobu jest kluczowym aspektem modelu biznesowego CANVAS. Zasoby czasowe obejmują takie czynniki, jak czas wprowadzenia produktu na rynek, czas dotarcia do klienta i ogólna efektywność czasowa. Firmy muszą ocenić, jak skutecznie przekształcają nakłady (w tym czas) w wyniki i wartość dla klientów.

Skuteczne zarządzanie czasem jako kluczowym zasobem obejmuje ciągłe doskonalenie procesów, identyfikowanie technologii oszczędzających czas i dostosowywanie się do zmian na rynku. Takie adaptacyjne podejście zapewnia, że firma pozostaje elastyczna i reaguje na zmieniające się potrzeby klientów i presję konkurencji.

Nie ulega wątpliwości, że kluczowi partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby oraz zarządzanie czasem i optymalizacja to wzajemnie powiązane elementy, które przyczyniają się do ogólnego sukcesu firmy. Dzięki strategicznemu planowaniu i skutecznemu zarządzaniu tymi komponentami, firmy i przedsiębiorcy mogą stworzyć solidny i zrównoważony model biznesowy, który dostosowuje się do wymagań rynku i osiąga długoterminowy sukces.

## Kluczowi partnerzy dla inkubatora freelancerów

Model biznesowy CANVAS przychodzi nam z pomocą, zapewniając ustrukturyzowane ramy dla identyfikacji i definicji kluczowych elementów naszego Cyfrowego Inkubatora Freelancerów.

Przede wszystkim możemy zidentyfikować potencjalnych kluczowych partnerów, którzy odegraliby kluczową rolę we wspieraniu i usprawnianiu działalności naszego cyfrowego inkubatora dla freelancerów. Mogą to być: dostawcy technologii, instytucje edukacyjne, organy rządowe i agencje regulacyjne, sponsorzy korporacyjni lub inwestorzy, stowarzyszenia z różnych branż, mentorzy, trenerzy i coachowie, agencje marketingowe i PR, partnerzy lub współpracujący freelancerzy lub przedsiębiorcy. Dostawcy technologii mogą zaoferować niezbędną infrastrukturę, oprogramowanie i narzędzia cyfrowe, aby ułatwić funkcjonowanie naszego inkubatora cyfrowego. Może to obejmować usługi w chmurze, narzędzia do zarządzania projektami i platformy współpracy.

Współpraca z uniwersytetami lub innymi instytucjami edukacyjnymi, takimi jak centra kształcenia i szkolenia zawodowego, może zapewnić dostęp do puli talentów, wiedzy specjalistycznej i potencjalnych aspirujących freelancerów, którzy chcą wejść do inkubatora cyfrowego. Może to również prowadzić do partnerstwa w zakresie programów szkoleniowych lub warsztatów w ramach inkubatora. Innymi kluczowymi partnerami mogą być również instytucje publiczne, organy rządowe i agencje regulacyjne, ponieważ mogą one pomóc inkubatorowi cyfrowemu w poruszaniu się po ramach prawnych, dostępie do możliwości finansowania i zachowaniu zgodności z odpowiednimi przepisami. Wsparcie finansowe można zapewnić dzięki sponsorom korporacyjnym lub inwestorom, którzy są niezbędni dla trwałości w czasie i rozwoju inkubatora cyfrowego. Partnerzy ci mogą zapewnić finansowanie, mentoring i cenne kontakty branżowe.

Co więcej, współpraca ze stowarzyszeniami branżowymi może oferować możliwości nawiązywania kontaktów, wgląd w branżę oraz platformę do prezentowania osiągnięć i innowacji freelancerów w ramach inkubatora cyfrowego.

Kolejną kluczową rolę odgrywają mentorzy, coachowie i trenerzy; nawiązanie z nimi współpracy może zapewnić cenne wskazówki freelancerom w inkubatorze, oprócz tworzenia możliwości uczenia się i szkolenia. Mentorzy mogą zaoferować wgląd w strategię biznesowe, trendy branżowe i rozwój osobisty.



Z drugiej strony, współpraca z agencjami marketingowymi i PR może pomóc inkubatorowi cyfrowemu w promowaniu projektów i usług freelancerów, przyciąganiu potencjalnych klientów i budowaniu pozytywnego wizerunku publicznego. Wreszcie, partnerstwo z innymi freelancerami lub przedsiębiorcami w uzupełniających się dziedzinach może sprzyjać środowisku współpracy. Współpraca może prowadzić do dzielenia się zasobami, wzajemnej promocji i bardziej zróżnicowanego zestawu umiejętności w ramach inkubatora.

Należy zauważyć, że określone kluczowi partnerzy i ich role mogą się różnić w zależności od unikalnych cech cyfrowego inkubatora freelancerów, a także w zależności od krajów, w których działa.

Oprócz kluczowych partnerów, których należy wziąć pod uwagę przy tworzeniu cyfrowego inkubatora freelancerów, warto również wspomnieć o kluczowych partnerach, którzy są istotni w konkursie pracy freelancerskiej: są to osoby lub podmioty, które odgrywają ważną rolę we wspieraniu i rozwijaniu działalności freelancera. Mogą się oni również różnić w zależności od charakteru pracy freelancera oraz oferowanych produktów i usług, ale najczęściej są to klienci, platformy i agencje freelancerskie, współpracownicy i podwykonawcy, doradcy prawni i finansowi, grupy i społeczności networkingowe, partnerzy marketingowi i brandingowi, dostawcy narzędzi i oprogramowania, instytucje finansowe, a nawet wspierający przyjaciele i rodzina. Kluczowi partnerzy potrzebni freelancerowi będą zależeć od jego konkretnej branży, usług i modelu biznesowego. Ważne jest, aby zidentyfikować i pielęgnować te partnerstwa, które mogą pomóc w rozwoju i sukcesie kariery freelancera. W ten sam sposób ważne jest, aby model inkubatora cyfrowego dla freelancerów, taki jak ten, który projektujemy i prezentujemy tutaj, zawierał i zapewniał dużą liczbę tych kluczowych partnerów dla freelancerów.

Agencje pracy i portale dla freelancerów to zdecydowanie partnerzy, których należy wziąć pod uwagę w inkubatorze freelancerów, ponieważ są one jednym ze sposobów nawiązywania i utrzymywania owocnych relacji z klientami. Platformy lub agencje freelancerskie, takie jak Upwork, Fiverr lub Toptal, mogą być wykorzystywane do znajdowania pracy, więc można je uznać za kluczowych partnerów. W rzeczywistości pomagają one nawiązać kontakt z potencjalnymi klientami i zajmują się niektórymi aspektami procesu freelancingu, takimi jak przetwarzanie płatności i rozwiązywanie sporów. Dobry cyfrowy inkubator freelancerów powinien zapewniać szkolenia dla początkujących freelancerów, którzy chcą zacząć korzystać z tych platform w najlepszy sposób. W ten sam sposób inkubator freelancerów może pomóc w znalezieniu współpracowników i podwykonawców, szczególnie dla tych freelancerów, którzy chcą ulepszyć i rozszerzyć swoją działalność lub dla tych, którzy pracują nad projektami, które są zbyt duże lub złożone, aby mógł je obsłużyć tylko jeden profesjonalista.

Co więcej, posiadanie niezawodnego prawnika lub księgowego może być cenne dla freelancerów, zwłaszcza dla tych, którzy dopiero zaczynają pełnić tę nową rolę. Podmioty te udzielają wskazówek w kwestiach prawnych i finansowych, pomagają w zawieraniu umów, podatkach i zapewniają zgodność z odpowiednimi przepisami i regulacjami.

Cyfrowy inkubator freelancerów może być również platformą do tworzenia grup networkingowych i społeczności: freelancerzy mogą spotykać się ze sobą lub zdecydować się na dołączenie do profesjonalnych stowarzyszeń, innych sieci freelancerów i grup branżowych, które mogą pomóc im w nawiązaniu kontaktu z potencjalnymi klientami, mentorami i rówieśnikami, którzy mogą zaoferować porady i dalsze możliwości.

Partnerzy marketingowi i brandingowi, którzy pomagają freelancerom w budowaniu marki, marketingu lub obecności online, są również kluczowymi partnerami w przyciąganiu i utrzymywaniu klientów; podczas gdy dostawcy narzędzi i oprogramowania do zarządzania projektami, fakturowania, śledzenia czasu lub innych aspektów działalności freelancera mogą być również uważani za kluczowych partnerów, ponieważ umożliwiają freelancerom bardziej efektywne działanie.

Instytucje finansowe, takie jak banki lub podmioty przetwarzające płatności, mają kluczowe znaczenie dla zarządzania finansami freelancera, ponieważ ułatwiają transfer środków od klientów na jego firmowe konto bankowe. Wreszcie, choć nie są partnerami biznesowymi w tradycyjnym sensie, przyjaciele i rodzina również mogą być kluczowymi partnerami dla freelancera, zapewniając wsparcie emocjonalne, zachętę i zrozumienie podczas radzenia sobie z wyzwaniami związanymi z freelancingiem.

## Kluczowe działania dla inkubatora freelancerów

Kontynuując naszą analizę opartą na BMC, możemy lepiej zrozumieć i zaprojektować kluczowe działania związane z założeniem i prowadzeniem cyfrowego inkubatora freelancerów. Działania te można podzielić na kilka komponentów, z których pierwszym jest niewątpliwie **rozwój i utrzymanie platformy cyfrowej**. W rzeczywistości, budowanie i utrzymywanie platformy cyfrowej, na której freelancerzy mogą się łączyć, współpracować i uzyskiwać dostęp do zasobów - takich jak warsztaty, szkolenia, współpracownicy - należy uznać za główne kluczowe działanie. Obejmuje to oczywiście tworzenie stron internetowych, projektowanie interfejsu użytkownika i bieżącą konserwację; dobrze zaprojektowana i funkcjonalna platforma jest niezbędna do ułatwienia skutecznej komunikacji, tworzenia sieci kontaktów i dzielenia się zasobami między freelancerami.

Kolejnym kluczowym działaniem wspierającym poczucie wspólnoty wśród freelancerów jest oczywiście **zarządzanie społecznością**. Obejmuje to działania angażujące społeczność, moderowanie dyskusji, organizowanie wydarzeń oraz zapewnianie pozytywnej i opartej na współpracy atmosfery. Po zbudowaniu silnej społeczności, wartość cyfrowego inkubatora automatycznie wzrasta: można to osiągnąć poprzez zapewnienie freelancerom wspierającej sieci i platformy wymiany wiedzy.

**Programy rozwoju umiejętności** są również głównymi działaniami inkubatora freelancerów: należy oferować szkolenia i programy rozwoju umiejętności dostosowane do potrzeb freelancerów, obejmujące partnerstwa z instytucjami edukacyjnymi, ekspertami branżowymi lub tworzenie kursów wewnętrznych. Ciągły rozwój umiejętności jest niezbędny, aby freelancerzy mogli pozostać konkurencyjni w swoich dziedzinach. Stanowi to wartość dodaną dla inkubatora i przyciąga freelancerów chcących poszerzyć swoją wiedzę.

Ważna jest również **agregacja i selekcja zasobów**: można to zrobić poprzez selekcję i agregację zasobów, takich jak narzędzia, szablony i najlepsze praktyki, do których freelancerzy mogą uzyskać dostęp w celu poprawy wydajności pracy. Zapewnienie wyselekcjonowanego zestawu zasobów oszczędza freelancerom czas i wysiłek związany ze znalezieniem odpowiednich narzędzi i informacji, przyczyniając się do zwiększenia ich produktywności.

Co więcej, organizowanie **wydarzeń networkingowych**, zarówno online, jak i offline, pozwala freelancerom łączyć się z potencjalnymi mentorami i współpracownikami; kluczowe znaczenie ma również **nawiązywanie partnerstw** z innymi organizacjami. Ogólnie rzecz biorąc, tworzenie sieci kontaktów jest kluczowym aspektem freelancingu, a ułatwianie tych połączeń poprzez wydarzenia i partnerstwa zwiększa możliwości dostępne dla freelancerów w inkubatorze.

Zapewnienie freelancerom **wskazówek dotyczących prawnych i finansowych aspektów freelancingu** - w tym negocjacji umów, kwestii podatkowych i planowania finansowego - jest

zdecydowanie kluczowym działaniem dla cyfrowego inkubatora freelancerów. W rzeczywistości wielu freelancerów zmagają się z aspektami prawnymi i finansowymi, a oferowanie wsparcia w tych obszarach przyczynia się do ich ogólnego sukcesu i trwałości.

Te kluczowe działania wspólnie przyczyniają się do sukcesu cyfrowego inkubatora freelancerów, tworząc środowisko, które wspiera freelancerów w ich rozwoju zawodowym, sprzyja współpracy i stawia czoła wyjątkowym wyzwaniom, przed którymi stoją freelancerzy w gospodarce cyfrowej.

## Kluczowe zasoby i zarządzanie czasem dla cyfrowego inkubatora freelancera

W tej części naszego rozdziału 5, przed próbą zdefiniowania kluczowych zasobów naszego cyfrowego inkubatora freelancerów, warto wyjaśnić różnice między **inkubatorem freelancerów stacjonarnych** a **inkubatorem freelancerów cyfrowych**. W rzeczywistości są one znaczące.

Po pierwsze, inkubator freelancerów zazwyczaj zapewnia dedykowaną przestrzeń fizyczną, w której freelancerzy mogą pracować. Obejmuje to wspólne biura, sale konferencyjne i przestrzenie do współpracy. Cyfrowe inkubatory wykorzystują natomiast platformy internetowe i narzędzia do współpracy w zakresie komunikacji, zarządzania projektami i udostępniania dokumentów. Pozwala to freelancerom w inkubatorze pracować indywidualnie i/lub razem, niezależnie od ich położenia geograficznego.

Osobiste inkubatory freelancerów ułatwiają nawiązywanie kontaktów twarzą w twarz i bezpośrednią interakcję między freelancerami, mentorami i potencjalnymi klientami, wspierając poczucie wspólnoty. Regularne wydarzenia, warsztaty i seminaria zwiększają możliwości nawiązywania kontaktów. Z drugiej strony, networking w cyfrowych inkubatorach dla freelancerów odbywa się za pośrednictwem forów internetowych, webinarów i wirtualnych wydarzeń. Ułatwia to nawiązywanie kontaktów z globalną społecznością freelancerów, mentorów i klientów.

Osobiste inkubatory oferują praktyczny mentoring, który jest bardziej spersonalizowany; mentorzy mogą bezpośrednio współpracować z freelancerami, zapewniając natychmiastową informację zwrotną i wskazówki. Podczas gdy zdalny mentoring w inkubatorze cyfrowym jest nadal cenny, ma on tendencję do bycia bardziej zdystansowanym. Komunikacja odbywa się za pośrednictwem połączeń wideo, e-maili lub platform komunikacyjnych online, zapewniając elastyczność, ale potencjalnie tracąc pewną bezpośredniość.

Fizyczne inkubatory freelancerów mogą zapewniać dostęp do zasobów materialnych, takich jak specjalistyczny sprzęt, biblioteki i inne aktywa fizyczne, których freelancerzy mogą potrzebować do swojej pracy; podczas gdy inkubatory cyfrowe koncentrują się na zapewnianiu dostępu do zasobów cyfrowych, takich jak kursy online, narzędzia programowe i biblioteki wirtualne. Zasoby te są niezbędne dla freelancerów pracujących w środowisku cyfrowym.

Inkubatory stacjonarne często integrują się z lokalnym ekosystemem biznesowym, umożliwiając freelancerom nawiązywanie kontaktów z lokalnymi firmami, agencjami rządowymi i potencjalnymi klientami. Z kolei inkubatory cyfrowe mają szerszy, często globalny zasięg, umożliwiając freelancerom nawiązywanie kontaktów z różnorodnymi współpracownikami i klientami z całego świata. Może to prowadzić do bardziej zróżnicowanego i ekspansywnego zestawu możliwości.

Jak widzieliśmy, w kontekście cyfrowego inkubatora freelancerów, Model Biznesowy CANVAS zapewnia kompleksowe ramy do zrozumienia i analizy różnych aspektów działalności. Koncentrując się na

kluczowych zasobach, w grę wchodzi kilka krytycznych elementów, z których każdy znacząco przyczynia się do ogólnej funkcjonalności inkubatora.

W tej części naszego podręcznika przeanalizujemy te kluczowe zasoby dla cyfrowego inkubatora freelancera i ich rolę związaną z zarządzaniem czasem.

**Zasoby ludzkie:** wiedza i umiejętności osób w inkubatorze są najważniejsze; obejmuje to programistów, projektantów, kierowników projektów i innych specjalistów niezbędnych do pomyślnej realizacji projektów. Efektywne przydzielanie zadań w oparciu o indywidualne mocne strony i kompetencje ma kluczowe znaczenie. Właściwe delegowanie zadań zapewnia optymalne wykorzystanie czasu i efektywny wkład każdego członka zespołu.

**Zasoby technologiczne:** inkubatory cyfrowe w dużym stopniu polegają na nowoczesnym sprzęcie i oprogramowaniu. Obejmuje to komputery, serwery, środowiska programistyczne i specjalistyczne oprogramowanie niezbędne do realizacji projektów. Zapewnienie, że zasoby technologiczne są w dobrym stanie i dobrze utrzymane, minimalizuje przestoje. To z kolei ułatwia płynny przepływ pracy i zapobiega zakłóceniom, przyczyniając się do efektywnego zarządzania czasem.

**Zasoby finansowe:** odpowiednie finansowanie jest niezbędne do utrzymania działalności, pokrycia kosztów ogólnych i inwestowania w innowacje. Zasoby finansowe odgrywają również kluczową rolę w pozyskiwaniu najnowocześniejszych technologii i talentów. Efektywne budżetowanie i planowanie finansowe mają kluczowe znaczenie: dobrze zarządzany aspekt finansowy zapewnia, że inkubator może wywiązywać się ze swoich zobowiązań i wykorzystywać możliwości bez zbędnych opóźnień.

**Sieć i partnerstwa:** współpraca i partnerstwa zapewniają dostęp do szerszej puli zasobów, w tym wiedzy, klientów i potencjalnych inwestorów. Budowanie silnej sieci jest niezbędne dla rozwoju i zrównoważonego rozwoju biznesu. Czas zainwestowany w pielęgnowanie i utrzymywanie partnerstw może prowadzić do długoterminowych korzyści. Skuteczne zarządzanie relacjami oszczędza czas w przyszłych przedsięwzięciach, ponieważ ustalone połączenia często ułatwiają płynniejsze procesy.

**Własność intelektualna:** ochrona własności intelektualnej, w tym zastrzeżonych algorytmów lub unikalnych metodologii, ma kluczowe znaczenie dla utrzymania przewagi konkurencyjnej w cyfrowym krajobrazie. Inwestowanie czasu w zabezpieczanie i zarządzanie prawami własności intelektualnej zapobiega komplikacjom prawnym w przyszłości. Proaktywne działania pozwalają zaoszczędzić czas, który w przeciwnym razie mógłby zostać poświęcony na rozwiązywanie sporów lub zajmowanie się kwestiami naruszeń.

## Wnioski

Model inkubatora cyfrowego i tradycyjny model osobisty reprezentują, jak wcześniej zauważono, dwa różne podejścia do wspierania przedsięwzięć przedsiębiorczych, z których każde ma swój zestaw zalet i wyzwań. W kontekście freelancerów model inkubatora cyfrowego, taki jak ten zaprojektowany w ramach projektu DIGIfreelancer, oferuje unikalny zestaw możliwości, które mogą znacząco wpłynąć na kluczowe działania, partnerstwa i dostępność zasobów.

Jedną z istotnych różnic są ograniczenia geograficzne. Tradycyjny model osobisty często wymaga fizycznej bliskości, ograniczając pulę potencjalnych współpracowników i mentorów. Natomiast inkubator cyfrowy przekracza te ograniczenia, umożliwiając freelancerom łączenie się z mentorami, ekspertami i współpracownikami z różnych lokalizacji geograficznych. To **zglobalizowane podejście** nie tylko poszerza perspektywy, ale także sprzyja bogatej, międzykulturowej wymianie pomysłów, potencjalnie podnosząc jakość i kreatywność inkubowanych firm.

Co więcej, cyfrowy inkubator freelancera może usprawnić kluczowe działania poprzez wykorzystanie narzędzi technologicznych. Platformy komunikacyjne, narzędzia do zarządzania projektami i wirtualne przestrzenie współpracy ułatwiają skuteczną koordynację między freelancerami. Ta cyfrowa synergia może prowadzić do lepszych wyników projektów, ponieważ freelancerzy mogą płynnie dzielić się wiedzą i zasobami w czasie rzeczywistym, przekraczając ograniczenia fizycznych granic.

Jeśli chodzi o partnerstwa, inkubator cyfrowy może odegrać kluczową rolę w tworzeniu sieci kluczowych współpracowników. Za pośrednictwem forów internetowych, webinarów, kursów szkoleniowych i wirtualnych wydarzeń networkingowych freelancerzy mogą nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami, inwestorami i współpracownikami. Szeroki zasięg platform cyfrowych ułatwia tworzenie strategicznych sojuszy, które mogłyby nie być możliwe w ramach lokalnego, osobistego modelu.

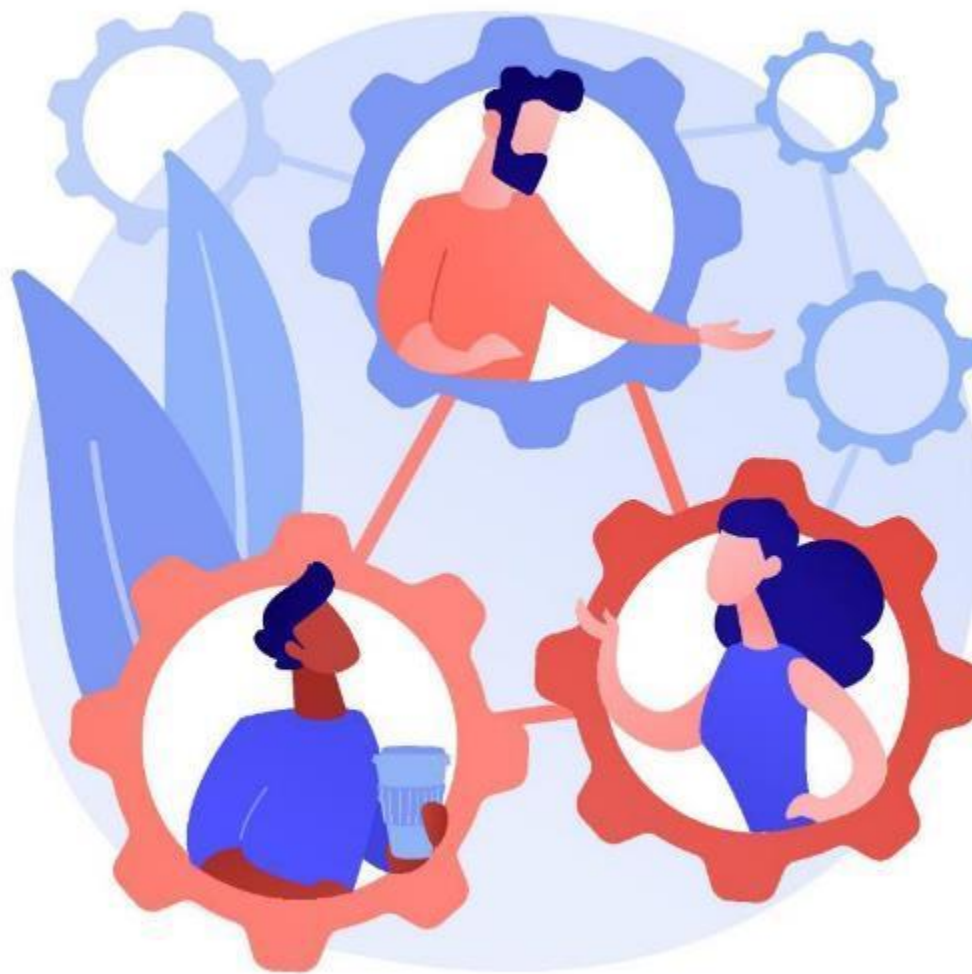
Dostęp do kluczowych zasobów to kolejny obszar, w którym inkubator cyfrowych freelancerów wyróżnia się na tle innych. Internetowe bazy danych, zasoby edukacyjne i wirtualne programy mentorskie mogą być kuratorowane i udostępniane freelancerom w ramach cyfrowego ekosystemu. Ta **demokratyzacja zasobów** zapewnia, że nawet freelancerzy działający w odległych lub niedostatecznie obsługiwanych obszarach mogą korzystać z bogactwa wiedzy, znacznie wyrównując szanse i wspierając integrację w przedsiębiorczości.

Wprowadzenie **ekonomii skali** do indywidualnych firm, ułatwione przez model cyfrowego inkubatora freelancerów, może mieć głębokie implikacje. Agregując zasoby, freelancerzy mogą korzystać z efektywności kosztowej, wspólnej wiedzy specjalistycznej i zbiorowej siły przetargowej. Takie podejście oparte na współpracy nie tylko zwiększa stabilność poszczególnych firm, ale także przyczynia się do ogólnej odporności społeczności freelancerów w ramach cyfrowego ekosystemu.

Podsumowując, model inkubatora cyfrowego dla freelancerów oferuje dynamiczną i globalnie połączoną platformę, która wykracza poza ograniczenia tradycyjnego, osobistego podejścia. Cyfrowy krajobraz nie tylko ułatwia bardziej efektywne kluczowe działania i partnerstwa, ale także demokratyzuje dostęp do kluczowych zasobów, ostatecznie przyczyniając się do stworzenia bardziej integracyjnego i opartego na współpracy środowiska przedsiębiorczości. W miarę jak poruszamy się po ewoluującym krajobrazie przedsiębiorczości, rozpoznanie i wykorzystanie potencjału cyfrowego modelu inkubatora staje się nadrzędne w kształtowaniu tętniącej życiem i wzajemnie połączonej przyszłości dla europejskich (i światowych) freelancerów.



## Rozdział 6 - Relacje z klientami i kanały



Źródło: Image by vectorjuice on Freepik (<https://bit.ly/3INvipD>)

## Wprowadzenie

W dzisiejszym wysoce konkurencyjnym krajobrazie biznesowym i wraz z rozwojem handlu elektronicznego ważne jest, aby organizacje miały jasny plan budowania silnych relacji z klientami i znajdowania skutecznych kanałów komunikacji z nimi. W modelu biznesowym Canvas relacje z klientami i kanały są oddzielnymi blokami, ale są ze sobą silnie powiązane i są powiązane ze sobą, a także z segmentami klientów wyjaśnionymi w rozdziale 4.

**Blok relacji z klientami** w modelu biznesowym Canvas odnosi się do rodzajów interakcji i połączeń, które organizacja lub firma nawiązuje i utrzymuje ze swoimi klientami. Koncentruje się na strategiach i działaniach podejmowanych w celu budowania i pielęgnowania relacji w całym cyklu życia klienta. Segment ten pomaga firmom określić, w jaki sposób będą angażować się w relacje z klientami, zapewniać wsparcie i tworzyć wartość w celu zwiększenia satysfakcji i lojalności klientów. Obejmuje on takie kwestie, jak osobista pomoc, opcje samoobsługi, społeczności internetowe, możliwości współtworzenia i programy lojalnościowe. Blok relacji z klientami odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu ogólnego doświadczenia klienta i napędzaniu jego utrzymania.

**Blok Kanały** w Business Model Canvas odnosi się do różnych sposobów, za pomocą których organizacja może dotrzeć do docelowych klientów i ich zaangażować. Kanały klienta opisują, w jaki sposób można dotrzeć do różnych segmentów klientów

Na przykład w bloku kanałów modelu canvas następujące pytania pomagają w procesie podejmowania decyzji:

- Jak sprawić, by potencjalni klienci dowiedzieli się o Twojej firmie, usługach lub produkcie?
- Jak przekonać klientów do zakupu produktu lub usługi?
- W jaki sposób klienci będą kupować Twój produkt?
- W jaki sposób produkt będzie dostarczany do klientów?
- A po sprzedaży, w jaki sposób można nadal wspierać klientów i rozwijać z nimi relacje?

Planując strategię dotyczące relacji z klientami i kanałów komunikacji, zawsze należy pamiętać o ustaleniach dotyczących różnych segmentów klientów w modelu biznesowym Canvas, ponieważ ustalenia te wpłyną również na decyzje dotyczące rodzajów relacji i kanałów komunikacji z klientami.

## Relacje z klientami aktywowane za pośrednictwem projektu DIGIfreelancer

Istnieją różne rodzaje relacji z klientami, które można aktywować w inkubatorze freelancerów. Oto przegląd możliwości.

Każdy inkubator zgodnie ze swoim modelem biznesowym musi wybrać, które z nich aktywować, jako główne, a które jako pomocnicze.

- **Pomoc osobista:** Oferowanie spersonalizowanej pomocy kandydatom w ramach projektu DigiFreelance i Freelance Incubator poprzez zapewnienie indywidualnego wsparcia i



wskazówek. Może to obejmować regularne odprawy, proaktywną komunikację i rozwiązania dostosowane do ich konkretnych potrzeb. Nawiązując osobisty kontakt, możesz budować zaufanie i lojalność klientów.

- **Dedykowana pomoc osobista:** W przypadku klientów, którzy wymagają szerszego wsparcia, warto rozważyć zaoferowanie dedykowanej pomocy osobistej. Może to obejmować regularne połączenia telefoniczne lub spotkania, zapewnienie priorytetowego dostępu i oferowanie wyższego poziomu spersonalizowanej obsługi. Poświęć czas na zrozumienie celów, wyzwań i oczekiwań swoich klientów.
  - Spersonalizowana komunikacja: Wspieraj otwarty dialog z klientami poprzez aktywne słuchanie ich potrzeb i obaw. Dostosuj swój styl komunikacji i podejście do ich preferencji, czy to za pośrednictwem poczty elektronicznej, rozmów wideo itp.
  - Regularne aktualizacje: Informowanie klientów o ich postępach w inkubatorze. Zapewnij regularne aktualizacje dotyczące osiągniętych kamieni milowych, napotkanych wyzwań i wszelkich wprowadzonych korekt. Taka przejrzysta komunikacja buduje zaufanie i pomaga zarządzać oczekiwaniami klientów.
- **Samoobsługa:** Zapewnienie zasobów i narzędzi umożliwiających klientom dostęp do informacji i samodzielne wykonywanie zadań. Może to obejmować tworzenie bazy wiedzy lub sekcji FAQ, basen z ćwiczeniami lub zasobami, dodatkowe materiały, takie jak filmy instruktażowe lub samouczki, lub oferowanie szablonów lub narzędzi do samodzielnego prowadzenia. Opcje samoobsługi umożliwią uczestnikom śledzenie własnych postępów i wyznaczanie kolejnych kamieni milowych, a nawet samoocenę, przy jednoczesnej możliwości zwrócenia się o spersonalizowaną pomoc w razie potrzeby.
- **Zautomatyzowane usługi:** Wykorzystanie technologii do zautomatyzowania niektórych aspektów rozwoju inkubatora. Może to obejmować konfigurowanie automatycznych odpowiedzi e-mail, korzystanie z chatbotów do podstawowych zapytań lub wdrażanie oprogramowania do zarządzania projektami w celu usprawnienia komunikacji i zarządzania zadaniami. Zautomatyzowane usługi mogą pomóc w skalowaniu działalności przy jednoczesnym utrzymaniu wydajnych i spójnych interakcji z klientami.
- **Spółeczności:** Stwórz społeczność lub forum internetowe, na którym Twoi klienci będą mogli łączyć się ze sobą, dzielić spostrzeżeniami i szukać porad. Może to być cenne źródło wiedzy dla kandydatów, którzy mogą uczyć się od siebie nawzajem, współpracować przy projektach i zapewniać wzajemne wsparcie. Wspierając poczucie wspólnoty, możesz wzmocnić relacje z klientami i stworzyć sieć zadowolonych uczestników.
- **Współtworzenie:** Zaangażuj swoich klientów w proces twórczy, szukając ich wkładu i opinii. Można to zrobić poprzez wspólne sesje burzy mózgów, przeglądy projektów lub angażowanie ich w procesy decyzyjne. Włączając klientów w proces współtworzenia, można wzmocnić relacje i zapewnić, że produkt końcowy spełni ich oczekiwania.
- **Tworzenie sieci kontaktów:** Aktywnie angażuj się w działania networkingowe, aby nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami i specjalistami z branży. Bierz udział w konferencjach, warsztatach i wydarzeniach związanych z twoją dziedziną, aby poszerzyć swoją sieć kontaktów i stworzyć możliwości nawiązania nowych relacji z klientami.

- **Informacje zwrotne i doskonalenie:** Pozyskiwanie informacji zwrotnych od klientów w celu zrozumienia ich poziomu zadowolenia i zidentyfikowania obszarów wymagających poprawy. Szybko reaguj na informacje zwrotne i wykazuj zaangażowanie w ciągłe ulepszanie swoich usług. To prowadzi nas do poleceń i referencji. Zachęcaj zadowolonych klientów do polecenia cię innym osobom w ich sieci kontaktów. Poproś o referencje lub recenzje, które możesz udostępnić na swojej stronie internetowej lub platformach społecznościowych, aby zbudować wiarygodność i przyciągnąć nowych klientów.
- **Obecność firmy w Internecie:** Ostatnią, ale nie mniej ważną kwestią jest zbudowanie obecności online za pośrednictwem platform takich jak LinkedIn, profesjonalne strony internetowe lub media społecznościowe. Regularnie aktualizuj profil organizacji, udostępniaj odpowiednie treści i angażuj się w rozmowy, aby zaprezentować korzyści, jakie inkubator freelancerów zaoferuje Twoim klientom.

## Kanały

Kanały są definiowane zgodnie z zestawem docelowych odbiorców i mają następujące cechy:

- Kanały to medium, za pośrednictwem którego firma może zwiększać świadomość wybranych segmentów klientów na temat oferowanych produktów i usług.
- Kanały zapewniają klientom możliwość oceny i zbadania propozycji wartości firmy.
- Daje klientom platformę do zakupu wybranych produktów lub usług.
- Dostarcza propozycję wartości dla klienta.
- Zapewnia klientowi obsługę klienta po zakupie.

Aby właściwie zdefiniować kanały inkubatora freelancerów, warto postępować zgodnie z poniższym procesem pytań krok po kroku:

### 1. Faza świadomości i zainteresowania - Jak podnieść świadomość na temat naszych produktów i usług?

Prezentowanie propozycji wartości klientom polega na skutecznym komunikowaniu unikalnych korzyści i wartości, jakie zapewnia Twój produkt lub usługa. W modelu biznesowym Canvas, blok Kanały to miejsce, w którym nakreślasz różne sposoby dotarcia do klientów i komunikowania się z nimi. Oto kluczowe kwestie i kanały dostarczania propozycji wartości:

-Obecność w Internecie : Ustanowienie i utrzymanie silnej obecności online poprzez stronę internetową firmy, platformy mediów społecznościowych i odpowiednie fora internetowe.

-Marketing treści : Twórz i rozpowszechniaj wartościowe treści, takie jak posty na blogu, artykuły, filmy i infografiki, które podkreślają wartość Twojego produktu. Informuj odbiorców o wyjątkowych korzyściach i funkcjach swojej oferty.

-Marketing w mediach społecznościowych: Wykorzystaj kanały mediów społecznościowych do angażowania odbiorców, dzielenia się historiami sukcesu i prezentowania wartości, jaką przynosi Twój produkt.

Marketing e-mailowy : Wdrażanie ukierunkowanych kampanii e-mailowych, które koncentrują się na przekazywaniu propozycji wartości do segmentowanych grup klientów.

-Zaangażowanie społeczności : Zaangażuj swoich odbiorców za pośrednictwem społeczności internetowych, forów lub grup użytkowników. W ten sposób możesz budować poczucie wspólnoty, zbierać opinie i przekazywać wartość swojego produktu poprzez interakcje z innymi użytkownikami.

-Wsparcie i edukacja klientów: Zapewnienie wyjątkowej obsługi klienta i zasobów edukacyjnych, aby pomóc klientom zrozumieć i zmaksymalizować wartość produktu. Upewnij się, że klienci mają wiedzę i pomoc potrzebną do czerpania pełnych korzyści z Twojej oferty. Wybierz kanały, które są zgodne z docelowymi odbiorcami i charakterem Twojego produktu lub usługi. Kluczem jest stworzenie spójnej i przekonującej narracji wokół propozycji wartości we wszystkich kanałach komunikacji, aby skutecznie rezonować z klientami.

Różne sposoby, w jakie inkubator freelancerów może przyciągnąć segmenty klientów, które zdefiniował jako swój cel, są następujące:

- Obecność/reklama w mediach społecznościowych: udostępnianie treści marketingowych
- optymalizacja pod kątem wyszukiwarek (SEO)
- organizować wydarzenia
- webinaria edukacyjne
- podcasty
- oferuj gratisy, aby Twoi odbiorcy zrozumieli wartość Twojego produktu/usługi.
- Newsletter
- Wpis na blogu

Celem tej fazy jest podniesienie świadomości na temat istnienia i propozycji wartości usług. Również w tej fazie można dostarczyć bardziej szczegółowych informacji, aby uchwycić i utrzymać zainteresowanie klienta.

Na tym etapie istnieją również kanały bezpośrednie i pośrednie, takie jak różne media społecznościowe: LinkedIn, który jest profesjonalnym narzędziem networkingowym. Ale także Instagram lub TikTok, które są głównie narzędziami rozrywkowymi i społecznościowymi, ale mogą rozpowszechniać wiadomości o twoim produkcie i intrygować ludzi, aby dowiedzieli się więcej dzięki starannie zaprojektowanym treściom marketingowym.

W kontekście fazy uświadamiania, partnerzy wspierający twoją inicjatywę są również formą kanału, a twoja usługa może być reklamowana za ich pośrednictwem i przyciągać w ten sposób więcej odbiorców.

## **2. Ocena - w jaki sposób pomagamy klientom ocenić propozycję wartości naszej organizacji?**

Podczas Fazy Ewaluacji podróży klienta, potencjalni klienci aktywnie rozważają i porównują różne rozwiązania przed podjęciem decyzji. Twoim celem na tym etapie jest zapewnienie niezbędnych informacji i wsparcia, aby pomóc klientom w podjęciu świadomej decyzji na korzyść Twojego produktu lub usługi.

Kanały, które można wykorzystać na tym etapie to: Demonstracje produktów, bezpłatne wersje próbne i wsparcie na czacie na żywo. W ten sposób można pomóc potencjalnym klientom ocenić ofertę, odpowiedzieć na pytania i rozwiązać wątpliwości.

A kiedy odbiorcy znajdują się w fazie podejmowania decyzji, możesz zaspokoić tę fazę za pomocą prezentacji sprzedażowych, spersonalizowanych wiadomości e-mail, studiów przypadku. Celem

w tym przypadku jest dostarczenie przekonujących treści, aby zachęcić klienta do podjęcia decyzji o zakupie.

### **3. Zakupy - w jaki sposób umożliwiamy klientom zakup określonych produktów i usług?**

W fazie zakupu modelu biznesowego Canvas należy skupić się na ułatwieniu transakcji i ułatwieniu klientom zakupu produktu. Oto kilka rozważań i opcji kanałów specjalnie dostosowanych do fazy zakupu produktu:

- Skonfiguruj przyjazną dla użytkownika platformę e-commerce, na której klienci mogą przeglądać Twoje kursy, sprawdzać ceny i dokonywać bezpiecznych zakupów online. W ten sposób można usprawnić proces zakupu, zapewniając klientom wygodny sposób kupowania kursów.
- Zintegruj bezpieczne bramki płatności, aby zapewnić bezpieczne i bezproblemowe transakcje. Dzięki temu możesz budować zaufanie swoich klientów, oferując bezpieczne opcje płatności.
- Jasno przedstaw strukturę cenową swoich kursów na swojej stronie internetowej. W ten sposób zapewnisz przejrzystość i unikniesz nieporozumień, ułatwiając klientom zrozumienie wartości, jaką otrzymują.
- W stosownych przypadkach zezwalaj klientom na zakup kursów za pośrednictwem dedykowanej aplikacji mobilnej. Dostosuj się do użytkowników, którzy preferują transakcje mobilne i zapewnij płynną obsługę mobilną.
- Oferowanie modeli opartych na subskrypcji, w których klienci mogą uzyskać dostęp do wielu kursów za stałą miesięczną opłatą. Zapewnienie elastyczności i stałej wartości dla klientów, którzy chcą mieć możliwość ciągłego uczenia się.
- Zarządzanie kontami użytkowników: Umożliwienie użytkownikom tworzenia kont, na których mogą zarządzać swoimi zakupami, śledzić postępy i uzyskiwać dostęp do materiałów szkoleniowych. Poprawi to ogólne wrażenia klientów, zapewniając scentralizowane centrum ich działań.
- Potwierdzenia i pokwitowania oraz obsługa klienta podczas zakupu: Natychmiastowe wysyłanie wiadomości e-mail z potwierdzeniem i paragonów po udanym zakupie. Oferuj czat na żywo lub wsparcie klienta podczas procesu zakupu, aby pomóc w razie jakichkolwiek problemów lub pytań.

Celem jest stworzenie płynnego i przyjaznego dla użytkownika doświadczenia zakupowego, które zachęci klientów do sfinalizowania transakcji i rozpoczęcia podróży edukacyjnej.

### **4. Dostawa - w jaki sposób dostarczamy klientom Propozycję Wartości?**

W modelu biznesowym Canvas faza dostawy ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia, że produkt lub usługa są dostarczane klientom w sposób wydajny i skuteczny. Faza ta obejmuje faktyczną realizację propozycji wartości i może mieć wpływ na zadowolenie i lojalność klientów. Podczas świadczenia usług inkubatora freelancerów, nacisk kładziony jest na wspieranie i pielęgnowanie freelancerów, którzy rozwijają swoje umiejętności, budują portfolio i nawiązują kontakty z potencjalnymi klientami. Oto rozważania dotyczące kanałów dla Fazy Dostarczania w kontekście inkubatora freelancerów:

**Platforma internetowa:** Opracowanie kompleksowej platformy internetowej, na której freelancerzy mogą uzyskać dostęp do zasobów, współpracować i prezentować swoją pracę. Stworzenie scentralizowanego centrum (które może być cyfrowe lub osobiste) dla freelancerów, aby mogli korzystać z usług, zasobów i społeczności inkubatora.

**Programy mentorskie:** Ustanowienie programów mentorskich łączących doświadczonych freelancerów z osobami w inkubatorze. Zapewnienie spersonalizowanych wskazówek, porad i wsparcia freelancerom podczas ich kariery.

**Wirtualne i osobiste warsztaty i szkolenia:** Prowadzenie wirtualnych warsztatów, webinarów i sesji szkoleniowych na różne tematy związane z freelancerami. Dostarczaj treści edukacyjne, aby pomóc freelancerom podnosić swoje umiejętności i być na bieżąco z trendami w branży.

**Narzędzia do współpracy:** Zintegruj narzędzia i platformy do współpracy, które umożliwią freelancerom wspólną pracę nad projektami. Wspieraj poczucie wspólnoty, zachęcaj do współpracy i zapewniaj możliwości realizacji wspólnych projektów.

**Wydarzenia networkingowe:** Organizuj wirtualne lub osobiste wydarzenia networkingowe, podczas których freelancerzy mogą nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami, partnerami i specjalistami z branży. Ułatwiał nawiązywanie kontaktów, aby pomóc freelancerom w poszerzaniu ich zawodowych znajomości.

**Prezentacje portfolio:** Stworzenie platformy dla freelancerów do prezentowania swoich portfolio i projektów oraz ich opinii na temat tego, w jaki sposób inkubator przyczynił się do rozwoju ich kariery. Umożliwienie freelancerom zaprezentowania swojej pracy potencjalnym klientom i pracodawcom.

**Integracja z rynkiem freelancerów:** Integracja rynku w ramach platformy inkubatora, gdzie freelancerzy mogą oferować swoje usługi. Jest to pomysł, który może zapewnić freelancerom bezpośredni kanał do znalezienia potencjalnych klientów i możliwości.

**Fora społecznościowe:** Utwórz fora społecznościowe lub fora dyskusyjne dla freelancerów, aby mogli dzielić się doświadczeniami, szukać porad i współpracować. Wspieraj poczucie przynależności i stwórz przestrzeń do dzielenia się wiedzą w ramach społeczności.

**Konsultacje jeden na jeden:** Oferuj konsultacje jeden na jeden z mentorami lub ekspertami, aby sprostać konkretnym wyzwaniom lub celom. Zapewnij spersonalizowane wskazówki dostosowane do indywidualnych potrzeb freelancerów.

**Biblioteka zasobów:** Opracuj kompleksową bibliotekę zasobów zawierającą szablony, przewodniki i narzędzia dla freelancerów. Zaoferuj freelancerom łatwy dostęp do cennych zasobów, które mogą pomóc w ich rozwoju zawodowym.

**System opinii i recenzji:** Wdróż system opinii i recenzji dla freelancerów, aby otrzymywać konstruktywne opinie od mentorów i klientów. Zachęcaj do ciągłego doskonalenia i pomagaj freelancerom budować pozytywną reputację.

**Sponsoring wydarzeń i partnerstwa:** Partnerstwo z wydarzeniami branżowymi lub organizacjami w celu sponsorowania lub organizowania wydarzeń korzystnych dla freelancerów. Zwiększa to zasięg inkubatora i zapewnia freelancerom kontakt z szerszymi sieciami zawodowymi.

Dostosuj te kanały w oparciu o unikalne potrzeby inkubatora freelancerów i freelancerów, których chcesz wspierać. Regularnie oceniaj skuteczność tych kanałów, aby upewnić się, że Twój inkubator nadal świadczy wartościowe i odpowiednie usługi dla freelancerów.

### 5. Obsługa posprzedażowa - Jak zapewniamy obsługę klienta po zakupie?

W Business Model Canvas zapewnienie wsparcia klienta po zakupie ma kluczowe znaczenie dla utrzymania satysfakcji klienta i zapewnienia ciągłego sukcesu inkubatora freelancerów. W kontekście obsługi posprzedażowej inkubatora freelancerów, niektóre rozważania i kanały oferowania wsparcia klienta po zakupie mogą być następujące:

- Dedykowany zespół obsługi klienta
- Wsparcie przez e-mail
- Czat na żywo
- Baza wiedzy
- Fora społeczności: Utrzymuj fora społecznościowe, na których freelancerzy mogą szukać porad od rówieśników i mentorów.
- Regularne webinaria/podcasty: Organizuj regularne webinaria na tematy związane z branżą freelancerską, najlepszymi praktykami i aktualizacjami.
- Wydarzenia networkingowe: Zapewnienie wsparcia podczas wydarzeń, warsztatów lub sesji networkingowych organizowanych przez inkubator. Pomoc freelancerom w nawigacji i maksymalizacji ich udziału w wydarzeniach.
- Regularne aktualizacje i komunikaty: Wysyłaj freelancerom regularne aktualizacje i komunikaty dotyczące nowych funkcji, zasobów i nadchodzących wydarzeń. Dbaj o zaangażowanie freelancerów i informuj ich o najnowszych ofertach i możliwościach.

Oferując szereg kanałów wsparcia i zasobów, możesz zapewnić, że freelancerzy korzystający z inkubatora czują się wspierani przez całą swoją podróż. Regularnie oceniaj skuteczność działań związanych z obsługą klienta po zakupie i wprowadzaj poprawki w oparciu o informacje zwrotne i zmieniające się potrzeby.

## Wniosek

Porównując cyfrowe i osobiste modele inkubatorów, oczywiste jest, że każde podejście niesie ze sobą unikalne wyzwania i możliwości. W sferze cyfrowej utrzymywanie komunikacji i relacji z uczestnikami ma kluczowe znaczenie. Wykorzystanie kanałów cyfrowych staje się strategicznym imperatywem dla sukcesu inkubatora cyfrowego.

Inkubatory cyfrowe wykorzystują różne kanały komunikacji online, takie jak poczta elektroniczna, komunikatory internetowe i wideokonferencje, aby wspierać stałe kontakty z freelancerami i przedsiębiorcami. Elastyczność i dostępność oferowana przez platformy cyfrowe pozwala na asynchroniczną komunikację, przewyższając ograniczenia geograficzne i zapewniając dostępność z dowolnego miejsca na świecie. Wirtualne narzędzia i platformy współpracy odgrywają kluczową rolę w ułatwianiu zarządzania projektami, współpracy i komunikacji w modelu inkubatora cyfrowego. Narzędzia te stają się integralną częścią budowania i podtrzymywania poczucia wspólnoty poprzez fora internetowe, grupy dyskusyjne i wirtualne wydarzenia networkingowe. Sesje szkoleniowe i webinaria w cyfrowym inkubatorze są płynnie przeprowadzane online. Wsparcie techniczne jest



zapewniane za pośrednictwem kanałów cyfrowych, w tym czatu na żywo, poczty e-mail i samouczków do rozwiązywania problemów. Spersonalizowane konsultacje są ułatwiane za pośrednictwem połączeń wideo lub spotkań online, odpowiadając na indywidualne potrzeby w środowisku cyfrowym. Mechanizmy informacji zwrotnej są niezbędne do ciągłego doskonalenia. Inkubatory cyfrowe wykorzystują ankiety online, formularze opinii i analizy do zbierania spostrzeżeń od uczestników, zapewniając dynamiczne i elastyczne podejście. Wirtualne wydarzenia, webinaria i warsztaty online służą jako angażujące platformy do interakcji i nauki. Ciągła komunikacja odbywa się za pośrednictwem zautomatyzowanych wiadomości e-mail, biuletynów i regularnych aktualizacji, dzięki czemu uczestnicy są na bieżąco informowani i angażowani. Zasoby są scentralizowane na platformie cyfrowej dla łatwego dostępu, usprawniając doświadczenia uczestników.

Aby aktywować odpowiednie kanały dla inkubatora cyfrowego, kluczowe jest zrozumienie preferencji i potrzeb grupy docelowej. Regularne oceny kanałów komunikacji cyfrowej, zbieranie informacji zwrotnych i strategie adaptacyjne są niezbędne do utrzymania znaczących i ciągłych interakcji z uczestnikami. Znalezienie równowagi między zaletami cyfrowej elastyczności a potrzebą osobistych kontaktów ma kluczowe znaczenie dla sukcesu modelu inkubatora cyfrowego.



## Rozdział 7 - Struktura kosztów i źródła przychodów



Źródło: Image by pch.vector on Freepik (<https://bit.ly/3xadUck>)

## Wprowadzenie: Dlaczego mówienie o kosztach i przychodach ma kluczowe znaczenie?

Założenie inkubatora freelancerów to angażujące przedsięwzięcie, które wymaga starannego planowania i podejmowania strategicznych decyzji. Wśród wielu czynników, które należy wziąć pod uwagę, koszty i przychody stanowią istotne elementy zapewniające pomyślny wynik. Niniejszy rozdział przedstawia powody, dla których analiza kosztów i przychodów jest niezbędna przy zakładaniu inkubatora freelancerów. Podstawowe informacje na temat najważniejszych kosztów związanych z modelem biznesowym i różnych źródeł przychodów zostaną przedstawione w kolejnych podrozdziałach.



Źródło: <https://bit.ly/43zPXXH>

Spośród wielu powodów, dla których warto analizować koszty i przychody, te należy omówić w szczególności:

### **Rentowność finansowa i zrównoważony rozwój**

Zrozumienie kosztów i strumieni przychodów związanych z prowadzeniem Freelance Incubator jest ważne dla zapewnienia jego rentowności finansowej. Istotne jest nie tylko oszacowanie bieżących i przyszłych wydatków, ale także ocena dochodów generowanych przez usługi i partnerstwa - co umożliwi tworzenie dokładnych prognoz budżetowych. Wszystkie te działania zapewniają długoterminową stabilność Freelance Incubator.

Szczegółową prezentację teorii rentowności dla firm cyfrowych można znaleźć tutaj: M. Sprenger, T. Mettler, R. Winter, "A viability theory for digital businesses: Exploring the evolutionary changes of revenue mechanisms to support managerial decisions", *Information Systems Frontiers*, Vol. 19, Issue 4 (2016): pp. 899-922, DOI: 10.1007/s10796-016-9638-x.

### **Alokacja zasobów i wydajność**

Analiza kosztów pomaga zidentyfikować zasoby wymagane do sprawnego funkcjonowania inkubatora, w tym wydatki na infrastrukturę, technologię i marketing. Efektywna alokacja zasobów może zoptymalizować działalność inkubatora, a tym samym zwiększyć jego wpływ społeczny.

### **Przyciąganie partnerów**

Potencjalni partnerzy są bardziej skłonni do współpracy z inkubatorem, który rozumie swój krajobraz finansowy. Niezbędne jest wykazanie zaangażowania w odpowiedzialność finansową poprzez prowadzenie przejrzystych dyskusji na temat kosztów i przychodów, przedstawianie dokładnych

prognoz finansowych i dobrze zdefiniowanych modeli przychodów. Buduje to zaufanie i wiarygodność w ekosystemie przedsiębiorczości.

### **Możliwość dostosowania do dynamiki rynku**

Rynek jest dynamiczny i podlega szybkim zmianom. Zrozumienie kosztów i strumieni przychodów daje inkubatorowi możliwość dostosowania się do stale zmieniających się trendów i wymagań rynkowych. Przegląd kosztów i struktur przychodów pozwala inkubatorowi reagować na zmiany ekonomiczne. Ta zdolność adaptacji ma kluczowe znaczenie dla utrzymania znaczenia i utrzymania wzrostu w perspektywie długoterminowej.

### **Strategiczne podejmowanie decyzji**

Odpowiedzialne analizy kosztów i przychodów są niezbędnymi narzędziami do świadomego podejmowania decyzji. Gdy konsekwencje finansowe różnych wyborów są dobrze rozumiane, inkubator może podejmować strategiczne decyzje zgodne z jego celami.

Ważne jest ustalenie realistycznych celów finansowych i monitorowanie wyników w odniesieniu do tych punktów odniesienia. Umożliwia to inkubatorowi oszacowanie swojego sukcesu i wprowadzenie korekt w razie potrzeby, co zapewnia, że pozostaje on na dobrej drodze do osiągnięcia swoich celów i pozytywnie przyczynia się do ekosystemu przedsiębiorczości.

Podsumowując, dobre zrozumienie kosztów i przychodów jest niezbędne przy zakładaniu inkubatora freelancerów. Poza bezpośrednimi względami finansowymi, odgrywa to kluczową rolę w kształtowaniu trwałości inkubatora, alokacji zasobów, atrakcyjności dla inwestorów, zdolności dostosowywania się do dynamiki rynku i podejmowania strategicznych decyzji. W ten sposób Freelance Incubator może osiągnąć długoterminowy sukces i skutecznie wspierać rozwój freelancerów w konkurencyjnym i stale zmieniającym się krajobrazie.



Obraz autorstwa macrovector na Freepik. Źródło: <https://bit.ly/3x6CBpT>

## Struktura kosztów

W poprzednich rozdziałach omówiliśmy niektóre cechy Business Model Canvas - narzędzia zarządzania strategicznego, które zapewnia wizualne ramy do opisywania, analizowania i projektowania modelu biznesowego. Jak wspomniano wcześniej, składa się on z dziewięciu kluczowych elementów: Segmenty klientów, Propozycje wartości, Kanały, Relacje z klientami, Strumień przychodów, Kluczowe zasoby, Kluczowe działania, Kluczowe partnerstwa i Struktura kosztów. Ta zwięzła i kompleksowa struktura umożliwia przedsiębiorcom i liderom biznesu mapowanie i zrozumienie krytycznych elementów ich działalności, wspierając holistyczne spojrzenie, które ułatwia podejmowanie decyzji i innowacje.

Alokacja zasobów, zarówno ludzkich, jak i materialnych, ma kluczowe znaczenie dla stabilności finansowej inkubatora i jego zdolności do skutecznego wspierania rozwoju freelancerów. Niniejszy podrozdział analizuje kluczowe elementy struktury kosztów w inkubatorze freelancerów, a także odpowiada na pytania dotyczące najdroższych kluczowych zasobów i działań, charakterystyki modeli biznesowych opartych na kosztach i wartościach oraz różnych cech kosztów, w tym kosztów stałych i zmiennych, a także koncepcji ekonomii skali i zakresu.

Termin "**struktura kosztów**" obejmuje różne podejścia, które firma przyjmuje w celu wywiązania się ze swoich zobowiązań finansowych, obejmując różne wydatki, takie jak koszty stałe (takie jak wynajem budynku), koszty zmienne (takie jak płace godzinowe) i nieprzewidywalne wydatki na naprawy lub reagowanie na katastrofy. Istotne jest, aby firma dokładnie zintegrowała swoje przygotowania do kosztów stałych i zmiennych, kosztów ogólnych, dostaw produkcyjnych i innych kwestii finansowych z ogólną strukturą kosztów.

Zasadniczo, Struktura Kosztów reprezentuje agregat wszystkich sposobów, w jakie firma wydaje swoje pieniądze. Firmy mogą wykorzystać swoją strukturę kosztów jako część kompleksowego modelu biznesowego, aby znaleźć obszary, w których można zminimalizować wydatki. W ramach Business Model Canvas, struktury kosztów zajmują kluczową pozycję w ogólnym modelu kosztów. Zrozumienie i zarządzanie Strukturami Kosztów odgrywa kluczową rolę w wyznaczaniu kierunku innowacji i rozwoju propozycji wartości. W ten sposób firmy mogą dążyć do redukcji kosztów i optymalizacji wykorzystania każdego poniesionego wydatku.

### Modele biznesowe oparte na kosztach i wartości

- **Modele biznesowe oparte na kosztach:** Modele biznesowe skoncentrowane na kosztach priorytetowo traktują wydajność i redukcję wydatków. W kontekście inkubatora freelancerów może to oznaczać minimalizację kosztów w takich aspektach, jak koszty administracyjne, infrastruktura technologiczna i personel. Nacisk kładziony jest na świadczenie podstawowych usług po obniżonych kosztach, aby przyciągnąć szerszą gamę freelancerów. Model ten może być odpowiedni dla inkubatorów mających na celu przyjęcie dużej liczby freelancerów z naciskiem na przystępność cenową i dostępność.
- **Modele biznesowe oparte na wartości:** Modele skoncentrowane na wartości priorytetowo traktują dostarczanie wyróżniającej się wartości i wysokiej jakości usług. W inkubatorze freelancerów może to oznaczać inwestowanie w wysokiej jakości programy mentorskie, specjalistyczne szkolenia i najnowocześniejsze technologie. Celem jest wyróżnienie inkubatora poprzez zapewnienie doskonałego wsparcia i zasobów, nawet jeśli wiąże się to z wyższymi kosztami. Model ten może być bardziej odpowiedni dla inkubatorów ukierunkowanych na niszowy rynek lub konkretną branżę.

Dla każdego z tych modeli biznesowych opracowaliśmy studium przypadku fikcyjnego inkubatora freelancerów, który może służyć jako przykład:

### PRZYKŁAD A: "DIGI-A"



Obraz autorstwa Rochak Shukla na Freepik. Źródło: <https://bit.ly/43GPtiM>

**Wprowadzenie:** DIGI-A, inkubator przedsiębiorczości dla freelancerów, został założony z jasną misją: zapewnienia przystępnej cenowo pomocy i zasobów początkującym freelancerom z różnych branż. Zdając sobie sprawę z ograniczeń finansowych, z jakimi borykają się freelancerzy na wczesnych etapach swojej działalności, DIGI-A zdecydowało się na model biznesowy oparty na kosztach, aby zagwarantować dostępność i inkluzywność.

#### Strategie:

- **Wydajne operacje:** DIGI-A skupił się na minimalizacji kosztów ogólnych poprzez wykorzystanie technologii do komunikacji i współpracy. Takie podejście pozwoliło inkubatorowi skierować więcej zasobów na bezpośrednie wsparcie freelancerów.
- **Cyfrowe platformy mentorskie:** DIGI-A wdrożyła opłacalną cyfrową platformę mentorską. Freelancerzy uzyskali dostęp do sieci doświadczonych mentorów poprzez wirtualne sesje, zmniejszając potrzebę posiadania fizycznych przestrzeni i dodatkowych wydatków.
- **Materiały szkoleniowe open source:** DIGI-A udostępniało materiały szkoleniowe typu open source. Wykorzystując istniejące zasoby i wspierając środowisko uczenia się oparte na współpracy, inkubator zapewnił wartościową edukację bez konieczności opracowywania zastrzeżonych treści.
- **Marketing oparty na społeczności:** DIGI-A przyjęła strategię marketingową opartą na społeczności, polegając na mediach społecznościowych i działaniach oddolnych, aby dotrzeć do freelancerów. Zminimalizowało to tradycyjne koszty reklamy.
- **Poziomy członkostwa:** DIGI-A oferowało elastyczne poziomy członkostwa. Podstawowy dostęp do niezbędnych zasobów był dostępny po przystępnej cenie, podczas gdy dodatkowe funkcje były oferowane jako opcjonalne dodatki, zapewniając, że freelancerzy płacili za to, czego potrzebowali.

#### Wyniki:

- **Przystępność cenowa i dostępność:** Podejście skoncentrowane na kosztach przyjęte przez DIGI-A zaowocowało inkubatorem, który był wyjątkowo opłacalny i otwarty dla freelancerów z różnych środowisk. Przystępność cenowa przyciągnęła wiele utalentowanych osób poszukujących pomocy i współpracy.
- **Zaangażowanie społeczności:** Skupienie się na marketingu społecznościowym pielęgnowało silne poczucie przynależności wśród freelancerów. Przyjazny dla budżetu model zachęcał do aktywnego uczestnictwa i zaangażowania, tworząc wspierające środowisko, w którym freelancerzy nie tylko otrzymywali zasoby, ale także przyczyniali się do rozwoju inkubatora.
- **Zrównoważony wzrost:** Świadome strategie kosztowe pozwoliły DIGI-A osiągnąć zrównoważony wzrost bez uszczerbku dla jakości usług. Dzięki ścisłemu dostosowaniu kosztów do podstawowych usług, inkubator utrzymał stabilność finansową i nadal poszerzał swój wpływ na społeczność freelancerów.

**Wnioski:** Sukces DIGI-A pokazuje, że model biznesowy inkubatora freelancerów oparty na kosztach może skutecznie zrównoważyć stabilność finansową z misją wspierania wschodzących talentów. Dzięki strategicznym rozważaniom na temat kosztów, inkubator nie tylko zachował rentowność finansową, ale także stał się znakiem rozpoznawczym przystępności cenowej, inkluzywności i zaangażowania społeczności w krajobraz platform wsparcia dla freelancerów.

#### PRZYKŁAD B: "DIGI-B"



Obraz autorstwa Rochak Shukla na Freepik. Źródło: <https://bit.ly/3vxY2zP>

**Wprowadzenie: Misją** DIGI-B było przekształcenie krajobrazu poprzez oferowanie modelu biznesowego opartego na wartościach, skoncentrowanego na zapewnianiu freelancerom najwyższej jakości i dostosowanego do ich potrzeb wsparcia. Uznając potrzebę wysokiej jakości zasobów i mentoringu, DIGI-B przyjął podejście oparte na wartościach, aby pozycjonować się jako inkubator premium obsługujący wyjątkowych freelancerów.

#### Strategie:

- **Specjalistyczne programy mentorskie:** DIGI-B poświęciło zasoby, aby zaangażować wiodących w branży mentorów i ekspertów, opracowując specjalistyczne programy mentorskie dostosowane do różnych wymagań freelancerów w określonych niszach. To zobowiązanie do doskonałości przyciągnęło freelancerów poszukujących wyjątkowych wskazówek w swoich dziedzinach.
- **Najnowocześniejsze inicjatywy szkoleniowe:** Aby zapewnić szkolenia na najwyższym poziomie, DIGI-B współpracował z wybitnymi ekspertami i instytucjami w celu opracowania najnowocześniejszych programów. Inkubator priorytetowo traktował wyprzedzanie trendów branżowych, zapewniając freelancerom szkolenia, które nie tylko pozostawały aktualne, ale także pozycjonowały ich jako liderów w swoich dziedzinach.
- **Ekskluzywne wydarzenia networkingowe:** DIGI-B zorganizowało ekskluzywne wydarzenia networkingowe, skupiające freelancerów, liderów branży i potencjalnych klientów. Okazje te zapewniły freelancerom niezrównane możliwości nawiązania kontaktu z kluczowymi postaciami w ich branżach, wspierając cenną współpracę i partnerstwa.
- **Dostosowane zasoby i wsparcie:** Inkubator zapewnił dostosowane zasoby, w tym dostęp do zastrzeżonych narzędzi i platform, aby zaspokoić unikalne potrzeby freelancerów. DIGI-B skupił się na zrozumieniu indywidualnych wymagań freelancerów i zapewnieniu spersonalizowanego wsparcia w celu podniesienia poziomu ich działalności.



**Wyniki:**

- **Reputacja premium:** DIGI-B stał się marką premium wśród innych inkubatorów freelancerów. Nacisk na jakość przyciągnął wysoko wykwalifikowanych freelancerów, tworząc społeczność znaną z doskonałości i innowacji.
- **Wpływ na branżę:** Dzięki wyspecjalizowanemu mentoringowi i najnowocześniejszym szkoleniom, DIGI-B stworzył społeczność freelancerów, którzy stali się wpływowymi i myślącymi liderami w swoich branżach. Ten wpływ branży jeszcze bardziej podniósł pozycję inkubatora.
- **Partnerstwa strategiczne:** Ekskluzywne wydarzenia networkingowe ułatwiły nawiązanie strategicznych partnerstw między freelancerami a interesariuszami z branży. Współpraca ta przyniosła korzyści nie tylko poszczególnym freelancerom, ale także przyczyniła się do ogólnego rozwoju DIGI-B.

**Wnioski:** Sukces DIGI-B jest przykładem siły modelu biznesowego opartego na wartościach. Dzięki priorytetowemu traktowaniu oferty premium, spersonalizowanemu wsparciu i wpływom branżowym, inkubator nie tylko przyciągnął najlepszych freelancerów, ale także odegrał kluczową rolę w kształtowaniu przyszłości freelancingu w dynamicznym i konkurencyjnym krajobrazie. Podejście oparte na wartościach pokazało znaczenie jakości we wspieraniu społeczności doskonałości i innowacji.

**Czy wiesz, że...?**

*"Większość firm znajduje się pomiędzy modelem opartym na kosztach a modelem opartym na wartości, z tendencją do modelu opartego na kosztach. Najbardziej kosztowne zasoby (2/3 kosztów) to maszyny, technologie i pracownicy. Najbardziej kosztowne działania (2/3 kosztów) to produkcja, logistyka, magazynowanie i marketing"<sup>2</sup>.*



Obraz autorstwa vectorjuice na Freepik. Źródło: <https://bit.ly/4csH0nl>

**Cechy związane z kosztami**

- **Koszty stałe**, znane również jako koszty ogólne lub wydatki stałe, to wydatki, które nie zmieniają się wraz z poziomem produkcji lub sprzedaży w określonym zakresie. Koszty te pozostają stałe niezależnie od ilości towarów lub usług wytwarzanych przez firmę. Koszty stałe związane są z podstawowymi wydatkami operacyjnymi i muszą być ponoszone regularnie, niezależnie od prowadzonej działalności gospodarczej. Koszty stałe obejmują **wynagrodzenia**, które stanowią

<sup>2</sup> Štefan Slávik, Richard Bednár, "Analysis of Business Models", *Journal of Competitiveness*, Vol. 6, Issue 4 (2014): s. 39, DOI: 10.7441/joc.2014.04.02.



ich znaczną część; **czynsze** (koszty związane z wynajmem lub posiadaniem fizycznej przestrzeni na obszary coworkingowe, sale konferencyjne i przestrzenie eventowe) oraz **media** (wydatki związane z energią elektryczną, wodą, ogrzewaniem i innymi niezbędnymi mediami).

- **Koszty zmienne** to wydatki, które zmieniają się proporcjonalnie do poziomu produkcji lub sprzedaży w przedsiębiorstwie. W przeciwieństwie do kosztów stałych, zmieniają się one wraz ze zmianą poziomu działalności biznesowej. Wraz ze wzrostem produkcji lub sprzedaży koszty zmienne rosną; wraz ze spadkiem produkcji lub sprzedaży koszty zmienne maleją. Koszty zmienne obejmują **programy szkoleniowe** (projektowanie, wdrażanie i ułatwianie sesji szkoleniowych) i **wydarzenia** (organizowanie wydarzeń społecznościowych, w tym wynajem miejsc, catering i materiały promocyjne).

### Ekonomia skali i zakresu

Ekonomia skali obejmuje korzyści kosztowe uzyskane poprzez zwiększenie wielkości produkcji pojedynczego produktu lub usługi. Wraz ze wzrostem produkcji, średnie koszty jednostkowe spadają ze względu na rozłożenie kosztów stałych na większą ilość. Z drugiej strony, ekonomia zakresu koncentruje się na korzyściach kosztowych wynikających z dywersyfikacji oferty produktów lub usług firmy. Wytwarzanie różnorodnych produktów lub usług pozwala firmie osiągnąć efektywność w obszarach takich jak marketing, dystrybucja oraz badania i rozwój.

- **Ekonomia skali:** Wraz z rozwojem inkubatora i obsługą większej społeczności freelancerów, niektóre koszty jednostkowe, takie jak infrastruktura technologiczna i koszty administracyjne, mogą ulec zmniejszeniu.
- **Ekonomia zakresu:** Dywersyfikacja usług lub rozszerzenie zakresu obsługiwanych branż może prowadzić do oszczędności kosztów, ponieważ wspólne zasoby mogą być wykorzystywane w wielu obszarach.

Zrozumienie struktury kosztów w inkubatorze freelancerów ma kluczowe znaczenie dla skutecznego zarządzania biznesem. Identyfikując najdroższe kluczowe zasoby i działania, wybierając między modelami biznesowymi opartymi na kosztach i wartościach oraz rozumiejąc charakterystykę kosztów stałych i zmiennych, inkubatory mogą podejmować świadome decyzje w celu zapewnienia stabilności finansowej przy jednoczesnym zapewnieniu cennego wsparcia freelancerom. Osiągnięcie równowagi między efektywnością kosztową a tworzeniem wartości ma kluczowe znaczenie dla sukcesu inkubatora freelancerów w konkurencyjnym i dynamicznym środowisku przedsiębiorczości.

## Strumienie przychodów

Składnik ten obejmuje zyski, które firma uzyskuje poprzez odjęcie kosztów od przychodów generowanych z każdego segmentu klientów. Organizacje muszą dokładnie ocenić wartość, jaką zapewniają każdemu segmentowi klientów. Dokładna ocena tej wartości skutkuje wieloma strumieniami przychodów z jednego segmentu klientów.

Konieczne jest jasne zdefiniowanie strumieni przychodów. Samo wymienienie źródeł różnych strumieni przychodów nie wystarczy; równie ważne jest określenie ich cen i przewidywanych cykli życia. Wymienienie tych szczegółów pomaga ocenić opłacalność wyboru określonego strumienia przychodów. Jeśli koszt przekracza to, co klient jest skłonny zapłacić, lub przewyższa przychody, które produkt wygeneruje przed zakończeniem cyklu życia, może nie mieć sensu kontynuowanie prac nad produktem.

Strumienie przychodów różnią się w zależności od różnic w mechanizmach ustalania cen, np. stałych cen katalogowych, negocjacji, aukcji, zależnych od rynku, zależnych od wolumenu lub zarządzania zyskiem.

Ustalenie przewidywanego rodzaju i źródła przychodów ma fundamentalne znaczenie dla pomyślnego rozwoju inkubatora freelancerów, ponieważ zapewnia jasność i zrównoważony rozwój. Znajomość

przewidywanych źródeł przychodów pozwala inkubatorowi planować swoje działania, strategicznie alokować zasoby oraz opracowywać ukierunkowane programy i usługi. Przychody inkubatora freelancerów mogą pochodzić z różnych kanałów, takich jak opłaty członkowskie, programy szkoleniowe, partnerstwa lub sponsorowane wydarzenia. Zrozumienie konkretnych działań lub usług generujących przychody umożliwia inkubatorowi skoncentrowanie się na obszarach o dużym wpływie, dostosowanie oferty do potrzeb freelancerów i dostosowanie się do zmian rynkowych. Ta jasność ma kluczowe znaczenie dla stabilności finansowej, efektywnej alokacji zasobów i długoterminowego sukcesu inkubatora, zapewniając jego stałą zdolność do zapewniania cennego wsparcia freelancerom w ich rozwoju zawodowym.

Zrozumienie i dywersyfikacja źródeł przychodów ma kluczowe znaczenie dla zrównoważonego rozwoju inkubatora freelancerów. Zdolność do rozpoznania, za jakie wartości klienci są skłonni zapłacić, w jaki sposób obecnie dokonują płatności i jakie są ich preferencje w zakresie metod płatności, jest niezbędna do sformułowania skutecznej strategii przychodów. Niniejszy podrozdział analizuje różne źródła dochodu dla inkubatora freelancerów.

### **Analiza propozycji wartości**

Kompleksowe zbadanie propozycji wartości inkubatora jest niezbędne do określenia, w co klienci są skłonni zainwestować. Wiąże się to z dokładnym zrozumieniem różnych usług i zasobów oferowanych przez inkubator, takich jak programy mentorskie, sesje szkoleniowe, przestrzenie coworkingowe i możliwości nawiązywania kontaktów. Klienci są skłonni płacić za usługi, które bezpośrednio przyczyniają się do ich sukcesu jako freelancerów.

### **Bieżące źródła przychodów**

Identyfikacja tego, za co obecnie płacą klienci, pomaga w ocenie skuteczności istniejących źródeł przychodów. Może to obejmować opłaty członkowskie, opłaty za specjalistyczne programy szkoleniowe lub sponsoring wydarzeń. Analiza obecnych źródeł przychodów zapewnia wgląd w najbardziej cenione usługi i ukierunkowuje przyszłe strategie monetyzacji.

### **Metody płatności**

Zrozumienie aktualnych metod płatności stosowanych przez klientów ma kluczowe znaczenie dla optymalizacji procesów płatności. Niezależnie od tego, czy chodzi o platformy internetowe, przelewy bankowe czy inne środki, inkubator musi dostosować się do preferencji swojej bazy użytkowników. Łatwość i wygoda metod płatności może znacząco wpłynąć na zadowolenie i utrzymanie klientów.



Obraz autorstwa Freepik. Źródło: <https://bit.ly/3xi1S0d>

### Preferowane metody płatności

Ustalenie, w jaki sposób klienci wolą płacić, zapewnia przyjazne dla użytkownika doświadczenie. Preferencje freelancerów mogą się różnić, więc oferowanie elastycznych opcji płatności, takich jak płatności kartą kredytową, polecenia zapłaty lub portfele cyfrowe, zwiększa zadowolenie klientów.

### Wkład w ogólne przychody

Zrozumienie wkładu każdego strumienia przychodów w ogólną kondycję finansową inkubatora ma kluczowe znaczenie. Niektóre strumienie mogą być bardziej lukratywne, ale wymagają znacznych zasobów, podczas gdy inne mogą być spójne, ale mniej znaczące. Zrównoważone połączenie strumieni przychodów pomaga ograniczyć ryzyko i zapewnia stabilność finansową.

### Rodzaje przychodów

- **Sprzedaż aktywów:** Przychody generowane ze sprzedaży aktywów fizycznych lub cyfrowych. Przykład: Sprzedaż dostępu do specjalistycznych narzędzi programowych.
- **Opłata za użytkowanie:** Przychód generowany na podstawie konsumpcji produktu/usługi. Przykład: Pobieranie opłat od freelancerów za każde skorzystanie z sesji mentorskiej lub programu szkoleniowego.
- **Opłaty abonamentowe:** Przychody generowane z regularnych płatności za dostęp do produktu/usługi przez określony czas. Przykład: Miesięczne lub roczne opłaty za dostęp do zasobów i usług inkubatora.
- Finansowanie na cele społeczne poprzez zaproszenia do składania ofert lub wsparcie ze strony firm. Inkubator może być wspierany przez finansowanie na cele społeczne za pośrednictwem inicjatyw publicznych lub firm, które są zainteresowane albo z powodu odpowiedzialności społecznej, albo dlatego, że chcą finansować inkubator wykwalifikowanych dostawców.



Obraz autorstwa macrovector na Freepik. Źródło: <https://bit.ly/3IQNwXd>

Podsumowując, strumienie przychodów inkubatora freelancerów są ściśle powiązane z jego propozycjami wartości i wymaganiami społeczności użytkowników. Kluczowe dla pomyślnego rozwoju inkubatora jest ustalenie jasnych oczekiwań dotyczących przewidywanych przychodów z każdej działalności lub usługi. Harmonizując strategię cenową z preferencjami klientów i normami branżowymi, inkubator może nie tylko generować stały dochód, ale także wzmacniać swoją reputację i

znaczenie w ekosystemie freelancerów. Zróżnicowany i elastyczny model przychodów gwarantuje odporność i trwałość sukcesu w dynamicznym i konkurencyjnym środowisku.

**KLUCZOWE PYTANIA DOTYCZĄCE PRZYCHODÓW I RYNKU**

Jakie korzyści zachęcą klientów do zainwestowania większej ilości pieniędzy?

Za jakie świadczenia obecnie płacą?

Jak teraz płacą?

Którą metodę płatności preferują?

Jaką część całkowitych przychodów stanowią poszczególne strumienie przychodów?

## Wnioski

Jak widać powyżej, prowadzenie inkubatora freelancerów z perspektywy finansowej jest wieloaspektowym przedsięwzięciem, które wymaga starannego wyważenia między zarządzaniem kosztami a generowaniem przychodów. W poprzednich podrozdziałach zagłębiliśmy się w krytyczne aspekty struktury kosztów i strumieni przychodów w ramach modelu inkubatora. Na zakończenie tych rozważań należy przedstawić kilka praktycznych wskazówek i sugestii dotyczących monitorowania, które pomogą w pomyślnym rozwoju inkubatora freelancerów.

### Wskazówki dotyczące sukcesu finansowego

- **Strategiczna alokacja zasobów:** Priorytetyzacja zasobów w oparciu o ich wpływ na sukces freelancerów. Kierując zasoby na skuteczne inicjatywy, takie jak ukierunkowane szkolenia i mentoring, inkubator maksymalizuje swój wpływ na sukces freelancerów, dostosowuje się do trendów branżowych i przyciąga potencjalnych partnerów. Takie podejście zapewnia efektywne wykorzystanie zasobów, ogranicza ryzyko i przyczynia się do długoterminowego sukcesu zarówno freelancerów, jak i inkubatora.
- **Oferty oparte na wartości:** Kładź nacisk na usługi, które stanowią znaczącą wartość dodaną dla freelancerów. Dostarczając namacalną wartość, taką jak specjalistyczne szkolenia i możliwości nawiązywania kontaktów, inkubator zapewnia dostosowane zasoby do rozwoju zawodowego. Takie podejście zwiększa atrakcyjność inkubatora, sprzyja pozytywnym relacjom i pozycjonuje go jako wartościowe centrum, przyczyniając się do trwałego sukcesu zarówno freelancerów, jak i inkubatora.
- **Dywersyfikacja źródeł przychodów:** Unikaj nadmiernego polegania na jednym źródle przychodów; dywersyfikuj, aby złagodzić ryzyko. Strategia ta nie tylko ogranicza ryzyko, ale także zapewnia ciągłe wsparcie i możliwości rozwoju dla freelancerów. Dywersyfikacja źródeł przychodów pomaga inkubatorowi dostosować się do zmian rynkowych, rozszerzyć jego wpływ i pozostać solidnym zasobem dla freelancerów w dynamicznym środowisku freelancerów.
- **Zdolność adaptacji do dynamiki rynku:** Bądź elastyczny i reaguj na zmiany. Szybkie dostosowywanie się do zmian ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia freelancerom aktualnych wskazówek. Taka elastyczność zwiększa reputację inkubatora i pozycjonuje go jako cenny zasób, zapewniając freelancerom ciągły sukces na dynamicznym rynku.
- **Podejście zorientowane na klienta:** Zrozumienie preferencji klientów i dostosowanie usług do ich potrzeb. Takie podejście zwiększa satysfakcję, zaangażowanie i reputację inkubatora jako zaufanego partnera. Podejście skoncentrowane na kliencie zapewnia zdolność adaptacji, pozycjonując inkubator jako niezbędne centrum sukcesu freelancerów w swojej społeczności.

### Sugestie dotyczące monitorowania

- **Wskaźniki kondycji finansowej:** Śledź przepływy pieniężne, marżę zysku i zwrot z inwestycji. Sprawdzanie sprawozdań finansowych w celu zapewnienia dobrej kondycji finansowej.
- **Wskaźniki zadowolenia klientów:** Zbieranie opinii za pomocą ankiet, recenzji i referencji. Wdrażaj zmiany w oparciu o informacje zwrotne, aby poprawić ogólną obsługę klienta.
- **Analiza udziału w przychodach:** Ocena udziału każdego strumienia przychodów w całkowitych przychodach. Dostosowanie strategii marketingowych i operacyjnych w oparciu o wyniki poszczególnych strumieni.
- **Wskaźniki efektywności kosztowej:** Monitorowanie kosztów w podziale na kluczowe zasoby i działania. Identyfikacja obszarów redukcji lub optymalizacji kosztów bez uszczerbku dla jakości.

- **Badanie rynku i analiza konkurencji:** Bądź na bieżąco z trendami w branży, strategiami konkurencji i wymaganiami rynku. Dostosowywanie modeli biznesowych i usług w oparciu o zmieniający się krajobraz rynkowy.



Obraz autorstwa vectorjuice na Freepik. Źródło: <https://bit.ly/3vuBpfx>

Podsumowując, rentowność inkubatora zależy od jego zdolności do poruszania się po zawłościach finansowych przy jednoczesnym dostarczaniu konkretnej wartości swojej społeczności. Dzięki efektywnemu zarządzaniu kosztami, dywersyfikacji źródeł przychodów i świadomości zmieniających się potrzeb freelancerów, Freelance Incubator może stać się centrum innowacji i wsparcia.

Podróż inkubatora freelancerów nie jest pozbawiona wyzwań, ale dzięki strategicznemu planowaniu, zdolnościom adaptacyjnym i skupieniu się na doskonałości operacyjnej może stać się katalizatorem rozkwitu freelancerów i szerszego ekosystemu przedsiębiorczości.



## Źródła

### Rozdział 1

- Khosla, R. (2023) 'This is how entrepreneurship will change in 2023', *World Economic Forum*, 11 January. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2023/01/davos23-entrepreneurship-change-this-year/#:~:text=Young%20entrepreneurs%20are%20bypassing%20the%20traditional%20labour%20market%2C,economic%20disruption%20look%20set%20to%20continue%20in%202023> (Accessed: 17 August 2023).
- M.Conney, T. (2022) 'Entrepreneurship Skills for Growth-Orientated Businesses', 28 November. Available at: [https://www.oecd.org/cfe/leed/Cooney\\_entrepreneurship\\_skills\\_HGF.pdf](https://www.oecd.org/cfe/leed/Cooney_entrepreneurship_skills_HGF.pdf) (Accessed: 17 August 2023).

### Rozdział 2

- Main European Hubs. Source graphic and data: *The Accelerator and Incubator Ecosystem in Europe* by Telefonica. ([https://www.telefonica.com/wp-content/uploads/sites/7/2022/02/The\\_Accelerator\\_and\\_Incubator\\_Ecosystem\\_in\\_Europe.pdf](https://www.telefonica.com/wp-content/uploads/sites/7/2022/02/The_Accelerator_and_Incubator_Ecosystem_in_Europe.pdf))
- The rise of academic incubators. (2015, March 16). Gensler. <https://www.gensler.com/blog/the-rise-of-academic-incubators>
- Startups, H. F. (2023, January 9). What is an incubator? A complete guide - HubSpot for startups. HubSpot. <https://www.hubspot.com/startups/resources/what-is-an-incubator>
- Understanding Incubators vs Accelerators, [www.medium.com](http://www.medium.com)
- Barcelona Activa-Media-TIC Incubator Website: <https://www.barcelona.cat/barcelonactiva/en/start-ups-and-growing-companies/media-tic>
- "Media-TIC: un catalizador para la innovación creativa en Barcelona" (PDF): <https://media.dandelion-europe.eu/uploads/2020/05/13050354/Media-TIC-Case-Study.pdf>
- Erik. (2023, August 19). Key factors in selecting a business incubator for startups. StartupNV. <https://startupnv.org/key-considerations-when-choosing-the-right-business-incubator-for-startups/#:~:text=Selecting%20the%20right%20business%20incubator,options%20offered%20by%20the%20incubator.>
- Erik. (2023, August 19). Key factors in selecting a business incubator for startups. StartupNV. <https://startupnv.org/key-considerations-when-choosing-the-right-business-incubator-for-startups/#:~:text=Selecting%20the%20right%20business%20incubator,options%20offered%20by%20the%20incubator.>
- Freelancer Nation | incubator for creative freelancers & solopreneurs. (n.d.). <https://www.freelancernation.asia/>

### Rozdział 3

- Centrum Zmiany NOWE. (2023). *Coaching przedsiębiorczości - Kursy online*, <https://eduszkolenia24.pl/eduszkolenia/coaching-przedsiębiorczosci/>
- Coursera. (2021). *Building Your Freelancing Career Specialization [5 courses] (CalArts)* | Coursera, [Building Your Freelancing Career Specialization \[5 courses\] \(CalArts\) | Coursera](https://www.coursera.org/learn/building-your-freelancing-career-specialization)
- Crehana. (2021). *Plataforma #1 de Desarrollo de Equipos – Crehana*, <https://www.crehana.com/>
- Flowerista. (2023). *Flowerista, business strategy, coaching e digital marketing*, <https://www.flowerista.it/>
- Freelance Business Masterclasses (2022). *Guide 'Doing Freelance Business in Belgium'*, <https://freelancebusiness.be/supportguide>
- Gaito, R. (2023). *Growth Program - L'academy di Raffaele Gaito*, <https://www.raffaelegaito.com/growth-program/#:~:text=Con%20il%20Growth%20Program%20ci%20occupiamo%20noi%20di,skill.%20Senza%20pagare%20abbonamenti%21%20SCOPRI%20IL%20GROWTH%20PROGRAM>



- Google Digital Garage. (2022). *Grow with Google - Courses & Tools to Grow Your Business or Career*, <https://grow.google/intl/europe/>
- IE Business School. (Year). *IE - Business & Management | Pathway*, [https://landings.ie.edu/masterland-programs-in-business-management-cro?gclid=c76e4135a2411e554cbb25c02551e91d&gclsrc=3p.ds&msclkid=c76e4135a2411e554cbb25c02551e91d&utm\\_source=bing&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=AO-MAS-BUS-BMNG-ALLP-REGLR-PW-TIER1-ESP-BIN-BRA-LEAD&utm\\_term=IE%20Business%20School%20Madrid&utm\\_content=IE%20Business%20School%20-%20ING](https://landings.ie.edu/masterland-programs-in-business-management-cro?gclid=c76e4135a2411e554cbb25c02551e91d&gclsrc=3p.ds&msclkid=c76e4135a2411e554cbb25c02551e91d&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=AO-MAS-BUS-BMNG-ALLP-REGLR-PW-TIER1-ESP-BIN-BRA-LEAD&utm_term=IE%20Business%20School%20Madrid&utm_content=IE%20Business%20School%20-%20ING)
- IESE Business School. (2022). *IESE Business School: World Leader in MBAs & Executive Education*, <https://www.iese.edu/>
- Ifoa. (2022). *Ifoa Sapere Utile*, <https://www.ifoa.it/>
- ProfilCultura. (2022). *ProfilCultura: primo sito lavoro formazione nei settori della cultura media e insegnamento*, <https://www.profilcultura.it/>
- Polska Fundacja Przedsiębiorczości. (Year). *Training Offer PFP*, <https://szkolenia.pfp.com.pl/>
- ReferNet Belgium; Cedefop (2022). *Belgium: 'We are founders' programme: strengthening entrepreneurial skills*. National news on VET
- Udacity. (2022). *Become a Digital Freelancer | Udacity*, [https://www.udacity.com/course/digital-freelancer-nanodegree--nd083?\\_gl=1\\*1hloskv\\*\\_up\\*MQ..&gclid=CjwKCAjwo9unBhBTEiwAipC117B135d-xtUDN2VHDL-K5L9VgFM0U8mZABtmq4QQ\\_np53mRFe-p4dxoCifwQAvD\\_BwE](https://www.udacity.com/course/digital-freelancer-nanodegree--nd083?_gl=1*1hloskv*_up*MQ..&gclid=CjwKCAjwo9unBhBTEiwAipC117B135d-xtUDN2VHDL-K5L9VgFM0U8mZABtmq4QQ_np53mRFe-p4dxoCifwQAvD_BwE)

## Rozdział 4

- Osterwalder Alexander et al. "The business model ontology: A proposition in a design science approach.", Université De Lausanne Ecole des Hautes Etudes Commerciales (2004) available at <https://shorturl.at/qyz05> (reached in 2023, October)
- Osterwalder Alexander, and Yves Pigneur. "Business Model Generation: A Handbook For Visionaries, Game Changers, And Challengers" Wiley, 2010.
- Osterwalder Alexander, et al. "Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want". Wiley, 2014.
- Bland David and Osterwalder Alexander. "Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation", Wiley, 2019.
- Adele Revella, "Buyer Personas: How to Gain Insight into your Customer's Expectations, Align your Marketing Strategies, and Win More Business", Wiley, 2015.
- Stormie Andrews, "The World's Best Buyer Persona System: The Buyer Persona Reimagined: It's Not Who They Are but HOW THEY THINK!", Yokel Local Publications, 2020.
- Tamara Adlin & John Pruitt "The Essential Persona Lifecycle: Your Guide to Building and Using Personas", Morgan Kaufmann Abridged, 2010

## Rozdział 5

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- Chesbrough, H. W. (2006). *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*. Harvard Business Press.
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K & S Ranch.
- Yoffie, D. B., & Cusumano, M. A. (1997). *Competing on Internet Time: Lessons from Netscape and Its Battle with Microsoft*. Free Press.

Chesbrough, H. (2003). Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business Press.

Duhigg, C. (2016). Smarter Faster Better: The Secrets of Being Productive in Life and Business. Random House

## Rozdział 6

Brunner M., Wolfartsberger J. (2020) Virtual Reality enriched Business Model Canvas Building Blocks for enhancing Customer Retention, Procedia Manufacturing, Volume 42, Pages 154-157, ISSN 2351-9789, <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2020.02.062>  
[https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2351978920306260?ref=pdf\\_download&fr=RR-2&rr=83d212eb0a9dee9c](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2351978920306260?ref=pdf_download&fr=RR-2&rr=83d212eb0a9dee9c)

Dieffenbacher, S.F. (2024, January 11). What is Customer Relationships in the Business Model Canvas? Digital Leadership. <https://digitalleadership.com/blog/customer-relationships-bmc/>

Rice, T. (2022, November 25). 9 building blocks of the business model canvas. Animas Marketing. [https://animasmarketing.com/9-building-blocks-business-model-canvas/?utm\\_content=cmp-true](https://animasmarketing.com/9-building-blocks-business-model-canvas/?utm_content=cmp-true)

Osterwalder A. & Pigneur Y. The Business Model Canvas Explained  
[https://www.bauer.uh.edu/undergraduate/documents/Business\\_Model\\_Canvas\\_Explained.pdf](https://www.bauer.uh.edu/undergraduate/documents/Business_Model_Canvas_Explained.pdf)

How do I use the Customer Relationships building block of the Business Model Canvas? – Have a question? Find the answer here. (n.d.). <https://strategyzer.uservoice.com/knowledgebase/articles/1194373-how-do-i-use-the-customer-relationships-building-b>

Sorri, K.; Seppänen, M.; Still, K., Valkokari, K. (2019) Business Model Innovation with Platform Canvas

Published in: Journal of Business Models

[https://cris.vtt.fi/ws/portalfiles/portal/26015079/JOBM\\_2019\\_Sorri\\_et\\_al\\_business\\_model\\_innovation\\_with\\_platform\\_canvas.pdf](https://cris.vtt.fi/ws/portalfiles/portal/26015079/JOBM_2019_Sorri_et_al_business_model_innovation_with_platform_canvas.pdf)

Sallmén, L. (2020). Developing a Business Concept with Business Model Canvas: Case Sali Events. Theseus. <https://www.theseus.fi/handle/10024/353783>

Ovie Isnanda Irsa & Agus Achmad Suhendra (2020) Business Process Improvements on National E-KTP Retail Equipment Sales Using Business Model Canvas DOI: 10.31364/SCIRJ/v8.i12.2020.P1220827  
<http://dx.doi.org/10.31364/SCIRJ/v8.i12.2020.P1220827>  
<https://www.scirj.org/papers-1220/scirj-P1220827.pdf>

Sabri, Mohammad Omar & Al-qawasmi, Khaled. (2021). Adoption of Business Model Canvas in Exploring Digital Business Transformation: The Case of Scientific Research Information System. SSRN Electronic Journal. 10.2139/ssrn.3973840. [https://www.researchgate.net/profile/Mohammad-Omar-Sabri/publication/356678622\\_Adoption\\_of\\_Business\\_Model\\_Canvas\\_in\\_Exploring\\_Digital\\_Business\\_Transformation\\_The\\_Case\\_of\\_Scientific\\_Research\\_Information\\_System/links/6383073f554def619376f511/Adoption-of-Business-Model-Canvas-in-Exploring-Digital-Business-Transformation-The-Case-of-Scientific-Research-Information-System.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Mohammad-Omar-Sabri/publication/356678622_Adoption_of_Business_Model_Canvas_in_Exploring_Digital_Business_Transformation_The_Case_of_Scientific_Research_Information_System/links/6383073f554def619376f511/Adoption-of-Business-Model-Canvas-in-Exploring-Digital-Business-Transformation-The-Case-of-Scientific-Research-Information-System.pdf)

Verrue J. (2014) A critical investigation of the Osterwalder business model canvas: an in-depth case study (UGent) Belgian Entrepreneurship Research Day, Proceedings.  
<https://biblio.ugent.be/publication/5712151>

Boris F.; Yves P. (2015) Extending the business model canvas : a dynamic perspective <https://arodes.hes-so.ch/record/890/usage>

JOVANOVSKI B.R., GECEVSKA V., POLENAKOVIK R., SUTEVSKI D., STANKOVSKA I. (2015) BUSINESS MODEL AS A SUCCESS FACTOR FOR THE COMPANIES GROWTH <https://annals.fih.upt.ro/pdf-full/2015/ANNALS-2015-3-01.pdf>

Čirjevskis A. (2018) Exploration of Acquisition Based Dynamic Capabilities Underpinning a Reinvention of Business Models in Technology-Related M&A Process | RISEBA University of Business, Arts, and Technology, <https://www.iiisci.org/journal/pdv/sci/pdfs/EB986VQ18.pdf>

6 ways successful freelancers build strong client relationships <https://webflow.com/blog/6-ways-successful-freelancers-build-strong-client-relationships>

- Traynor M. (2023) Choosing the Right Channels for Your Business Model Canvas  
<https://www.score.org/sanluisobispo/resource/blog-post/choosing-right-channels-your-business-model-canvas>
- Bailey K. (2020) The Business Model Canvas for freelancers and the self-employed  
<https://kontist.com/en/posts/business-model-canvas-for-freelancers/>
- Moyo J. (2022) The Business Model Canvas Explained: Customer Relationships  
<https://profitablebusinessmodels.com/business-model-canvas-customer-relationships/>
- Marketing channels yielding highest return on investment (ROI) according to e-commerce retailers in Europe in 2020 and 2030 <https://www.statista.com/statistics/1234593/marketing-channels-ecommerce-europe/>
- Becker, M.; Bröcker, J-O. (2021) Business Model Canvas - Overview of the main advantages and disadvantages | IUCF Working Paper, No. 6/2021 <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/234963/1/Business-Model-Canvas-Overview-of-main-advantages-and-disavantages.pdf>

## Rozdział 7

- Osterwalder Alexander, "The business model ontology: A proposition in a design science approach", Lausanne 2004.
- Osterwalder Alexander, Pigneur Yves, "Business Model Generation: A Handbook For Visionaries, Game Changers, And Challengers", Hoboken 2010.
- Posza Alexandra, "Business incubation analysis with the help of real option theory", International Journal of Multidisciplinarity in Business and Science, Vol. 5 (2019): pp. 64-72,
- Qastharin Anissa, "Business Model Canvas for Social Enterprise", Bandung 2015. Available at:  
[https://www.researchgate.net/profile/Annisa-Qastharin/publication/323393037\\_Business\\_Model\\_Canvas\\_for\\_Social\\_Enterprise/links/5aa8e20d0f7e9b0ea308294a/Business-Model-Canvas-for-Social-Enterprise.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Annisa-Qastharin/publication/323393037_Business_Model_Canvas_for_Social_Enterprise/links/5aa8e20d0f7e9b0ea308294a/Business-Model-Canvas-for-Social-Enterprise.pdf) (accessed 14 December 2023).
- Slávik Štefan, Bednár Richard, "Analysis of Business Models", Journal of Competitiveness, Vol. 6, Issue 4 (2014): pp. 19-40, DOI: 10.7441/joc.2014.04.02.
- Sprenger Michaela et al., "A viability theory for digital businesses: Exploring the evolutionary changes of revenue mechanisms to support managerial decisions", Information Systems Frontiers, Vol. 19, Issue 4 (2016): pp. 899-922, DOI: 10.1007/s10796-016-9638-x.

