



**Ośrodek Promowania
Przedsiębiorczości**
Sandomierz

pl. Ks. J. Poniatowskiego 2
27-600 Sandomierz
tel. + 48 15 833 34 00
fax + 48 15 833 34 60
fundacja@opiwpr.org.pl
www.opiwpr.org.pl



Strategia Fundacji Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej

20 grudnia 2022 r.



Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej jest fundacją, której misją jest działanie na rzecz rozwoju lokalnych społeczności w Polsce.

Ośrodek świadczy usługi szkoleniowe, doradcze, informacyjne i finansowe. Oprócz niekomercyjnej aktywności statutowej prowadzi również działalności komercyjne.

Początkowe działania Ośrodka koncentrowały się na usługach doradczych dla prywatyzowanych państwowych gospodarstw rolnych i na wspieraniu przedsięwzięć związanych z rozwojem przetwórstwa owocowo-warzywnego. Doświadczenia tych lat wskazały jednak, że konieczne jest koncentrowanie swoich działań na rozwoju przedsiębiorczości wśród osób zainteresowanych uruchamianiem własnej działalności gospodarczej, osób odchodzących z rolnictwa i poszukujących alternatywnych źródeł utrzymania oraz na promowaniu idei przedsiębiorczości wśród młodzieży. Akredytacja w sieci KSU oraz w rejestrze instytucji szkoleniowych w WUP otworzyły dostęp do programów pomocowych i funduszy strukturalnych przeznaczonych na rozwój instytucji otoczenia biznesu oraz rynku pracy.

MISJA FUNDACJI

1. Tworzymy lepszą przyszłość regionu inicjując i wspierając rozwój przedsiębiorczości i aktywności społecznej.
2. Budujemy trwałość działań fundacji i pozytywny wizerunek w poszanowaniu zrównoważonego rozwoju.

WIZJA

- Ludzie: Chcemy być przyjaznym miejscem pracy, które inspiruje ludzi do najlepszego wykorzystania swojego potencjału i do rozwoju.
- Portfolio usług: chcemy oferować usługi i produkty wysokiej jakości, które wyprzedzają potrzeby klientów i w pełni je zaspakajają.
- Partnerzy: chcemy budować trwałe wartości poprzez nieustanne rozwijanie, doskonalenie i utrzymywanie sprawdzonej sieci klientów, dostawców i partnerów społecznych.
- Planeta: chcemy być odpowiedzialną firmę, angażującą się w budowanie i wspieranie społeczności lokalnych i lokalnych produktów.
- Zysk: maksymalizacja zysków mających na celu realizację działań statutowych Fundacji oraz tworzenie rezerwy budżetowej dla przyszłych działań Fundacji.

SCHEMAT PROCESÓW

1. Rozwój organizacji
2. Stabilność finansowa



SCHEMAT PROCESÓW

1. ZARZĄDZANIE LUDŹMI

- Rekrutacja
- Szkolenia i badanie kompetencji
- Rotacja
- Retencja
- Ocena
- Motywowanie
- Satysfakcja pracowników

2. ZARZĄDZANIE FINANSAMI

- Planowanie finansowania
- Realizacja planu finansowego
- Decyzje finansowe, w tym dot. zaciągania kredytów i innych zobowiązań
- Kontrola

3. ZARZĄDZANIE INFRASTRUKTURĄ

- Zarządzanie dostępnymi zasobami technicznymi, infrastrukturalnymi i informatycznymi
- Efektywne wykorzystanie zasobów
- Decyzje inwestycyjne, w tym związane z zakupem środków trwałych
- Kontrola

4. ADMINISTRACJA

- Zakupy
- Obieg dokumentów
- Ochrona danych
- Ustalenie procedur, w tym ISO
- Baza klientów
- Utrzymywanie kontaktów
- Zarządzanie kryzysowe

SCHEMAT PROCESÓW

1. PROJEKTOWANIE/PLANOWANIE

2. POZYSKIWANIE KLIENTÓW

3. SPRZEDAŻ USŁUG

- realizacja projektów
- świadczenie usług szkoleniowych, doradczych i finansowych
- realizacja usługi hotelowej
- realizacja usługi gastronomicznej
- realizacja usług w inkubatorze

4. EWALUACJA

PERSPEKTYWY

- I. Finansowa
- II. Klienta
- III. Procesów wewnętrznych
- IV. Rozwoju



I. PERSPEKTYWA FINANSOWA - CELE

1. Utworzenie rezerwy finansowej na działania statutowe
2. Utworzenie rezerwy finansowej na wkład własny

PERSPEKTYWA FINANSOWA – sposób osiągnięcia założonych celów

a) Cel: Generowanie nadwyżki finansowej z działalności gospodarczej

Cel/branża: Zyskowność i płynność finansowa działalności hotelarskiej

Działania:

- Zintensyfikowane wielokanałowe działania promocyjne,
- Usługi towarzyszące, fakultatywne i uzupełniające Hotelu w tym m.in: stworzenie pakietów usług dla gości hotelowych (nocleg, wyżywienie, zwiedzanie, aktywności – nordic walking, spotkania tematyczne, warsztaty w Inkubatorze),
- Usługi dodatkowe,
- Oferta restauracji dostosowana do potrzeb gości hotelowych,
- Opłaty za parking dla klientów zewnętrznych,
- Wykorzystanie niezagospodarowanych pomieszczeń w celu poszerzenia oferty hotelu.

b) Cel: Generowanie nadwyżki finansowej z działalności gospodarczej

Cel/branża: Zyskowność i płynność finansowa działalności restauracyjnej

Działania:

- Dywersyfikacja usług restauracji w oparciu o zasoby Inkubatora i wprowadzenie letniej oferty „take a way”,
- Zwiększenie liczby aktualnie świadczonych usług (grupy biznesowe, grupy indywidualne, przyjęcia),
- Organizacja wydarzeń, spotkań dla klientów indywidualnych,
- Przeniesienie namiotu z Bulwaru nad Wisłą na plac Hotelu w celu wykorzystania do organizacji imprez plenerowych,
- Podniesienie jakości dań, sposobu ich podania (plating) oraz standardów obsługi gości poprzez szkolenia,
- Wchłonięcie Spizarni przez restaurację,
- Sprzedaż własnych produktów, wyprodukowanych w Inkubatorze poprzez Spizarnię,
- Sprzedaż internetowa produktów Spizarni.

c) Cel: Generowanie nadwyżki finansowej z działalności gospodarczej

Cel/branża: Zyskowność i płynność finansowa działalności Inkubatora

Działania:

- Własna marka, produkcja, sprzedaż produktów lokalnych z wykorzystaniem infrastruktury Inkubatora (stworzenie nowych receptur i wprowadzenie produktów na rynek),
- Warsztaty dla grup turystycznych, osób indywidualnych, grup, szkół w Inkubatorze,
- Wydłużenie czasu pracy Inkubatora Przetwórczego w sezonie,
- Wykorzystanie kapsuły w sezonie jako punktu sprzedaży produktów wytworzonych pod własną marką,
- Nawiązanie współpracy z partnerami biznesowymi celem zwiększenia liczby punktów sprzedaży produktów wytworzonych pod własną marką np. punkty sprzedaży w Busku Zdroju, w Górach Świętokrzyskich, Kielcach,



- Stworzenie/poszerzenie bazy kontaktów celem zwiększenia liczby organizowanych wizyt studyjnych.

d) Cel: Generowanie nadwyżki finansowej z działalności statutowej

Cel/branża: Generowanie nadwyżki z Funduszu Pożyczkowego

Działania:

- Skuteczny udział w przetargach pożyczkowych i innych konkursach,
- Ograniczenie ryzyka kredytowego poprzez skuteczne stosowanie procedur udzielania i monitorowania pożyczkobiorców (doskonalenie kadry, zewnętrzne narzędzia służące ocenie ryzyka).

e) Cel: Generowanie nadwyżki finansowej z działalności statutowej

Cel/branża: Generowanie nadwyżki z działalności komercyjnej

Działania:

- Przygotowanie bazy obecnych klientów i pozyskanie zgodny na przekazywanie oferty handlowej,
- Dostosowana do potrzeb klientów ofert usług biznesowych szkoleniowo-doradczych,
- Zintensyfikowanie działań mających na celu sprzedaż usług komercyjnych,
- Utworzenie Ośrodka innowacji pod kontem komercyjnym,
- Realizacja usług szkoleniowych w ramach Bazy Usług Szkoleniowych.

f) Cel: Generowanie nadwyżki finansowej z działalności statutowej

Cel/branża: Optymalizacja procesów biznesowych z działalności statutowej do 30.06.2023 r.

Działania:

- Spis zasobów i możliwości ich wykorzystania,
- Mapowanie i opomiarowanie procesów,
- Identyfikacja obszarów wymagających optymalizacji,
- Bieżąca analiza kosztów,
- Opracowanie nowych rozwiązań i modeli procesów biznesowych prowadzących do ich całościowej optymalizacji,
- Opracowanie harmonogramu wdrożenia zmian i przeprowadzenie jego realizacji,
- Stała analiza procesów i ich dalsza optymalizacja,
- Analiza kluczowych dostawców pod względem stawek i warunków umowy,
- Dążenie do automatyzacji procesów,
- Identyfikacja potencjalnych obszarów marnotrawstwa (np. niewłaściwa organizacja czasu pracy, zużycie energii, nadmierne ksero itp.),
- Wykorzystanie niezagospodarowanych pomieszczeń w celu poszerzenia oferty hotelu,
- Zagospodarowanie niewykorzystanego sprzętu będącego na stanie Ośrodka lub jego sprzedaż,
- Przygotowanie i realizacja nowych projektów w ramach perspektywy finansowej-2021-2027, PRFEŚ, PW, FENG, Fundusz KE, EFS:
 - z programów pomocowych UE,
 - z programów rządowych,
 - krajowych i zagranicznych organizacji pozarządowych,

Kryterium wyboru źródła, z którego będzie możliwe dofinansowanie danego zadania, będzie się opierało o możliwie najniższy wkład środków własnych w realizację danego przedsięwzięcia oraz wysokość kosztów pośrednich na pokrycie kosztów administracyjnych działalności.



Decyzja o wykorzystaniu określonych źródeł finansowania dla planowanych kierunków statutowej działalności Ośrodka będzie poprzedzona analizą ryzyka zewnętrznego i wewnętrznego, a także będzie wynikać z dbałości o bezpieczeństwo i stabilność finansową.

g) Cel: Wzrost kapitałów własnych

Działania: Bieżąca analiza wartości bilansowych firmy.

II. PERSPEKTYWA KLIENTÓW – CELE

1. Koncentracja na popytowych segmentach klientów.
2. Wchodzenie na nowe rynki i poszukiwanie nowych źródeł finansowania.
3. Wzrost satysfakcji klientów.

PERSPEKTYWA KLIENTÓW – sposób osiągnięcia założonych celów

a) Cel: Koncentracja na popytowych segmentach klientów

Działania:

- Zbadanie potrzeb klientów i trendów rynkowych,
- Wyodrębnienie segmentów klientów i dotarcie do nich z ofertą.

b) Cel: Wchodzenie na nowe rynki i poszukiwanie nowych źródeł finansowania

Działania:

- Wprowadzenie 2 nowych usług w oparciu o przeprowadzoną segmentację rynku i założenia nowych perspektyw finansowania zewnętrznego (środki UE, Budżet Państwa, zewnętrzni donatorzy),
- Wspieranie rozwoju kompetencji kadr Ośrodka,
- Współpraca w zakresie pozyskiwania środków zewnętrznych na innowacyjne rozwiązania wspierające rozwój lokalny i przedsiębiorczość,
- Stworzenie i wdrożenie kompleksowego systemu badania klientów, utworzenie ogólnej bazy danych klientów w celach marketingowych,
- Wprowadzenie cross sellingu i up sellingu jako metody zwiększenia sprzedaży usług.

c) Cel: Wzrost satysfakcji klientów

Działania:

- Liczba wejść na stronę www/FB z ofertą Fundacji,
- Bieżące monitorowanie liczby klientów,
- Wprowadzenie nowoczesnych narzędzi komunikacji z klientami (porady on-line, czaty),
- Wprowadzenie nowych usług w Fundacji (działalność statutowa i komercyjna),
- Zautomatyzowanie procesów - digitalizacja, wzory dokumentów,
- Utworzenie i wdrożenie metryczki badania wskaźnika CSI,
- Dostosowanie strony www do osób ze szczególnymi potrzebami.

III. PERSPEKTYWA PROCESÓW WEWNĘTRZNYCH – CELE

1. Doskonalenie procesów wewnętrznych z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju.
2. Usprawnienie procesów zarządzania zasobami ludzkimi.
3. Usprawnienie procesu zarządzania finansami.

PERSPEKTYWA PROCESÓW WEWNĘTRZNYCH – sposób osiągnięcia założonych celów

a) Cel: Doskonalenie procesów wewnętrznych z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju

Działania:



- Analiza i optymalizacja procesów ISO,
- Przeprowadzanie audytów wewnętrznych i zewnętrznych,
- Podejmowanie działań korekcyjnych, które pomogą zwiększyć możliwości procesu,
- Rejestrowanie i kontrolowanie odchyleń,
- Kontrolowanie czasu i jakości poszczególnych procesów,
- Wdrożenie systemów mających na celu ciągle pozyskiwanie informacji o potrzebach klientów.

b) Cel: Usprawnienie procesów zarządzania zasobami ludzkimi

Działania:

- Utworzenie księgi kompetencji na poszczególne stanowiska w Fundacji i przeprowadzanie procesu rekrutacji zgodnie z jej założeniami,
- Przeprowadzenie, na podstawie wypracowanego systemu, badań kompetencji pracowników,
- Dostosowanie szkoleń wewnętrznych i zewnętrznych do zdiagnozowanych luk kompetencyjnych,
- Stosowanie wypracowanego systemu motywacji w celu ograniczenia retencji pracowników,
- Wdrożenie procedur i systemów ułatwiających komunikację wewnętrzną między pracownikami.

c) Cel: Usprawnienie procesu zarządzania finansami

Działania:

- Analiza przepływów Fundacji w ujęciu kwartalnym,
- Analiza dochodowości działów Fundacji w ujęciu półrocznym.

IV. PERSPEKTYWA ROZWOJU – CELE

1. Budowanie i umacnianie pozytywnego wizerunku Fundacji
2. Rozwój potencjału kadr
3. Wzrost innowacyjności
4. Rozwój zasobów infrastrukturalnych

PERSPEKTYWA ROZWOJU – sposób osiągnięcia założonych celów

a) Cel: Budowanie i umacnianie pozytywnego wizerunku Fundacji

Działania:

- Analiza makro otoczenia do powstania skutecznej strategii marketingowej,
- Analiza otoczenia konkurencyjnego i podjęcie działań zmierzających do współpracy z Instytucjami Otoczenia Biznesu, organizacjami pozarządowymi i jst,
- Pozyskanie dofinansowania do zakupu programu informacyjnego badającego trendy rynkowe (nowa perspektywa funduszy UE),
- Uzyskanie certyfikatu Ośrodka Innowacji do końca 2023,
- Dostęp do informacji strategicznych poprzez udział w konferencjach, spotkaniach, gremiach.
- Dostosowanie infrastruktury do wymagań dot. dostępności (klienci o różnorodnych potrzebach i ograniczeniach).

b) Cel: Rozwój potencjału kadr

Działania:

- Trwała i skuteczna współpraca z konsultantami zewnętrznymi,



**Ośrodek Promowania
Przedsiębiorczości**
Sandomierz

pl. Ks. J. Poniatowskiego 2
27-600 Sandomierz
tel. + 48 15 833 34 00
fax + 48 15 833 34 60
fundacja@opiwpr.org.pl
www.opiwpr.org.pl

- Zatrudnienie nowych pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami,
- Podnoszenie kwalifikacji pracowników już zatrudnionych.

c) Cel: Wzrost innowacyjności

Działania:

- Opracowanie aktualizacji strategii rozwoju organizacji do zmieniających się potrzeb rynku, zachodzących zmian gospodarczych i sytuacji geopolitycznej,
- Wprowadzenie 2 innowacyjnych usług dostosowanych do zapotrzebowania rynku.

d) Cel: Rozwój zasobów infrastrukturalnych

Działania:

- Stworzenie programu informatycznego umożliwiającego dostęp do wszystkich zasobów Ośrodka poszczególnym grupom pracowników,
- Pozyskanie niezbędnych kapitałów do remontu obiektu oraz wyposażenia w nową infrastrukturę (środki z nowej perspektywy finansowej, rezerwy finansowe),
- Dostosowanie infrastruktury do wymagań dot. dostępności architektonicznej, cyfrowej i informacyjno-komunikacyjnej.

PREZES ZARZĄDU

Joanna Boduch-Paw