

Форум «Малый бизнес Тольятти 2015».

Форум является площадкой для продуктивного диалога между бизнес-сообществом, городскими властями, инфраструктурой поддержки бизнеса, проверяющими органами и иными структурами, взаимодействующими с бизнесом.

Деловая программа форума призвана помочь предпринимателям Тольятти выстроить бизнес-процессы, наметить точки роста и положительную динамику, найти инструменты эффективной реализации поставленных задач.

Основные темы этого года:

- развитие и поддержка бизнеса, инфраструктура и механизмы поддержки;
- инновации и их поддержка;
- развитие внутреннего туризма;
- презентация успешных местных компаний;
- ярмарка финансовых продуктов;
- образовательные программы, семинары для предпринимателей.

В рамках форума организована работа презентационной площадки товаров и услуг местных производителей для секторов B2B и B2C «Бизнес Волга».

Организаторами мероприятия традиционно выступают Мэрия г.о. Тольятти и МАУ г.о. Тольятти «Агентство экономического развития».

Программа Форума «Малый бизнес Тольятти 2015», приуроченного ко Дню российского предпринимателя 20-21 мая 2015 года, Тольятти

20 мая 2015 года	
9⁰⁰ - 10⁰⁰	Регистрация участников Форума
10⁰⁰ – 18⁰⁰ <i>Выставочный зал</i>	«Бизнес-Волга» - выставка местных производителей товаров и услуг Поддержка малого и среднего предпринимательства, развитие духа русского купечества, поддержка местных производителей товаров и услуг, пропаганда качества местных товаров.
10⁰⁰ – 18⁰⁰ <i>Выставочный зал</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Палатка консультаций (юристы, бухгалтеры Агентства экономического развития) – Игровые бизнес-симуляторы
10³⁰ – 12⁴⁵ <i>Зал №1</i>	Семинар: «Вся правда о малоподвижном образе жизни, или как убрать гору с плеч офисного работника!» <ul style="list-style-type: none"> – Гиподинамия и ее последствия – Устранения синдрома хронической усталости и чувства тяжелой головы

	<ul style="list-style-type: none"> – Проблемы с позвоночником: с чего начать? – Сердечно-сосудистая система: как не состариться в 30 лет – Возможно ли рационально питаться, если работаешь в режиме нон-стоп <p>Спикеры: Шевелёва Людмила Должность: фитнес-директор сети спортклубов «Фит Лайн». Дипломированный инструктор по фитнесу, сертифицированный тренер Power Plate, сертифицированный инструктор по йоге и пилатесу, презентер городских и региональных фитнес-конвенций, победительница конкурса «Лучший инструктор Волга-Фитнес 2007, 2008». Специализация: функциональный тренинг, TRX, кардио- и силовые тренировки, сайкл, пилатес, йога, Stretch, дыхательная и суставная гимнастики, ЛФК, ЛФК при нарушениях осанки, тренировки на развитие физических качеств (увеличение силы, улучшение кардиореспираторной выносливости и гибкости). Попов Павел Инструктор тренажерного зала, персональный тренер. Сертифицированный персональный тренер Федерации бодибилдинга и фитнеса Самарской области (ФБФСО), автор научных статей, серебряный призер Самарской области по футболу (2012 г.), Бронзовый призер Всероссийского марафона по аэробике в рамках фестиваля «Непобедимая держава 2013», Победитель Всероссийского марафона по аэробике в рамках фестиваля «Непобедимая держава 2014». Специализация: набор мышечной массы, функциональный тренинг, TRX, ЛФК, ЛФК при нарушениях осанки, тренировки на развитие физических качеств (увеличение силы, улучшение кардиореспираторной выносливости и гибкости).</p>
<p>10⁰⁰ – 12⁴⁵ Зал №2</p>	<p>Расширенное выездное заседание Регионального совета по развитию детского туризма Самарской области</p> <p>Организаторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Министерство образования и науки Самарской области – Департамент туризма Самарской области – Российский Союз Туриндустрии – ГУ СО Туристский информационный центр Самарской области – Департамент экономического развития мэрии г.о. Тольятти <p>Цель выездного заседания: Обсуждение и выработка эффективной модели взаимодействия органов власти, образовательных учреждений и турбизнеса при разработке и реализации программ и мероприятий, направленных на развитие детского туризма. Определение приоритетных задач и путей их решения в сфере детского и школьно-образовательного туризма.</p> <p>Ключевые сообщения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Мальцев Михаил Викторович, руководитель департамента туризма Самарской области, приветственное слово 2. Министерство образования и науки Самарской области (спикер уточняется) 3. Санаева Ольга Анатольевна, руководитель регионального совета Российского союза туриндустрии, ген. директор турфирмы «Анкор», член Координационного совета по развитию детского туризма при Правительстве РФ (г. Москва). «Создание системы детского туризма на федеральном уровне – основные тренды». 4. Шандуренко Ольга Ивановна, директор ГУ СО Туристский информационный центр Самарской области. Роль туристических проектов в патриотическом воспитании школьников. 5. Терлецкая Татьяна Леонидовна, руководитель департамента образования мэрии г.о. Тольятти (тема уточняется). <p>Вопросы к обсуждению:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Работа по созданию системы детского туризма в Российской Федерации. Какой опыт необходимо использовать на региональном уровне. ✓ Как создать качественный турпродукт по детскому туризму: <ul style="list-style-type: none"> – Нужна ли система аккредитации экскурсоводов. – Как решить проблему качественного автобусного парка, – Как создать продукт, «встроенный» в учебный процесс.

	<ul style="list-style-type: none"> – От экскурсии – к проектной деятельности – Как включить элементы детского туризма в образовательный процесс. <p>✓ «Великая Волга» для детей: система создания межрегионального детского турпродукта с включением в федеральные и региональные программы.</p> <p>К участию в круглом столе приглашены:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Представители региональных и муниципальных туристских администраций, профильных ведомств, – Члены регионального совета по развитию детского туризма в Самарской области – Туроператорские, транспортные компании, музеи г.о. Тольятти, профильные ВУЗы, представители Городского родительского собрания Тольятти, СМИ.
<p>10³⁰ – 12⁴⁵ Зал №3</p>	<p>Круглый стол: Как отделить зерна от плевел — применение полиграфа («детектора лжи») в работе с персоналом. (Третий такт партнерской конференции «Конкретные решения актуальных проблем»)</p> <p>Организатор — Торгово-промышленная палата г. Тольятти.</p> <p>Цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> – защита стабильности предприятия, – укрепление корпоративной этики, – экономия на средствах контроля за сотрудниками. <p>Тестирование на полиграфе дает точные знания о том: насколько каждый кандидат был правдив, заполняя анкету, составляя резюме; не нанесет ли человек вреда вашей компании из-за недостаточной компетентности, особенностей характера или пагубных пристрастий; можно ли доверять человеку материальные ценности и работу с конфиденциальной информацией.</p> <p>К участию приглашаются: руководители кадровых подразделений и служб безопасности предприятий, владельцы предприятий малого и среднего бизнеса, представители рекрутинговых агентств; психологи, социологи.</p> <p>Возможности полиграфа объясняет и демонстрирует уполномоченный представитель Современного психофизиологического института (г.Москва) по Самарской области, кандидат психологических наук Фридман Елена Владимировна.</p>
<p>12⁰⁰ – 12⁴⁵ Выставочный зал - Цена</p>	<p>Награждение победителей розыгрыша</p> <p>На главной сцене форума будут разыграны подарки от организаторов и партнеров форума и 10 пригласительных билетов на авторский семинар Александра Левитаса - одного из самых известных в России экспертов по партизанскому маркетингу.</p>
<p>12⁴⁵ – 14¹⁵ Зал №1</p>	<p>Круглый стол - семинар: Федеральные, региональные и муниципальные механизмы поддержки предпринимательства 2015»</p> <p>Модераторы: Богданов Дмитрий Юрьевич – руководитель департамента экономического развития Мэрии городского округа Тольятти</p> <p>Целевая аудитория: предприниматели, субъекты инновационной деятельности, студенты, резиденты технопарков и бизнес инкубаторов Самарской области.</p> <p>Вопросы для обсуждения: Новые механизмы поддержки предпринимательства всех уровней в г.о. Тольятти и Самарской области, запланированные к реализации в 2015 году</p> <p>К участию приглашены:</p>

	<p>1. Представители минэкономразвития СО:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кобенко Александр Владимирович - министр экономического развития инвестиций и торговли Самарской области; • Титова Ирина Ивановна – руководитель департамента развития предпринимательства министерства экономического развития инвестиций и торговли Самарской области <p>2. Представители мэрии городского округа Тольятти.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Богданов Дмитрий Юрьевич – руководитель департамента экономического развития Мэрии городского округа Тольятти <p>3. Представители инфраструктуры ПП СО:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Величко Юрий Валентинович – директор информационно- консалтингового агентства Самарской области; • Жидков Денис Владимирович - директор Государственного автономного учреждения Самарской области «Центр инновационного развития и кластерных инициатив»; • Клюкач Александр – исполнительный директор некоммерческого партнерства «Региональный Центр Инноваций»; • Баранова Екатерина Анатолиевна – директор ЗАО «Управляющая компания «Инвест - Менеджмент» (Венчурный фонд Самарской области); • Богданов Сергей Александрович - исполнительный директор некоммерческой организации «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно – технической сфере Самарской области»; • Крыпаев Дмитрий Григорьевич – исполнительный директор фонда «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области»; • Толмачев Павел Олегович – исполнительный директор НО «Инновационный фонд Самарской области»; • Колесников Дмитрий Сергеевич – руководитель Акселератора венчурных инвестиций; • Красина Юлия Борисовна – и.о. директора ГУП СО Гарантийный Фонд Самарской Области; • Харчев Алексей Александрович – директор Самарского областного фонда микрофинансирования; • Гриценко Дмитрий Анатолиевич – генеральный директор ОАО «Самарская Областная Лизинговая Компания для МСБ»; • Лях Елена Викторовна – директор Агентства экономического развития Тольятти. <p>4. Активные предприниматели, банкиры.</p>
<p>12⁴⁵ – 14¹⁵ Зал №2</p>	<p>Круглый стол: Роль малого и среднего предпринимательства в формировании имиджа Тольятти как привлекательной туристической территории. Разработка, производство, продвижение сувенирной туристической продукции с городской символикой. Определение на карте города «точки» реализации сувенирной продукции и включение ее в городской туристический маршрут.</p> <p>Организатор — Торгово-промышленная палата г. Тольятти и Управление международных и межрегиональных связей мэрии г.о. Тольятти</p> <p>Цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обсуждение механизмов включения малого и среднего бизнеса в региональные и городские имиджевые проекты, • возможность создания системы мониторинга информации о проектах, которые может сопровождать, обслуживать малый и средний бизнес, • определение центра принятия решений по производству сувенирной туристической продукции с городской символикой, • определение места для центра реализации сувенирной продукции с включением его в общегородской туристический маршрут. <p>К участию приглашаются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • руководители предприятий малого и среднего бизнеса, выпускающих сувенирную продукцию или продукцию с городской символикой,

	<ul style="list-style-type: none"> • представители финансовых институтов, рассматривающих возможность инвестирования средств в создание городского центра реализации сувенирной продукции, • представители туристического бизнеса, • представители мэрии г.о.Тольятти. <p>Модератор круглого стола — Шамрай Виктор Николаевич, вице-президент ТПП</p>
<p>12⁴⁵ – 14¹⁵ Зал №3</p>	<p>Круглый стол: Как избежать «ловушек», которые «выставляют» IT-специалисты своим заказчикам и руководителям при разработке и сопровождении проектов. (Четвертый такт партнерской конференции «Конкретные решения актуальных проблем»)</p> <p>Организатор — Торгово-промышленная палата г. Тольятти.</p> <p>Цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оптимизация взаимоотношений заказчик/исполнитель в области it-проектов; • выработка эффективных механизмов сотрудничества; • создание Экспертного центра (рейтингового агентства) для выработки рекомендаций заказчикам it-проектов. <p>К участию приглашаются: руководители средних и малых предприятий; представители it-компаний; независимые аналитики.</p> <p>Модератор круглого стола — Смирнов Игорь Геннадиевич, руководитель департамента по работе с инновационными проектами ТП "Жигулевская Долина".</p>
<p>14¹⁵-15⁰⁰</p>	<p>Открытие первого дня форума Награждение победителей премии «Предприниматель года»</p> <p>В церемонии принимают участие: Андреев Сергей Игоревич - Мэр городского округа Тольятти Кобенко Александр Владимирович - министр экономического развития инвестиций и торговли Самарской области Борисов Евгений Николаевич – уполномоченный по защите прав предпринимателей в Самарской области Матвеев Виталий Борисович - Президент Торгово-промышленной палаты г.о. Тольятти</p>
<p>13⁰⁰ – 14¹⁵, 15⁰⁰ – 16³⁰ Выставочный зал – Интерактивная площадка в районе сцены</p>	<p>Чемпионат по управлению бизнесом Business Wars между школами Самарской области</p> <p>Business Wars - это тренинг, в котором сочетается применение компьютерной бизнес-симуляции и организации обсуждений и анализа решений. В ходе симуляции участники берут на себя управление виртуальными компаниями. Цель симуляции – заработать максимальную прибыль за всю игру. Обсуждение и анализ направлены на рассмотрение способов принятия решений на различных уровнях управления. В итоге, цель всего тренинга – развить стратегическое бизнес-мышление участников.</p>
<p>15⁰⁰ – 18⁰⁰ Зал №1</p>	<p>Конференция: «Как обеспечить рост бизнесу»</p> <p>1. Брунов Павел: «Как увеличить продажи в 2 раза за 1 месяц - 31 метод на 31 день!»</p>

Вас ждут откровения и результаты, полученные командой Павла Брунова за 3,5 года. Ваш оборот стоит на одном уровне в течение двух-трех лет? Как насчет того, чтобы его удвоить?

Каждый месяц Вы кладете себе в карман одну и ту же сумму? Остальное, как Вы говорите, "крутится в бизнесе"

На семинаре будут затронуты следующие темы:

- Эффективная реклама – стоит ли тратить деньги или отказаться от нее
- Как увеличить продажи по существующей базе клиентов
- Последние уточнения, которые кардинальным образом изменят Ваш взгляд на отдел продаж.

2. Божко Евгений:

«10 ментальных ловушек руководителя, которые губят ваш бизнес»

Всем известен афоризм, что рыба гниет с головы. Однако многие ищут алиби для своих неудач в бизнесе: кризис, санкции, конкуренция, налоги, коррупция, бестолковый персонал и т.д.

Вместе с тем рост бизнеса начинается, когда собственник начинает пересматривать свои установки, которые привели его в тот или иной тупик.

На семинаре будут рассматриваться 10 типичных ловушек мышления руководителя, которые тормозят развитие бизнеса. Вы научитесь эти ловушки выявлять и справляться с ними, чтобы они не тянули ко дну ваш бизнес. Например, одна из ментальных ловушек руководителя «Лучше меня никто не сделает», приводит к тому, что он становится узким горлышком своего бизнеса и пока он не примет решение или не сделает, то весь бизнес стоит. На семинаре мы рассмотрим как избавиться от этой ловушки и научиться делегировать задачи и работу свои подчиненным.

Об остальных ловушках вы узнаете на семинаре.

3. Денис Градиенко

«Тугой поток клиентов из Интернет»

Интернет в корне поменял потребительское поведение. Теперь, прежде чем пойти в магазин, клиент сначала вбивает желанный товар в поисковую строку Яндекс или Google и выбирает из тысячи предложений.

- Как попасться на глаза клиенты в бескрайней паутине Интернета?
- Как завладеть вниманием клиента в Сети?
- Как установить с ним контакт?
- Как получить разрешение на коммуникацию?
- Как сделать клиенты в Сети предложение, от которого он не сможет отказаться?
- Как стимулировать его сделать оплату?

Обо все этом вы узнаете на семинаре от Дениса Градиенко и сможете привлекать в десятки больше клиентов через Сеть.

15⁰⁰ – 17⁰⁰

Зал №2

Тольятти. Турбизнес – детям. Педагоги – туроператорам.

презентация турпродукта от туроператоров Тольятти, оценка турпродукта экспертами образования.

В арсенале тольяттинских туроператоров - многообразные программы для детских организованных групп. В рамках мероприятия туроператоры Тольятти представят педагогам Тольятти свои программы. Свое мнение о представленных программах, замечания и пожелания выскажут эксперты-педагоги и родители. Все желающие смогут задать уточняющие вопросы и высказать свои замечания.

Все педагоги смогут получить материалы и рекламные буклеты туроператоров.

После проведения мероприятия, среди учителей будет проведен розыгрыш призов.

Подтвердили участие в презентации следующие туроператоры Тольятти:

– ООО «Центр туристических программ «Пилигрим»

	<ul style="list-style-type: none"> – ООО «Паломническая служба «Радонеж» – ООО «Агентство путешествий «Румб» – ООО «Только Лучшие Туры» – ООО «Туристско-экскурсионное агентство Тольятти-тур», – НП «Туристский информационный центр Тольятти»
<p>15⁰⁰ – 16³⁰</p> <p><i>Зал №3 (Малый зал)</i></p>	<p>Круглый стол: «Франшиза - эффективный инструмент в развитии предпринимательства в г.о. Тольятти»</p> <p>В ходе мероприятия предприниматели и эксперты обсудят проблемы организации, развития предпринимательства в г.о. Тольятти, через призму франшизы.</p> <p>Организатор: ОО «Бизнес клуб г.Тольятти»</p> <p>Цель мероприятия – объединить участников для обмена практическим опытом в вопросах развития предпринимательства при помощи готовых бизнес моделей (производства, сферы услуг, общественного питания) в г.о. Тольятти.</p> <p>К участию приглашаются: Предприниматели, руководители предприятий, резиденты технопарка в сфере высоких технологий «Жигулёвская долина», студенческая молодежь, члены общественных организаций, работающих в сфере предпринимательства - ТПП, Опора России, общественное движение "Люди дела", представители мэрии и Думы г.о.Тольятти, члены стратегического Совета журнала Город и другие общественные деятели и эксперты города Тольятти</p> <p>В качестве основных экспертов и выступающих будут приглашены: Представители Сбербанка РФ Франшизодержатели Руководители успешных предприятий в сфере малого бизнеса</p> <p>Темы для обсуждения: Приоритетные направления развития бизнеса в сфере импортозамещения в г.о. Тольятти посредством внедрения франшиз; Примеры успешного развития импортозамещающих производств; Готовые бизнес - модели, как решение проблемы успешного развития предпринимательства; Предложения по мерам гос. поддержки предпринимателей, открывающих импортозамещающие производства Помощь молодежи в организации своего бизнеса через франшизу в важных для города видах экономической деятельности.</p> <p>По итогам круглого стола будет подготовлена резолюция, которая будет направлена в мэрию и Думу г.о.Тольятти.</p>
<p>16³⁰ – 18⁰⁰</p> <p><i>Зал №3 (Малый зал)</i></p>	<p>Семинар: Правовое регулирование закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд согласно Федеральному закону от 05.04.2013 №44-ФЗ.</p> <p>Правила участия в государственных торгах субъектов малого предпринимательства</p> <p>Цель семинара: Получение знаний о контрактной системе в сфере закупок как дополнительном источнике финансирования СМП В программе семинара: Обзор положений федерального закона от 5.04.2013 №44-ФЗ.</p>

	<p>Преференции для участия СМП Алгоритм участия в государственных закупках для СМП.</p> <p>Занятия проводит А.А. Ловкова к.с.н., директор «Ресурсного центра «Человеческий капитал», сертифицированный преподаватель ЗАО «Сбербанк-АСТ», председатель Самарского регионального отделения РОО специалистов в сфере гос. закупок "Форум контрактных отношений".</p>
<p>21 мая 2015 года</p>	
<p>10⁰⁰ – 18⁰⁰ <i>Выставочный зал</i></p>	<p>Работа выставки местных производителей товаров и услуг «Бизнес-Волга»</p>
<p>10⁰⁰ – 18⁰⁰ <i>Выставочный зал</i></p>	<p>Палатка консультаций (юристы, бухгалтеры Агентства экономического развития)</p>
<p>10⁰⁰ – 18⁰⁰ <i>Зал №1</i></p>	<p>Семинар «Секреты увеличения прибыли 2.0» Проверенные способы поднять прибыль без затрат</p> <p>Вы владелец бизнеса или менеджер? Вы хотите найти новых клиентов, поднять продажи, повысить доходность своего дела? Вы хотели бы добиться этих результатов без увеличения затрат на маркетинг и рекламу?</p> <p>Бизнес-тренер Александр Левитас, один из самых известных в России экспертов по партизанскому маркетингу, автор делового бестселлера «Больше денег от Вашего бизнеса», предлагает Вам авторский семинар «Секреты увеличения прибыли 2.0», посвящённый семи стратегиям увеличения прибыли без затрат.</p> <p>Семинар длится один день, восемь полных часов (не считая перерывов).</p> <p>Для кого этот семинар:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Для владельцев малых и средних бизнесов • Для менеджеров по рекламе и маркетингу • Для консультантов <p>Зачем Вам этот семинар:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чтобы реклама приводила больше клиентов • Чтобы продавцы закрывали больше сделок • Чтобы росла сумма среднего чека и оборот за месяц • Чтобы клиенты возвращались за покупками чаще • Чтобы покупатели оставались с Вами год за годом • Чтобы цены помогали, а не мешали продажам • Чтобы сократить издержки не в ущерб качеству товара <p>Чему учит семинар:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как сделать, чтобы реклама приводила больше клиентов, не вкладывая в неё больше денег • Как поднять продажи - как с помощью живых продавцов, так и другими способами • Какими способами можно быстро поднять средний чек и увеличить оборот • Что сделать, чтобы клиенты чаще возвращались за новой покупкой • Какими способами можно удержать клиентов от перехода к конкуренту • Где Вы недополучаете прибыль за счёт неверных цен - и как это исправить • Какие существуют возможности сократить издержки в Вашем бизнесе • И т.д.

	<p>Программа семинара:</p> <p>Семинар состоит из семи основных блоков.</p> <p>1) Больше клиентов за те же деньги - повышаем эффективность рекламы</p> <p>Пути повышения эффективности рекламы. Тайминг в рекламе. Медиапланирование по модели «зебры». Поиск альтернативных каналов рекламы. Привлечение чужих денег в свой рекламный бюджет. Другие способы поднять эффективность рекламы.</p> <p>2) Больше продаж на том же потоке - повышаем конверсию</p> <p>Способы поднять продажи без затрат. Обучение продавцов. «Корпоративная книжная полка» и «книга продаж». Мотивационные инструменты и схемы. Упражнения для продавцов. POS-материалы для увеличения продаж.</p> <p>3) Больше денег с одного покупателя - поднимаем сумму среднего чека</p> <p>Три пути повышения суммы чека. 2D-ассортимент для повышения продаж. Инструменты для поддержки продаж. Составные планы и «бинго» для мотивации продавцов. Навигация и кросс-навигация.</p> <p>4) Больше продаж клиенту за год - повышаем частоту покупок</p> <p>Основные способы ускорить потребление. На что можно воздействовать, чтобы ускорить потребление? Кейсы с плотно заполненных рынков. Ускорение повторных закупок в B2B.</p> <p>5) Больше продаж одному клиенту - повышаем клиентскую лояльность</p> <p>«Модель бассейна». Причины потери клиентов. Алгоритм работы с клиентскими жалобами. Использование «метода Стейница» для повышения клиентской лояльности. Модель «паутины». Способы сделать клиентов довольными и заставить говорить о Вашем бизнесе. Незатратные инструменты удержания клиентов. «Запирание» клиента.</p> <p>6) Больше денег за тот же товар - оптимизируем свои цены</p> <p>Управление поведением клиента через цену. Ценовое сообщение. Ценовые эксперименты и модели безопасного повышения цены. Управление восприятием цены. «Долларизация» и «временизация».</p> <p>7) Больше экономии - сокращаем издержки в разных сферах</p> <p>Пути сокращения издержек. Разница между экономией и скупостью. Поиск ключевых точек для сокращения издержек. Снижение расходов на закупки. Сокращение издержек на персонал. Снижение расходов за счёт партнёрства. Дополнительные способы экономии.</p> <p>И помните главное - Ваш бизнес может приносить больше денег!</p>
<p>10⁰⁰ – 12⁰⁰ Зал №2</p>	<p>Круглый стол: «Жигулевская кругосветка: новые смыслы – новые возможности развития туризма»</p> <p>Проблематика:</p> <p>Одним из важнейших ресурсов развития туризма в Самарской области является ее естественные уникальные природные ресурсы – Самарская Лука, Жигулевские горы, самое красивое место течения Волги – национального символа России.</p> <p>Самарская Лука является естественным ресурсом для создания уникального</p>

водного маршрута – Жигулевской кругосветки.

Много лет Самарская область пытается определить ведущий туристический бренд, способный сформировать устойчивый образ территории, привлекающий сюда туристов.

Организаторы круглого стола предлагают к обсуждению идею нового осмысления локального бренда – Жигулевской кругосветки. У жителей Самарской области это словосочетание ассоциируется с экстремальным фестивалем в начале мая, традиционной ВАЗовской Жигулевской кругосветки.

Из наиболее успешных туристических брендов СССР и России можно назвать Золотое кольцо России. Сейчас этот бренд – совокупность маршрутов, проходящих по древним русским городам, в которых сохранились уникальные памятники истории и культуры России, центрам народных ремёсел. К сожалению, регионы пытаются создать многочисленные свои «кольца» и «Швейцарии». Мы предлагаем объединить под брендом «Жигулевской кругосветки» маршруты, проходящие по Самарской Луке: от собственно Жигулевской кругосветки на ялах, яхтах и теплоходах, до различных пеших, экскурсионных, конных, авиа, велосипедных, автобусных, фото- и других маршрутов.

Наполнение новым смыслом туристического бренда «Жигулевская кругосветка» (практически не известного в настоящее время за пределами региона) позволит более эффективно продвигать турпродукт, привлекать сюда инвесторов в сфере туристической инфраструктуры, объединить действия власти и бизнеса для эффективного развития туризма на территории.

Приглашенный эксперт: Щегольков Юрий Юрьевич, исполнительный директор ФГУП "Национальная корпорация развития туризма", г. Москва, координатор проекта "Настоящая Россия", посвященного развитию туризма в малых городах

Задачи круглого стола

- Наполнение бренда «Жигулевская кругосветка» яркими эмоциональными образами, создание уникального визуального ряда.
- Создание пула существующих и потенциальных турпродуктов, объединенных под общим брендом «Жигулевская кругосветка».
- Определение заинтересованных в работе над данным проектом инвесторов, туроператоров, властных структур и персоналий. Создание соответствующей межведомственной рабочей группы. Определение первоочередных задач и путей их решения, возможности господдержки иницируемого проекта.

К участию приглашены: Руководители Министерства экономического развития, Департамента туризма, ГУ СО Туристский Информационный центр Самарской области, муниципалитетов Самарской области, Субъекты туристического турбизнеса, создающие турпродукты на Самарской Луке (туроператоры, клубы активного туризма, конные клубы и пр.), руководители особо охраняемых зон Самарской Луки, представители СМИ, некоммерческих организаций.

<p>10⁰⁰ – 11⁰⁰ Зал №3(Малый зал)</p>	<p>Семинар ОАО Сбербанк России</p> <p>Спикер: Васильева Екатерина, клиентский менеджер малого бизнеса</p> <p>Пакеты услуг для юридических лиц при расчетно-кассовом обслуживании.</p> <p>Удаленные каналы обслуживания, их возможности и преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Система Сбербанк Бизнес онлайн - дистанционное банковское обслуживание (интернет банкинг); • E-invoicing – универсальная система электронного документооборота и взаимодействие с ФСС и ПФ посредством сферы «Отчетность» • Зарплатный проект - современный и удобный инструмент выплаты заработной платы на счет банковской карты; • Торговый эквайринг - прием к оплате банковских карт за товары и услуги; • Инкассация - перевозка ценностей службой инкассации Сбербанка; • Корпоративные карты - международные платежные карты Visa Business и MasterCard Business для выплаты представительских и командировочных расходов. <p>Действующие Акции и спец. предложения при комплексном обслуживании юридических лиц.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Специальные условия при кредитовании малого бизнеса, позволяющие снизить процентную ставку при заключении кредитного договора; • Готовое решение для участников торгов (в рамках ФЗ 44 и 223) до 30.06.2015 • Акция по дистанционному резервированию счета через сайт Сбербанка России до 30.06.2015г.
<p>11³⁰ – 13⁰⁰ Зал №3(Малый зал)</p>	<p>Семинар: Как выжить и развиваться в условиях кризиса</p> <p>Цель мероприятия: Слушатель получит информацию об оптимальной организации учета на предприятии; о критериях оценки истинного финансового положения предприятия, об узких местах в его финансовой устойчивости, о структуре управленческого баланса, о способах чтения баланса. Слушатель получит конкретные методики оценки ресурсов предприятия, их загруженности и эффективности, а также способы построения мотивации работников, что поможет принимать своевременные и адекватные управленческие решения.</p> <p>1.Малый бизнес – это всегда большое дело. Роль и место малого и среднего бизнеса в экономике: общемировая практика и российские реалии.</p> <p>2.Внутренний контроль как обязательный процесс работы предприятия. Внутренний контроль как элемент антикризисного управления предприятием. Организация и ведение бухгалтерского учета на малом предприятии. Может ли учет принести прибыль предприятию.</p> <p>3.Антикризисные методы управления предприятием.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Система управления предприятием. Организационная структура предприятия и ее влияние на качество производимой продукции, оказываемых услуг. Влияние процесса организации производства на конкурентоспособность предприятия. • Управление основным производством и техническим развитием. Расчет загрузки производственных мощностей. Выявление неэффективных производственных мощностей, устаревших технологий производства. Оптимизация средств производства. Управление запасами. Расчет оборачиваемости ТМЦ. Оптимизация складов. Расчет норм хранения и закупки ТМЦ. • Управление персоналом. Построение системы мотивации сотрудников как способ уменьшения расходов и увеличения продаж. «Тайный покупатель» • Информационная безопасность. Использование лицензионного программного обеспечения и риски потери информации. Электронные ключи: их хранение и доступ к ним. Использование облачных технологий хранения как способ

	<p>снижения расходов на автоматизацию предприятия. Снижение количества совершаемых ошибок при автоматизации процесса учета.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Управление экономикой и финансами. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью (сверки расчетов). Неденежные формы расчета как способ не только проведения взаиморасчетов, но и уменьшения налоговой нагрузки. Платежный календарь как способ фиксации и устранения кассовых разрывов. Анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности на предмет возможности кредитования. • Управление маркетингом. Анализ результативности рекламных источников, определение их эффективности, учет способов привлечения покупателей.
<p>12³⁰ – 18⁰⁰ Зал №2</p>	<p><u>Центр содействия инновациям в образовании представит результаты проекта «Солярис»</u></p> <p>Это развивающий проект для подростков от 14 лет до 17 лет. Проект формирует у подростков компетенции, необходимые для развития в современном мире: эффективно работать в команде; находить полезные идеи и их реализовывать; действовать в неопределенных ситуациях, видеть различные варианты решений; общаться с самыми разными людьми.</p> <p>12.00-12.30 - Сбор и регистрация участников, завтрак.</p> <p>12.30-13.10 Интерактивная беседа с Жюльнар Асфари, руководителем проекта «Солярис»-о проекте «Солярис» и о том, чем он полезен подросткам.</p> <p>13.10-13.30-интерактивная беседа с А.М.Липиным (ОАО «Липин», «Папа Пекарь»).</p> <p>13.30-14.00-выступление Игоря Волошина (ОАО «Панда») – о мечте, о мотивации и планах.</p> <p>14.00-14.20 – вопросы экспертам.</p> <p>14.20-14.50 – обед, общение, сбор заявок на конкурс.</p> <p>14.50-16.50 – работа лабораторий по 3 направлениям:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нет идеи, но хочу начать свой проект. Практические мастерские для создания идеи своего проекта. <ul style="list-style-type: none"> -Технология дизайн-мышление. -Технология «ТРИЗ – теория решения изобретательских задач». -Технология «Мозговойштурм». 2. Есть идея, хочу начать делать свой проект. Практические мастерские, где идеи превращаются в конкретные практические планы. 3. Есть проект, хочу разобраться. <ul style="list-style-type: none"> -Управление финансами: для чего проекту деньги и как ими управлять. -Переговоры и коммуникации: как это делать эффективно. -Презентации: как сделать их и красивыми, и полезными. -Как разговаривать с чиновниками, чтобы тебя понимали? -Развитие клиентской базы (customer development) <p>16.50-17.30</p> <ul style="list-style-type: none"> -Индивидуальные консультации с экспертами. -Подготовка идей для конкурса и презентации. <p>17.20-17.50 – чай, фрукты, общение.</p> <p>17.50-18.30 – презентации проектов, комментарии экспертов.</p> <p>18.30-19.30 – вручение призов, подведение итогов Форума.</p>
<p>13⁰⁰ – 14³⁰, 15⁰⁰ – 16³⁰ Выставочный зал –</p>	<p>Чемпионат по управлению бизнесом Business Wars между школами Самарской области</p> <p>Business Wars - это тренинг, в котором сочетается применение компьютерной бизнес-</p>

<p><i>Интерактивная площадка в районе сцены</i></p>	<p>симуляции и организации обсуждений и анализа решений. В ходе симуляции участники берут на себя управление виртуальными компаниями. Цель симуляции – заработать максимальную прибыль за всю игру. Обсуждение и анализ направлены на рассмотрение способов принятия решений на различных уровнях управления. В итоге, цель всего тренинга – развить стратегическое бизнес-мышление участников.</p>
<p>13⁰⁰ – 16⁰⁰, 16³⁰ - 18⁰⁰ <i>Зал №3(Малый зал</i></p>	<p>Форсайт для школьников в рамках предпрофильной подготовки «Карьерный компас»</p>