

ПРОСТІР БІЗНЕСУ

№ 204

У цьому номері читайте про наступне:

- Процедура відшкодування відсотків по кредитах VS COVID-19
- Фармінно
- Акселераційна програма Центру підприємництва УКУ
- Книга «Техніка продажу SPIN. Як не прогавити великого клієнта» Ніла Рекгема

2021 РІК ЛЮТИЙ

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКИ ЛЬВІВСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ



Львівська
міська
рада



Відшкодування відсотків за кредитами vs COVID-19



Сума кредиту від 20 тис. грн. до 500 тис. грн.

Частка відшкодування = розміру облікової ставки НБУ на дату укладення кредитного договору

Термін кредиту – від 6 до 24 міс.

Позичальник фінансує не < 20 % загальної суми вартості об'єкта кредитування

Цільове призначення: протиепідеміологічні заходи



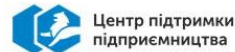
Критерії:

- о реєстрація у ЛМТГ;
- о безперервна господарська діяльність протягом останніх 12 місяців;
- о платоспроможність і відсутність заборгованості;
- о виробництво продукції та надання послуг на території ЛМТГ;

Департамент економічного розвитку
Львівська міська рада

Відділ ділових індустрій
032 297 58 77, 032 297 59 80

Email: verlviv@gmail.com
Facebook: Ділові індустрії Львова



Пл. Ринок 1, каб. 103
Email: cpp.lviv@gmail.com
032 254 60 15, 032 297 57 64

⬇ ⬇ ⬇ До уваги суб'єктів господарювання!

▣ З метою забезпечення стабілізації економічної ситуації у м. Львові у період виходу з карантину розроблено додатковий механізм фінансової підтримки суб'єктів господарювання прийнято ухвалу «Про внесення змін до ухвали міської ради від 04.04.2019 № 4790 "Про затвердження Положення про відшкодування суб'єктам господарювання з міського бюджету м. Львова частини відсотків за кредитами»

▣ Вимоги до отримання відшкодування відсотків за кредитами зображені вище.

▣ Ухвала «Про затвердження Положення про відшкодування суб'єктам господарювання з міського бюджету м. Львова частини відсотків за кредитами» доступна за [посиланням](#).

▣ За деталями звертайтеся на електронну пошту verlviv@gmail.com або за телефоном 032 297 58 77



Виробники.
Львів

ФАРМІННО

фармацевтичні інновації

«Фармінно» — це не просто рецептурно-виробнича аптека, це лабораторія, де створюють доглядові косметичні засоби для тіла й обличчя за сучасними стандартами якості та безпеки. Косметика «Фармінно» — це фармацевтичні інновації у вигляді натурального продукту, який дієво й турботливо покращує стан шкіри вже після перших застосувань.



У асортименті лабораторії можна знайти продукти для обличчя, тіла, рук, волосся, аромасасоби, а також продукти гігієни, дитячі засоби, продукція для захисту від сонця та комах. Окрім цього «Фармінно» – рецептурно-виробнича аптека, де можна за власними побажаннями створити свій продукт.



вул. Стрийська 45ж, прим. 3, прим. 3а
Фармінно Аптека № 1

Пн- Пт з 11:00 до 20:00

098 111 77 50

<http://pharminno.com/>

Акселераційна програма Центру підприємництва УКУ – це можливість в турбо-режимі пропрацювати свою ідею, зрозуміти її ціннісну пропозицію, отримати інструменти для її розвитку та перетворити в життєздатний продукт.



Впродовж двох місяців інтенсивної роботи ви матимете можливість протестувати свої ідеї, провести експерименти для кращого розуміння своєї цільової аудиторії, дослідити ринок, пропрацювати бізнес та фінансову моделі, розібратися з важливими аспектами залучення коштів, створити свій пітч дек та отримати дуже багато відгуків як від викладачів, менторів, так і від інших учасників програми.

Програма включає:

- 40+ годин роботи лише з корисною і практичною інформацією;
- до 20 годин менторства за запитом;
- близько 10 год практики пітчів.

Програма складається з 6 вечірніх модулів

Розвиток клієнта/Customer Development.

Бізнес модель/Business Model.

Інструменти для розвитку клієнта/Customer Development Tools.

Продажі та стратегії виходу на ринок/Sales & Go-to-market Strategy.

Фінансова модель та фандрейзинг/Finance-Model & Fundraising.

Підготовка пітчів/Pitching.

Менторських сесій

Тренувальних пітч-сесій

Demo Day

Деталі та реєстрація за [посиланням](#).

Книга «Техніка продажу SPIN. Як не проґавити великого клієнта»

Ніл Рекгем



Традиційні теорії про те, як продавати, можуть добре працювати у малих продажах, але перестають бути ефективними щойно масштаби зростають. Зрозумівши, із яким типом продажів має справу ваш бізнес, ви зможете продавати більше.

Автор цієї книжки разом із командою протягом дванадцяти років досліджував роботу 10 тисяч торгових представників, проаналізував понад 35 тисяч комерційних контактів і напрацювали цю методику.

Книжка для підприємців, менеджерів із продажів, керівників відділів продажів, маркетингологів.

Методика SPIN допоможе донести цінність вашої пропозиції до клієнта та напрацювати необхідні вміння та навички, щоб ловити велику рибу.

Ніл Рекгем — відомий бізнес-консультант, дослідник продажів. Засновник компанії Huthwaite, що проводить тренінги для продавців по всьому світу. Її клієнтами стали найбільші світові компанії, зокрема Xerox, IBM and Citicorp. .

Видавництво «Наш формат», детальніше про книгу за [посиланням](#).