



Konsultacijų modelis

Bendras scenarijus



LEAD PARTNER

PARTNERS

Pavadinimas: Bendras konsultacijų modelio scenarijus

Redaktoriai:

Benaim, A.³

Autoriai:

Benaim, A.³, Gjerpe J.R.³, Dmitrzak, M.¹

Peržiūros ir ekspertų konsultacinė grupė

Kwas M.¹, Dziadkiewicz A.¹, Pocyté, S.², Sattari, S.⁶, Lindell, L.⁶, Paulauskas, A.⁴, Jaroszewska, M.², Chaja, P.²

Narystė:

„Pomerania Development Agency Co.“, Lenkija

² Skysčių srauto mašinų institutas, Lenkija

³ Pietryčių Švedijos energetikos agentūra

⁴ Strateginės savivaldos institutas, Lietuva

⁵ Klaipėdos prekybos, pramonės ir amatų rūmai, Lietuva

⁶ Linėjaus universitetas, Švedija

Išleido:

Pietryčių Švedijos energetikos agentūra

Už šio leidinio turinį atsakingi tik autoriai. Jis neatspindi Europos Sąjungos, vadovaujančiosios institucijos ar 2014–2020 m. „Interreg South Baltic“ programos jungtinio sekretoriato nuomonės.

Bendras konsultacijų modelio scenarijus

Šis dokumentas yra „Cirtoinno“ projekto dalis. Jis apima bendrą konsultavimo paslaugų teikimo žiedinėje ekonomikoje modelį ir 3 specifinius scenarijų modelius, aprašančius, kaip plėtoti konsultacijas energijos naudojimo, prekės ženklo (rinkodaros) ir verslo modeliams.

Rodyklė

Bendras konsultavimo paslaugų modelis ŽE	4
Žiedinės ekonomikos konsultavimo paslaugos modelis	5
1. Pasirengimas ir išankstinės žinios žiedinėje ekonomikoje (ŽE)	5
2. Pradinės konsultavimo paslaugos – supratimas apie MVĮ	6
3. Gilesnės konsultacijos	8
4. Tolesni veiksmai ir parama	9
5. Dokumentacija	10
1 Priedas. Bendrieji konsultacijų teikimo patarimai	10
2 Priedas. Bendras konsultacijų ciklas – kontaktiniai ir darbo punktai.....	11
3 Priedas. Energijos naudojimo modelio konsultacijų scenarijus.....	12
4 Priedas. Verslo modelio konsultacijų scenarijus	12
5 Priedas. Prekės ženklo kūrimo ir rinkodaros konsultacijų modelio scenarijus	12

Bendrasis konsultavimo paslaugų pavyzdys ŽE

1. Pasirengimas ir išankstinės žinios žiedinėje ekonomikoje (ŽE)

Įvadas į žiedinę ekonomiką

Įkvėpkite ir atverkite potencialias
plėtros sritis

2. Pradinės konsultavimo paslaugos – supratimas apie MVĮ

Srautų žymėjimas

Lyginamasis indeksas, susijęs su ŽE

Susitelkimas ir įsitraukimas

3. Gilesnės konsultacijos

Hakatonai

Poros paieškos

Tikslinės (ekspertų)
konsultacijos

0+ grupė
Tęsti dalijimąsi

4. Tolesni veiksmai ir parama

5. Dokumentacija

LEAD PARTNER

PARTNERS

Žiedinės ekonomikos konsultavimo paslaugos modelis

1. Pasirengimas ir išankstinės žinios žiedinėje ekonomikoje (ŽE)

Užtikrinkite, kad įmonė turėtų tam tikrą supratimą apie žiedinę ekonomiką. Tai galima padaryti apibūdinant žiedinės ekonomikos koncepcijas ir principus, taip pat pateikiant pavyzdžius įvairiose taikymo srityse (pvz., energetika, verslo modelis, atliekų tvarkymas ir kt.)

1.1. Įvadas į žiedinę ekonomiką

Yra daug prieinamos medžiagos, kuri leidžia supažindinti su žiedine ekonomika ir galimomis taikymo sritimis, pavyzdžiui, „Cirtoinno“ projekto metu sukurta medžiaga <https://cirtoinno.eu/lt/praktine-patirtis/learning-materials/>.

Padėkite įmonei nuspręsti sudaryti ilgalaikį planą, nes gali būti sudėtinga galvoti apie daugybę galimų intervencijos sričių vienu metu. Mes paprastai sakome „planuok plačiai, pradėk sumaniai“. Tai būdas išlaikyti sudėtingumą ir suteikti jausmą, kad įgyvendinimas įmanomas, pradedant nuo to, kas įmanoma tam tikru metu.

Rekomenduojame atskirti ir atsižvelgti į skirtumą tarp TV ir ŽE, ypač įmonėms ar regionams, kuriuose didelis dėmesys skiriamas tvariam vystymuisi (TV).

1.2. Įkvėpkite ir atverkite potencialias plėtros sritis

Pavyzdžiai yra vienas iš veiksmingiausių būdų praktiškai pademonstruoti ŽE principus, taip pat įkvėpti ir paskatinti įmones galimiems patobulinimams. Pasidalykite jais!

Kuo pavyzdys yra tinkamesnis jūsų tikslinei grupei, tuo geriau. Jei kalbatės su viešbučiais, pasinaudokite viešbučių ar apgyvendinimo verslo pavyzdžiais.

Kai aptariate skirtingas tobulinimo sritis, pirmiausia turite jas sudominti ir pradėti dialogą apie tai, kas jus domina. Tai taip pat yra galimybė pradėti kartografuoti jų veiklą ir srautus, klausiant jų, „kaip jie tvarko savo atliekas ar kaip valdo elektros energijos suvartojimą“.

2. Pradinės konsultavimo paslaugos – supratimas apie MVĮ

2.1. Pirminis kontaktas

Gerokai prieš pradinę konsultacinių paslaugų susitikimą surinkite preliminarias žinias apie įmonę iš jos tinklalapio, reklaminės medžiagos arba iš mokymų metu gautos informacijos.

Atminkite, kad įmonėms dažnai kyla sunkumų pasirenkant būsimas iniciatyvas ir kuriant novatoriškus sprendimus dėl bet kokių sričių, kurioms taikoma ŽE, arba dėl to, kad trūksta patirties šia tema. Tad kuo daugiau pasiruošite pavyzdžių ir geriausios praktikos, tuo geriau

2.2. Kaip jie dirba?

Šis žingsnis yra skirtas suprasti dabartinius medžiagų ir energijos srautus. Norint pateikti pasiūlymus, svarbiausia suprasti, kaip veikia įmonė. Šis žingsnis gali būti atliktas daugiau ar mažiau formaliai, atsižvelgiant į tai, kaip plėtojasi pokalbis, ir lėtai gilinantis, kai darbas pažengia toliau.

„Cirtoinno“ projekto KMI modulyje yra įvairių santykių ir materialinių (socialinių) srautų žemėlapių šablonai <https://cirtoinno.eu/lt/praktine-patirtis/learning-materials/>.

2.3. Lyginamasis indeksas, susijęs su ŽE

Šiuo žingsniu siekiama suprasti, kiek iniciatyvų, susijusių su ŽE ar tvarumu, iki šiol ėmėsi įmonė. Galima remtis jų dabartinėmis iniciatyvomis, pavyzdžiui, numatant tokias iniciatyvas ŽE plane, taip pat informuojant apie prekės ženklo kūrimą ir rinkodarą. Vertinimo priemonė buvo sukurta įgyvendinant „Cirtoinno“ projektą. Ji galėtų būti naudojama kaip pirminis palyginimas (žr. [nuorodą](#)).

Atliekant šį žingsnį (arba vėliausiai išsamių konsultavimo paslaugų pradžioje), mes primygtinai rekomenduojame asmeniškai apsilankyti įmonėje, nes remiantis tiesiogine patirtimi lengviau suprasti ir įvertinti, kokia yra dabartinė padėtis.

2.4. Susitelkimas ir įsitraukimas

Po šio pradinio etapo supratimas apie įmonę gali būti skirtingo aiškumo lygio, ir nuo to priklauso tolesni veiksmai. Be to, jie turės tam tikrą dalyvavimo ir interesų lygį, kurį mes rekomenduojame įvertinti.

Šie du aspektai – aiškumas ir įsitraukimas – gali parodyti, kaip pagilinti konsultacijas ir kiek energijos skirti tam tikru metu.

Klausiant apie turimus išteklius, tiek finansinį, tiek socialinį kapitalą (pavyzdžiui, turimas laikas arba darbuotojų skaičius, skirtas dirbti kuriant CE) gali parodyti įsitraukimo lygį.

Kai kuriuose regionuose vienos įmonės linkusios būti aktyvesnės nei kitos. Be to, gali būti tikimasi, kad konsultantas suteiks nemažai paramos, nuo kvitų iki pradinių lėšų, ypač jei esate susijęs su plėtros agentūra. Aiškiai praneškite apie tokias galimybes ir jas aptarkite.

Galiausiai paraginkite įmones kuo greičiau pradėti konsultacijas po mokymo ar pasiruošimo etapo. Tai padeda išlaikyti judėjimo impulsą. Ir, beje, jei įmanoma, venkite tokių užsiėmimų aktyvaus verslo sezono metu.

3. Gilesnės konsultacijos

Šiame skyriuje paaiškinami keli skirtingi konsultavimo paslaugų gilinimo būdai, būtent: Hakatonai, poros paieškos, tiksliniai (ekspertų) patarimai ar grupės patarimai.

Svarbu pastebėti, kad tai gali būti ne vienkartinis įsitraukimas, o žingsnis siekiant aiškumo, atsižvelgiant į įmonės kuriamo sprendimo tikslą. Taigi, tai yra pasikartojantis (ciklinis) procesas tarp išsamesnių konsultacijų ir tolesnių veiksmų, bei tolesnių veiksmų ir paramos teikimo.

3.1. Hakatonai

Hakatonas yra formatas, sukurtas iš IT sistemų. Tai iš esmės reiškia, kad ekspertų komanda (konsultantai, studentai ir t.t.) per trumpą laiką susirenka įvertinti verslo (sektoriaus). Pagrindinės užduotys – susisteminti medžiagų srautus ir procesus, taip pat pasiūlyti galimą viziją ir (arba) veiksmus, siekiant pereiti prie apvalesnio verslo.

Šis metodas gali būti naudojamas žemėlapiui nustatyti ir palyginti, kaip pagalbinis 2.2 punktui, taip pat norint pagilinti pradinį lyginamąjį standartą ir išplėsti tobulinimo galimybes, kai pagrindinė dėmesio sritis nėra aiški.

3.2. Poros paieškos

Poros paieškos yra susijusios su kliento įmonės nukreipimu pas ekspertą. Taip pat galima surengti kolektyvines poras paieškas per konferencijas ir mugės, kuriose konsultantai ir sprendimų savininkai siūlo savo paslaugas įmonėms.

3.3. Tikslinės (ekspertų) konsultacijos

Individualus konsultantas arba įmonė gali pasiūlyti savo patirtį ir padėti giliau iširti ŽE galimybes konkrečioje srityje.

Pradinį konsultacijų modelį energijos naudojimo, prekės ženklo kūrimo / rinkodaros ir verslo modelyje rasite 3-5 priede.

3.4. Grupinis konsultavimas arba dalijimasis patirtimi

Šis formatas yra vertingas toliau plėtojant įmonių supratimą apie žiedinę ekonomiką, taip pat skleisti bendrus sprendimus. Be to, šis metodas padeda įmonėms sudominti įmones, parodant, kad tai įmanoma, ir skatina jas įkvėpti (ir mesti iššūkį) kitoms srities įmonėms.

4. Tolesni veiksmai ir parama

Įmonės gali neturėti laiko, personalo ar išteklių (arba įsitraukimo pradžioje) norint neatsilikti nuo mokymosi kreivės ar tęsti kontaktus, ir megzti ryšius po konsultacijų. Taigi, jei konsultantas gali palengvinti ir rasti reikiamą informaciją, pavyzdžių ar tam tikros srities ekspertų.

Pvz., gali būti, kad po suteiktų konsultacijų reikės tiesioginių poros paieškų arba po hakatono reikės šiek tiek srities ekspertų konsultacijų. Arba galbūt įmonei reikės paramos susintetinti jų mokymąsi ir sukurti mažą planą. Kiekvienu atveju tai skiriasi.

Tačiau bet kuriuo atveju tokie tolesni veiksmai ir parama yra būtini siekiant teikti dinamiškas ir organiškas konsultavimo paslaugas, skirtas novatoriškiems sprendimams įgyvendinti.

5. Dokumentacija

Dokumentacija tinka, norint užregistruoti pažangą ir po ilgo laiko vėl įgauti pagreitį, atsižvelgiant į kliento profilį. Mes siūlome dokumentuose apimti šias temas:

- Koks buvo pirminis susidomėjimas ir kaip jis vystėsi
- Apibendrinamoji informacija apie konsultantus
- Veiksmų planas, įskaitant tolesnius veiksmus (kai taikoma ir įmanoma)
- Į ką reikėtų atkreipti dėmesį priimant sprendimą / galimybę, esančią dėmesio centre
 - Privalumai
 - Iššūkiai
 - Išlaidos ir grąža (apskritai)
 - Ryšiai su kitais ekspertais ir paslaugų teikėjais
 - Bendra nuomonė apie norimą sprendimą (tyrimas)

1 Priedas. Bendrieji konsultacijų teikimo patarimai

- **Skirkite laiko ir gerai suplanuokite**

Konsultacijos ir įgyvendinimas užtrunka, viską reikia daryti, taip pat gerai suplanuoti.

- **Skirkite kiekvienai įmonei dėmesį kaip unikalų kontekstą**

Bendrieji patarimai gali būti geri, tačiau tinkami patarimai priklauso nuo dėmesio vienam klientui vienu metu. Taigi, net ir grupinio konsultavimo metu, kai dalyviams kyla klausimas, reikia sekti suprasti, koks yra konkretus kontekstas.

- **Parodykite naudą**

Tokių sprendimų nauda turi būti aiški. Stenkitės išsiaiškinti ir išreikšti srities ir sprendimo pranašumus, nesvarbu, ar jie būtų finansiniai (IG), švelnūs (prekės ženklo kūrimas), ar tiesiog derinami su idealu.

- **Kartokite**

Tai kartotinis procesas, o ne vienkartinis susitikimas. Pagalvokite apie tai ir pasiūlykite bendrą tiriamąjį procesą. Tai dialogas, kuriame rasite geriausių sprendimų. Ne medicininė diagnozė.

- **Niekas nežino visko.**

Nors ir esame ekspertai, mes nesame visko ekspertai. Aiškiai apibrėžkite, ką galite patarti pats sau, o kur geriau ieškoti partnerių.

2 Priedas. Bendrasis konsultacijų ciklas – kontaktiniai ir darbo punktai

Žemiau yra bendra struktūra, orientuota į bendras ar tikslines (ekspertų) konsultacijas.

- 1 žingsnis: Konsultacijų tema
Supratęs apie ŽE ir susijusius sprendimus, šiuo žingsniu siekiama toliau tyrinėti konsultavimo paslaugų dėmesio sritį. Tai galima atlikti asmeniškai arba virtualiai.

Šis veiksmas apima vieną ar daugiau iš šių elementų.

- Norimo sprendimo ir (arba) esamos problemos ištyrimas
- Kodėl jie suinteresuoti atlikti tokį plėtros darbą
- Ką jie tikisi iš to gauti.

- Apibrėžkite numatomus rezultatus ir tikslus
 - Parengimo ir įgyvendinimo laikotarpis
 - Patikrinkite turimus išteklius (finansinius ar nefinansinius)
 - Pasidomėkite suinteresuotųjų šalių / auditorijos / klientų idėjomis, kaip tai skatinti
 - Kalbėkite apie „Kokio patarimo MVĮ ieško“ (t.y., kas padėtų įgyvendinti ar toliau vystyti norimoje srityje.
 - Bet koks konkretus klausimas ar abejonės, susijusios su sprendimu / sritimi
- Tarp susitikimų – tyrimas, kokios informacijos reikia norint judėti pirmyn. Kontaktų ir geriausios praktikos pavyzdžių paieška, aiškiam dokumente suformuluojamas konsultacijų dėmesys.
- 2 žingsnis: Apžiūros vizitas
Pagrindinis tikslas – suprasti dabartinę situaciją, išnagrinėjant esamą praktiką / priemones, susijusias su norimu sprendimu / tyrinėjimo sritimi. Norint atlikti šį veiksma, gali reikėti į vizitą pakviesti kitą srities ekspertą nei konsultantas.
 - Tarp susitikimų – informacijos apibendrinimas, duomenų analizė ir nuomonės bei gairių formulavimas galimoms tobulinimo ir sprendimų sritims. - 3 žingsnis gali būti atliekamas kartu su 4 ir 5 žingsniais. Šiuo atveju per šį laikotarpį turėtų būti parengti bendras kelių žemėlapis (kiti veiksmai) ir ataskaita.
 - 3 žingsnis: Patarimai dėl galimų sprendimų, kontaktų ir tolesnių veiksmų
Šiame žingsnyje: Rodykite pavyzdžius ir dalinkitės patarimais. Svarbus aspektas – kalbėti apie finansavimo galimybes ir galimą atsipirkimo laiką (kai taikoma, ir apytiksliai). Prireikus atvykite į susitikimą arba suorganizuokite MVĮ ir eksperto susitikimą. Aptarkite kitus veiksmus ir tolesnio tobulinimo planą.
 - Tarp susitikimų – tai gali būti pasikartojanti dalis ir MVĮ gali prireikti palaikymo ir pastangų, kad įgautų ir išlaikytų pagreitį.
 - 5-ojo žingsnio galutinis pranešimas
Susitikimas, kuriame aptarti visi iki šiol gauti atsiliepimai ir rezultatai.

3 Priedas. Energijos naudojimo modelio konsultacijų scenarijus

4 Priedas. Verslo modelio konsultacijų scenarijus

5 Priedas. Prekės ženklo kūrimo ir rinkodaros konsultacijų modelio scenarijus

LEAD PARTNER

PARTNERS