

POTRZEBY BRANŻY UR

W ZAKRESIE KOMPETENCJI, OPROGRAMOWANIA I SPRZĘTU



Agenda

Cele i metodyka

Profil badanych instytucji

Wpływ COVID-19 na funkcjonowanie

Struktura wsparcia

Wsparcie w obszarze kompetencji

Wsparcie w zakresie oprogramowania

Wsparcie w zakresie sprzętu



CELE I METODYKA

Cel projektu

Określenie **skutków pandemii** COVID-19 dla branży usług rozwojowych

Ustalenie **potrzeb** firm w branży usług rozwojowych w zakresie wsparcia w obszarze **kompetencji, oprogramowania i sprzętu**

Rekomendacja **grupy docelowej i instrumentów wsparcia** dla branży

Metoda

Ankiety internetowe do samodzielnego wypełnienia (**CAWI**), dystrybuowane do bazy BUR, RIS oraz w postaci ogólnodostępnego linka

Kryteria **selekcyjne**: tylko instytucje uzyskujące przychody z tytułu UR w ciągu ost. 12 miesięcy, tylko podmioty, dla których świadczenie UR nie stanowi marginalnej działalności

Badanie trwało **od 21 kwietnia - 8 maja 2020**

Uzyskano łącznie **940** odpowiedzi (608 z bazy RIF, 270 z bazy BUR, 62 z dystrybucji otwartej)

Badanie zrealizowała i raport opracowała firma MCM Institute.

Metoda estymacji wartości wsparcia

Estymacje wsparcia przedstawiono dla firm **szkoleniowych** i **szkoleniowo-doradczych** (**ok. 5100 podmiotów**). Trwa oszacowanie liczby podmiotów w pozostałych kategoriach firm świadczących UR.

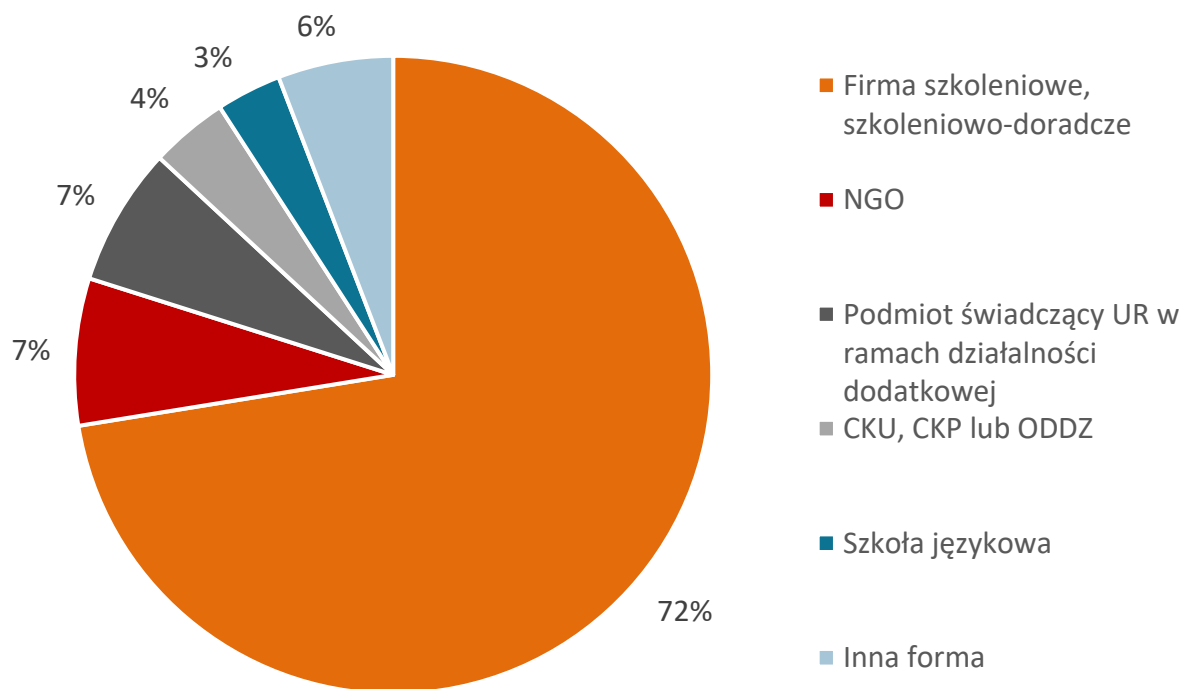
Estymacja bierze pod uwagę zarówno liczbę podmiotów, jak i skalę oczekiwań i potrzeb (luka kompetencyjna, luka w oprogramowaniu i sprzęcie) oraz strukturę zatrudnienia podmiotów. Uwzględniamy także rekomendację wynikającą z badania dot. odsetka adresatów wsparcia ([firm, które go rzeczywiście potrzebują](#)).

W przypadku oprogramowania podstawą estymacji jest równowartość rocznej licencji.

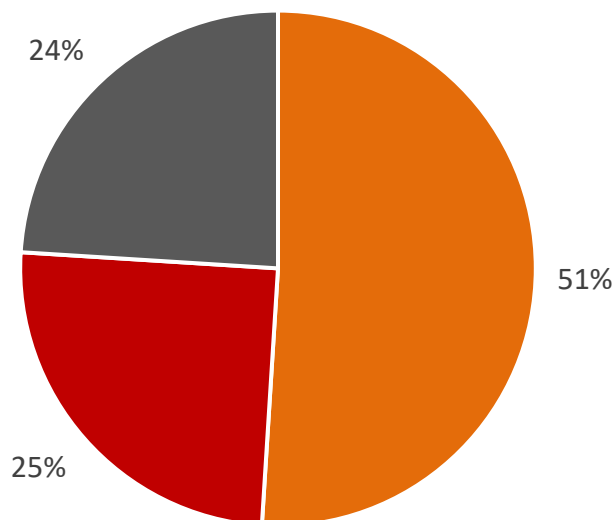


PROFIL BADANYCH INSTYTUCJI

Wśród badanych podmiotów dominują firmy szkoleniowe, szkoleniowo-doradcze lub doradcze (72%).



Pod względem wykorzystywanych form UR można zauważyć 3 segmenty



- Małe, b2b
- Większe, b2c
- Oprócz szkoleń także wykłady i studia podyplomowe

Najliczniejszą grupę (51%) stanowią **mniejsze i młode podmioty**, zajmujące się szkoleniami, warsztatami i coachingiem, częściej dla klientów b2b.

Co czwarta firma obok działalności szkoleniowej często świadczy kwalifikacyjne **kursy zawodowe**, często łączące się z **certyfikacją**, a usługi częściej kieruje do klienta indywidualnego. Na tle najliczniejszego segmentu organizacje te są nieco większe i działają dłużej.

Cechą charakterystyczną **co czwartej firmy** jest to, że oprócz oferty szkoleniowej zapewnia także **konferencje i seminaria, panele i dyskusje**, a także **studia podyplomowe**.

Tak określony profil różnicuje ich sytuację w okresie pandemii, ale nie jest głównym czynnikiem różnicowania potrzeb i perspektyw rozwoju.

Dominują firmy wykonawcze, część nie tworzy nowych produktów ani nie analizuje zapotrzebowania rynku



Część podmiotów (**16%**) nie zajmuje się dostarczaniem UR, ale pełni rolę „**hubów**” dla sektora, np. zajmując się opracowaniem lub popularyzacją rozwiązań metodycznych, narzędziowych.

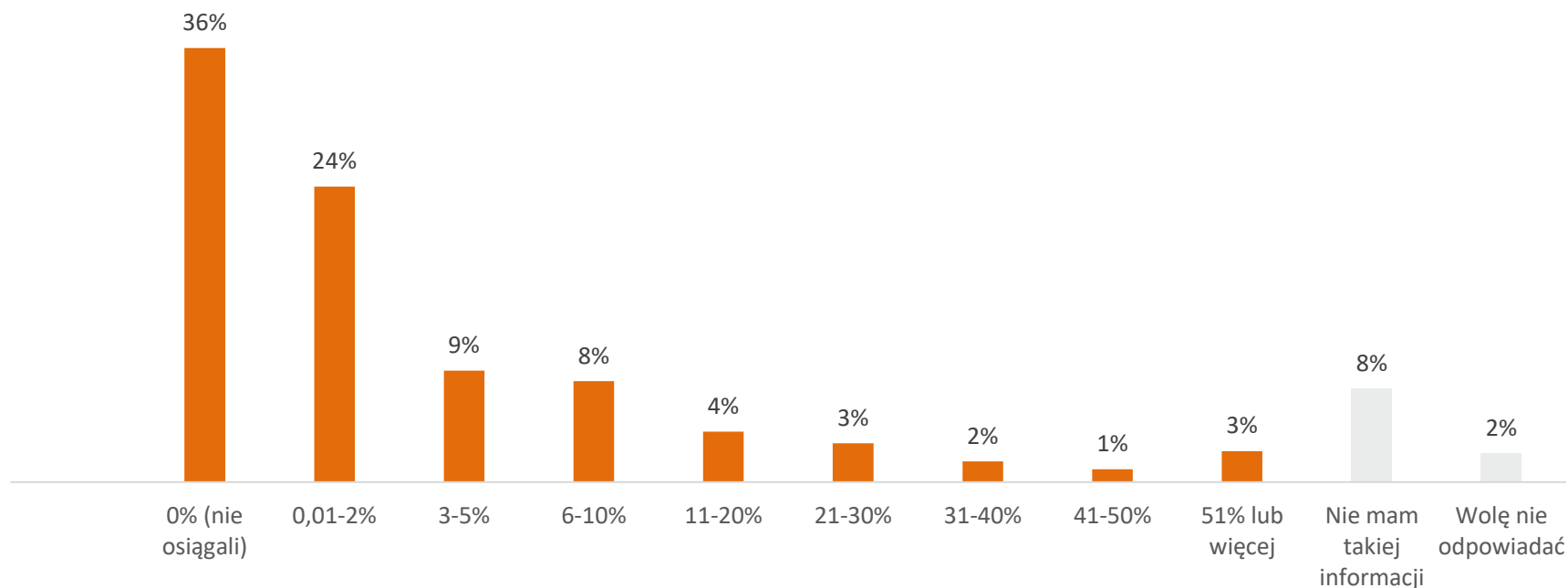
1/3 nie zajmuje się tworzeniem nowych produktów (jedno z podstawowych narzędzi adaptacji do gwałtownych zmian na rynku).

Ponad połowa nie zajmuje się analizą zapotrzebowania rynku na własne usługi.

Ok. połowy firm nie przygotowuje własnych narzędzi i metod, tylko korzysta z już wypracowanych.



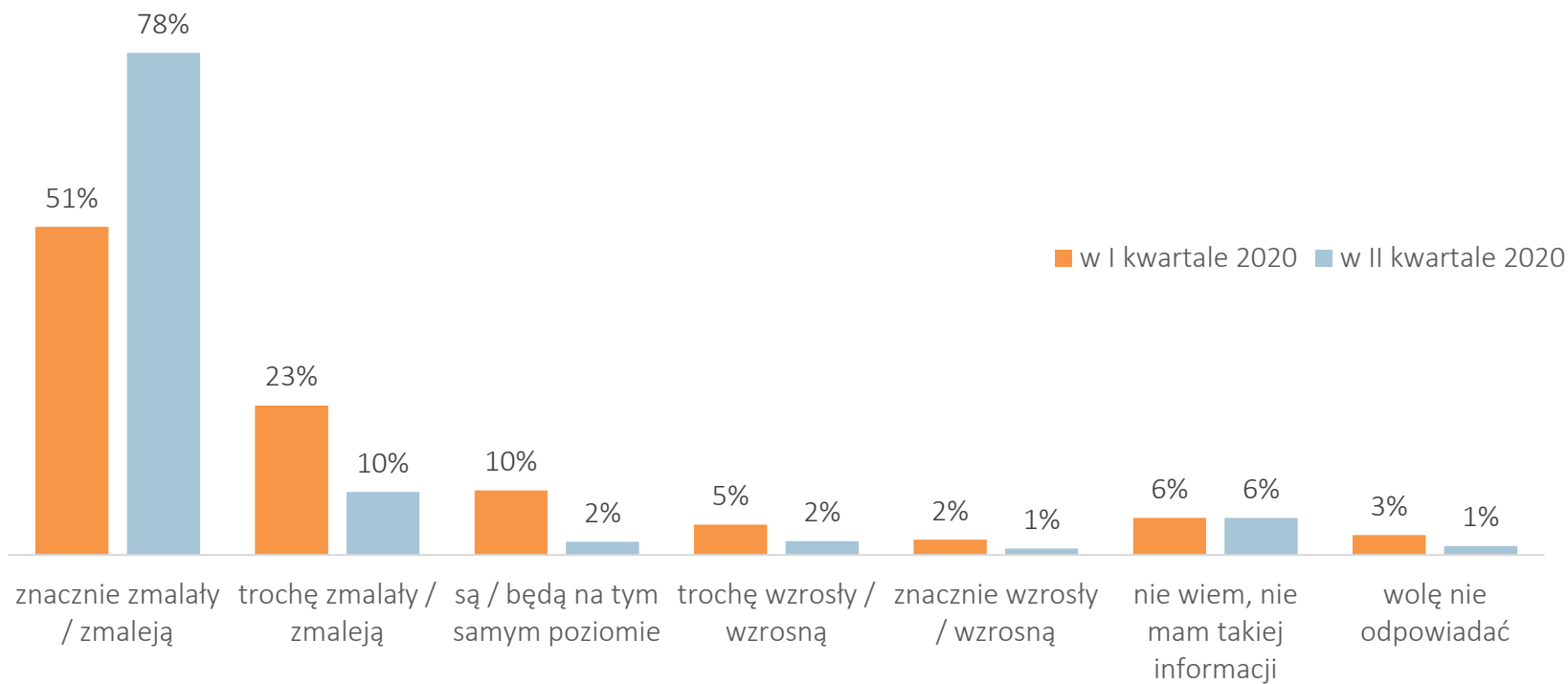
Tylko 13% firm uzyskiwało w ciągu ost. 12 m-cy co najmniej 10% przychodów z UR świadczonych zdalnie



WPŁYW COVID-19



Konsekwencje COVID-19 są dewastujące. Połowa firm zauważyła znaczny spadek przychodów w QI2020, ponad ¾ spodziewa się znacznego spadku w QII2020.



Przyjęte strategie działania

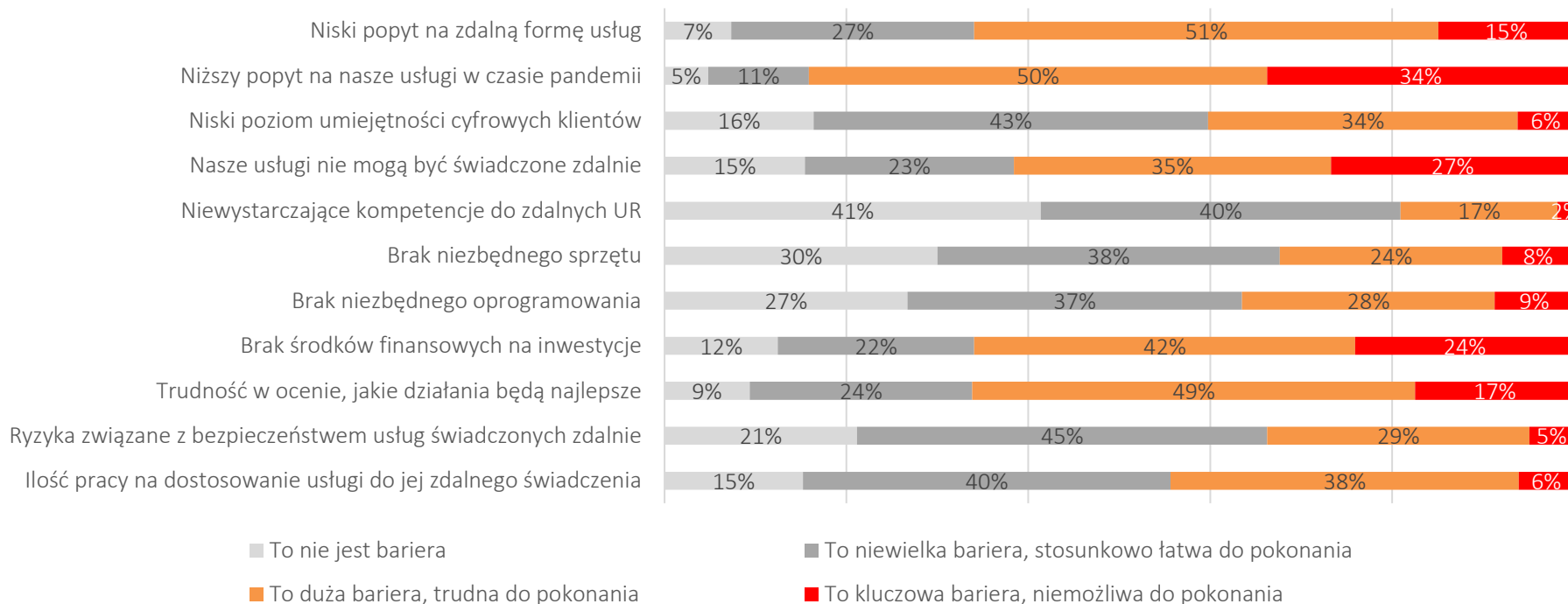


Większość firm próbuje **adaptować się** do zmian, choć **1/3** organizacji próbuje **przeczekać** najtrudniejszy okres, a **15%** szuka szans **poza rynkiem UR** (13%) lub z niego wychodzi (2%).

Pozostali wprowadzają **zdalne świadczenie UR** lub **przygotowują się** do tego. **Co szósta** firma **znacząco zwiększyła** skalę lub zakres UR świadczonych zdalnie.



Najważniejsze bariery

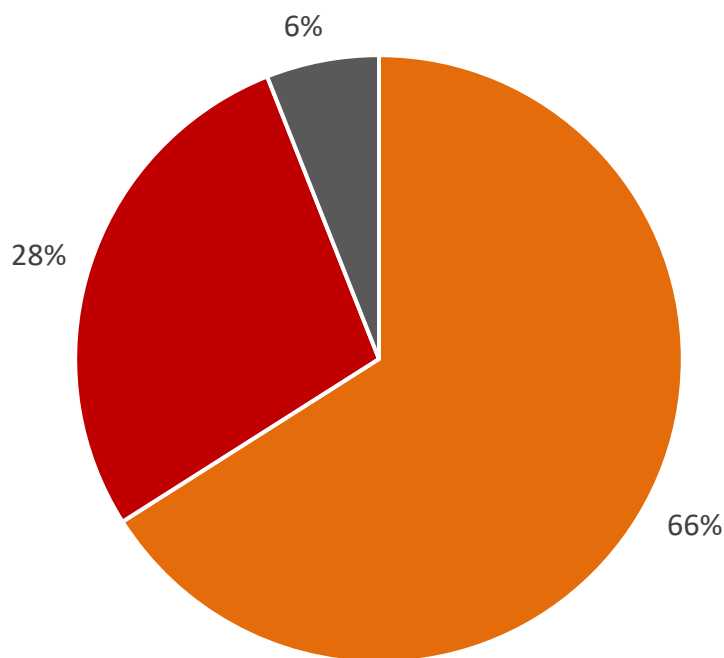


Główne przeszkody dla przetrwania i konkurencyjności podmiotów sektora usług rozwojowych, to **spadek popytu**, powszechna trudność w ustaleniu, jakie działania najlepiej podjąć w obecnej sytuacji i wypracowaniu **strategii zmiany**, a w przypadku części podmiotów także **specyfika usług** wymagających fizycznej obecności uczestników oraz **niski poziom zasobów informatycznych i kompetencji cyfrowych**.



STRUKTURA WSPARCIA

Adresaci wsparcia



■ Adresaci wsparcia ■ Nierokujący ■ Liderzy

W związku z **ograniczonymi zasobami** ew. wsparcie warto kierować do firm, w przypadku których może to wywołać **pozytywny efekt**.

28% firm uznajemy za nierokujące, bo specyfika ich usług nie nadaje się do świadczenia zdalnie lub planują wycofanie się z rynku lub twierdzą, że nie potrzebują wsparcia.

6% to liderzy: już dziś osiągają co najmniej połowę swoich przychodów z UR świadczonych zdalnie lub oceniają, że technologia jest w ich organizacyjnym DNA.

Pozostałych (**66%**) proponujemy uznać za właściwych **adresatów wsparcia**. Jest to grupa wewnątrznie bardzo zróżnicowana.

Jedną z podstawowych barier w adaptacji do nowych warunków jest brak strategii. Optymalnym rozwiązaniem będzie więc zapewnienie wsparcia dwuetapowego.

ETAP I

Wsparcie kadry zarządczej w wypracowaniu strategii:

- diagnoza rynku
- diagnoza zasobów
- kształtowanie oferty
- planowanie zmiany
- ew. także marketingu

ETAP II

Wsparcie szczegółowych umiejętności metodycznych i technicznych, a także wsparcie w obszarze oprogramowania i sprzętu



WSPARCIE W OBSZARZE KOMPETENCJI

Badanie ujawniło potrzebę wsparcia branży w zakresie kompetencyjnym (dostosowanie do zdalnego świadczenia UR).



**11,4
mln zł.**

*Oszacowanie wsparcia dotyczy firm
szkoleniowych i szkoleniowo-doradczych
(ok. 5100 podmiotów).*





WSPARCIE W OBSZARZE OPROGRAMOWANIA

Firmy nie dysponują odpowiednim oprogramowaniem do świadczenia UR w formie zdalnej.



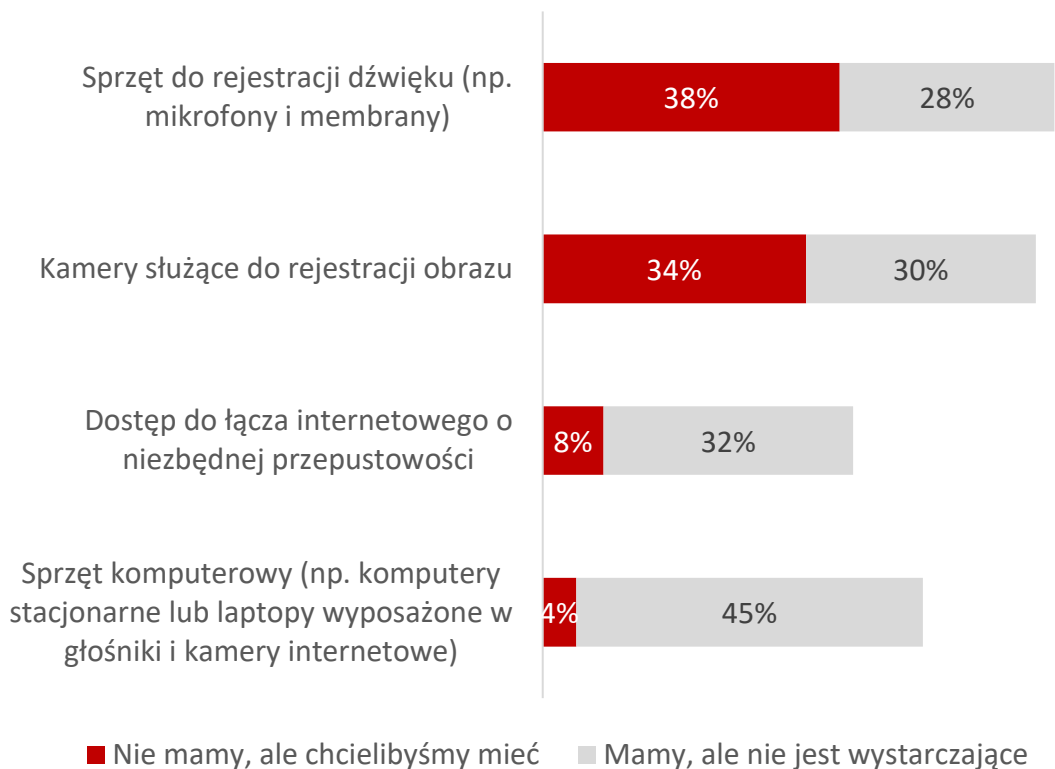
13,9
mln zł.

Oszacowanie wsparcia dotyczy firm szkoleniowych i szkoleniowo-doradczych (ok. 5100 podmiotów).



WSPARCIE W OBSZARZE SPRZĘTU

Firmy odczuwają braki w zakresie sprzętu niezbędnego do profesjonalnej realizacji zdalnych UR.



30,5
mln zł.

*Oszacowanie wsparcia dotyczy firm
szkoleniowych i szkoleniowo-doradczych
(ok. 5100 podmiotów).*



Kontakt

Andrzej Gołoś

MCM Institute Poland Sp. z o.o.
Al. Niepodległości 80, 02-626 Warszawa
mob.: **+48 798 026 107**
e-mail: andrzej.golos@mcm institute.com