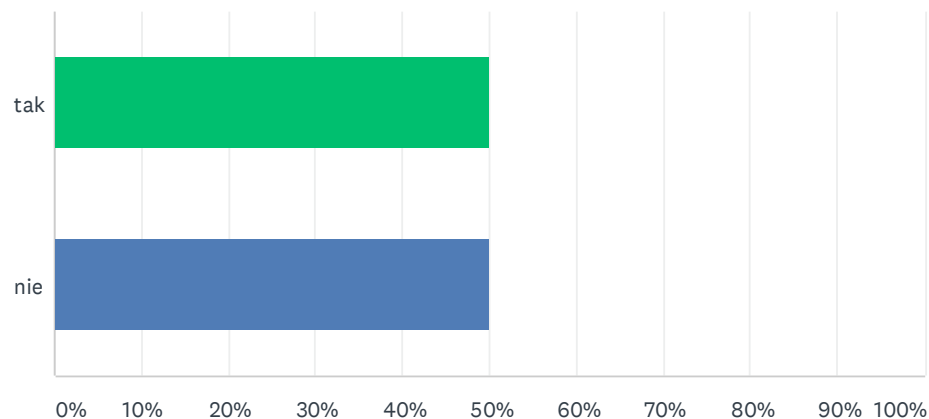


Q1 Czy jesteś członkiem PIFS Polskiej Izby Firm Szkoleniowych?

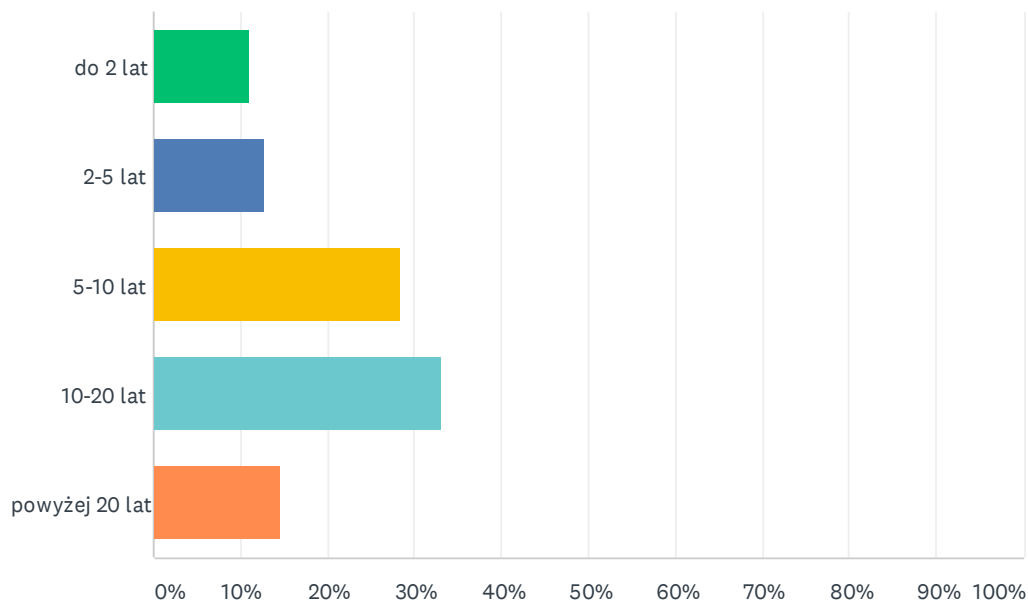
Answered: 112 Skipped: 0



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
tak	50.00%	56
nie	50.00%	56
TOTAL		112

Q2 Ile lat na rynku usług rozwojowych działa Twoja firma?

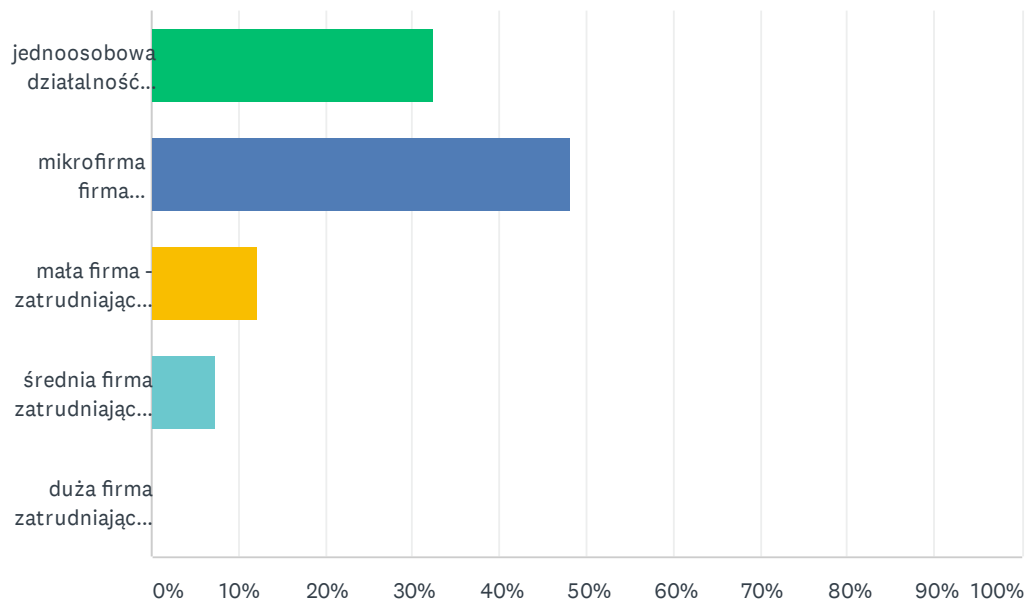
Answered: 109 Skipped: 3



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
do 2 lat	11.01%	12
2-5 lat	12.84%	14
5-10 lat	28.44%	31
10-20 lat	33.03%	36
powyżej 20 lat	14.68%	16
TOTAL		109

Q3 Jakiej wielkości firmę reprezentujesz patrząc przez liczbę pracowników i współpracowników na różnych formach zatrudnienia?

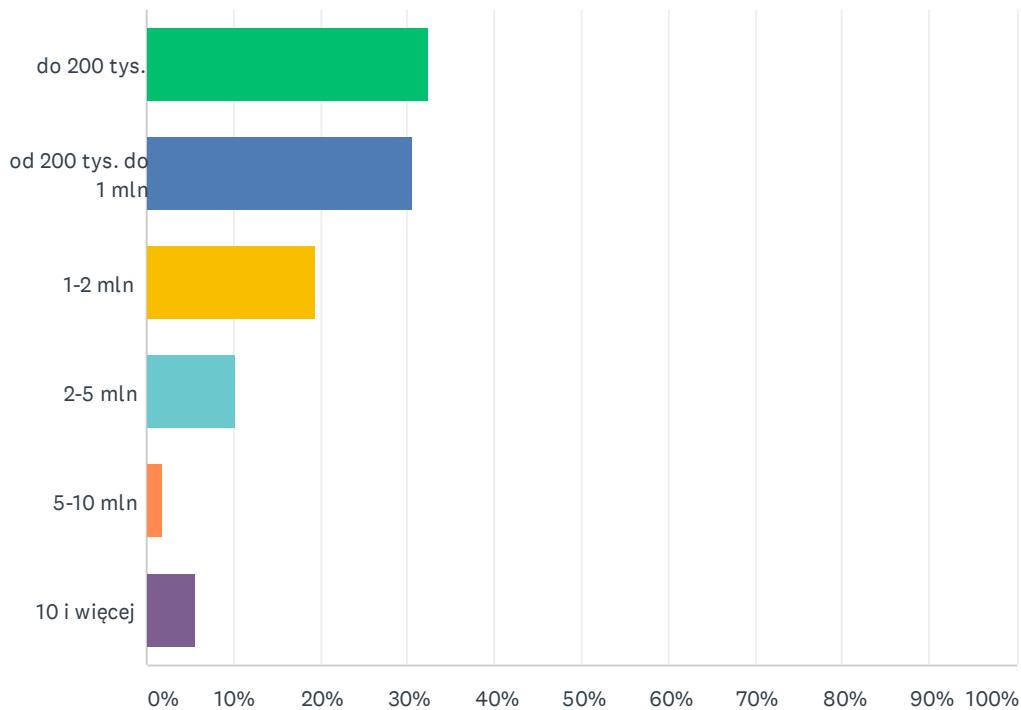
Answered: 108 Skipped: 4



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
jednoosobowa działalność gospodarcza - brak zatrudnionych	32.41%	35
mikrofirma firma zatrudniająca do 9 osób	48.15%	52
mała firma - zatrudniająca od 10 do 50 osób	12.04%	13
średnia firma zatrudniająca od 50 do 250 osób	7.41%	8
duża firma zatrudniająca powyżej 250 pracowników	0.00%	0
TOTAL		108

Q4 Jakie obroty realizowała Twoja firma w 2019?

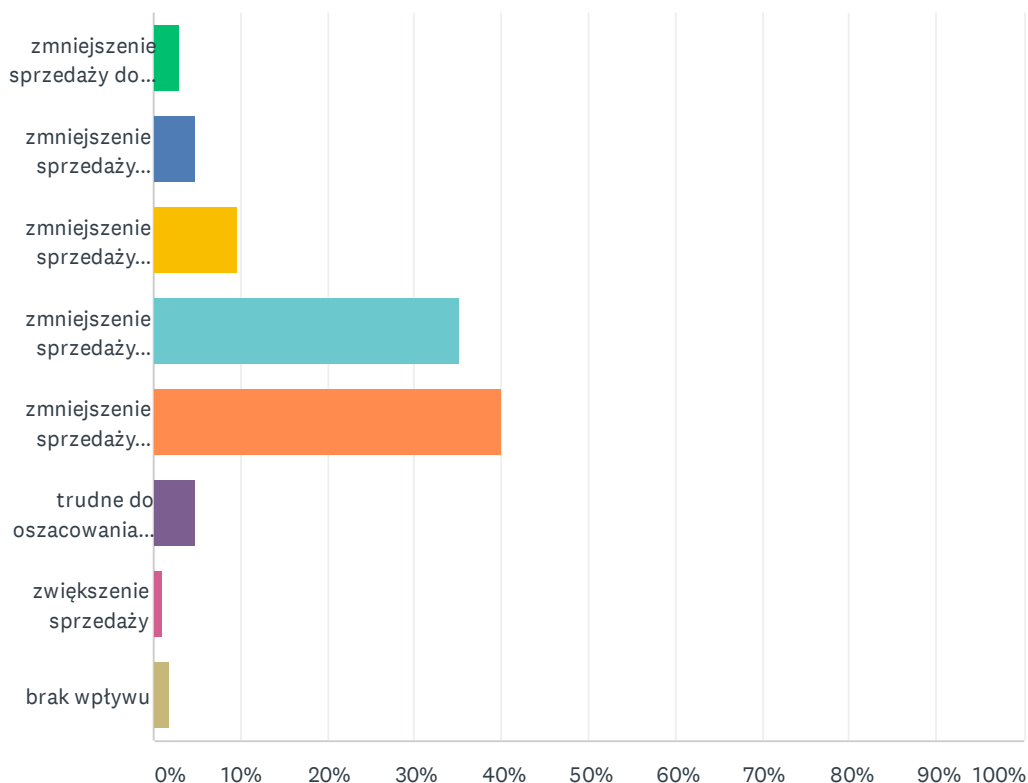
Answered: 108 Skipped: 4



ANSWER CHOICES	RESPONSES
do 200 tys.	32.41% 35
od 200 tys. do 1 mln	30.56% 33
1-2 mln	19.44% 21
2-5 mln	10.19% 11
5-10 mln	1.85% 2
10 i więcej	5.56% 6
TOTAL	108

Q5 W jakim stopniu środki bezpieczeństwa wprowadzone w związku epidemią koronawirusa wpłynęły na sytuację finansową Twojej firmy?:

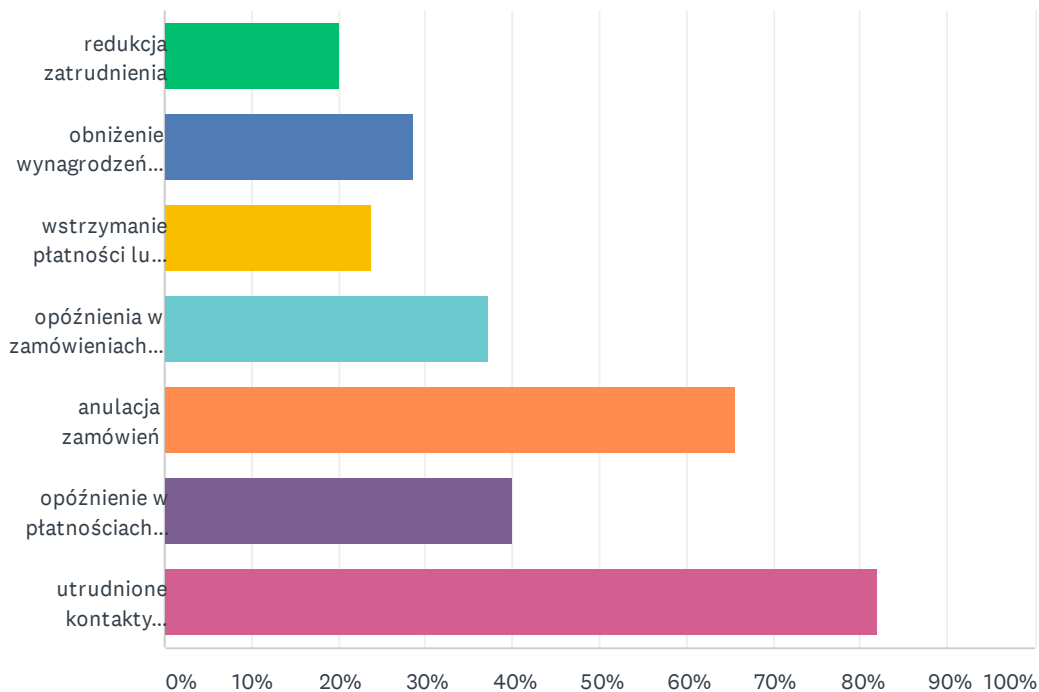
Answered: 105 Skipped: 7



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
zmniejszenie sprzedaży do 15%	2.86%	3
zmniejszenie sprzedaży pomiędzy 15% a 30%	4.76%	5
zmniejszenie sprzedaży pomiędzy 30% a 50%	9.52%	10
zmniejszenie sprzedaży pomiędzy 50% a 75%	35.24%	37
zmniejszenie sprzedaży bliskie lub równe 100%	40.00%	42
trudne do oszacowania zmniejszenie sprzedaży	4.76%	5
zwiększenie sprzedaży	0.95%	1
brak wpływu	1.90%	2
TOTAL		105

Q6 Jakie działania zostały podjęte w Twojej firmie w ciągu ostatnich 3 miesięcy?:

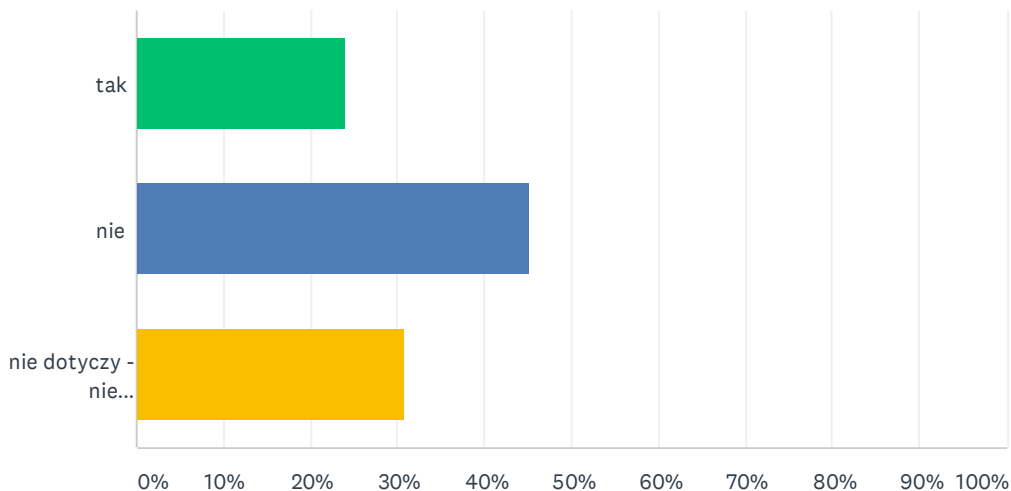
Answered: 105 Skipped: 7



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
redukcja zatrudnienia	20.00%	21
obniżenie wynagrodzeń pracowniczych	28.57%	30
wstrzymanie płatności lub wnioski o prolongatę do dostawców	23.81%	25
opóźnienia w zamówieniach dokonywanych przez klientów	37.14%	39
anulacja zamówień	65.71%	69
opóźnienie w płatnościach od klientów	40.00%	42
utrudnione kontakty biznesowe i pozyskiwanie nowych klientów, partnerów	81.90%	86
Total Respondents: 105		

Q7 Czy w związku z sytuacją związaną z koronawirusem zredukowałeś zatrudnienie (różne umowy)?

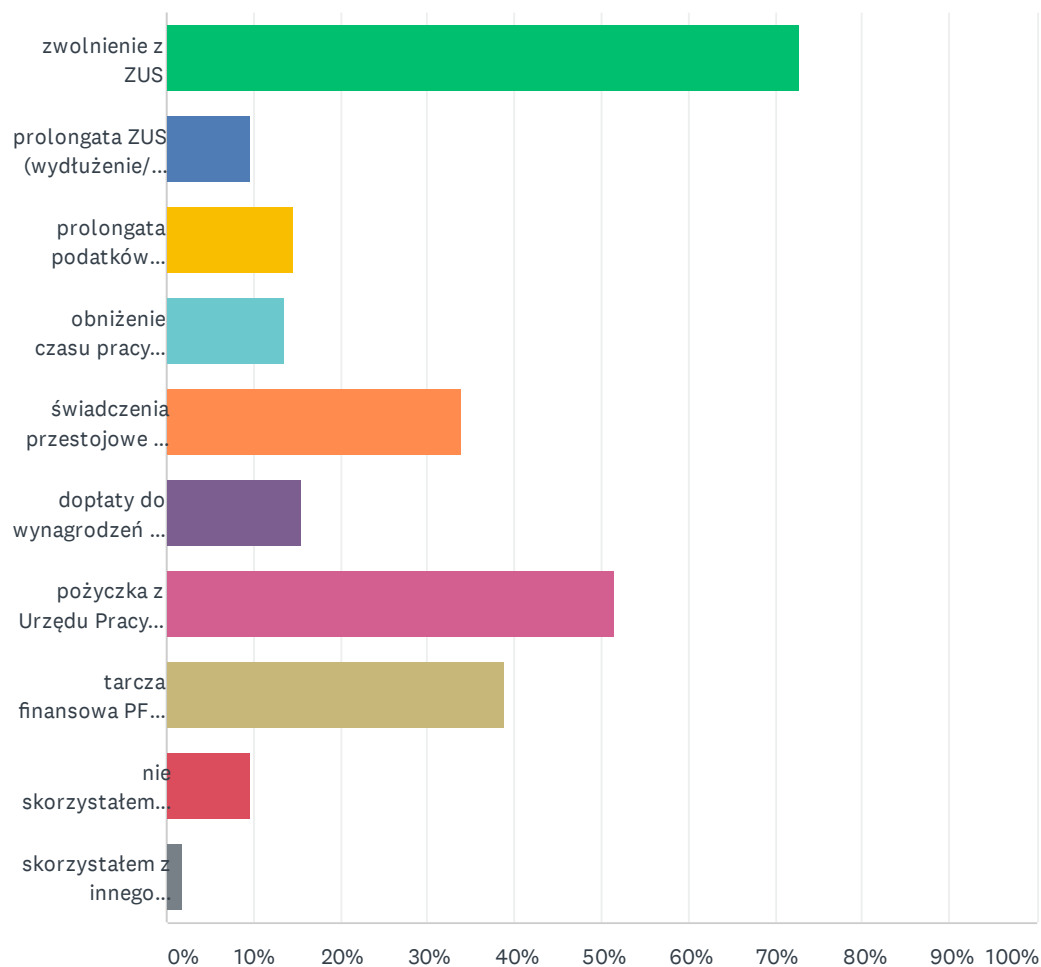
Answered: 104 Skipped: 8



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
tak	24.04%	25
nie	45.19%	47
nie dotyczy - nie zatrudniałem	30.77%	32
TOTAL		104

Q8 Z jakich instrumentów Tarczy antykryzysowej skorzystałeś dotychczas?

Answered: 103 Skipped: 9



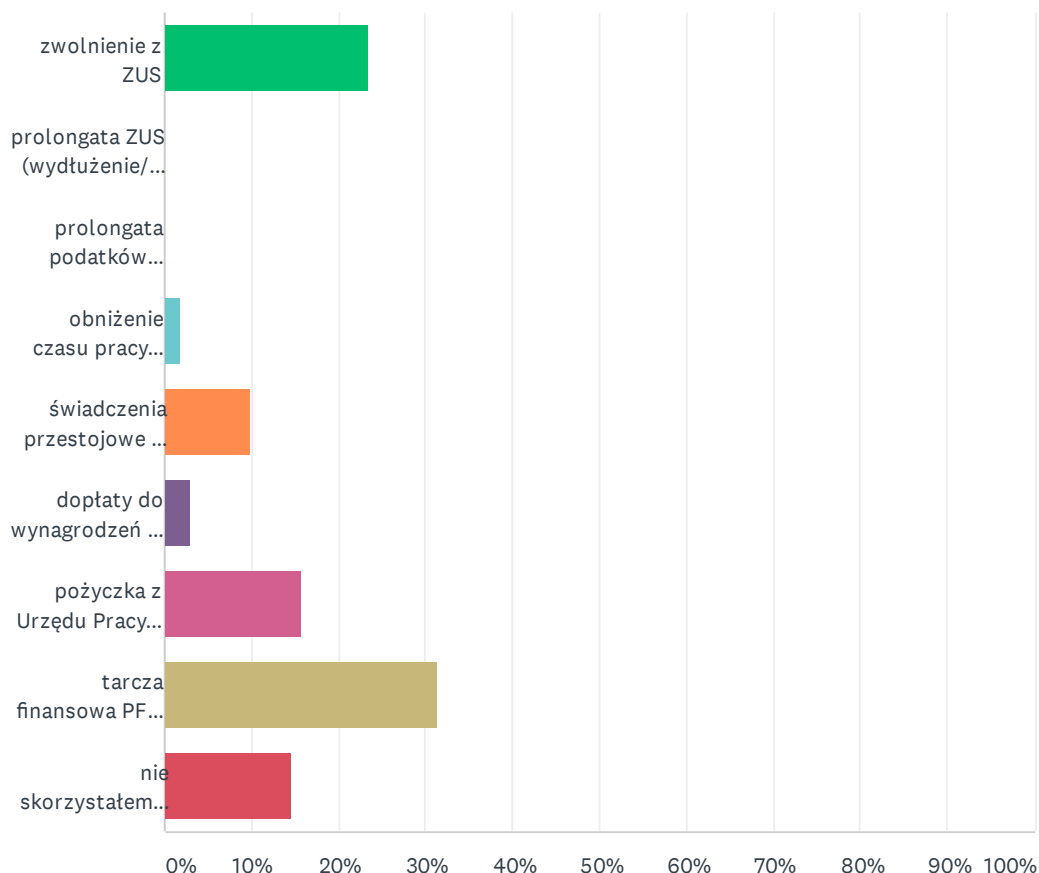
Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

ANSWER CHOICES	RESPONSES	
zwolnienie z ZUS	72.82%	75
prolongata ZUS (wydłużenie/przełożenie terminów płatności)	9.71%	10
prolongata podatków (wydłużenie/przełożenie terminów płatności do Urzędu Skarbowego)	14.56%	15
obniżenie czasu pracy pracowników	13.59%	14
świadczenia przestojowe - wysłanie siebie i/lub pracowników na przestój	33.98%	35
dopłaty do wynagrodzeń 40% z FGŚP - rozwiązanie 20/40/40	15.53%	16
pożyczka z Urzędu Pracy na ochronę miejsc pracy 5 000 zł	51.46%	53
tarcza finansowa PFR - nieoprocentowane subwencje finansowe	38.83%	40
nie skorzystałem z żadnego rozwiązania	9.71%	10
skorzystałem z innego rozwiązania (jakie?)	1.94%	2
Total Respondents: 103		

#	SKORZYSTAŁEM Z INNEGO ROZWIĄZANIA (JAKIE?)	DATE
1	Złożyłam wnioski ale jeszcze nie otrzymałam pomocy	5/27/2020 10:00 PM
2	Prolongata leasingu	5/27/2020 10:53 AM

Q9 Które z otrzymanych świadczeń najbardziej wpłynęło na poprawę Twojej sytuacji finansowej? Możesz wybrać tylko jedną odpowiedź.

Answered: 102 Skipped: 10



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
zwolnienie z ZUS	23.53%	24
prolongata ZUS (wydłużenie/przełożenie terminów płatności)	0.00%	0
prolongata podatków (wydłużenie/przełożenie terminów płatności do Urzędu Skarbowego)	0.00%	0
obniżenie czasu pracy pracowników	1.96%	2
świadczenia przestojowe - wysłanie siebie i/lub pracowników na przestój	9.80%	10
dopłaty do wynagrodzeń 40% z FGŚP - rozwiązanie 20/40/40	2.94%	3
pożyczka z Urzędu Pracy na ochronę miejsc pracy 5 000 zł	15.69%	16
tarcza finansowa PFR - nieoprocentowane subwencje finansowe	31.37%	32
nie skorzystałem z żadnego rozwiązania	14.71%	15
TOTAL		102

Q10 Z jakimi wyzwaniami spotykasz się/spotkałeś przy korzystaniu z rozwiązań Tarczy antykryzysowej - co utrudnia korzystanie z mechanizmów ochronnych?

Answered: 99 Skipped: 13

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

#	RESPONSES	DATE
1	Ustalenie zasad skorzystania z pomocy, wykluczających moją firmę. Np. zbyt mały spadek obrotów.	6/2/2020 10:13 AM
2	Brak perspektyw z powodu reżimu sanitarnego na rozwój usług stacjonarnych szkoleniowych dla dzieci i innych grup.	6/1/2020 6:35 PM
3	skomplikowanie i brak informacji	6/1/2020 1:16 PM
4	Złożyłam wniosek pod koniec kwietnia i nadal nie otrzymałam subwencji, nie wiem, czy w ogóle ją otrzymam	6/1/2020 12:24 PM
5	Pozyskanie informacji od pracowników urzędów, sposób sformułowania przepisów i wniosków.	5/30/2020 7:58 PM
6	strach ludzi przed szkoleniami	5/30/2020 6:08 PM
7	niezrozumiałe procedury i wnioski, które trzeba złożyć	5/30/2020 12:18 PM
8	Kontakt z urzędem, nie jasne wnioski,	5/30/2020 11:49 AM
9	długi czas oczekiwania	5/29/2020 5:04 PM
10	Zbyt krótkie nabory - instytucje przyjmujące wnioski na pożyczki 0%POIR po dwóch dniach wstrzymały przyjmowanie.	5/29/2020 4:19 PM
11	biurokracja i brak kontaktu z doradcami bankowymi	5/29/2020 11:10 AM
12	pierwsze świadczenie otrzymałem po 2,5 miesiącach	5/28/2020 6:27 PM
13	skomplikowana procedura	5/28/2020 5:16 PM
14	Zatrudnienie nawet na część etatu (konieczne na podst warunków realizacji projektu ze śr UE) obok kluczowej działalności (firma) wyklucza ze skorzystania z tarczy.	5/28/2020 2:33 PM
15	Z żadnymi - wszystko bardzo prosto i przejrzysto zostało uzupełnione i przedstawione	5/28/2020 2:06 PM
16	Wszystko było proste.	5/28/2020 11:48 AM
17	Niemożliwość uzyskania jednoznacznej informacji czy korzystanie z jednej formy pomocy uprawnia nas jeszcze do innej czy już drogi są zablokowane.	5/28/2020 11:10 AM
18	stosunkowo długi czas oczekiwania na informacje zwrotną	5/28/2020 11:09 AM
19	Brak odpowiedzi na e-maile i brak możliwości dodzwonienia się i uzyskania informacji / decyzji w sprawie złożonych dokumentów do ZUS - RDZ i Urzędu Pracy wniosek PSZ-DKDG oraz wniosek PSZ-PKDG.	5/28/2020 9:47 AM
20	Niejednoznaczne przepisy	5/28/2020 9:19 AM
21	Nie do końca czytelne przepisy. Możliwość różnej interpretacji. Niedostępność kompetentnych przedstawicieli poszczególnych instytucji.	5/28/2020 12:42 AM
22	nie są dla mnie	5/28/2020 12:14 AM
23	Biurokracja	5/27/2020 10:29 PM
24	.	5/27/2020 10:07 PM
25	Bardzo długi czas realizacji wniosków	5/27/2020 10:01 PM
26	Trudność zrozumienia zapisów ustaw Komplikacja przepisów	5/27/2020 8:54 PM
27	Wszystko. Słuszny tylko model niemiecki, wypłata z góry na konto bez wniosków	5/27/2020 6:45 PM
28	nie dotyczy	5/27/2020 4:50 PM
29	delikatna niepewność, na co mogę wydać pieniądze z tarczy pfr i jak będzie wyglądało ich rozliczenie	5/27/2020 3:16 PM
30	nic	5/27/2020 2:15 PM
31	brak kontaktu z urzędnikami, niejasne przepisy, biurokracja	5/27/2020 2:08 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

32	Problemy w komunikacji z urzędami. Mam złożony wniosek do PUP o pożyczkę 5000 zł i od 1,5 miesiąca brak odzewu. ZUS również nie ułatwia komunikacji.	5/27/2020 2:05 PM
33	x	5/27/2020 1:49 PM
34	Różne sposoby wyliczania kryteriów i wymagań do uzyskania danego wsparcia, czas trwania uzyskiwania pomocy,	5/27/2020 1:33 PM
35	Papierologia i brak jakiegokolwiek możliwości uzyskania informacji na temat procesowania wniosków i odpowiedzi co i kiedy się wydarzy.	5/27/2020 1:10 PM
36	nie spójne przepisy	5/27/2020 12:36 PM
37	niejasność i duża zmienność przepisów	5/27/2020 11:46 AM
38	Brak	5/27/2020 11:21 AM
39	Długi czas oczekiwania na rozpatrzenia wniosków w ramach tarczy antykryzysowej przez urząd pracy	5/27/2020 11:17 AM
40	Wypełnianie wniosków przy przerywanym dostępie portalu. Zrywa połączenia. Wypełnianie wniosków zajęło nam cały dzień.	5/27/2020 10:55 AM
41	Brak	5/27/2020 10:48 AM
42	Czekam wciąż na pożyczkę i postojowe, opóźnienie w wypłatach	5/27/2020 10:38 AM
43	Brak informacji i mozliwosci kontaktu z ZUS	5/27/2020 10:24 AM
44	Brak komunikacji z urzędami. Niejasne przepisy. Brak jednoznacznego doprecyzowania rozwiązań dla branży szkoleń i doradztwa biznesowego.	5/27/2020 10:17 AM
45	Brak wiedzy jakie wytyczne dotyczące skupisk ludzkich będą w najbliższym czasie	5/27/2020 10:15 AM
46	Brak informacji zwrotnej nt. statusu wniosków i długie oczekiwanie	5/27/2020 10:12 AM
47	Brak kontaktu po stronie ZUS i UP. Wnioski jak kamień w wodę - od miesięcy czekamy na anulowanie płatności ZUS i dofinansowanie do UOP. Czekamy nadal...	5/27/2020 9:56 AM
48	Biurokracja i chaos prawny - wykładniczy odnośnie stosowania różnych instrumentów - różne interpretacje lub ich brak, zbyt duża administracja, wypełnianie stu dokumentów, wymagane wysyłanie podpisanych i zeskanowanych dokumentów jak wszyscy jesteśmy zdalnie. Złe rozwiązania dla spółek jawnych i brak możliwości skorzystania z rozwiązań z tarczy przy Wspólnikach, którzy nie są pracownikami, a jednocześnie są osobiście płatnikami składek ZUS - jeżeli zatrudniasz 10 osób nie masz przychodu 15 000 zł - paradoks!	5/27/2020 9:45 AM
49	brak większego wsparcia finansowego	5/27/2020 9:34 AM
50	bardzo długo okres oczekiwania na decyzje	5/27/2020 9:22 AM
51	Bardzo długi czas oczekiwania na decyzję	5/27/2020 9:12 AM
52	jeszcze z żadanymi	5/27/2020 8:56 AM
53	Nie spotkałam	5/27/2020 8:54 AM
54	Brak bieżących jasnych informacji; w przypadku pożyczki 5000 wraz z długami m, niesprecyzowanym terminem płatności oznacza brak w ogóle informacji czy z tej formy uda się skorzystać	5/27/2020 8:54 AM
55	Czas trwania rozpatrzenia wniosków	5/27/2020 8:50 AM
56	Brak płatności, brak kontaktu z WUP	5/27/2020 12:20 AM
57	Zastój	5/26/2020 11:46 PM
58	Nie dotyczy	5/26/2020 10:51 PM
59	to jedna wielka bzdura, biurokracja i śmieszne wielkości wsparcia	5/26/2020 10:24 PM
60	Niejasne instrukcje	5/26/2020 10:00 PM
61	Bez problemu wypełniłam wnioski	5/26/2020 9:07 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

62	Im dalej w las tym więcej problemów. Coś wyklucza coś i w efekcie nie da się z niej skorzystać...	5/26/2020 8:59 PM
63	Pożyczka 5.000 zł otrzymałem z PUP w ciągu tygodnia. Proces przebiegł szybko i sprawnie. Subwencję z PFR zredukowano z 36.000 zł do 9.000 zł. Ta niska kwota nie pokryje kosztów działalności przez 6-9 miesięcy w przypadku braku przychodów. Wniosek o subwencję PFR był niejasny w wielu punktach. Na stronie PFR w sekcji Q&A były niejasne odpowiedzi na sytuację mojej spółki. W efekcie podałem rozbieżne dane, lecz subwencja została przyznana. Mam nadzieję, że za rok te rozbieżne dane nie będą podstawą do wnioskowania przez PFR o zwrot 100% subwencji.	5/26/2020 7:04 PM
64	dość niejasny proces/procedura pozyskiwania dofinansowania, brak informacji zwrotnej, sprzeczne informacje z różnych źródeł	5/26/2020 4:54 PM
65	Problemem jest niekwalifikowanie pracowników pełnoetatowych na umowach zlecenie do najsensowniejszych elementów wsparcia (pożyczki z umorzeniem PFR).	5/26/2020 4:38 PM
66	Koszty adaptacji do pracy zdalnej (na razie bez efektów) przewyższają trzykrotnie wartość otrzymanej pomocy	5/26/2020 4:32 PM
67	Początkowo wiele niejasnych komunikatów, informacji - teraz już ok	5/26/2020 4:16 PM
68	brak	5/26/2020 3:35 PM
69	Skomplikowane, niejasne instrukcje do wniosków.	5/26/2020 3:33 PM
70	Długie oczekiwanie na decyzję, po miesiącu od złożenia wniosków w ZUS nie mam decyzji.	5/26/2020 3:31 PM
71	Dokumenty w miarę czytelne i przystępne.	5/26/2020 2:59 PM
72	.	5/26/2020 2:39 PM
73	Biurokracja	5/26/2020 2:36 PM
74	- zmiany wniosków, formularzy "z dnia na dzień" związane z doprecyzowywaniem przepisów; - niejednoznaczność zapisów, brak wyjaśnień, interpretacji; - trudność w uzyskaniu wyjaśnień telefonicznie w urzędach (ZUS, WUP)	5/26/2020 2:28 PM
75	zmienność zapisów	5/26/2020 2:26 PM
76	Obliczenie przychodu	5/26/2020 2:12 PM
77	wielość przepisów	5/26/2020 2:02 PM
78	ND	5/26/2020 1:59 PM
79	BRAK	5/26/2020 1:58 PM
80	Brak możliwości kontaktu telefonicznego	5/26/2020 1:57 PM
81	Nie miałam wyzwań, procedury były jasne.	5/26/2020 1:51 PM
82	papierologia	5/26/2020 1:50 PM
83	bd.	5/26/2020 1:39 PM
84	ciągłe wprowadzanie zmian w tarczach antykryzysowych	5/26/2020 1:30 PM
85	W woj. Śląskim wszystko przebiegało sprawnie	5/26/2020 1:28 PM
86	Nie do końca wiadome zasady rozliczania pomocy	5/26/2020 1:26 PM
87	Brak przejrzystości w ubieganiu się o tarcze pfr, brak możliwości kontaktu z pfr	5/26/2020 1:25 PM
88	Informacje umieszczane są na różnych stronach i nie wiem, gdzie szukać.	5/26/2020 1:24 PM
89	nie możemy skorzystać ponieważ prowadzimy także szkoły dla dorosłych, a to wyklucza z jakiegokolwiek pomocy :(	5/26/2020 1:23 PM
90	brak jasnych, doprecyzowanych, jednolitych wytycznych	5/26/2020 1:21 PM
91	Duża ilość różnych kryteriów do spełnienia i bardzo długi czas oczekiwania na wsparcie	5/26/2020 1:21 PM
92	Niezrozumiałe formularze, potrzeba zaangażowania kierowników i kierowników, aby uzupełnić	5/26/2020 1:20 PM

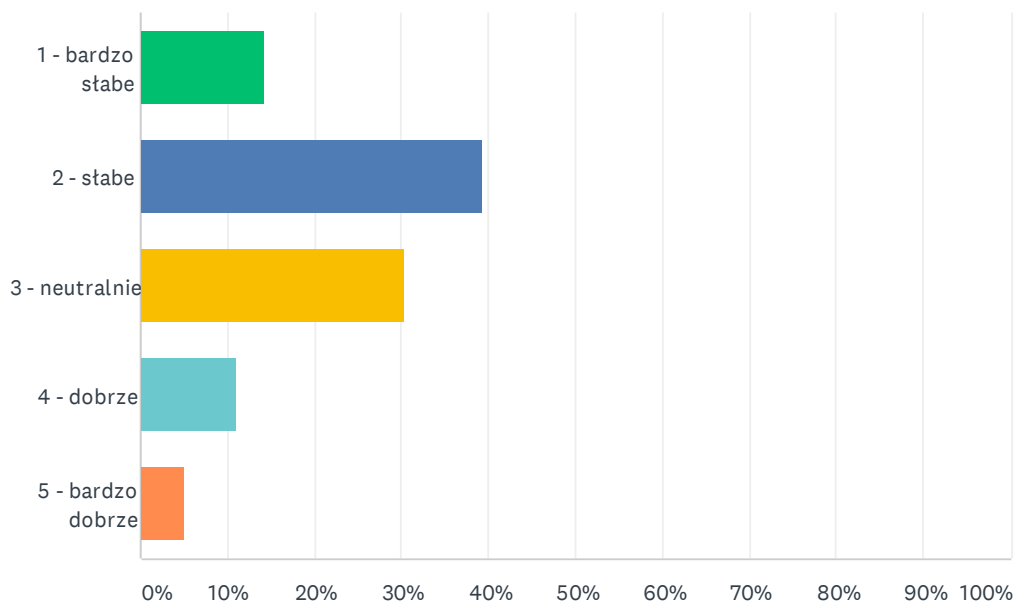
Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

wszystkie dane, mnogosc roznnych informacji na ten sam temat, brak jasnych informacji - kto udziela pomocy (zus, us, czy urzadz marszalkowski, trzeba sie naszukac, zeby znalezc odpowiedz)

93	Brak spójnej wiedzy jakie pomoce się wykluczają a jakie nie.	5/26/2020 1:20 PM
94	Brak	5/26/2020 1:18 PM
95	biurokracja, wciąż zmieniające się zasady, brak uwzględnienia współników spółki w niektórych wsparciach	5/26/2020 1:18 PM
96	niejasne zasady, trudność w wypełnianiu wniosku	5/26/2020 1:16 PM
97	czekanie na decyzję	5/26/2020 1:14 PM
98	konieczność zatrudnienia pracowników	5/26/2020 1:08 PM
99	Brak jasnej wykładni odnośnie przepisów	5/26/2020 1:08 PM

Q11 Jak w skali od 1 do 5 oceniasz zaproponowane przez Państwo rozwiązania kryzysowe? (1 - bardzo słabo, 5 - bardzo dobrze)

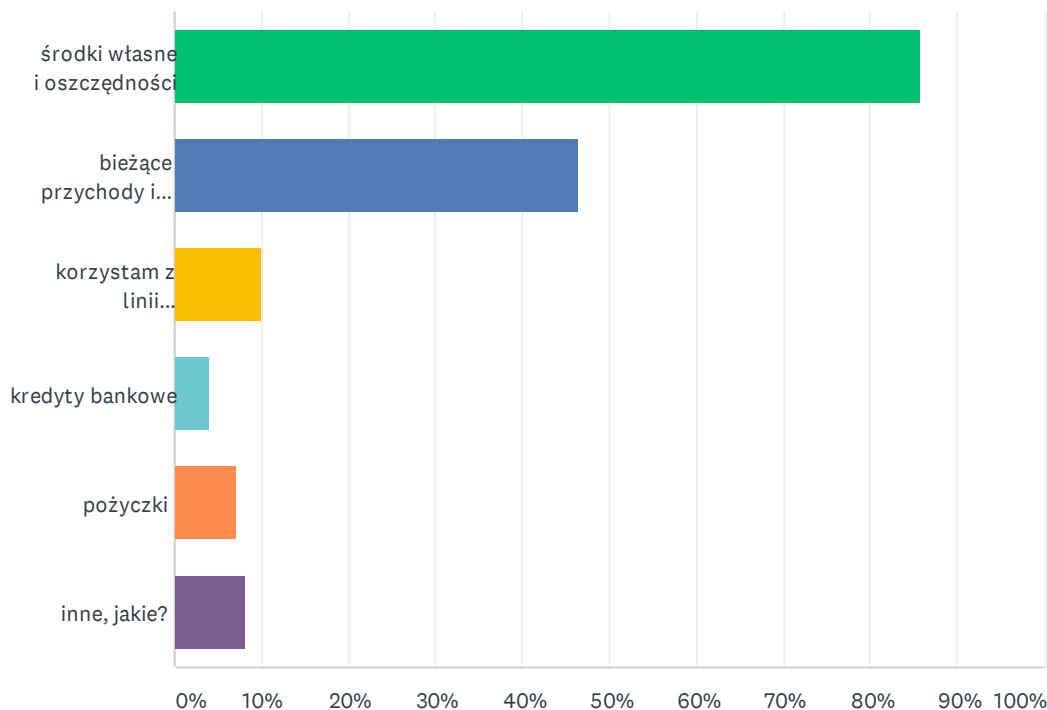
Answered: 99 Skipped: 13



ANSWER CHOICES	RESPONSES
1 - bardzo słabe	14.14% 14
2 - słabe	39.39% 39
3 - neutralnie	30.30% 30
4 - dobrze	11.11% 11
5 - bardzo dobrze	5.05% 5
TOTAL	99

Q12 Z jakich środków finansujesz bieżącą działalność firmy?

Answered: 99 Skipped: 13

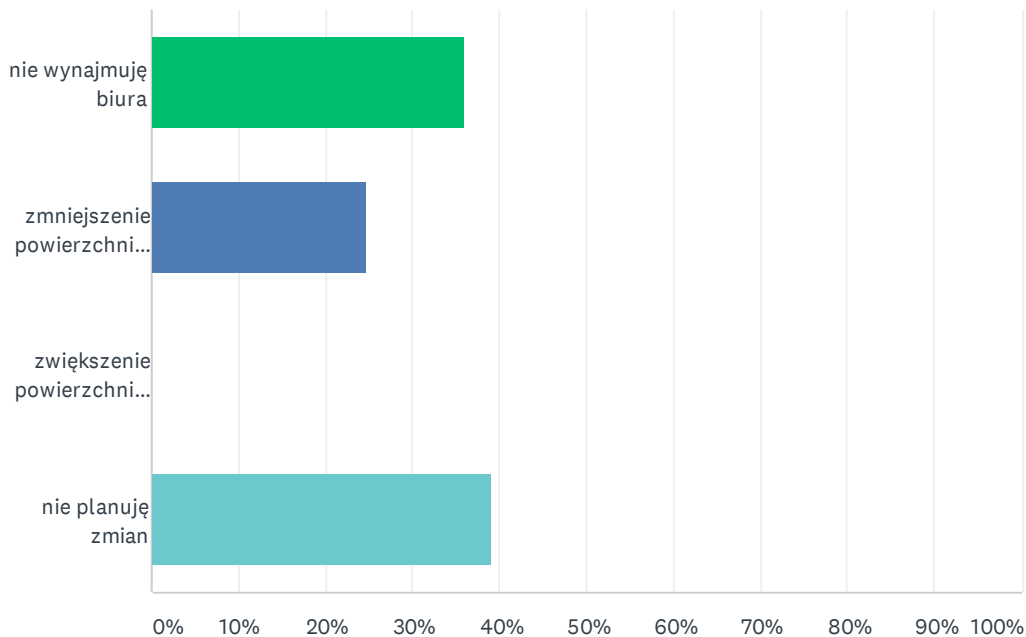


ANSWER CHOICES	RESPONSES	
środki własne i oszczędności	85.86%	85
bieżące przychody i zyski	46.46%	46
korzystam z linii kredytowej w rachunku (kredyt obrotowy)	10.10%	10
kredyty bankowe	4.04%	4
pożyczki	7.07%	7
inne, jakie?	8.08%	8
Total Respondents: 99		

#	INNE, JAKIE?	DATE
1	środki przyznane z PFR	5/30/2020 12:19 PM
2	,	5/27/2020 10:08 PM
3	Nie finansuję. Robię działania bez kosztowe.	5/27/2020 10:18 AM
4	świadczenie postojowe i pożyczka bezzwrotna	5/27/2020 10:13 AM
5	Inwestorzy	5/26/2020 10:52 PM
6	pomoc państwa	5/26/2020 4:54 PM
7	Przychody minimalne, korzystamy z oszczędności	5/26/2020 3:01 PM
8	subwencja, dopłaty do wynagrodzeń	5/26/2020 2:29 PM

Q13 Jakie zmiany przewidujesz w zakresie powierzchni biurowej?

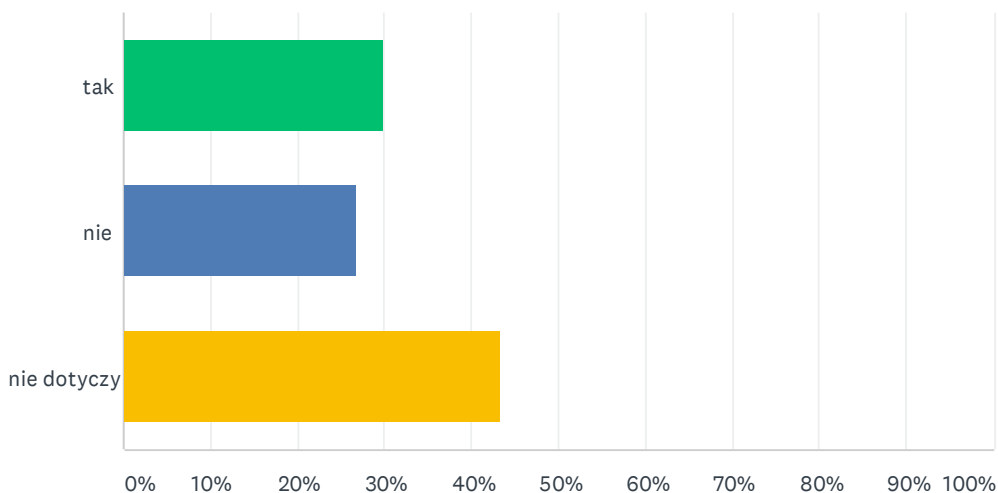
Answered: 97 Skipped: 15



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
nie wynajmuję biura	36.08%	35
zmniejszenie powierzchni biurowej	24.74%	24
zwiększenie powierzchni biurowej	0.00%	0
nie planuję zmian	39.18%	38
TOTAL		97

Q14 Czy udało Ci się uzyskać/wynegocjować zmniejszenie czynszu i opłat za wynajem w okresie przestoju w branży?

Answered: 97 Skipped: 15



ANSWER CHOICES		RESPONSES	
tak		29.90%	29
nie		26.80%	26
nie dotyczy		43.30%	42
TOTAL			97

Q15 Z jakimi wyzwaniami. problemami spotkałeś się w obszarze optymalizacji kosztów biura lub jakie wyzwania widzisz?

Answered: 97 Skipped: 15

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

#	RESPONSES	DATE
1	Mimo tego, że klienci fizycznie nie pojawiają się w Szkole, to ilość sal, które wynajmuję jest paradoksalnie optymalna/wystarczająca w stosunku do naszych bieżących potrzeb. Powierzchnia jest natomiast zdecydowanie za duża w stosunku do liczby klientów, którzy z nich korzystają. Kiedyś pojawiało się w szkole grubo ponad 200 kursantów. Teraz 0.	6/2/2020 10:17 AM
2	Zmniejszenie liczby klientów z powodu rygorów sanitarnych, wpłynie to na obniżenie zatrudnienia.	6/1/2020 6:41 PM
3	nie dotyczy	6/1/2020 1:17 PM
4	nie dotyczy	6/1/2020 12:25 PM
5	Nie mam biura	5/30/2020 7:58 PM
6	super oszczędności i postój czekanie na przetrwanie	5/30/2020 6:09 PM
7	nie spotkałem się	5/30/2020 12:20 PM
8	Nie dotyczy	5/30/2020 11:50 AM
9	.	5/29/2020 5:05 PM
10	nie spotkałam się	5/29/2020 4:22 PM
11	posiadam własny obiekt	5/29/2020 11:12 AM
12	x	5/28/2020 6:28 PM
13	.	5/28/2020 5:17 PM
14	Konieczność rezygnacji z powierzchni biurowej	5/28/2020 2:34 PM
15	Firma prywatna, od której wynajmowałem dodatkową powierzchnię nie zgodziła się na obniżenie czynszu, więc zrezygnowałem z tej dodatkowej powierzchni.	5/28/2020 2:07 PM
16	Skorzystałam z tarczy, a poza tym koszty są takie same cały czas.	5/28/2020 11:52 AM
17	Sensowność utrzymywania umów z dostawcami do biura np. firma sprzątająca, usługi kurierskie. Koszty trzeba ponosić a z usług realnie na tą chwilę się nie korzysta.	5/28/2020 11:12 AM
18	nie dotyczy	5/28/2020 11:10 AM
19	Brak możliwości negocjacji czynszu i kosztów stałych	5/28/2020 9:49 AM
20	Mnóstwo wydierżawionego sprzętu IT, który jest nieużywany	5/28/2020 9:20 AM
21	Nie dotyczy.	5/28/2020 12:42 AM
22	brak	5/28/2020 12:15 AM
23	Nie dotyczy	5/27/2020 10:30 PM
24	.	5/27/2020 10:09 PM
25	Nie dotyczy	5/27/2020 10:02 PM
26	Nie dotyczy	5/27/2020 8:54 PM
27	Brak	5/27/2020 6:45 PM
28	nie dotyczy	5/27/2020 4:50 PM
29	nie dotyczy	5/27/2020 3:16 PM
30	nie było problemów w negocjacjach	5/27/2020 2:09 PM
31	Posiadam własne biuro, które aktualnie częściowo służy za studio do szkoleń online.	5/27/2020 2:06 PM
32	x	5/27/2020 1:50 PM
33	Brak chęci do negocjowania stawki wynajmu u wynajmującego, zwiększenie presji na wcześniejsze regulowanie płatności	5/27/2020 1:34 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

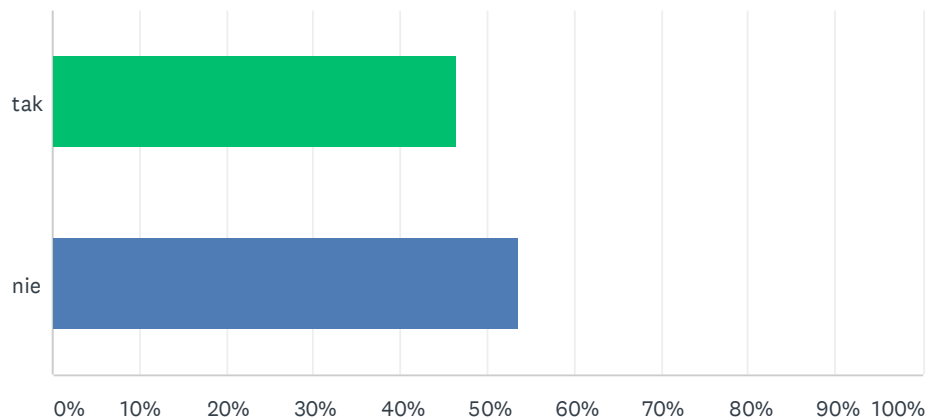
34	nie dotyczy	5/27/2020 1:11 PM
35	nie dotyczy	5/27/2020 12:37 PM
36	Trudność w redukcji kosztów stałych	5/27/2020 11:48 AM
37	Brak	5/27/2020 11:22 AM
38	Bieżące rachunki za media oraz czynsz	5/27/2020 11:18 AM
39	Posiadam biuro w domu, gdzie obecnie jestem z 5 osobową rodziną. Dzieci uczą się online, żona pracuje online, ja pracuje online. Dom stał się zakładem pracy i szkołą, to zwiększa koszty internetu i zmniejsza efektywność i tak mało efektywnej pracy.	5/27/2020 10:59 AM
40	Właściciel nie zamierza obniżyć czynszu	5/27/2020 10:49 AM
41	Nie	5/27/2020 10:39 AM
42	.	5/27/2020 10:25 AM
43	Nie dotyczy mnie bo nie wynajmuję biura.	5/27/2020 10:19 AM
44	Brak możliwości spotykania się w realu	5/27/2020 10:16 AM
45	nie dotyczy	5/27/2020 10:13 AM
46	Udało nam się uzyskać wakacje czynszowe na 3 miesiące, które potem zostaną doliczone (czynsz) do kolejnych miesięcy.	5/27/2020 9:57 AM
47	Na rynku komercyjnym wynajmu brak partnerskiego podejścia - jako firma szkoleniowa musimy zapłacić 100% czynszu pomimo, że nas nie ma na miejscu i nie korzystamy z Biura. Podjęliśmy negocjacje, ale usłyszeliśmy „nie jesteśmy organizacją charytatywną” Z końcem marca złożyliśmy wypowiedzenie, by móc zmniejszyć biuro i ograniczyć koszty. Pomimo tego, jesteśmy kilkadziesiąt tysięcy złotych do tyłu z samym tylko czynszem.	5/27/2020 9:50 AM
48	brak środków	5/27/2020 9:35 AM
49	bardzo wysokie koszty	5/27/2020 9:23 AM
50	Najemcy nie zgadzają się na obniżenie czynszu	5/27/2020 9:13 AM
51	N/D	5/27/2020 8:57 AM
52	Wznowienie działań szkoleniowych na żywo przy obostrzeniach dystansowych wymusza drastyczne zmniejszenie rozmiaru grup i/lub poszukiwanie nowej, zdecydowanie większej sali	5/27/2020 8:57 AM
53	Nie dotyczy	5/27/2020 8:55 AM
54	brak	5/27/2020 8:50 AM
55	Koszty biura kluczowym kosztem stałym	5/27/2020 12:24 AM
56	Nie płace za biuro	5/26/2020 11:46 PM
57	Nie dotyczy	5/26/2020 10:52 PM
58	udało mi się samemu wynegocjować niższe stawki na czas pandemii	5/26/2020 10:25 PM
59	Negocjacje dotyczą tylko kwartału	5/26/2020 10:01 PM
60	Brak zrozumienia ze strony właściciela- 3 miesięczny okres wypowiedzenia	5/26/2020 9:08 PM
61	nd	5/26/2020 9:00 PM
62	Nie spotkałem istotnych wyzwań. W jednym z biur nie ma warunków technicznych do dostarczenia internetu przez światłowód. Internet LTE jest niewystarczający do szkoleń on-line.	5/26/2020 7:06 PM
63	brak wyzwań	5/26/2020 4:55 PM
64	Brak elastyczności wynajmujących biura i niechęć do negocjacji stawek.	5/26/2020 4:38 PM
65	Koszty adaptacji do pracy zdalnej	5/26/2020 4:33 PM
66	Brak	5/26/2020 4:17 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

67	brak	5/26/2020 3:36 PM
68	Nie wynajmuję biura.	5/26/2020 3:32 PM
69	Na razie nie spotkaliśmy się z takimi problemami.	5/26/2020 3:02 PM
70	Dłuższe czas obniżenia kosztów biura	5/26/2020 2:50 PM
71	.	5/26/2020 2:39 PM
72	Brak	5/26/2020 2:37 PM
73	nie było takich	5/26/2020 2:30 PM
74	Wysoka cena środków do dezynfekcji, trudności związane z pracą zdalna.	5/26/2020 2:14 PM
75	nie podjąłem próby optymalizowania kosztów biura	5/26/2020 2:04 PM
76	ND	5/26/2020 2:00 PM
77	BRAK	5/26/2020 1:58 PM
78	a	5/26/2020 1:58 PM
79	brak	5/26/2020 1:56 PM
80	Koszty są już maksymalnie zoptymalizowane, próba wprowadzenia kolejnych oszczędności doprowadzi do upadku firmy	5/26/2020 1:53 PM
81	koszty pracownicze vs brak przychodów	5/26/2020 1:51 PM
82	bd.	5/26/2020 1:40 PM
83	udało się zmniejszyć czynsz za najem na okres 2 miesięcy	5/26/2020 1:32 PM
84	Nie dotyczy	5/26/2020 1:27 PM
85	Wyzwaniem jest pozyskanie klientów na wynajem sal szkoleniowych	5/26/2020 1:26 PM
86	nie dotyczy	5/26/2020 1:25 PM
87	za małe obniżenie czynszu - najem od prywatnego właściciela	5/26/2020 1:25 PM
88	brak elastyczności negocjacyjnych	5/26/2020 1:22 PM
89	Zwiększenie sprzedaży usługi wynajmu powierzchni-również krótkoterminowej. Dostosowanie powierzchni biurowej do warunków sanitarnych.	5/26/2020 1:22 PM
90	Nie wszyscy dostawcy byli chetnie na obniżenie opłat. Tak samo wydłużenie czasu spłaty raty kredytu nie jest pomocnym rozwiązaniem, bo wychodzi ze po 3 miesiącach musisz zapłacić 3 razy na raz (leasingobiorca dał takie rozwiązanie). Czyli tak naprawdę żadne, lepiej płacić na bieżąco.	5/26/2020 1:22 PM
91	Nie napotkałem	5/26/2020 1:21 PM
92	Brak	5/26/2020 1:19 PM
93	brak współpracy z najemcą, twarde warunki	5/26/2020 1:19 PM
94	potrzebne inwestycje na narzędzia i sprzęt do organizacji kontaktów, szkoleń i pracy wirtualnej	5/26/2020 1:17 PM
95	żadnymi	5/26/2020 1:15 PM
96	-	5/26/2020 1:09 PM
97	brak funduszy	5/26/2020 1:08 PM

Q16 Czy masz możliwość świadczenia usług dofinansowanych w Bazie Usług Rozwojowych? (m.in wymagane certyfikacje np. SUS 2.0)

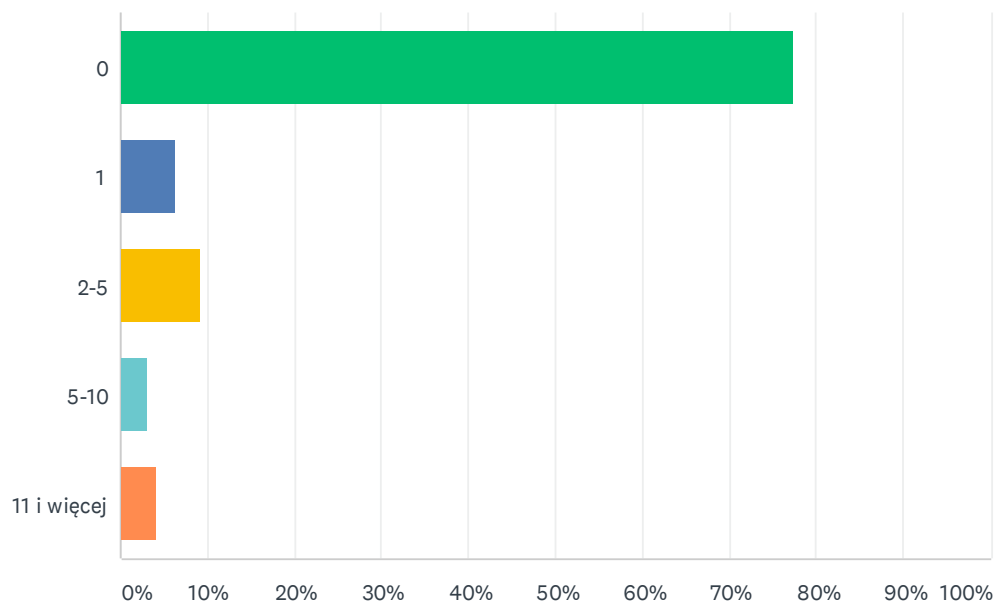
Answered: 97 Skipped: 15



ANSWER CHOICES	RESPONSES
tak	46.39% 45
nie	53.61% 52
TOTAL	97

Q17 Czy w marcu/kwietniu/maju po wystąpieniu koronawirusa zrealizowałeś szkolenia, usługi doradcze dofinansowane realizowane przez BUR? (wszystkie – stacjonarne i online razem)

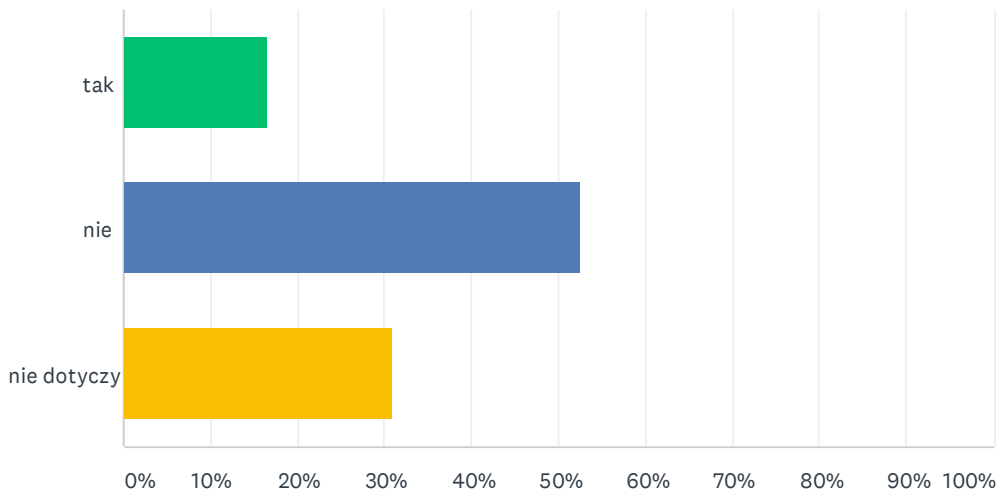
Answered: 97 Skipped: 15



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
0	77.32%	75
1	6.19%	6
2-5	9.28%	9
5-10	3.09%	3
11 i więcej	4.12%	4
TOTAL		97

Q18 Czy przez BUR realizowałeś usługi świadczone zdalnie?

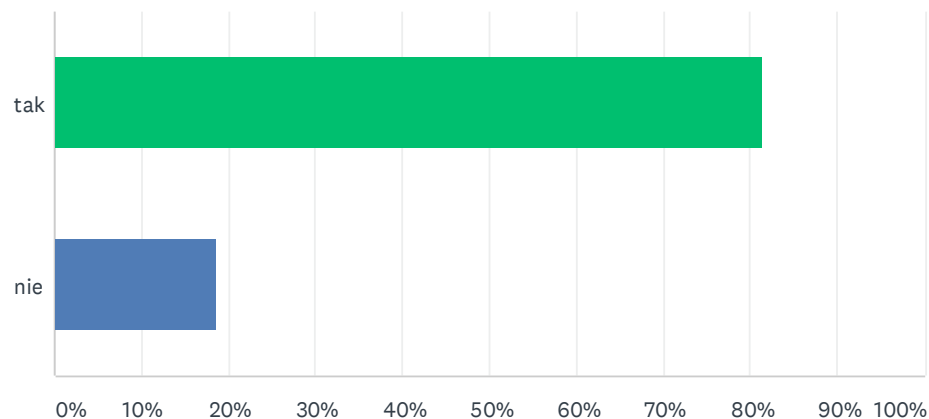
Answered: 97 Skipped: 15



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
tak	16.49%	16
nie	52.58%	51
nie dotyczy	30.93%	30
TOTAL		97

Q19 Czy po wystąpieniu koronawirusa realizowałeś usługi on-line?

Answered: 97 Skipped: 15



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
tak	81.44%	79
nie	18.56%	18
TOTAL		97

Q20 Z jakimi problemami i wyzwaniami spotkałeś się przy oferowaniu i świadczeniu usług online?

Answered: 97 Skipped: 15

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

#	RESPONSES	DATE
1	Słaba infrastruktura po stronie szkoły oraz klientów. Dodatkowe koszty - komputery, sprzęt, subskrypcje na platformy. Niechęć i obawy klientów.	6/2/2020 10:19 AM
2	Brak zgody większości rodziców na usługi online dla przedszkolaków i dzieci wczesnoszkolnych.	6/1/2020 6:44 PM
3	dystans klientów, czasochłonność	6/1/2020 1:18 PM
4	bez problemów z oferowaniem, a na etapie realizacji - problemy z łączami i ściąganiem aplikacji Zoom i innych do ćwiczeń na urządzenia uczestników szkoleń	6/1/2020 12:27 PM
5	Przesyt, organizacja i sprzęt, brak możliwości aktywnego uczestnictwa osób będących w domu, z dziećmi.	5/30/2020 8:00 PM
6	brak ludzi-uczestników i brak projektów	5/30/2020 6:10 PM
7	niechęć uczestników do takiej formy, problemy i ograniczenia techniczne w korporacjach w zakresie używania aplikacji on-line	5/30/2020 12:21 PM
8	Brak kompetencji dot. usług online	5/30/2020 11:51 AM
9	.	5/29/2020 5:06 PM
10	techniczne - często pracownicy MŚP nie pracują przy komputerach, byli zagubieni	5/29/2020 4:23 PM
11	z zakupem platformy edukacyjnej- nieplanowany koszt 10 000zł; organizacyjnie- opracowanie wszystkich procedur od nowa mając na uwadze spełnienie wszystkich wymogów jakości PASE i MSUES	5/29/2020 11:15 AM
12	brak klientów	5/28/2020 6:29 PM
13	zakup aplikacji	5/28/2020 5:17 PM
14	Wiele zagadnień praktycznych nie można realizować on-line	5/28/2020 2:36 PM
15	Szybkość internetu u moich klientów oraz brak odpowiednich urządzeń u nich	5/28/2020 2:08 PM
16	Oferuję usługi, których nie powinno się przeprowadzać online, ponieważ są to specjalistyczne umiejętności np. permanentny makijaż, implantowanie nici itp. Jestem odpowiedzialna za przekazywanie wiedzy połączonej z nauką umiejętności.	5/28/2020 12:16 PM
17	Na początku ogromna ilość ofert zdalnych działań "zalała" klientów. Wiele firm postawiło na opcję prowadzenia działań bezpłatnie tym samym "rozpieszczając" środowisko. W tej chwili sytuacja troszkę się uspokoiła i da się rozmawiać z klientami o działaniach online. Nadal jednak oczekiwania co do ceny za takie działania są niskie. Klienci zgłaszają również niechęć pracowników do tej formy zajęć- niestety część webinarów, szkoleń online na początku pandemii była wymyślana i tworzona na szybko przez co była kiepskiej jakości, pojawiały się liczne problemy techniczne i uczestnicy są zrażeni do formy- oczywiście nie wszyscy ale spora część HR-ów zgłasza niechęć pracowników do działań rozwojowych w formie online.	5/28/2020 11:15 AM
18	niezrozumiały jest wymóg świadczenia usługi szkoleniowej w czasie rzeczywistym w przypadku środków unijnych; jest to kłopotliwe dla trenera i uczestników (8 h szkolenie on line to nie jest dobry pomysł pod kątem efektywności szkolenia); prostym rozwiązaniem mogą być kursy on line, gdzie część materiału uczestnik przerabia we własnym zakresie, a tylko część jest robiona w czasie rzeczywistym; jest to najbardziej efektywne rozwiązanie; dodam jeszcze, że na rynku jest kilka rozwiązań technicznych, które spokojnie weryfikują, czy uczestnik przeszedł szkolenie, które było robione asynchronicznie	5/28/2020 11:13 AM
19	Ograniczenia w firmach dot. szkoleń - cięcia kosztów. Firmy ograniczają się do szkoleń twardych - umiejętności obsługi maszyn a nie do szkoleń miękkich. Na pierwszym planie są uruchomienie po przestojach produkcji, powrót logistyki, zmiany kadrowe w firmach a na późniejszym planie - i nie wiadomo w jakim czasie szkolenia w zakresie kompetencji miękkich, pomimo, że ludzie mają wiele problemów związanych z własnym poczuciem celu, wartości, komunikacji, brakiem zaufania itp.	5/28/2020 9:56 AM
20	brak odpowiednich możliwości sprzętowych po stronie klienta	5/28/2020 9:21 AM
21	Problemy techniczne. Brak interakcji i możliwości przeprowadzenia szkolenia we właściwy praktyczny sposób.	5/28/2020 12:44 AM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

22	pozyskanie klientów	5/28/2020 12:15 AM
23	Brak	5/27/2020 10:30 PM
24	.	5/27/2020 10:10 PM
25	Realizowała tylko zajęcia na uczelni. Szkoleń brak	5/27/2020 10:03 PM
26	Brak gotowości Klientów; trudności z doбором oprogramowania do wspólnej pracy	5/27/2020 8:55 PM
27	Agencje oczywiście przeszkadzają i chcą żebyśmy pracowali za miskę ryżu zaniżając stawki	5/27/2020 6:46 PM
28	zamrażanie działań ze strony klientów	5/27/2020 4:51 PM
29	Największym wyzwaniem było przerobienie programów szkoleniowych do wersji online. Kluczowe dla biznesu było jednak wstrzymanie zamówień przez część klientów, którzy albo anulowali budżety, albo nie chcieli/nie umieli pracować online. Po miesiącu - w moim przypadku - sytuacja się jednak ustabilizowała.	5/27/2020 3:18 PM
30	brak kompetencji kadry prowadzącej w tym zakresie, kiepski sprzęt, brak popytu, klienci usługi zdalne traktują z dużym uprzedzeniem, że to nie to samo co stacjonarne	5/27/2020 2:10 PM
31	Klienci cały czas traktują szkolenia online jako coś mniej wartościowego, w związku z tym nie chcą płacić takich samych pieniędzy jak w przypadku szkoleń stacjonarnych. Ponadto szkolenia online są trudniejsze przy ćwiczeniach i integracji grupy.	5/27/2020 2:08 PM
32	x	5/27/2020 1:51 PM
33	n/d	5/27/2020 1:34 PM
34	nie dotyczy	5/27/2020 1:12 PM
35	mała interakcja uczestników, obwarowania z BUR, mniej klientów zainteresowanych szkoelniami on-line	5/27/2020 12:38 PM
36	Słabość internetu Trudności organizacyjne po stronie klientów Konieczność podniesienia kompetencji wykładowców w zakresie kształcenia zdalnego	5/27/2020 11:49 AM
37	Brak	5/27/2020 11:23 AM
38	Brak zainteresowania, działania szkoleniowe wstrzymane w firmach	5/27/2020 11:19 AM
39	Prowadzę 2 z 5 zakontraktowanych dużych projektów Leaderskich. 1 projekt został zawieszony w nieskończoność a 2 projekty nie doszły do skutku. Klienci zrezygnowali. Dla dwóch grup poprowadziliśmy zamiast jednego szkolenia 16 godzinnego, 4 spotkania online, każde po 3 godziny. Uczestnicy wiedząc jak wyglądają szkolenia na sali a jak online, dużo bardziej preferują na sali. Największym wyzwaniem jest nabycie kompetencji aktywizacji procesu uczenia przy pełnym wykorzystaniu technologii. Poradzenie sobie z mankamentami łącza internetowego, oraz brak możliwości kontaktu wzrokowego z całą grupą uczestników. Inne problemy to brak pełnej dyscypliny i próba robienia wielu zadań przez uczestnika w trakcie szkolenia. Uczestnicy sami potwierdzają, że często jest im trudno się skupić, szczególnie kiedy mają stały kontakt z firmą, która wysyła im maile lub dzwoni z wieloma pilnymi sprawami.	5/27/2020 11:09 AM
40	Zakup licencji	5/27/2020 10:50 AM
41	Inwestycja	5/27/2020 10:40 AM
42	Trudność przeniesienia tego co robiłem offline do online	5/27/2020 10:26 AM
43	Brak środków na zainwestowanie w narzędzia i platformy do szkoleń online.	5/27/2020 10:20 AM
44	Aby zbudować kontakt potrzebne jest pierwsze spotkanie w realu, a tego nie mam możliwości zrobić	5/27/2020 10:18 AM
45	brak zainteresowania	5/27/2020 10:14 AM
46	Podstawowym wyzwaniem jest mały popyt po stronie kupującego. Pytanie 19 - chyba powinno być "przed", nie "po".	5/27/2020 9:58 AM
47	Brak wiedzy na rynku czym są szkolenia online i jakie mają formy. Opór rynku przed szkoleniami online i chaos informacyjny. Setki bezpłatnych webinarów organizowanych przez wszystkich dokoła z każdego tematu. Z umów podpisanych na realizację marzec-czerwiec	5/27/2020 9:56 AM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

wszyscy czekają na stacjonarne, żaden Klient nie zdecydował się na przejście na online. Na szkolenia online musieliśmy pozyskać nowych Klientów. Wyzwaniem jest podejście do ceny szkoleń online na rynku i walka cenowa. Opór firm przed skorzystaniem z ZOOMa.

48	klienci czekają na szkolenia w salach	5/27/2020 9:36 AM
49	problemy z obsługą komputera wśród urzędników korzystających z moich szkoleń	5/27/2020 9:24 AM
50	Trudności sprzętowe i słaby kontakt z grupą	5/27/2020 9:14 AM
51	gotowość Klientów; oczekiwania wobec warunków realizacji usług	5/27/2020 8:58 AM
52	Niechęć dużej części klientów do takiej formy (czasem wynikająca z ograniczeń technicznych po ich stronie, częściej - z samej formy zdalnej).	5/27/2020 8:58 AM
53	Mala frekwencja nawet przy darmowych. Ludzie mają przesyt online	5/27/2020 8:56 AM
54	przekonanie klientów do tej formy	5/27/2020 8:50 AM
55	marketing i sprzedaż odpłatnych usług, klienci zajęci swoimi problemami, bardzo dużo treści nieodpłatnych lub o niskiej jakości.	5/27/2020 12:26 AM
56	Brak komunikacji i klientem	5/26/2020 11:47 PM
57	Opór klientów przed tą formą szkoleń	5/26/2020 10:53 PM
58	musieliśmy zainwestować duże środki do zbudowania całego systemu technicznego, aby usługi online były najwyższej jakości techniczne	5/26/2020 10:27 PM
59	Niechęć ze strony klientów do tej formuły, naciski na obniżenie cen	5/26/2020 10:02 PM
60	Niedostosowanie ze strony klienta do usługi zdalnej	5/26/2020 9:09 PM
61	Słabe łącza i słaby sprzęt klientów.	5/26/2020 9:01 PM
62	Brak możliwości doprowadzenia światłowodu do jednego z biur. Klienci nie chcą kupować szkoleń - chcą zredukować koszty działalności i traktują szkolenia (w jakiegokolwiek firmie) jako zbędny wydatek na czas kryzysu.	5/26/2020 7:08 PM
63	niechęć klientów do takiej formy	5/26/2020 4:56 PM
64	Znaczny spadek zainteresowania klientów ofertą szkoleniową. Zamrożenie lub znaczne ograniczenie budżetów szkoleniowych.	5/26/2020 4:39 PM
65	Brak zainteresowania. Przekonanie o niskiej efektywności. Odmowa z uwagi na brak warunków do realizacji	5/26/2020 4:37 PM
66	Brak narzędzi i doświadczenia w szkoleniach online	5/26/2020 4:18 PM
67	brak	5/26/2020 3:37 PM
68	Znacznie ograniczony zakres tematów, z których możemy szkolić zdalnie.	5/26/2020 3:33 PM
69	-wysyp szkoleń i webinarów gratis (każdy chce być coachem, trenerem i nauczać) -niechęć niektórych trenerów aby przejść na szkolenia on-line -uczestnicy czekają na zajęcia w sali - potencjalni klienci walczą o byt- nie wydadzą pieniędzy na szkolenia -klienci mają hossa- nie skierują pracowników na szkolenia	5/26/2020 3:07 PM
70	Brak wystarczającego zainteresowania klientów	5/26/2020 2:51 PM
71	.	5/26/2020 2:40 PM
72	Biurokracja	5/26/2020 2:38 PM
73	Niskie zainteresowanie szkoleniami online jako alternatywa dla stacjonarnych. Brak kompetencji lub niewystarczające kompetencje u szkoleniowców.	5/26/2020 2:32 PM
74	Brak przygotowanej oprawy szkolenia, trudności w przekazywaniu wiedzy, konieczność zakupu sprzętu	5/26/2020 2:15 PM
75	dopasowanie narzędzi do usług rozwojowych, brak wystarczającego przygotowania informatycznego korzystających z usług on-line	5/26/2020 2:06 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

76	BRAK	5/26/2020 2:00 PM
77	BRAK DOSTĘPU	5/26/2020 1:59 PM
78	pozyskanie klienta	5/26/2020 1:58 PM
79	brak	5/26/2020 1:57 PM
80	Trudności z prelegentami i ich chęcią do pracy on-line.	5/26/2020 1:55 PM
81	technika	5/26/2020 1:51 PM
82	bd.	5/26/2020 1:41 PM
83	brak możliwości realizacji szkoleń on-lina ze względu na specyfikę branży (kosmetologia - wymagane modelki/pacjenci do szkoleń)	5/26/2020 1:34 PM
84	Brak zainteresowania taką formą edukacji	5/26/2020 1:27 PM
85	Nie wszyscy klienci chcą zamienić poprzednią ofertę obejmującą szkolenie stacjonarne na formę on-line.	5/26/2020 1:27 PM
86	Brak przygotowania odbiorców usług	5/26/2020 1:27 PM
87	mało chętnych osób - brak klientów - brak środków na płatne szkolenia	5/26/2020 1:26 PM
88	Nie świadczyłem usług online	5/26/2020 1:23 PM
89	Firmy były skupione na utrzymaniu stanowisk pracy, a nie na rozwijaniu kompetencji. Działy HR nie chciały słuchać o szkoleniach, bo wszystkie budżety zostały zamrożone.	5/26/2020 1:23 PM
90	Problemy techniczne po stronie klientów.	5/26/2020 1:23 PM
91	brak	5/26/2020 1:22 PM
92	nieufność Klientów, zamrożenie środków	5/26/2020 1:20 PM
93	Brak	5/26/2020 1:19 PM
94	przygotowanie szkoleń w wersji on-line na dobrym poziomie	5/26/2020 1:19 PM
95	techniczne	5/26/2020 1:16 PM
96	Niska świadomość rynku odnośnie szkoleń online - mylone z webinariami. Przekonanie, że online musi być tańsze od usługi stacjonarnej.	5/26/2020 1:12 PM
97	brak klientów.	5/26/2020 1:09 PM

Q21 Co jest dla Ciebie największym wyzwaniem w tym roku?

Answered: 97 Skipped: 15

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

#	RESPONSES	DATE
1	Niewiadoma w kontekście prowadzenia kursów offline od września 2020. Sprzedaż odpowiedniej ilości kursów, by utrzymać Szkołę.	6/2/2020 10:20 AM
2	Reżim sanitarny - zbyt małe sale. Pozyskiwanie nowych klientów w sytuacji, gdy nie wiadomo, jak będzie wyglądała nauka w nowym roku szkolnym.	6/1/2020 6:46 PM
3	utrzymanie pozycji i klientów	6/1/2020 1:18 PM
4	Obawiam się, czy będą nowe zlecenia	6/1/2020 12:27 PM
5	Utrzymanie firmy	5/30/2020 8:00 PM
6	dalszy rozwój	5/30/2020 6:11 PM
7	przetrawanie wakacji i utrzymanie zatrudnienia	5/30/2020 12:21 PM
8	Pozyskanie klienta	5/30/2020 11:51 AM
9	popyt na szkolenia	5/29/2020 5:06 PM
10	odzyskanie płynności finansowej i spłata kredytu	5/29/2020 4:24 PM
11	przekonanie dzieci, młodzieży i ich rodziców oraz dorosłych słuchaczy, że tymczasowe przejście na szkolenia online nie wiąże się z obniżeniem jakości usług	5/29/2020 11:18 AM
12	brak konkretnych decyzji, destabilizacja branży szkoleniowej.	5/28/2020 6:29 PM
13	konieczność tworzenia nowych programów	5/28/2020 5:17 PM
14	odtworzenie co najmniej 50% portfela zamówień	5/28/2020 2:36 PM
15	W jaki sposób pozyskać nowych klientów, gdy branża mocno podupadła	5/28/2020 2:09 PM
16	Dalszy rozwój i zachowanie renomy w najdynamiczniej rozwijającej się branży „Zdrowie i uroda”	5/28/2020 12:19 PM
17	Utrzymanie firmy na powierzchni. Na pewno będzie spora rotacja w zespole bo ludzie chcą wrócić do swoich starych zarobków a na tą chwilę nie jestem w stanie im tego zagwarantować.	5/28/2020 11:16 AM
18	płynność finansowa w kolejnych miesiącach	5/28/2020 11:13 AM
19	Znalezienie dofinansowania: 1. rozwój infrastruktury informatycznej i dostosowanie do realizacji szkoleń online - realizacji i nagrywania webinarów 2. zrobienie certyfikatów, aby firma mogła ogłosić w BUR i realizować szkolenia z dofinansowaniem - widzimy potrzebę takich rozwiązań ze względu na to, że firmy nie mają pieniędzy a chętnie by uczestniczyły 3. znajdowanie codziennie motywacji od początku i szukanie rozwiązań	5/28/2020 10:02 AM
20	Przetrawanie i powrót do szkoleń stacjonarnych	5/28/2020 9:21 AM
21	Utrzymanie płynności i pozyskanie projektów.	5/28/2020 12:44 AM
22	realizacja planów	5/28/2020 12:16 AM
23	Nowa platforma	5/27/2020 10:30 PM
24	.	5/27/2020 10:10 PM
25	Pomoc finansowa na razie żadna. Nie wiem jak przetrwać okres letni bo nie mam zaplanowanych i potwierdzonych szkoleń a w lipcu już będę musiała zapłacić zis	5/27/2020 10:05 PM
26	Przetrwac	5/27/2020 8:55 PM
27	Użeranie się z absurdami typu kagańce na twarzy	5/27/2020 6:47 PM
28	wrócić do pracy	5/27/2020 4:51 PM
29	Niepewność związana z sytuacją gospodarczą. Dla części firm kryzys będzie oznaczał obcięcie budżetów szkoleniowych albo w ogóle rezygnację ze szkoleń.	5/27/2020 3:19 PM
30	brak przychodów i klientów chętnych na usługi, brak możliwości zaplanowania przychodów w przyszłości, bo nikt nie wie co będzie dalej	5/27/2020 2:11 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

31	Zrestrukturyzować firmę	5/27/2020 2:08 PM
32	x	5/27/2020 1:52 PM
33	Płatności klientów, którzy coraz częściej nie regulują swoich zobowiązań, wydłużający się czas zapłaty faktur	5/27/2020 1:35 PM
34	utrzymanie firmy i siebie	5/27/2020 1:12 PM
35	utrata klientów	5/27/2020 12:38 PM
36	Utrzymanie portfela zamówień na szkolenia	5/27/2020 11:50 AM
37	Brak	5/27/2020 11:23 AM
38	Utrzymanie firmy i lokalu, pozyskiwanie klientów	5/27/2020 11:20 AM
39	Zagwarantowanie płynności finansowej i zdobycie kolejnych szans na realizację zleceń.	5/27/2020 11:10 AM
40	Przetrwąć mimo odwołania szkoleń przez kluczowego klienta	5/27/2020 10:52 AM
41	Finanse	5/27/2020 10:40 AM
42	Utrzymanie płynności finansowej	5/27/2020 10:27 AM
43	Przeżyć. Być może znaleźć inny sposób na zarobek.	5/27/2020 10:20 AM
44	oswoić się z brakiem klientów	5/27/2020 10:18 AM
45	przetrwąć na rynku	5/27/2020 10:14 AM
46	Pozyskanie zleceń. Utrzymanie firmy i utrzymanie miejsc pracy dla ludzi, z którymi pracuję od wielu lat. Rosnące koszty sprzedaży i marketingu usług szkoleniowych. Wizerunek przedsiębiorcy, który jest przedstawiany w mediach jako najgorszy wilk, a rozwiązania z tarczy komunikowane są tak, że cały rynek ma wrażenie, że firmy dostały miliony więc na co one narzekają. W moim otoczeniu zdarzyły się sytuacje, że po komunikatach w mediach pracownicy przyszli do firm po podwyżki, podczas gdy zarządzający zastanawiał się czy ogłaszać upadłość, czy jeszcze nie.	5/27/2020 10:01 AM
47	Utrzymać w miarę niezmieniony, bieżący kształt firmy i zakres usług oparty o kontakty ludzi z ludźmi. Online może być tego dużą częścią, ale jeśli miałby pozostać 100%, to będzie kłopot - zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców.	5/27/2020 9:59 AM
48	szkolenia online i pozyskanie klientów	5/27/2020 9:36 AM
49	utrzymanie się na rynku	5/27/2020 9:24 AM
50	Utrzymanie działalności	5/27/2020 9:14 AM
51	Rozwinięcie lub przynajmniej utrzymanie dotychczasowej liczby klientów w dłuższej perspektywie (wrzesień i później)	5/27/2020 9:00 AM
52	brak przewidywalności sytuacji	5/27/2020 8:58 AM
53	Wrócić na dobry tor do pracy.	5/27/2020 8:58 AM
54	utrata zysku	5/27/2020 8:51 AM
55	Zapewnienie ciągłości funkcjonowania firmy	5/27/2020 12:27 AM
56	Utrzymanie Płynności finansowej	5/26/2020 11:47 PM
57	Zwiększenie sprzedaży w sektorze b2b	5/26/2020 10:54 PM
58	utrzymanie miejsc pracy, jak najszybszy powrót do szkoleń stacjonarnych i przekonanie do bezpieczeństwa tej formy świadczenia usług	5/26/2020 10:27 PM
59	Utrzymać zespół, nie zjechać z oszczędnościami do "0". Spadek mieliśmy o 80% a klienci deklarują zamrożenie budżetów - jesienią okaże się, czy nastąpi konieczność zamknięcia firmy czy nie lub czy będziemy musieli zredukować zespół, jeśli popyt nie wzrośnie.	5/26/2020 10:03 PM
60	Utrzymanie zatrudnienia	5/26/2020 9:09 PM
61	Utrzymanie się na rynku.	5/26/2020 9:01 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

62	Zablokowanie możliwości świadczenia usług a przez to spadek przychodów o 95%.	5/26/2020 7:08 PM
63	powrót do poziomu sprzedaży sprzed epidemii, reorganizacja szkoleń, tak by dostarczać szkolenia online w sposób ciągły	5/26/2020 4:57 PM
64	Utrzymanie się na powierzchni... mniejsza o zyski, przynajmniej zamknąć rok bez strat...	5/26/2020 4:39 PM
65	Próba przeformułowania realizacji szkoleń na on-line i poszukiwanie klientów B2B chętnych do uczestniczenia w takich szkoleniach zamkniętych.	5/26/2020 4:39 PM
66	Zachować etaty i weryfikować plany rozwojowe	5/26/2020 4:18 PM
67	Utrzymanie sprzedaży szkoleń na poziomie gwarantującym przetrwanie firmy na rynku usług rozwojowych	5/26/2020 3:38 PM
68	Sprzedaż biletów na szkolenia otwarte. Niejasności w przepisach dotyczących szkoleń stacjonarnych (głównie otwartych.) Nie wiem, czy i kiedy możemy je organizować.	5/26/2020 3:35 PM
69	-wrócić do sali szkoleniowej ze szkoleniami -nadrobić te 3 m-ce pandemii -zakończyć rok z jak najmniejszą stratą	5/26/2020 3:09 PM
70	uruchomienie ponowne szkoleń	5/26/2020 2:51 PM
71	.	5/26/2020 2:40 PM
72	Przetrwąć	5/26/2020 2:39 PM
73	Planowanie czegokolwiek w sytuacji niepewności, niejednoznaczności i nieprzewidywalności. Nieustający survival w sytuacji VUCA :-)	5/26/2020 2:33 PM
74	Przeniesienie się do sieci, decyzja o rozszerzeniu działalności przy niepewnych czasach	5/26/2020 2:15 PM
75	powrót do szkoleń stacjonarnych i utrzymanie przychodów ze sprzedaży usług szkol.	5/26/2020 2:07 PM
76	PRZEŻYCIE NA RYNKU	5/26/2020 2:00 PM
77	BRAK ŚRODKÓW	5/26/2020 1:59 PM
78	zdobycie klienta	5/26/2020 1:59 PM
79	niepewność czy uda się utrzymać działalność	5/26/2020 1:57 PM
80	Największym wyzwaniem na ten rok jest przetrwanie firmy	5/26/2020 1:55 PM
81	koszty i brak zapytań	5/26/2020 1:52 PM
82	bd.	5/26/2020 1:41 PM
83	rozszerzenie branż w których realizowane będą szkolenia, utrzymanie zatrudnienia	5/26/2020 1:35 PM
84	Ograniczone możliwości pozyskania nowych klientów. Zmniejszenie portfela klientów.	5/26/2020 1:34 PM
85	Utrzymanie firmy	5/26/2020 1:28 PM
86	Zrealizować założenia biznesowe i osiągnąć obroty na poziomie zeszłorocznych	5/26/2020 1:28 PM
87	Pozyskiwanie nowych klientów. Wielu całkowicie zamroziło wydatki na szkolenia.	5/26/2020 1:27 PM
88	spłacić sługi i nie ogłosić upadłości	5/26/2020 1:26 PM
89	Zaczac skutecznie sprzedawac szkolenia online. Mamy wartosciowych trenerow, ktorzych uslugi nie kosztuja 100zl za godzinę, niestety firmy wola zoltodziobow i biora amatorow, przez co mamy problem ze skuteczną sprzedażą.	5/26/2020 1:25 PM
90	Zapewnić bieżącą płynność firmy i zwiększyć sprzedaż szkoleń dla klientów indywidualnych	5/26/2020 1:23 PM
91	Odbudowa firmy	5/26/2020 1:23 PM
92	utrzymanie zatrudnienia	5/26/2020 1:22 PM
93	utrzymanie płynności firmy, pozyskiwanie Klientów na szkolenia	5/26/2020 1:20 PM
94	zapropnowanie klientom nowych produktów on-line	5/26/2020 1:20 PM

Badanie sytuacji ekonomicznej podmiotów świadczących usługi szkoleniowe

95	pozyskanie klientów	5/26/2020 1:16 PM
96	Utrzymanie sprzedaży na poziomie, który pozwoli firmie nie redukować zatrudnienia.	5/26/2020 1:15 PM
97	przetwać	5/26/2020 1:09 PM