



PROJEKT RETAIL

MATERIAL DODATKOWY

W jaki sposób COVID-19 wpłynął na stan emocjonalny przedsiębiorców detalicznych i na spadek ich przedsiębiorczości

PROJEKT RETAIL



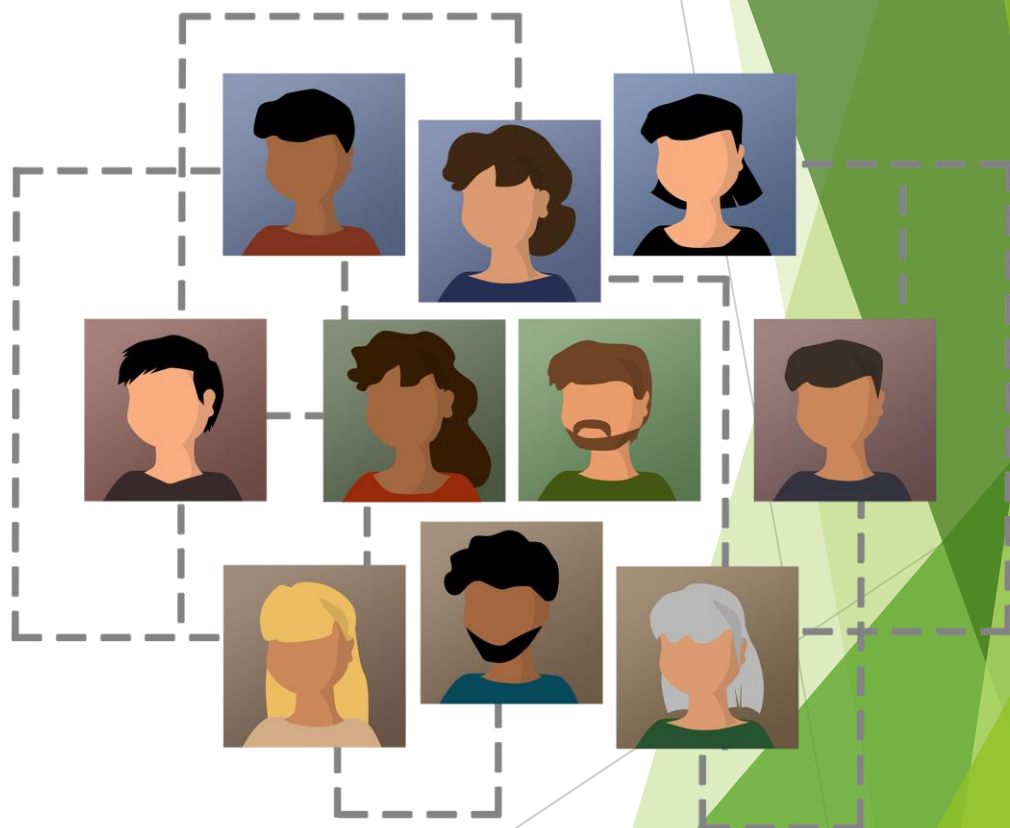
Erasmus+

Projekt finansowany przez:

**Erasmus+ / Key Action 2 -
Cooperation for innovation and the
exchange of good practices, Strategic
Partnerships for VET education**

Retail Project [www: retail.erasmus.site](http://www.retail.erasmus.site)

1. Wprowadzenie do tematu



COVID-19 wywołał dużą ilość zgonów na całym świecie i pozbawił nas poczucia wpływ, nie mając przy tym granic geograficznych ani oczekiwanego czasu, w którym jego skutki ustąpią. Dotknął on kraje na całym świecie, zaburzając życie gospodarcze i szkodząc przedsiębiorcom w każdej branży, a także zmieniając codzienne życie jednostek. Niniejsza prezentacja ma na celu zbadanie wpływu pandemii koronawirusa na działalność gospodarczą przedsiębiorców i ich postrzeganie różnic w zachowaniach konsumentów w tym czasie, zwłaszcza w sektorze detalicznym. Ostatecznie przedsiębiorcy zdobędą większą wiedzę i głębsze zrozumienie tego nowego środowiska niezbędnego do podjęcia pewnych działań i zdolności adaptacyjnych, aby utrzymać swoją działalność w bezprecedensowych czasach.

2. Zawartość

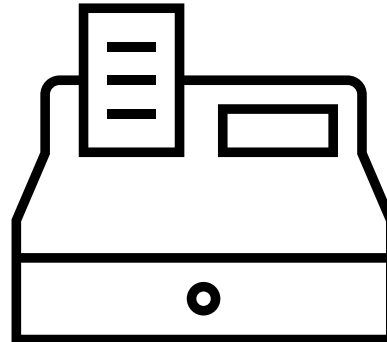
Ten dodatkowy moduł podzielono na 3 rozdziały, referencje oraz przydatne narzędzia.

- Rozdział 1: Przedsiębiorczość w czasach COVID-19
- Rozdział 2: Jak COVID-19 wpływa na branżę retail?
- Rozdział 3: COVID-19 i przedsiębiorczość: Przyszłe kierunki



2.1. Przed i po działaniach związanych z COVID

- Zainteresowanie przedsiębiorczością pozostaje stabilne, ale Covid-19 spowodował pewne zmiany w trendach, takie jak większe zainteresowanie kobiet zwiększeniem zaangażowania w branżę e-commerce.
- Przeszkody: Jeśli chodzi o przeszkody w realizacji projektów handlowych, pierwszą przeszkodą jest pozyskiwanie kapitału. W przypadku, gdy przedsiębiorcy pozostają w związku małżeńskim lub mają na utrzymaniu, obawy o kapitał wzrastają do 6 punktów. To samo dzieje się z przedsiębiorcami o średnim i wysokim poziomie wykształcenia. Co czwarty wskazuje na pozyskiwanie kapitału jako główną barierę przy rozpoczynaniu swojego projektu.



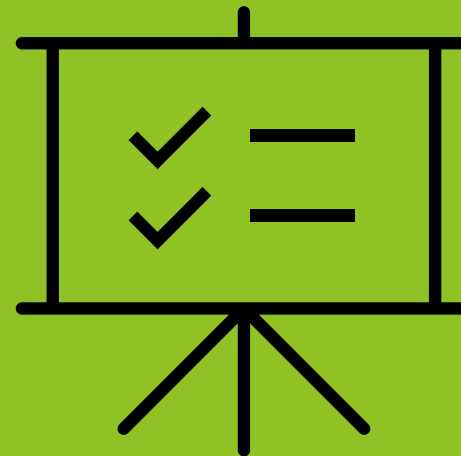
2.1. Sposób rozpoczynania biznesu



- W tym przypadku można zauważyć różnice przed i po COVID. Jedną z nich jest wzrost liczby osób, które wybierają formuły cyfrowej przedsiębiorczości.
- Przedsiębiorcy wolą teraz uruchamiać projekty sprzedażowe e-commerce, decydując się na sprzedaż społecznościową, czyli promowanie firmy poprzez sprzedaż za pośrednictwem sieci społecznościowych oraz za pomocą narzędzi cyfrowych i społecznościowych, takich jak grupy na Facebooku, LinkedIn, Twitter, Instagram itp.
- Dziś formuła biznesu online jest bardziej aktualna niż kiedykolwiek. Przedsiębiorcy chcą zarządzać swoimi firmami z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie, dlatego muszą być połączeni cyfrowo i korzystać z łatwo dostępnych narzędzi.

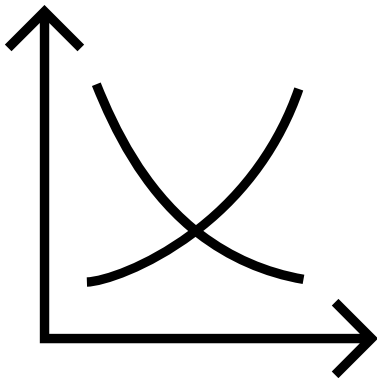
2.1. W Hiszpanii, 63% przedsiębiorców otworzyło nowe biznesy pomimo Covid-19

- Są to osoby, które wcześniej prowadziły działalność przedsiębiorczą. Kryzys gospodarczy spowodował, że wiele profili zawodowych próbowało przekwalifikować się i podnosić kompetencje poprzez rozpoczęcie nowych projektów. Można zaobserwować, że przedsiębiorczość jako ścieżka kariery kwitnie pomimo pandemii.
- Przedsiębiorczość jako sposób na osiągnięcie sukcesu zawodowego staje się wyraźną opcją zatrudnienia w dobie Covid-19.



2.2. How is COVID-19 affecting the RETAIL sector?

ZAWARTOŚĆ ROZDZIAŁU 2
Jak COVID-19 wpłynął na sektor retail?



- Skok naprzód w handlu elektronicznym przez detalistów okazał się w różnym stopniu odczuwalny. Obejmuje to zwiększenie rentowności i wzmocnienie personelu, straty i masowe zwolnienia pracowników w zależności od sektora handlu detalicznego, w którym działają.
- Sektor detaliczny w ostatnich latach wdrożył nowe technologie jak i ulepszając już istniejące. W dzisiejszych czasach klienci mogą płacić zegarkami lub przymierzać buty przy użyciu rozszerzonej rzeczywistości. Era cyfrowa przyspieszyła w taki sposób, że detaliści, którzy wykorzystują technologię do sprzedaży produktów lub usług, musieli przyjąć elektroniczne modele biznesowe, aby zapewnić sobie przetrwanie.
- Faktem jest, że COVID-19 wygenerował więcej strat niż zysków w sektorze detalicznym. Jednak dzięki wdrożeniu technologii detaliści poprawili swoją rentowność i uzyskali przewagę na rynku, który jest obecnie niestabilny, w celu przyspieszenia ożywienia w krótkim okresie.

- Podczas gdy wielu sprzedawców detalicznych od jakiegoś czasu odnotowuje wzrost handlu elektronicznego, ostatnie wydarzenia na świecie przyspieszyły go wykładniczo. To, co kiedyś rośło szybko, teraz rośnie w zawrotnym tempie, a to, co zmieniało się szybko, teraz zmienia się z zawrotną prędkością.
- Firmy, które są bardziej zwinne i lepiej przystosowane do zmian w tym nowym świecie, mają większe szanse na sukces. Wydajne metody e-commerce i hybrydowe metody dostawy będą niezbędne do przetrwania burzy i pomogą popchnąć branżę detaliczną do przodu, gdy wrócimy do normalności.

ZAWARTOŚĆ ROZDZIAŁU 2

Jak COVID-19 wpłynął na sektor retail?



2.3. COVID-19 and entrepreneurship: Future directions

ZAWARTOŚĆ ROZDZIAŁU 3
COVID-19 i przedsiębiorczość
Przyszłe kierunki
Wyzwania przedsiębiorczości w czasie post-covidowym

- Mimo że przedsiębiorczość jest kluczową dźwignią w procesie transformacji gospodarczej w kierunku zielonego modelu cyfrowego i integracyjnego, istnieją poważne ograniczenia dla przedsiębiorcy, jeśli chodzi o pozyskiwanie finansowania zewnętrznego. Dlatego pierwsze ograniczenie można zaobserwować, jeśli chodzi o to, jakie środki przeznaczyć na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej, która obejmuje również sprzedaż detaliczną.
- Jest wiele przeszkód biurokratycznych, prawie nie ma wsparcia ekspertów, a „błąd” wciąż utożsamiany jest z „porażką”. Dzięki temu ludzie mogą czuć się bardziej przestraszeni lub mniej chętni do założenia własnej firmy.

Wnioski

Od zmuszania firm do zamykania, poważnych kryzysów gospodarczych, po utrudnienie różnych aspektów życia społecznego, COVID-19 drastycznie zmienił sposób prowadzenia różnych działań. W związku z restrykcjami wprowadzonymi przez rządy, co w konsekwencji wpłynęło na żądania konsumentów, obserwuje się znaczny wzrost liczby przedsiębiorców przechodzących na platformy internetowe do prowadzenia działalności.

Zdolność do adaptacji przedsiębiorców jest ważna do zbadania, ponieważ są oni znaną siłą napędową innowacji. Powszechnie uważa się, że przedsiębiorcy torują drogę w dostarczaniu rozwiązań i możliwości przejścia do tradycyjnych praktyk biznesowych w coraz bardziej zdigitalizowanym świecie.

5. Źródła

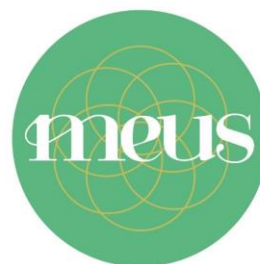
AECOC. (20 de September de 2021). AECOC. Obtenido de <https://www.aecoc.es/innovation-hub-noticias/como-esta-afectando-el-covid-19-al-sector-retail/>

Emprendedores. (12 de April de 2021). Emprendedores. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/emprendimiento-covid/>

Manh. (27 de March de 2020). Manh. Obtenido de <https://www.manh.com/es-es/recursos/articulos/2020/03/27/influencia-del-covid-19-en-sector-minorista>



PREJEKT RETAIL Partnerzy



POLISH CHAMBER OF COMMERCE

Retail Project www: retail.erasmus.site