



KERJASAMA STRATEGIK MITI-SME BANK-CEDAR DALAM PROGRAM ICT GROOMBIG

12 JUN 2015

SMALL MEDIUM ENTERPRISE DEVELOPMENT BANK MALAYSIA BERHAD

For business.
For growth.
For life.



AGENDA

- Pengenalan
- Kriteria Peserta
- Rangka Kerja & Garismasa Program
- Indeks Pencapaian Utama (KPI)
- *Exit Point*
- Carta Gantt
- Lampiran: Kandungan Kursus

PENGENALAN

OBJEKTIF:

- Untuk membangunkan usahawan ICT Bumiputera yang dinamik, berminda kreatif dan inovatif melalui penerapan kemahiran dan pengetahuan yang mantap agar boleh berdaya maju dan mampan.

SKOP:

- 30 syarikat/firma ICT
- Tempoh: Jun 2015 – Mei 2016

KRITERIA PESERTA

a. Jenis / Aktiviti Perniagaan

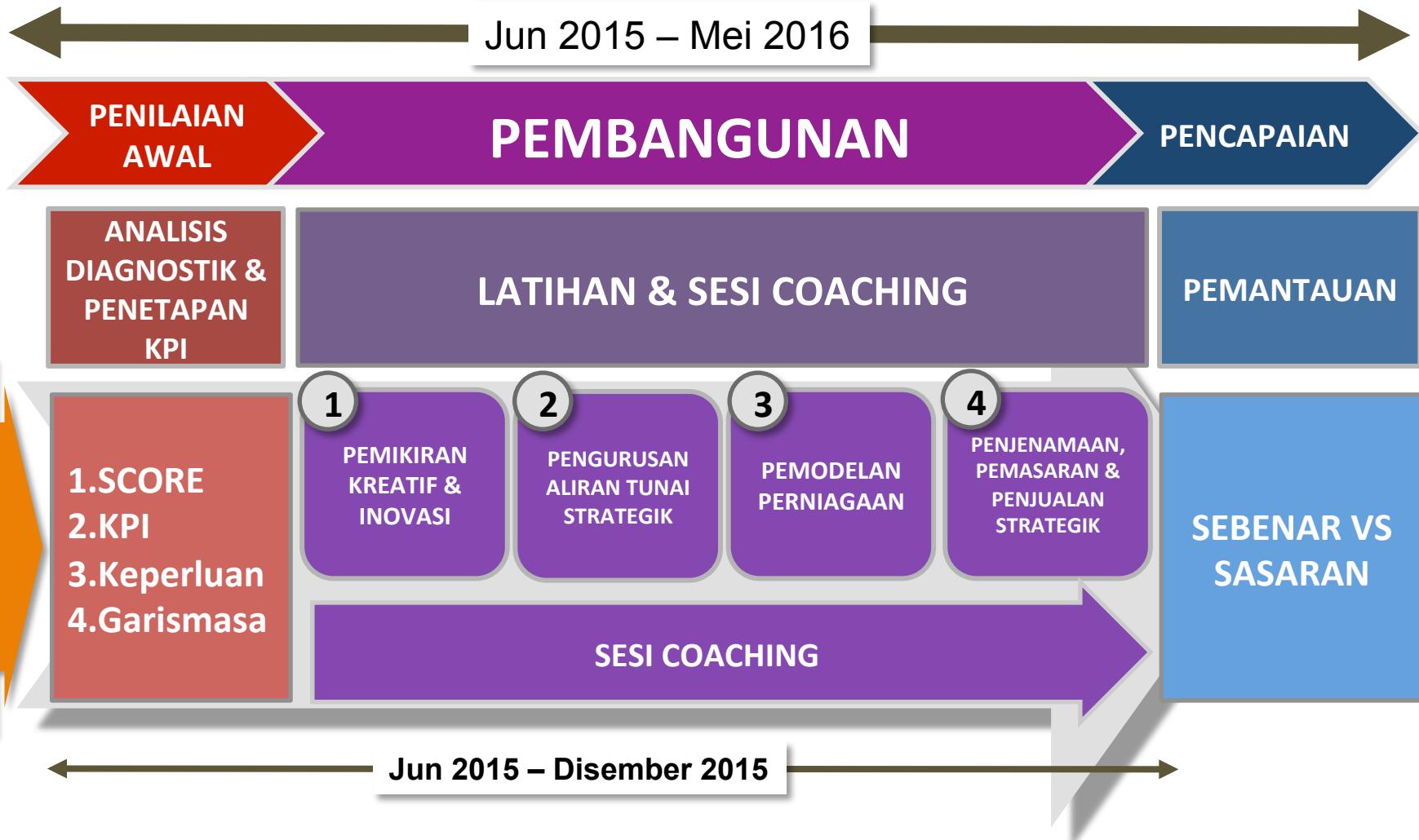
Peserta akan atau telah beroperasi menjalankan perniagaan ICT dan berdaftar dengan SSM dan dimiliki oleh ekuiti Bumiputera sekurang-kurangnya 51%.

b. Saiz Perniagaan

Peserta hendaklah terdiri daripada perniagaan mikro sebagaimana definisi PKS oleh Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (2014) untuk sektor perkhidmatan (termasuk ICT).

RANGKA KERJA & GARISMASA PROGRAM

CADANGAN RANGKA KERJA & GARISMASA PROGRAM



KUMPULAN SASARAN

Kumpulan sasaran peserta program dicadangkan seperti berikut:

a. Perniagaan di dalam bidang ICT seperti:

- Content dan multimedia
- Online / E-Commerce
- Integrasi Sistem
- ICT Trading

b. Peserta terdiri dari usahawan/ bakal usahawan Bumiputera.

c. Peserta sanggup membayar yuran sewa bulanan premis selama perlaksanaan program sebanyak RM300. Kadar akan berubah mengikut keperluan semasa.

INDEKS PENCAPAIAN UTAMA (KPI)

Kejayaan utama bagi program ini dilihat daripada kejayaan syarikat/firma dalam program ini yang berjaya:

- a) Meningkatkan jualan sebanyak 5% - 10%.**
- b) Mewujudkan sekurang-kurangnya satu pasaran baru.**

CADANGAN *EXIT POINT*

Program ini diisythar tamat bagi sesuatu syarikat/firma peserta hanya apabila:

- a) Syarikat/firma telah mencapai KPI yang disasarkan.**
- b) Jangkamasa program telah tamat.**
- c) Penyertaan ditamatkan oleh Jawatankuasa Kerja Program ICT Groombig atas sebab:**
 - i. Peserta tidak memberikan kerjasama dan tidak komited dalam program ini.**
 - ii. Tiada kemajuan ditunjukkan dalam tempoh satu (1) tahun.**
 - iii. Atas sebab-sebab lain yang memberi kesan terhadap kemajuan peserta dan syarikat/firma peserta.**

CARTA GANTT

CARTA GANTT

PERKARA	2015		
	MEI	JUN	JULAI
PEMILIHAN & PENDAFTARAN	 1 – 30		
PENILAIAN AWAL Analisa Diagnostik & Penentuan KPI - Penentuan KPI, Keperluan & Garismasa		 1	
PEMBANGUNAN Latihan & Pembangunan			
- KURSUS: Pemikiran Kreatif & Inovasi		 9 - 11	
- KURSUS: Pengurusan Aliran Tunai Strategik			
- KURSUS: Pemodelan Perniagaan			
- KURSUS: Penjenamaan, Pemasaran & Penjualan Strategik			
- KURSUS: Sesi <i>Coaching</i>			 MINGGU 1
PENCAPAIAN Pemantauan - Sebanar vs Sasaran			

CARTA GANTT

PERKARA	2015		
	OGOS	SEPTEMBER	OKTOBER
PEMILIHAN & PENDAFTARAN			
PENILAIAN AWAL Analisa Diagnostik & Penentuan KPI - Penentuan KPI, Keperluan & Garismasa			
PEMBANGUNAN Latihan & Pembangunan			
- KURSUS: Pemikiran Kreatif & Inovasi			
- KURSUS: Pengurusan Aliran Tunai Strategik	25 - 27		
- KURSUS: Pemodelan Perniagaan			27 - 29
- KURSUS: Penjenamaan, Pemasaran & Penjualan Strategik			
- KURSUS: Sesi <i>Coaching</i>	MINGGU 1	MINGGU 1	MINGGU 1
PENCAPAIAN Pemantauan - Sebanar vs Sasaran	1 - 31		

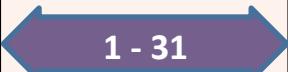
CARTA GANTT

PERKARA	2015	
	NOVEMBER	DISEMBER
PEMILIHAN & PENDAFTARAN		
PENILAIAN AWAL Analisa Diagnostik & Penentuan KPI - Penentuan KPI, Keperluan & Garismasa		
PEMBANGUNAN Latihan & Pembangunan		
- KURSUS: Pemikiran Kreatif & Inovasi		
- KURSUS: Pengurusan Aliran Tunai Strategik		
- KURSUS: Pemodelan Perniagaan		
- KURSUS: Penjenamaan, Pemasaran & Penjualan Strategik	24 - 26	
- KURSUS: Sesi <i>Coaching</i>	MINGGU 1	MINGGU 1
PENCAPAIAN Pemantauan - Sebanar vs Sasaran	1 - 30	

CARTA GANTT

TASK DETAILS	2016		
	JANUARI	FEBRUARI	MAC
PEMILIHAN & PENDAFTARAN			
PENILAIAN AWAL Analisa Diagnostik & Penentuan KPI - Penentuan KPI, Keperluan & Garismasa			
PEMBANGUNAN Latihan & Pembangunan			
- KURSUS: Pemikiran Kreatif & Inovasi			
- KURSUS: Pengurusan Aliran Tunai Strategik			
- KURSUS: Pemodelan Perniagaan			
- KURSUS: Penjenamaan, Pemasaran & Penjualan Strategik			
- KURSUS: Sesi <i>Coaching</i>			
PENCAPAIAN Pemantauan - Sebanar vs Sasaran		1 - 29	

CARTA GANTT

TASK DETAILS	2016	
	APRIL	MEI
PEMILIHAN & PENDAFTARAN		
PENILAIAN AWAL Analisa Diagnostik & Penentuan KPI - Penentuan KPI, Keperluan & Garismasa		
PEMBANGUNAN Latihan & Pembangunan		
- KURSUS: Pemikiran Kreatif & Inovasi		
- KURSUS: Pengurusan Aliran Tunai Strategik		
- KURSUS: Pemodelan Perniagaan		
- KURSUS: Penjenamaan, Pemasaran & Penjualan Strategik		
- KURSUS: Sesi <i>Coaching</i>		
PENCAPAIAN Pemantauan - Sebanar vs Sasaran		

LAMPIRAN

KANDUNGAN KURSUS

Pemikiran Kreatif & Inovasi

Objektif Program	Program ini akan berkongsi dengan peserta strategi berikut: <ul style="list-style-type: none">• Mengenalpasti perbezaan antara kreativiti dan inovasi• Mengiktiraf kreativiti masing-masing• Membina persekitaran kreatif• Kepentingan kreativiti dan inovasi dalam perniagaan• Menggunakan alat dan langkah-langkah penyelesaian masalah• Gunakan teknik individu dan kumpulan untuk menjanakan idea kreatif• Melaksanakan idea-idea kreatif
Keberhasilan Program	Pada akhir program ini, peserta akan dapat: <ul style="list-style-type: none">• Membina persekitaran pemikiran kreatif & inovatif
Bilangan Peserta	<ul style="list-style-type: none">• 30 orang
Peserta Sasaran	<ul style="list-style-type: none">• Usahawan dan pemilik PKS
Struktur	<ul style="list-style-type: none">• Pembelajaran Berasaskan Tindakan, Kajian Kes, <i>Role Play & Coaching</i>
Tempoh	<ul style="list-style-type: none">• 3 hari
Metodologi	<ul style="list-style-type: none">• Kajian Kes Interaktif dengan isu-isu dan aplikasi sebenar
Fasilitator	<ul style="list-style-type: none">• Jurulatih Bertauliah dari CEDAR dan / atau tenaga pengajar luar yang lain / <i>subject-matter expert</i>

Pengurusan Aliran Tunai Strategik

Objektif Program	Program ini akan berkongsi dengan peserta strategi berikut: <ul style="list-style-type: none">• Mempercepatkan aliran masuk tunai di mana mungkin.• Menangguhkan aliran keluar tunai sehingga matang.• Melabur lebihan wang tunai untuk mendapatkan kadar pulangan.• Membuat pinjaman tunai dengan terma terbaik.• Mengelakkan tahap optima tunai agar tidak berlebihan atau kekurangan.• Berapa banyak wang tunai yang diperlukan untuk menjalankan perniagaan?• Berapa banyak wang tunai adalah terkunci dalam aset semasa yang lain?• Berapa lama masa yang diambil untuk mengutip wang tunai daripada pelanggan?• Berapa banyak wang tunai harus dipegang?• Bagaimana menampung defisit tunai?• Bagaimanakah mengenal pasti masalah melalui aliran tunai?
Keberhasilan Program	Pada akhir program ini, peserta akan dapat: <ul style="list-style-type: none">• Membangunkan strategi pengurusan aliran tunai yang berkesan
Bilangan Peserta	<ul style="list-style-type: none">• 30 orang
Peserta Sasaran	<ul style="list-style-type: none">• Usahawan dan pemilik PKS
Struktur	<ul style="list-style-type: none">• Pembelajaran Berasaskan Tindakan, Kajian Kes, <i>Role Play & Coaching</i>
Tempoh	<ul style="list-style-type: none">• 3 hari
Metodologi	<ul style="list-style-type: none">• Kajian Kes Interaktif dengan isu-isu dan aplikasi sebenar
Fasilitator	<ul style="list-style-type: none">• Jurulatih Bertauliah dari CEDAR dan / atau tenaga pengajar luar yang lain / <i>subject-matter expert</i>

Pemodelan Perniagaan

Objektif Program	<p>Program ini akan berkongsi dengan peserta strategi berikut:</p> <ul style="list-style-type: none">• Kos efektif untuk struktur organisasi dan pengurusan• Budaya responsif kepada keperluan pihak yang berkepentingan, pengurusan, kakitangan dan pelanggan• Strategi proaktif bagi memenuhi persekitaran yang berubah-ubah• Alat pengukuran untuk mengukur kepuasan pelanggan• Meletakkan dan menyusun strategi dalam pasaran yang kompetitif
Keberhasilan Program	<p>Pada akhir program ini, peserta akan dapat:</p> <ul style="list-style-type: none">• Model perniagaan yang diperhalusi dan mampan dalam pasaran yang kompetitif
Bilangan Peserta	<ul style="list-style-type: none">• 30 orang
Peserta Sasaran	<ul style="list-style-type: none">• Usahawan dan pemilik PKS
Struktur	<ul style="list-style-type: none">• Pembelajaran Berasaskan Tindakan, Kajian Kes, <i>Role Play & Coaching</i>
Tempoh	<ul style="list-style-type: none">• 3 hari
Metodologi	<ul style="list-style-type: none">• Kajian Kes Interaktif dengan isu-isu dan aplikasi sebenar
Fasilitator	<ul style="list-style-type: none">• Jurulatih Bertauliah dari CEDAR dan / atau tenaga pengajar luar yang lain / <i>subject-matter expert</i>

Penjenamaan, Pemasaran & Penjualan Strategik

Objektif Program	<p>Program ini akan berkongsi dengan peserta strategi berikut:</p> <ul style="list-style-type: none">• Menentukan apa jenama yang kukuh dan apakah itu penjenamaan• Menentukan pelbagai jenis jenama dan peluasan jenama• Mengenalpasti jenama, ciri-ciri dan nilai-nilai produk anda,• Menulis misi, visi, dan pernyataan bagi jenama• Asas-asas meletakkan jenama• Memahami asas-asas mencipta identiti visual, iaitu nama jenama, slogan & logo• Membantu pekerja anda menghidupkan jenama dengan memberi kuasa kepada mereka untuk menjadi duta dan mewujudkan titik sentuhan jenama yang kukuh• Merancang secara berkesan pelancaran jenama dalaman dan luaran• Memantau dan menilai jenama anda, dan memahami impaknya• Pengenalan kepada jualan strategik• Penilaian situasi• Memahami keadaan dalam penjualan• Penggubalan matlamat dan strategi• Memahami pengaruh belian yang berbeza• The Win-Win Matrix• Memfokus kepada pelanggan yang ideal• Menangani cabaran• Menguruskan masa penjualan• Membangunkan pelan tindakan anda
Keberhasilan Program	Pada akhir program ini, peserta akan dapat: <ul style="list-style-type: none">• Menyediakan perancangan jenama• Melaksanakan proses penjenamaan• Menghasilkan pelan jualan strategik & sasaran
Bilangan Peserta	<ul style="list-style-type: none">• 30 orang
Peserta Sasaran	<ul style="list-style-type: none">• Usahawan dan pemilik PKS
Struktur	<ul style="list-style-type: none">• Pembelajaran Berasaskan Tindakan, Kajian Kes, <i>Role Play & Coaching</i>
Tempoh	<ul style="list-style-type: none">• 3 hari
Metodologi	<ul style="list-style-type: none">• Kajian Kes Interaktif dengan isu-isu dan aplikasi sebenar
Fasilitator	<ul style="list-style-type: none">• Jurulatih Bertauliah dari CEDAR dan / atau tenaga pengajar luar yang lain / <i>subject-matter expert</i>

Terima Kasih



For business. For growth. For life.