



PLAN

Dorchester
Glover's Corner

THẢO LUẬN SÂU VỀ TIỂU THƯƠNG VÀ VIỆC LÀM

January 31, 2019



boston planning &
development agency

CHƯƠNG TRÌNH LÀM VIỆC

Giới thiệu

1. Tài nguyên doanh nghiệp nhỏ thành phố
2. Cập nhật về các con đường chính ở khu Field Corner - Matt Frank
3. Khảo sát về tiểu thương – Đường kế tiếp
4. Việc làm tại khu Glover
5. Ý tưởng về việc làm và buôn bán nhỏ
6. Thảo luận

VĂN PHÒNG PHÁT TRIỂN TIỂU THƯƠNG BOSTON

Văn phòng Phát triển Kinh tế của Thị trường (OED)

Văn phòng Phát triển Tiểu thương (OSBD) hiện tại hỗ trợ ở 7 khía cạnh:

1. Đường trọng điểm Boston
2. Hỗ trợ kinh doanh tại địa phương
3. Nữ doanh nhân Boston (WEBOS)
4. Dịch vụ khôi phục và thiết kế
5. Vốn vay cho doanh nghiệp
6. Xe thực phẩm
7. Chứng nhận doanh nghiệp (do phụ nữ, nhóm thiểu số, cựu chiến binh làm chủ)

Xem tài liệu kèm theo để biết thêm thông tin.

FIELDS CORNER MAIN STREET

Matt Frank, Executive Director

1. Khảo sát về bảng hiệu
2. Hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp
3. Thông tin liên lạc:

617-474-1432

1444 Dorchester Avenue

Dorchester MA 02122

director@fieldscornermainstreet.org



PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ



- 242** Các doanh nghiệp
- 31%** Người Việt sở hữu
- 150** Các tòa nhà
- 13** Chỗ còn trống (tầng 1)
- 530K** Square Footage (tầng 1)

PLAN: GLOVER'S CORNER

Việc làm và doanh nghiệp nhỏ:

Người tạo việc làm cho cư dân trong khu vực

- Sở hữu doanh nghiệp nhỏ
 - Cơ hội giữ vốn trong cộng đồng
 - Cơ hội xây dựng sự thịnh vượng
- Tạo lập cộng đồng; củng cố ý thức về nơi chốn

Tương lai:

Đảm bảo các tòa nhà bao gồm không gian cho

- Các doanh nghiệp địa phương (xem ví dụ về Dot Block)
 - Không gian bán lẻ nhỏ hơn
 - Giá cả phải chăng
 - Công việc phù hợp kỹ năng của cư dân trong khu vực
 - Cơ hội đào tạo nghề
- Việc làm trong lĩnh vực xây dựng
- Cải thiện kết nối giao thông để kết nối người dân với việc làm

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Ý tưởng chính để duy trì kinh doanh và khả năng phục hồi

Sự sẵn sàng để kinh doanh và tính bền vững

- Nhận thức của chủ sở hữu về tác động trong tương lai đối với doanh nghiệp
- Kế hoạch kinh doanh táo bạo

Khả năng chi trả và sự ổn định bất động sản

- Chiến lược và điều khoản cho thuê
- Chiến lược và cấu trúc sở hữu

Phát triển thị trường, doanh nghiệp mới và không gian mới

- Những công trình mới cần có giá tốt cho cơ sở doanh nghiệp
- Phân vùng và giấy phép

Ba yếu tố chính

- Doanh nghiệp nhỏ
- Thành phố
- Tổ chức dịch vụ kinh doanh (BSO) và nhà cung cấp vốn

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Sự sẵn sàng để kinh doanh và tính bền vững

- **Mối lo ngại:** Các doanh nghiệp cần nhận thức và chuẩn bị cho những thay đổi trong tương lai đối với môi trường kinh doanh tại khu phố.
- **Giải pháp chính:** Tập trung các nguồn lực Thành phố hiện có từ Văn phòng Phát triển Doanh nghiệp Nhỏ vào các doanh nghiệp tại khu vực
 - Hỗ trợ kỹ thuật tại chỗ để tạo các kế hoạch kinh doanh để củng cố các doanh nghiệp hiện có
 - Tài trợ để cải thiện mặt tiền cửa hàng
 - Các khoản vay ưu đãi để khởi nghiệp, phát triển hoặc mở rộng các doanh nghiệp nhỏ
 - Mở rộng sự hiện diện của Khu phố chính và các đối tác để giúp các doanh nghiệp
 - Tài trợ cho việc đào tạo và giới thiệu việc làm tại các doanh nghiệp địa phương

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Khả năng chi trả và sự ổn định bất động sản

- **Mối quan ngại:** Các doanh nghiệp cần biết các quyền của người thuê nhà, có chiến lược về các điều khoản cho thuê và được trợ giúp để tăng khả năng sở hữu.
- **Giải pháp chính:** Tập trung hoạt động hỗ trợ về kỹ thuật và đối tác hiện có của thành phố để giúp các doanh nghiệp nhỏ đàm phán tốt hơn trong hợp đồng thuê chỗ
 - Cung cấp Hỗ trợ Kỹ thuật tại chỗ và tư vấn pháp lý để giúp các doanh nghiệp đàm phán tốt hơn các điều khoản cho thuê mang lại sự ổn định lâu dài

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Phát triển thị trường, doanh nghiệp mới và không gian mới

- **Mối quan ngại:** Các doanh nghiệp hiện có và doanh nghiệp mới tại địa phương cần có mặt bằng giá tốt để khởi nghiệp, mở rộng và phát triển.
- **Giải pháp chính:** Dành một phần tầng trệt của những công trình mới làm không gian thương mại giá tốt cho doanh nghiệp địa phương.
 - Yêu cầu không gian thương mại giá tốt đối với các công trình mới. Yêu cầu tăng tỷ lệ không gian thương mại giá tốt trong các công trình mới thuộc sở hữu Thành phố.
 - Tiếp thị cho mặt tiền bán lẻ nhỏ hơn / hẹp hơn để giúp các doanh nghiệp nhỏ dễ gia nhập.

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

■ Các ý tưởng khác được cung cấp bởi nhà tư vấn Next Street

(các biện pháp chính sách trên diện rộng toàn thành phố đòi hỏi phân tích sâu hơn ở quy mô rộng hơn)

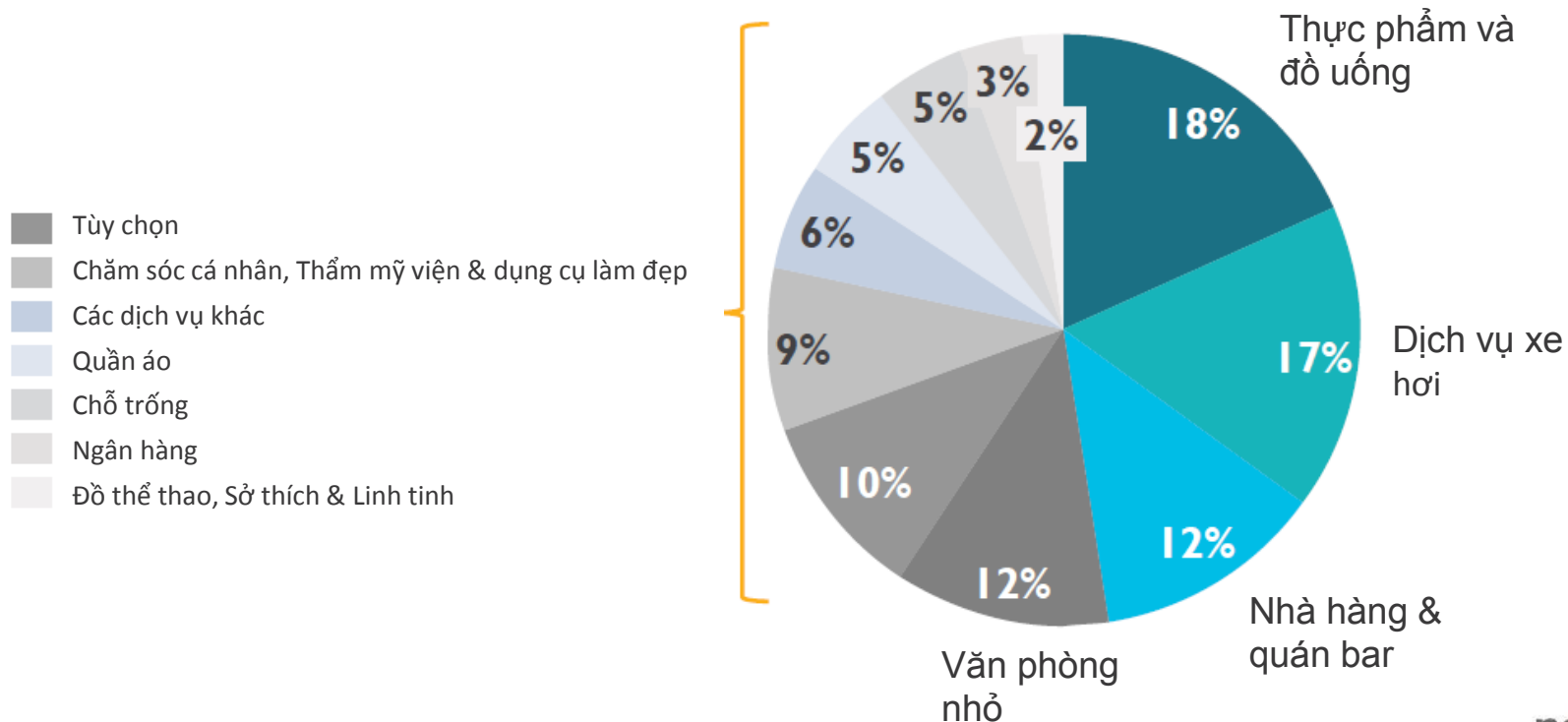
- Tăng cường bảo vệ người thuê (ví dụ: thời hạn gia hạn hợp đồng, lựa chọn cho thuê nhiều năm, tiếp cận hòa giải)
- Thúc đẩy và hỗ trợ các cấu trúc cho thuê sáng tạo (ví dụ: cho thuê để sở hữu, tiền thuê hàng tháng thấp hơn +% doanh thu)
- Thúc đẩy và cung cấp hỗ trợ cho Chiến lược sở hữu sáng tạo (ví dụ: hợp tác, khuyến khích không gian nhỏ hơn và căn hộ bán lẻ)
- Thúc đẩy các chính sách đổi mới khác (ví dụ: ưu đãi thuế cho chủ nhà cho thuê giá cả phải chăng hoặc làm việc với các doanh nghiệp cũ; hình phạt cho vị trí tuyển dụng thương mại)

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Cấu thành của doanh nghiệp nhỏ

- Kết hợp hài hòa nhiều loại hình tiểu thương dọc theo đại lộ Dorchester với ít chỗ trống dành

Cấu thành của doanh nghiệp nhỏ



PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Khảo sát chủ doanh nghiệp | 24 trong số 200 doanh nghiệp phản hồi

Bất động sản: Kết hợp giữa chủ sở hữu và người thuê

- 40% số người được khảo sát là chủ sở hữu và 60% là người thuê
- 50% là thuê hàng năm, 30% là 5 năm, 20% hàng tháng
- Giá thuê dao động từ \$ 12-40 / sq ft, nhưng tập trung ở khoảng \$20
- Gần 90% cho biết tiền thuê của họ chưa bao giờ tăng

Địa điểm: Chủ yếu là các địa điểm nhỏ chỉ có một cửa hàng

- 30% doanh nghiệp hoạt động từ 5-10 năm và 30% khác hơn 20 năm
- Hơn 90% doanh nghiệp địa phương không có cơ sở hai
- Hơn 50% doanh nghiệp ở <1000 - 2.000 sq ft

Khách hàng: Chủ yếu là người Việt với sự pha trộn đa dạng sắc dân khác

- 60% + phục vụ người Việt, hơn 30% phục vụ cộng đồng người da đen, Cape Verdean và Latinh
- Ước tính 65% + lượng khách hàng đến từ Dorchester

Hiệu quả kinh doanh: Tăng trưởng mạnh mẽ gần đây

- 60% cho hay có tăng về lượng khách; 40 +% có tăng doanh số.

PLAN: GLOVER'S CORNER KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP NHỎ

Khảo sát chủ doanh nghiệp | 24 trong số 200 doanh nghiệp phản hồi

Đặc điểm giá trị của khu vực: khu vực được yêu thích nhiều

- Hơn 70% chủ doanh nghiệp đánh giá cao nhóm khách hàng đa dạng
- Các khía cạnh hấp dẫn khác bao gồm giá cả hợp lý, tiếp cận vận chuyển, cộng đồng vững mạnh, các doanh nghiệp lân cận và danh tiếng.

Mối quan tâm chính: Kết hợp trọng tâm hiện tại và tương lai

- Phạm vi nhận thức và ưu tiên,
 - Trong khu vực Freeport, người trả lời có nhiều sự quan tâm, kiến thức và khả năng đáp ứng với những thay đổi trong tương lai.
 - Ở Khu Field Corner, người trả lời quan tâm nhiều đến các khó khăn trong hoạt động kinh doanh
- Nói chung, đáng kể nhất là mối lo ngại về bãi đậu xe (40% + nói rằng chỗ đỗ xe không được lý tưởng)
- Mặc dù doanh nghiệp chưa cảm thấy áp lực (70% cho rằng tiền thuê nhà là công bằng), song khả năng chi trả là nỗi lo lắng của tại cộng đồng.