

## Предприемачество

### Инструмент 36. Оценка на творческия потенциал и иновативността

#### ЦЕЛИ

- ✓ Да се насърчат жените, преживели насилие от интимния партньор да мислят творчески
- ✓ Да се оцени креативния подход и да се помогне на жената да разбере, че е готова да поеме по пътя на предприемача
- ✓ Да се подкрепи процеса на овластяване по начин, по който тези жени да излезнат от насилствената връзка и да придобият самочувствие и увереност в способностите си.

#### СЪДЪРЖАНИЕ

##### 1. Доколко съм съзидателна? Имам ли творчески подход?

Обучителят раздава на жените лист с въпросите (Handout 1) и ги моли сами да си дадат оценка, като сложат: 3 точки за отговор „винаги“; 2 точки за „понякога“; 1 точка за „епизодично“ и 0 точки за „никога“.

След това им обяснете, че ако имат:

25 – 30 точки - вие усещате, че поведението ви е творческо

20 – 24 точки – вие си мислите, че вече сте съзидателна и сте готова да продължите нататък

15 – 19 точки – усещате, че трябва да развивате в себе си творческото мислене

##### 2. Трябва ли да бъдем иноватори, за да стартираме успешен бизнес?

###### Пример : почистваща фирма

Обучителят пояснява, че да бъдем новатори не означава непременно да изобретим нещо или да разработим нов технологичен продукт! Изобретенията са само една форма на новаторството. Новаторът мисли различно, търси възможности с широко отворени очи, не се страхува да експериментира и да прилага различен подход. Иновацията в бизнеса може да приема много форми и да отговаря на редица въпроси:

**КАКВО** – обновяване на вида на продуктите и услугите, които предлагаме. Това може да е прилагане на нов подход за производство, нов цвят на продукта, нов стил, нов размер или форма.

*Пример: А. и Л. започват да издават феминистко списание, което е единствено по рода си в страната*

**ЗА КОГО** – новаторски подход към пазарната ниша. Може да сме новатори спрямо групата, която обслужваме, защото специфичните интереси и нужди на хората се променят с възрастта, етапа от живота, начина на живот, културата, доходите, вкуса, ценностите, местонахождението.

*Пример: Х.Т. се специализира в организиране на пътувания и ваканции за хора с*

увреждания

**КАК** – новаторски подход към създаването и предлагането на вашата идея или начинът, по който е организиран бизнесът. Можем да променим материала за изработка на изделието ни

**Пример:** Как Японска фирма организира преместването на багажа ви в нов дом: :  
<http://bgkef.com/Qponec-se-premestva-da-jivee-v-drug-grad-Shte-ostanete-izumeni-kogato-viditekak-si-transportira-veshtit>

**КОГА** – новаторски подход по отношение на времето. Важни може да се окажат промяната в сезоните, цикълът на живот, внезапни критични моменти, еднократни събития.

**Пример:** агенция за машинописни услуги предлага обслужване късно вечерта и през цялата нощ, което позволява на клиенти (напр. театрални директори) да разполагат с променени документи рано на следващия ден

**КЪДЕ** – новаторски подход по отношение на пространството. Дали промяната на местоположението на бизнеса ще създаде нова възможност? Усъвършенстването на технологиите дава възможност на хората да работят от дома си и да осъществяват дейност в места, които са на километри от клиентите им.

**Пример:** Б.А. отваря детска градина на необичайно място – в един от големите супермаркети в града

**ЗАЩО** – ако се оглеждаме ще видим редица проблеми около нас, които могат да бъдат решени чрез нашата бизнес идея. За да бъде една идея успешна, тя трябва да удовлетворява или да създава някаква потребност/нужда!

Запишете смело на лист хартия вашите идеи. Всеки бизнес произтича от някаква идея, но разбира се, не можем да очакваме, че от всяка идея може да се развие бизнес.

Обучителят разглежда заедно с участничките примера с „фирмата за почистване“, като за отговори използва Handout 2. Обучителят моли жените да запишат на лист хартия смело своите идеи. Всеки бизнес е стартирал от идея, но не можем да очакваме, че всяка идея ще се развие в бизнес.

### 3. Картографиране на идеи

Обучителят моли участничките да направят собствена карта на тяхна идея за да установят потенциала ѝ за развиване на бизнес. Ако те се затрудняват, приложете метода на „колективно обсъждане“: нека в групи по четири заедно да изберат обща идея, върху която да работят. Така ще се генерират повече идеи. Всички идеи се записват от една участничка в група, като се приемат без начална преценка. След като се разработят идеите в групите, докладчик от всяка група представя тяхната и тя се обсъжда от всички.

## ВРЕМЕ И РЕСУРСИ

<b>ВРЕМЕ</b>	4 часа
<b>МАТЕРИАЛИ И РЕСУРСИ</b>	Хартия и химикали



## **HANDOUT 1. ОЦЕНКА НА ТВОРЧЕСКИЯ ПОТЕНЦИАЛ И ИНОВАТИВНОСТТА – ДОКОЛКО СЪМ СЪЗИДАТЕЛНА? ИМАМ ЛИ ТВОРЧЕСКИ ПОДХОД?**

- Любопитна ли сте?** Интересувате ли се от проблемите и гледните точки на другите? Учудвате ли се защо нещата са направени точно така и защо хората постъпват точно така?
- Предизвиквате ли нещата?** Подлагате ли на съмнение предположенията, предубежденията или вече създадени мнения?
- Опортюнистка ли сте?** Използвате ли възможностите, когато се появяват? Стремите ли се да решавате проблемите и да задоволявате нуждите?
- Забелязвате ли тенденциите?** Следите ли активно промените в жизнената и работната среда? Там където живеете/работите? Забелязвате ли прогреса в новите технологии или промени в правителство/законодателство/мода?
- Поемате ли рискове?** Обичате ли да експериментирате с идеи и да гарантирате с парите си идеи, в които вярвате, дори когато другите се съмняват?
- Интуитивна ли сте?** Търсите ли логическо решение на проблемите или по-скоро разчитате на вътрешните си чувства?
- Обичате ли да се приспособявате?** Случва ли ви се да използвате идея или понятие от една ситуация и да ги приложите в друга?
- Можете ли да видите и предвидите нещата преди другите?** Стремите ли се да мислите за бъдещето повече от хората, които ви заобикалят? Мислите ли за това, как нещата биха могли да бъдат и какво биха правили хората през следващото столетие?
- Имате ли вътрешни ресурси?** Използвате ли нещата повече от един път? Справяте ли се с решаването на проблемите? Хората разчитат ли на вас?
- Вярвате ли, че сте творческа личност?** Мислите ли съзидателно? Имате ли доверие в собствените си идеи?

**ОБЩ РЕЗУЛТАТ :**

## **HANDOUT 2. ОЦЕНКА НА ТВОРЧЕСКИЯ ПОТЕНЦИАЛ И ИНОВАТИВНОСТТА: ФИРМА ЗА ПОЧИСТВАНЕ**

**Какво ?**

- **Обществени сгради, музеи, паметници**
- **Външни градини, басейни, гаражи**
- **Детски градини и ясли**
- **Къщи за гости, хотели**
- **Блокове с апартаменти**
- **Тавани, мазета**
- **Прозорци**

**За кого?**

- **Собственици на хотели**
- **Хора с много деца**
- **Възрастни хора**
- **Хора на почивка**
- **Строители**
- **Болни и хора с увреждания**

**Кога?**

- **След парти/ тържество**
- **През ваканцията**
- **Преди / след смяна на дома**
- **По спешност – след наводнение, пожар, обир**
- **След строителни ремонти**
- **Веднъж в годината**

**Къде?**

- **Селскостопанска ферма**
- **Държавни музеи**
- **Туристически хижи**

**Защо?**

- **Идват гости**
- **Ще се местят**
- **Имотът ще се продава**
- **Хората нямат време за чистене**

## Инструмент 37. Кога идеите означават бизнес?

### ЦЕЛИ

- ✓ Да подпомогне жените, преживели насилие от интимния партньор да структурират начина, по който могат да започнат собствен бизнес

### ИЗПЪЛНЕНИЕ

Жизнено важно е жените да проверят своята идея, така че да не пропиляват напразно времето в разработване на нещо, което не е жизнеспособно. Обучителят предлага на участничките в обучението следните три въпроса, на които те трябва сами да си отговорят:

1. Има ли ясно изразена нужда на пазара от моята идея?
2. Мога ли аз да доставя това, което пазарът / потребителят иска?
3. Мога ли да осигуря моят продукт / услуга в необходимата форма, на необходимото място, в точното време и на подходящата цена?

Посредством следващите 3 въпросника и активности, обучителята помага на участничките да развият своята идея.

#### 1. Има ли пазар за моята идея?

Обучителят раздава Handout 1 и моли участничките да отбележат отговор на всеки въпрос в квадратчето отпред с **V** = ДА; **X** = НЕ; **?** = НЕ ЗНАМ. Обяснява им, че когато имат знак **?** трябва да направят повече проучвания по тази точка, преди да продължат да развиват идеята си. Ако някъде имат **X** – трябва отново да премислят идеята си и да потърсят алтернативи.

#### 2. Мога ли да доставя това, което пазарът/ потребителят иска?

Обучителят раздава Handout 2 и моли участничките да отбележат отговора си на всеки въпрос в квадратчето отпред с **V** = ДА; **X** = НЕ; **?** = НЕ ЗНАМ. Кажете им, че: Ако някъде има знак **X** трябва да се запитат дали си заслужава да продължат нататък. Ако има отговор с **?**, трябва да пороботят по тази точка повече за да видят дали и как ще могат да доставят това, което искат потребителите.

#### 3. Как мога да стигна до своите клиенти?

Обучителят раздава Handout 3 и моли участничките да отбележат отговора на всеки въпрос в квадратчето с **V** = ДА; **X** = НЕ; **?** = НЕ ЗНАМ. На този етап може да имат доста отговори със знак **?**: това ги насочва къде трябва да пороботят още. Ако 5 или повече **X** трябва да се запитат – защо? Дали е само въпрос на време да получат информация или това е трудно и даже невъзможно да стане? Ако последното е вярно – може би не трябва да продължават с тази идея на този етап. Вместо това да преразгледат уменията и идеите си и потърсят друго решение.

### ТИМ ВРЕМЕ И РЕСУРСИ

<b>ВРЕМЕ</b>	4 часа
<b>МАТЕРИАЛИ И РЕСУРСИ</b>	Хартия и химикали



## HANDOUT 1. КОГА ИДЕИТЕ ОЗНАЧАВАТ БИЗНЕС? ИМА ЛИ ПАЗАР ЗА МОЯТА ИДЕЯ ?

КОИ ще бъдат моите потребители? Какви са техните характеристики?

o Възраст, пол, етническа група

o Професия/занятие

o Социална група/класа

o Местност/област

o Специфични изисквания

o Честота на продажбите

o Друго .....

Може ли моят продукт/услуга да бъде конкурентоспособен? Поради какви причини клиентите ще изберат моя продукт/услуга?

КОЛКО ще спечеля? Достатъчно ли е това? Готови ли са моите потребители да платят тази цена?

КАКВА е големината на моя пазар? Има ли достатъчно хора, които биха пожелали и платили за моя продукт/услуга?

Ще имам ли повече клиенти в бъдеще?

o Ако ДА, на каква основа .....

o Ако НЕ, защо? .....

Би ли могъл моят продукт/услуга да бъде адаптиран и продаден в друга област, на други пазари? Къде? .....



## HANDOUT 2. КОГА ИДЕИТЕ ОЗНАЧАВАТ БИЗНЕС?: МОГА ЛИ ДА ДОСТАВЯ ТОВА, КОЕТО ПАЗАРЪТ/ ПОТРЕБИТЕЛЯТ ИСКА?

- Ще трябва ли да наема някого, за производството на моя продукт/услуга? Ако ДА, познавам ли някого, който може да помогне?
  - Колко часа/дни седмично ще се нуждая от помощ?
  - Зная ли какъв вид трудов договор е най-подходящ и какви са правните задължения, които той ще наложи?
  - Колко ще ми струва наемането на този човек?
  - Тази цена отразена ли е в цената на моя продукт/услуга?
  - Познавам ли доставчиците, които ще ми бъдат нужни, къде се намират, какво е качеството и цената на техните материали в сравнение с тези на конкурентите?
  - Включена ли е цената на доставките в цената на моя продукт/услуга?
  - Зная ли от каква апаратура се нуждая, къде мога да я намеря и колко ще ми струва?
  - Стойността на амортизациите и поддръжката на апаратурата включени ли са в моята цена?
  - Зная ли от какви помещения ще имам нужда и колко ще ми струва наемането им?
  - Колко ще ми струва регистрирането на бизнеса?
  - Колко пари ще ми трябват за да поддържам бизнеса през първата година?
  - Колко пари имам в момента за да започна този бизнес?
- o Още колко ми трябват?
- o От къде ще намеря тази сума?



## HANDOUT 3. КОГА ИДЕИТЕ ОЗНАЧАВАТ БИЗНЕС?: КАК МОГА ДА СТИГНА ДО СВОИТЕ КЛИЕНТИ?

Зная ли как и къде моите потребители купуват подобни продукти/услуги в момента?

**КЪДЕ?**

Зная ли дали моите потребители вече са контактували с други пазари или организации? **С КОИ?**

Установила ли съм вече контакт с потребители, които са казали, че ще купуват от мен?

**КОЛКО?**

Зная ли как ще достигна до по-широк кръг от моите потребители? **ПО КАКЪВ НАЧИН?**

Мога ли да осигуря доставките с мой собствен транспорт? **КАК?**

Ще трябва ли да се свържа с външна фирма? **С КОЯ?**

Мога ли да използвам дистрибуторската мрежа на друга фирма? **КАК?**



---

## Инструмент 38. Как да създам (социално) предприятие

---

### ЦЕЛИ

- ✓ Да се предостави лесен за ползване инструмент, който би помогнал последователното превръщане на идеята в бизнес.

### ИЗПЪЛНЕНИЕ

Предложеното упражнение има за цел да надгради над знанията и уменията, придобити от две упражнения. Препоръчва се да се мине към това упражнение след като жените твърдо са заявили своето желание да станат предприемачи.

Обучителят раздава Handout и обяснява на участничките подхода на 10-те стъпки за развитие на бизнес компания, включително. и социално предприятие.

Инструментът е универсален за всеки, който би искал да създаде свой собствен бизнес стъпка по стъпка, за да избегне риска от забравяне на някоя важна стъпка и фатално да обърка цялото действие.

### ВРЕМЕ И РЕСУРСИ

#### ВРЕМЕ

#### МАТЕРИАЛИ И РЕСУРСИ

Handout

## **HANDOUT. СЪЗДАВАНЕ НА (СОЦИАЛНО) ПРЕДПРИЯТИЕ: 10 СЪПКИ В СЪЗДАВАНЕТО НА (СОЦИАЛНО) ПРЕДПРИЯТИЕ**

**Стъпка 1:** Тествайте вашата бизнес идея: имам ли правилните бизнес умения? Помислете за това, кой ще купи вашия продукт или услуга. Каква е ползата за купувача и колко ще плати? Помислете как вашият продукт / услуга ще повлияе положително на обществото и как ще го ползва вашата целева група. Каква е дългосрочната цел на бизнеса?

**Стъпка 2:** Идентифицирайте целевия пазар и клиенти. Определете вашите конкуренти и как да ги конкурентите ефективно.

**Стъпка 3:** Какви са вашите бизнес изисквания? Обмислили ли сте най-доброто място за ситуиране на бизнеса? Идентифицирайте вашите основни изисквания към оборудването и разходите. Колко служители ще трябва да се наемат? Може ли вашата бизнес идея да се възползва от новите технологии? Например, от онлайн продажби?

**Стъпка 4:** Какви са вашите инвестиционни нужди? Идентифицирайте начини за финансиране на вашия бизнес. Потърсете финансова подкрепа в т.ч. от държавни институции. Потърсете съвет от други източници на подкрепа, например, банки, кредитни съюзи, микрофинансиращи организации, подкрепа от семейството, други небанкови финансови организации.

**Стъпка 5:** Каква е най-добрата правна форма за вас? Научете повече за правната рамка на СП във вашата страна / регион; какъв тип компания, ще ви позволи да се постигне найдоброто качество на услугите / продукта.

**Стъпка 6:** Разработете промоционален план: как ще представите вашия продукт или услуга? Кой и къде е вашият целеви пазар (местен, национален, международен)? Какви канали на дистрибуция ще използвате?

**Стъпка 7:** Намерете подходящите партньори и хората, с които искате да работите.

**Стъпка 8:** Управление на риска: стартирането на бизнес е голяма стъпка. Новият бизнес може да бъде вълнуващо събитие, но също така, той може да бъде рискован. За някои това означава да рискуват лични спестявания и сигурна работа. Идентифицирайте риска, с който може да се сблъскате.

**Стъпка 9:** Напишете вашият бизнес план - той е от основно значение за успеха на бизнеса. Това е ключът към правене на нещата да се случват. Завършеният бизнес план може да се използва като оперативен инструмент, който ще помогне да управлявате **вашият бизнес ефективно**.

**Стъпка 10:** Отглеждане и постепенно разрастване на вашия бизнес.