**Наръчник за обучители (Присъствено обучение)**

# модул 4: Предприемачество

**Общо описание на модула**

# Цели

Модулът има за цел професионалистите да придобият основни познания относно предприемачеството и да могат да отговарят на въпроси като например:

* + Какво е предприемач?
	+ Какво е бизнес план?
	+ Какво е нужно, за да бъде един човек предприемач?

Професионалистите, работещи с деца и младежи ще се запознаят с различните стъпки в изграждането на бизнес.

**По време на курса, професионалистите ще научат повече за:**

* Личния бюджет
* Създаването на мрежи от контакти
* Социалното предприемачество
* Финансови правила за получаване на заем
* Иновации
* Бизнес модел и бизнес

**Въведение**

**Какво ще получите от това обучение?**

Ще можете да обяснявате на младежи темата за предприемачеството

Основни цели

* Разбиране на основните компоненти на бизнес плана
* Дефиниране на възможни насоки на работа с младежи, напускащи социални услуги
* Подготовка на бизнес план
* Дискутиране на примери
* Модел на финансиране
* Оценка и самооценка

**Mетоди**

По време на присъственото обуение професионалистите, работещи с деца и младежи ще бъдат въвлечени в различни дейности, игри и брейнсторминг упражнения, в които ще бъдат пресъздадени някои от основните дейности на предприемача. Тези упражнения се използват, за да засилят ефекта и да затвърдят науеното през материалите за самоподготовка онлайн и ще помогнат за задълбоаване на разбирането на различните теми.

**ВЪВЕЖДАЩА ИГРА: МОСТЪТ (15 МИНУТИ)**

# МАТЕРИАЛИ

Nod-A “Makestorming” (Игра, базирана на подхода “дизайн мислене”) : https://makestorming.com/

### Mатериали

* листи хартия
* тиксо, ножици, лепило
* Cтолове (по 1 на екип)
* молив

### Подготовка

* Разделете участиците на екипи от по 3-4 души. Задайте им предизвикателство: трябва да построят мост от хартия между два стола поне метър дълъг. Всеки екип има 1 лист хартия, ножица и лепило. Мостът трабва до може да издържи теглото на молив.
* Участниците имат 5 минути да помислят за възможни решения. На този етап от играта нямат право да дискутират.
* Share your ideas with your group and begin experimenting different models with your team in order to find the best solution.
* The first team to successfully build a bridge that holds the weight of a pen has won! (max 10 minutes)

**Съвет за обучителите:**

Докато групите изграждат своите мостове, наблюдавайте различните типове личности, които участват в групите: лидери, мислители, хора на действията, хора, които следват установени модели, хора, които експериментират... Това е интересна тема за обсъждане в дискусионната част. Насърчете групата да изпробва няколко разлини прототипа, методи на построяване и др. Препоръчително е да експериментират колкото се може повече!

**Дискусионна част**

Обсъдете с участниците какъв е смисълът на това упражнение, като зададете следните въпроси:

* Защо започнахме с това упражнение?
* Каква е поуката от това упражнение? Какво науихме?
* Как това упражнение се вписва в темата за предприемачеството?

Обяснете на участниците, че предприемачеството е екипна игра! Да създадеш бизнес означава не само да работш с другите, а и да създаваш иновации заедно с тях. Креативността, умението да мислиш бързо, екипната работа и комуникацията (умения, нужни в тази игра), са основни при изграждането и стартирането на нов бизнес. Предприемачът, също така, трябва да може да разпознава различните таланти и възможности, които притежават хората от неговата общност и как те могат да се допълват и да работят в полза новия бизнес. Преди всичко, предприемачите трябва да могат да приемат провалите си, анализирайки ги и уейки се от грешките си (например мостовете, които не са издържали тежестта).

**Какво ознаава предприемач?**

**Характеристики на предприемача:**

Изгледайте това кратко видео относно характеристиките на предприемача.

<https://www.youtube.com/watch?v=s6cPmBSL-OQ>

# Брейнсторминг упражнение: предприемачът е...(5-10 мин.)

### Цели

Да се провери дали уастниците са усвоили знанията от първата сесия. Те трябва да разбират и възпроизвждат теми, като какво е предприемачество и какви са нужните качества, които трябва да притежава успешния предприемач.

### Maтериали

* Бяла дъска или флипчарт

### Инструкции

След като представите слайдовете, поканете участниците да дадат своето определение за предприемачеството, базирайки се на наученото.

Попитайте ги:

* Какво е предприемач?
* Какви са нужните каества, за да бъде един човек добър предприемач?

Уастниците могат да отговорят с цели изречения или с ключови думи. Докато споделят, записвайте ключови думи на дъската или флипчарта. Насовайте участниците в правилната посока, ако е необходимо. Ако са успели да разберат основните концепции, участниците ще могат да ги обяснят със свои думи. Обучителят следи за концепции, които трябва да бъдат обяснени допълнително или доизяснени.

**Изграждане на бизнес модел и бизнес план.**

Тази сесия има за цел да въведе концепциите “бизнес модел” и “бизнес план”, които са основополагащи за един стартъп, веднага след появата на основната идея. Освен общо запознаване с тези инструменти, участниците ще се запознаят с основните им компоненти и ще експериментират, използвайки ги на практика.

Тези стъпки са основни и необходими за изграждането на нов бизнес.

**Групово упражнение: изграждане на бизнес модел (30 мин.)**

След като представите инструмента “Канава на бизнес модела”, компонентите на бизнес модела и примера на AirBNB’s, помолете участниците да пресъздадат бизнес модела на фирма, която познават добре. Използването на позната фирма е по-лесно предвид времето за изпълнение, отколкото ако участниците трябваше да работят с изцяло нова бизнес идея. В реалността изграждането на бизнес модела може да отнеме дни дори месеци. Този документ в последствие се превръща в основа на бизнес плана и на цялата фирма.

# mateриали

# **Уеб**

<https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/>

<https://www.innovationtactics.com/business-model-canvas-airbnb/>

[https://medium.com/@sarathkumar\_66483/nine-components-of-business-model-canvas-cc67607ccb53](https://medium.com/%40sarathkumar_66483/nine-components-of-business-model-canvas-cc67607ccb53)

### Maтериали

### Няколко копия от инструмента канава на бизнес модела

### Инструкции

В зависимост от размера на групата, участниците могат да се разделят по двойки или в малки групи. Всяка група има 25 мин. Да попълни инстумента “канава на бизнес модел”. Всички части на бизнес модела трябва да бъдат попълнени, дори и само с кратки бележки. Единият вариант е всички групи да работят върху бизнес модела на една и съща компания; това ще доведе до дискусии и сравнения в дискусионната сесия. Например, ако различните групи идентифицират различно предложение за стойност, всяка група ще трябва да защити идеите си.

При нужда обучителят може отново да обясни накратко слайдовете от презентацията относно 9-те компонента на бизнес модела. Тъй като обуителят вече ги е представил, участниците би трябвало вече да са разбрали какво е основното съдържание на всяка част от модела:

1 - Целеви клиенти

2 - Предложение за стойност: иновативно ли е предложението? По-ефективно ли е? Кои са ценностите на компанията? Кои са проблемите, които решава компанията?

3 - Канали за разпространение: Как да достигнем до клиентите си?

4 - Взаимоотношения

5 - Източници на приходи

6 - Основни ресурси: човешки, финансови, технологини....

7 - Основни дейности : какви дейности ще извършва компанията?

8 - Партньори: с кого ще работи?

9. Разходна структура: основни разходи в хода на бизнеса

**Дискусионна сесия**

След като всички са работили в малки групи по бизнес модела, всяка група да представи модела си на останалите участници, като за всяка отделна част от модела имат по 2 минути. Накрая обсъдете приликите и разликите в моделите.

Потърсете отговор на следните въпроси (5):

* Какви бяха основните предизвикателства?
* Има ли нещо, което остана неясно?
* Какво научихте?
* Смятате ли, че канавата на бизнес модела би била полезна на младежите, които искат да създадат свой бизнес?
* Вие как бихте се чувствали, когато им помагате да попълнят модела?

**Групово упражнение: Как да помогнем на младежите да изградят своя бизнес план? (10 mин.)**

# mateриали

**Уеб сайтове**

<https://www.princes-trust.org.uk/Document_Business-Plan_Business-Plan-Template-.doc>

### *Инструкции*

След като участниците разбират основите на бизнес плана и за какво се използва, покажете на участниците това видео: <https://www.youtube.com/watch?v=Fqch5OrUPvA&t=27s>, което напомня колко е важен бизнес плана и какви са основните му компоненти.

Нека участниците дискутират в малки групи от 2-ма или 3-ма:

* Защо е необходим бизнес плана и какви са основните ползи от него?
* Как можете на практика да помогнете на младежите да направят собствен бизнес ?
* Познавате ли човек във вашето населено място, който би могъл да помогне на вас или младежите в изготвянето на бизнес план?
* ….

Целта е уастниците да обсъдят бизнес плана със свои думи, което ще им помогне да се научат да обясняват нещата с прости думи и на разираем за младите хора език. Освен това, те ще обменят идеи за това как на практика да помогнат на младежите да разработят бизнес план (напр. да им дадат формуляра, да организират среща по въпроса, да ги свържат с местен предприемач). Освен теоретината част относно бизнес плана, е важно да изградят мрежа от партньори, местни предприемачи, с които могат да свържат младежите, които искат да създадат свой бизнес.

В края на упражнението можете да им покажете примерен бизнес план, което ще помогне на тях и на младежите, с които работят:

<https://www.princes-trust.org.uk/Document_Business-Plan_Business-Plan-Template-.doc>

**Дискусия**

* Има ли теми, които не са ясни?
* Какво научихте от това упражнение?
* Според вас бизнес планът полезен ли е за младежите, които искат да създадат свой бизнес? Как бихте се чувствали, докато им помагате да го попълнят?

**Финансиране на бизнеса**

# БРЕЙНСТОРМИНГ: Критерии за финансиране… (5-10 мин.)

### Инструкции

Преди да започнете да търсите финансиране за бизнеса си, за да изберете правилния вид финансиране от правилните хора, обмислете някои важни неща:

* Документация (този вид финансиране изисква ли твърде много документация?)
* Опит (Какъв опит имам? Какъв опит ми е необходим?)
* Възможности за разрастване (за какво ще ми стигне това финансиране? Ще може ли бизнесът ми да се разрасне?)
* Дигитални умения(какви дигитални умения са необходими? Какви дигитални умения имам?)
* Финансови ресурси (какви финансови ресурси са ми необходими? Имам ли някакви налични?)

Нека всеки уастник подготви индивидуален списък със собствените им критерии и да ги подреди по важност, след което да ги обсъди с партньор от групата. Те трябва да помислят какви въпроси да си зададат при изготвяне на списъка, например дали за тях е важно да стартират бизнеса бързо? Или да изградят стабилност за в бъдеще? Тези въпроси погат в подреждането на критериите по важност.

**Изграждане на мрежа от контакти**

**Групово упражнение (20 мин.)**

# материали

Nod-A “Makestorming” (Игра по метода дизайн мислене, популярна във Франция): https://makestorming.com/

### Mатериали

* Бяла дъска или флипчарт
* Бели листиsheets of paper for each group

### Инструкции

Част 1: цялата група заедно(10 мин)

Нарисувайте кръг на дъската (като на слайд 33). Новосъздадения бизнес и предприемача са вътре в кръга. Целта е участниците да определят кои хора, фирми и организации са потенциални участници в тяхната мрежа от контакти/екосистема.

Нека заедно участниците да помислят и обсъдят кои са хората, фирмите и организациите, които заобикалят техния проект и дали имат някакво пряко или непряко въздействие върху стартъпа. Докато споделят, записвайте на дъската. Например, във вътрешността на кръга може да е инкубатор, който ще помогне на стартъпа да се вдигне на крака Във вътрешността може да са също клиентите, другите предприемачи и т.н. Във външния кръг са големите компании в същата област. Участниците трябва да могат да идентифицират различни типове хора, които биха могли да са част от мрежата.

След като сте попълнили няколко възможности....

Част 2: в малки групи (10 мин.)

Всяка група трябва да разработи профила на 1 или няколко заинтересовани лица/фирми/организации според резултатите от първа част. На лист хартия трябва да запишат отговорите на следните въпроси:

* Кой? (напр. Другите предприемачи, екипа на инкубатора, семейство и приятели..)
* Защо този човек/фирма/организация е в мрежата ви? Какво искате от тях? (напр. финансиране, контакти, информация...)
* Какво е тяхното въздействие върху стартъпа? (напр. Ще увеличат клиентската ви база).
* Какво можете да направите заедно? (напр. да осъществите партньорство)

Всяка група има 10 минути да отговори.

**Дискусия**

Всяка група има 2 минути да сподели на другите групи.

Дискутирайте:

* Какви бяха основните предизвикателства?
* Има ли нещо неясно?
* Какво научихте от това упражнение?

**Групово упражнение: Първо впечатление (10 мин.)**

### Maтериали

* Компютри/смартфони, интернет

###

### Инструкции

В това упражнение участниците ще работят по двойки. Всеки участник има 3 минути да потърси партньора си в Google. За това време трябва да открият максимално количество информация и да дадат на партньора си обратна връзка за това какво впечатление прави.

**Дискутирайте**

Без да разкривате лични детайли относно партньора си, дискутирайте в групата:

* Защо първото впечатление е важно, когато се срещате с нов бизнес партньор?
* Каква информация търсихте?
* Бяхте ли изненадани от обратната връзка от партньора ви?

**Групово упражнение: асансьор (20 мин.)**

# mateриало

### <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>

###

###

### Инструкции

Участниците трябва да се разделят в малки групи (по 3-ма или 4-ма)

Представете си, че имате 30 секунди с потенсиален инвеститор за вашия стартъп. Всеки участник трябва да си измисли идея за собствен бизнес и да го представи в рамките на 20 секунди. Ако не може да измисли идея за бизнес, участникът може да представи себе си. И в двата случая, участниците трябва да го направят по начин, който да впечатли “потенциалния инвеститор”

След това, участниците представят своето кратко описание на бизнес идея един по един. Докато участниците се представят останалите трябва да слушат внимателно и дори да си водят записки. След всяко представяне отделете минута-две за обратна връзка от другите участници: дали участникът се е представил добре, какво може да се подобри.

**Дискутирайте**

След края на дискусията, споделете според вас кои са методите и стратегиите, които дават добри резултати при този тип представяния.

Споделете някои съвети, които биха помогнали в този случай. Имайте предвид, че това са основни неща и за да направите добро представяне трябва да си създадете собствен подход в зависимост от това, което представяте.

Трябва да бъде кратко, точно и ясно и да съдържа най-важната информация за вашата идея.

Следвайте тези стъпки:

* Определете целта на представянето.
* Разкажете накратко за дейностите си.
* Представете вашето уникално предложение.
* За да ангажирате човека, използвайте въпрос.
* Практикувайте

Добре е да си носите визитна картичка - това ще помогне на човека да ви запомни.

**Cъздаване на климат за иновации**

**Групово упражнение: Идентифициране на потребностите (15 мин.)**

### Инструкции

**Част 1: клиентски профил (5 мин. )**

Разделете участниците в 3 групи с равен брой участници. Всяка група получава лепящи листчета в различен цвят и трябва да направи списък:

Група 1 трябва да изброи професии (например професии от които се интересуват младите хора, напускащи социални услуги). По една на лепящо листче.

Група 2: трябва да запише черти на характера, с които често се сблъскват. По една черта на бележка.

Група 3 : трябва да запише места ( например градове, квартали и други населени места). По една на бележка.

Всяка група трябва да напише толкова бележки, колкото е общия брой участници в групата. След 1 минута всички бележки се сгъват с лицето надолу.

Един след друг участниците избират по едно листче от всеки цвят, като по този начин се получава уникална комбинация от професия, черта на характера и място.

**Част 2 : Брейнсторминг** (10 мин.)

Всеки участник споделя профила си. Цялата група след това трябва да предложи иновативни решения и ускуги за нуждите на този човек. За всеки профил направете кратка брейнсторминг сесия - групата има 1-2 минути за всеки човек. Обучителят записва на бялата дъска решенията и идеите.

**Припомнете на участниците:** Да бъдат креативни! Няма грешни отговори. При измислянето на ршението е важно да мислят за нуждите на човека. Да влязат “в обувките” на човека, за когото търсят решение.

**Дискусия**

* Важно ли е да познавате клиентите си и да знаете повече за тяхната професия, черти на характера, начин на живот?
* Как това може да помогне за създаването на иновация?