



Project: Shared Entrepreneurship Environment for Creative Youth

Методологија за ангажиране и  
изграждане на капацитет на младите  
хора при започване на бизнис в  
областа на креативната индустрија

Методологија за ангажирање и  
градење на капацитетите на младите  
луѓе при започнување на бизнис во  
областа на креативна индустрија

Project: Shared Entrepreneurship Environment for Creative Youth

Проект: Обща среда за предприемачество за творческа младеж

Този проект е съфинансиран от Европейския съюз чрез Interreg -  
Програмата за трансгранично сътрудничество България,  
Македония

**"Тази публикация е осъществена с помощта на Европейския съюз. За съдържанието на тази публикация отговорност носи единствено < Фондация за културно и интелектуално развитие "Оптимист" Гоце Делчев, България> и не може в никакъв случай да отразява позицията на Европейския съюз"**

Project: Shared Entrepreneurship Environment for Creative Youth

Проект: Заедничка претприемачка околнина за креативна младина

Овој проект е кофинансиран од Европската унија преку  
Interreg – ИПА Програмата за прекугранична соработка  
Бугарија –Македонија

**"Оваа публикација е остварена со помош на Европската унија. За содржината на оваа публикација одговорност носи исклучиво < Фондација за културен и интелектуален развој „Оптимист“, Гоце Делчев, Бугарија> и не може во никој случај да го одразува ставот на Европската унија"**

## Съдържание

	Стр.
За проекта	6
Характеристики на Област Благоевград по отношение на младежкото предприемачество	8
Характеристики на Югоизточен планов регион по отношение на младежкото предприемачество	12
SWOT анализ на трансграничния регион	14
Какви са младите хора днес?	16
Комуникация с младите хора	18
Добри практики. Младежка предприемаческа борса	20
Добри практики. Споделено работно пространство за креативна индустрия – Deli, Ниш, Сърбия	40
Добри практики. Jinger (Съвместно приложение на иновативни инструменти за развитие на ново поколение предприемачи и професионалисти)	42
Добри практики. „Местните власти – активен партньор за развитие на CREATIVна София“	44
Споделено работно място за креативни индустрии – как изглежда, какво предлага?	46
От какви обучения ще имат нужда вашите предприемачи?	48

# Содржина

	Стр.
За проектот	7
Карактеристики на Област Благоевград во однос на младинското претприемништво	9
Карактеристики на Југоисточен плански регион во однос на младинското претприемништво	13
SWOT анализа на прекуграничниот регион	15
Какви се младите луѓе денес?	17
Комуникација со младите луѓе	19
Добри практики. Младинска претприемачка берза	21
Добри практики. Заеднички работен простор за креативна индустрија – Deli, Ниш, Србија	41
Добри практики. Jinger (Заедничка апликација за иновативни инструменти за развој на ново поколение претприемачи и професионалци)	43
Добри практики. „Локалните власти – активен партнер за развој на CREATIVна Софија“	45
Споделено работно место за креативни индустрии – како изгледа, што предлага?	47
Од какви обуки ќе имат потреба вашите претприемачи?	49

# За проекта

Настоящият Наръчник е част от проект „Споделена предприемаческа среда за креативни младежи“, изпълняван от асоциация „Иновативност“ (Радовиш, Македония) и сдружение „Оптимист“ (Гоце Делчев, България).

Изпълнението на проекта цели да се спомогне за преодоляването на някои от най-сериозните слабости на трансграничния регион в областта на младежкото предприемачество – висок процент на младежка безработица, липса на подкрепяща среда и миграция на младите хора към други региони. Допълнително един от най-големите проблеми и в двете страни е високият процент на NEETs (млади хора, които не са в заетост, образование и не се обучават).

Основна целева група на проекта са млади хора от трансграничния регион, които ще получат възможност да получат иновативна обучителна услуга и възможност да се развиват в сферата на креативната индустрия. В рамките на проекта ще бъдат изградени две споделени работни пространства (едно в Радовиш и едно в Гоце Делчев), където младите хора с бизнес идеи в областта на творческите индустрии (фотографи, архитекти, графични дизайнери и т.н.). Потребителите на услугата ще се възползват от обучения и менторска подкрепа за придобиване на умения за управление на малък бизнес.

Този наръчник е създаден с цел методологията за предоставяне на тази услуга да бъде достъпна за повече представители на заинтересованите страни – НПО, местни власти, бизнес, учебни заведения и създаването на подобни пространства да се превърне в добра практика при решаването на проблеми на местно ниво.

# ЗА ПРОЕКТОТ

Актуелниот Прирачник е дел од проектот "Заедничка Претприемачка средина за креативни млади", реализиран од здружение "Инвентивност" (Радовиш, Македонија) и здружение "Оптимист" (Гоце Делчев, Бугарија).

Спроведувањето на проектот е насочено да помогне за надминување на некои од најсериозните слабости на прекуграничниот регион во областа на младинското претприемништво - високиот процент на младинска невработеност, недостаток на поддржувачка околина и миграција на младите кон други региони. Дополнително еден од најголемите проблеми и во двете земји е високиот процент на NEETs (млади луѓе кои не се во вработување, образование и не се обучуваат).

Главна целна група на проектот се млади луѓе од прекуграничниот регион, кои ќе добијат можност да добијат иновативна услуга за учење и можност да се развиваат во сферата на креативна индустрија. Во рамките на проектот ќе бидат изградени два заеднички работни простори (еден во Радовиш и еден во Гоце Делчев), за младите со бизнис идеи во областа на креативните индустрии (фотографи, архитекти, графички дизајнери и др.). Корисниците на услугата ќе користат обуки и менторска поддршка за стекнување на вештини за управување со мал бизнис.

Овој прирачник е создаден со цел методологијата за обезбедување на оваа услуга да биде достапна за повеќе претставници на заинтересираните страни - НВО, локални власти, бизнис, образовни институции и создавање на слични заеднички простори да стане добра пракса при решавањето на проблеми на локално ниво.

# Характеристики на Област Благоевград по отношение на младежкото предприемачество

<b>Силни страни</b>	<b>Слаби страни</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Наличието на два университета и голям брой млади хора;</li><li>- Географско местоположение – на кръстопът между България, Гърция и Македония;</li><li>- Наличие на потомствен малък бизнес.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Близост до София – младите хора предпочитат да работят в столицата;</li><li>- Непълноценно използване на потенциала на младите хора в региона;</li><li>- Липса на култура на сдружаване.</li><li>- Слабо развита икономика – почти липсват производствени предприятия.</li></ul>
<b>Възможности</b>	<b>Заплахи</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Развитие на отношенията със съседни страни – Гърция и Македония.</li><li>- Организиране на мотивационни разговори с успели хора- възпитаници на двата университета.</li><li>- Насочване на потенциала на младите хора към развитие на региона – насърчаване на младежкото предприемачество, създаване на необходимата инфраструктура и повишаване на обществената информираност.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Обезлюдяване - миграция на младите хора към по-големи градове или в чужбина;</li><li>- Демотивация – младите хора не се включени в заетост, образование и/или обучение. Дори и до късна възраст получават пари от родителите си, много от които работят в чужбина.</li></ul>

Единственото проучване на средата за младежко предприемачество в Благоевград е на фондация „Каузи“ от 2015 г. Основните изводи по отношение на предприемаческата екосистема в областта сочат, че районът има потенциал, но липсват основни предпоставки като бизнес инкубатори, споделени работни пространства и специализирани консултантски услуги. Налице е отлично специализирано образование и предприемачески събития (организирани основно от Американския университет в България и Югозападния университет).

## Национални и регионални политики

- През 2012 г. Европейската комисия предложи Гаранция за младежта (Брюксел, 28.11.2012. COM(2012) 75), която цели на всички млади хора, които са безработни и не учат, да им бъде предложено в рамките на 4 месеца качествено работно място, обучение или стаж. България се включва в изпълнението на Гаранцията с мерки за 100 млн. евро



## Моментална состојба

# Карактеристики на Област Благоевград во однос на младинското претприемништво

<b>Силни страни</b>	<b>Слаби страни</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Присуството на два универзитети и голем број млади луѓе;</li><li>- Географска локација - на крстосница меѓу Бугарија, Грција и Македонија;</li><li>- Постоене на фамилијарен мал бизнис.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Близината до Софија – младите луѓе повеќе сакаат да работат во главниот град;</li><li>- Нецелосна искористеност на потенцијалот на младите луѓе в регионот;</li><li>- Недостаток на култура на здружување.</li><li>- Слабо развиена економија – речиси недостасуваат производствени претпријатија.</li></ul>
<b>Можности</b>	<b>Закани</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Развој на односите со соседните земји – Грција и Македонија.</li><li>- Организирање на мотивационни разговори со успешни луѓе- дипломирани на двата универзитети.</li><li>- Насочување на потенцијалот на младите луѓе кон развој на регионот – промовирање на младинско претприемништво, создавање на потребната инфраструктура и зголемување на јавната свест.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Депопулација - миграција на младите луѓе кон поголеми градови или во странство;</li><li>- Демотивација – младите луѓе не се вклучени во вработување, образование и/или обука. Дори и до подоцнежна возраст добиваат пари од своите родители, од кои многумина работат во странство.</li></ul>

Единственото истражување за средината за младинско претприемништво во Благоевград е на фондацијата "Каузи" од 2015 година. Главните заклучоци во однос на претприемничкиот екосистем во областа покажуваат дека регионот има потенцијал, но недостасуваат основни предуслови како бизнис инкубатори, заеднички работен простор и специјализирани консултантски услуги. Постои одлично специјализирано образование и претприемачки настани (организирано главно од Американскиот универзитет во Бугарија и Југозападниот универзитет).

## Национални и регионални политики

- Во 2012 година Европската комисија предложи Гаранција за младите (Брисел, 28.11.2012. COM (2012) 75), која е насочена и цели кон сите млади луѓе кои се невработени и не учат, да им биде предложено во рамките на 4 месеци квалитетно работно место, обука или стажирање. Бугарија се вклучи во спроведувањето на Гаранцијата со мерки за 100 милиони евра

- за периода 2014-2020 г. Средствата ще бъдат насочени основно към заетост и предприемачество.
- Национална програма за младежта (2016-2020) – националният инструмент за финансиране на младежки политики. В подпрограма 2 „Младежки дейности“ има отделена тематична област „Младежко предприемачество“ като основната насока е обучението.
- Оперативни програми, финансирани със средства от ЕС и съфинансирани от държавния бюджет, които дават възможност както за обучение, така и за грантово финансиране за стартиране на бизнес (вкл. и на социално предприемачество).

- за периодот 2014-2020 година Средствата ќе бидат насочени главно кон вработување и претприемништво.
- Национална програма за млади (2016-2020) - националниот инструмент за финансирање на младински политики. Во подпрограма 2 "Младински активности" има одвоена тематска област "Младинско претприемништво" каде главна насока е обуката.
- Оперативни програми финансирани со средства од ЕУ и кофинансирани од државниот буџет, кои даваат можност како за обука, така и за грантово финансирање за стартување на бизнис (вкл. и на социјално претприемништво).

# Характеристики на Югоизточен планов регион по отношение на младежкото предприемачество

Югоизточният планов регион в Македония е един от най-развитите в страната, като основни двигатели на това са Струмица и Гевгелия. В останалите градски, както и в селските райони ситуацията е на незадоволително ниво. Съществуващият бизнес посочва като основни предизвикателства ниската покупателна способност на населението, миграцията на квалифицирани кадри и неадекватната инфраструктура.

Резултати от проучване на нагласите за младежко предприемачество, проведено през 2014 година от асоциация „Инвентивност“, гр. Радовиш сред 100 младежи от 15 до 29 години, сочат, че 86,1 % от тях желаят да започнат собствен бизнес като 55,7% биха го направили веднага, а 30,4% - на по-късен етап.

Основните пречки, които посочват младежите пред тях са:

- За 35,4 % най-сериозната пречка е липсата на начален капитал и на оборотни средства за първата година от започването на бизнеса. В сферата на услугите това са разходи основно за наем на помещение, режимни, закупуване на базово техническо оборудване (компютър, копирна машина) и осигуряване на заплати за персонала.
- Едва 16,5% от анкетираните млади хора посочват липсата на предприемаческа идея като основна пречка. Това дава основание да се смята, че голям брой млади хора имат готова бизнес идея, която чака финансиране, за да бъде реализирана.
- Изключително нисък процент – едва 5,1%, смятат, че не притежават необходимите предприемачески умения. Това дава основание на всички заинтересовани страни да работят за подкрепа на младежкото предприемачество и създаване на условия за развитието му.

## Национални и регионални политики

Мерките за насърчване на заетостта, вкл. на самонаемането в Македония, се управляват от Националната агенция по заетостта и включват:

- Програма за самонаемане на 950 безработни – предоставяне на обучение за стартиране на собствен бизнес.
- Образователна програма за 2000 безработни за подкрепа за стартиране и управление на собствен бизнес.
- Програми за осигуряване на субсидирана заетост на младите хора.

# Карактеристики на Југоисточен плански регион во однос на младинското претприемништво

Југоисточниот плански регион во Македонија е еден од најразвиените во земјата, како основни двигатели на тоа се Струмица и Гевгелија. Во останатите урбани, како и во руралните области ситуацијата е на незадоволително ниво. Постоечкиот бизнис ги посочува како главни предизвици ниската куповна моќ на населението, миграцијата на квалификувани кадри и несоодветната инфраструктура.

Резултати од истражувањето на ставовите за младинско претприемништво, спроведено во 2014 година од Здружението "Инвентивност", гр. Радовиш меѓу 100 млади од 15 до 29 години, покажуваат дека 86,1% од нив сакаат да започнат сопствен бизнис, а 55,7% би го направиле веднаш, а 30,4% - во подоцнежна фаза.

Главните пречки кои младите ги посочуваат пред нив се:

- За 35,4% најсериозната пречка е недостатокот на почетен капитал и на обртни средства за првата година од започнувањето на бизнисот. Во сферата на услугите тоа се трошоци главно за изнајмување на просторија, режиски трошоци, купување на основна техничка опрема (компјутер, копир машина) и обезбедување на плати за вработените.
- Дури 16,5% од испитаниците млади луѓе го посочуваат недостатокот на Претприемачка идеја како главна пречка. Тоа дава причина да се верува дека голем број млади луѓе имаат подготвена бизнис идеја која чека финансирање, за да биде реализирана.
- Исклучително низок процент - едвај 5,1%, сметаат дека не ги поседуваат потребните претприемачки вештини. Тоа дава основа на сите заинтересирани страни да работат за поддршка на младинското претприемништво и создавање на услови за неговиот развој.

## Национални и регионални политики

Мерките за поттикнување на вработувањето, вклучително на самовработувањето во Македонија, се управувани од Националната агенција за вработување и вклучуваат:

- Програма за самовработување на 950 невработени - обезбедување на обука за започнување на свој бизнис.
- Образовна програма за 2000 невработени за поддршка за стартување и управување со сопствен бизнис.
- Програми за обезбедување на субвенционирано вработување на младите луѓе.

# SWOT АНАЛИЗ НА ТРАНСГРАНИЧНИЯ РЕГИОН

<b>Силни страни</b>	<b>Слаби страни</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Образователна инфраструктура – в района има достатъчно висши учебни заведения, които предоставят качествено образование, вкл. в сферата на предприемачеството.</li><li>• Добро състояние на околната среда, интересен ландшафт и чист въздух.</li><li>• Културна близост между двете страни.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Непълноценно използване на потенциала на младите хора в региона.</li><li>• Ниско ниво на доходи на населението, ниска покупателна способност.</li><li>• Лошо състояние на пътната инфраструктура</li><li>• Несъответствие между нуждите на бизнеса и образованието на младите хора.</li></ul>
<b>Възможности</b>	<b>Заплахи</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Развитие на трансграничните отношения вкл. с Гърция.</li><li>• Развитие на социално предприемачество с акцент към решаване на проблеми на уязвими групи.</li><li>• Насочване на потенциала на младите хора към развитие на региона – насърчаване на младежкото предприемачество, създаване на необходимата инфраструктура и повишаване на обществената информираност.</li><li>• Развиване на ВЕИ.</li><li>• Разработване на общ туристически продукт.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Обезлюдяване - миграция на младите хора към по-големи градове или в чужбина.</li><li>• Ниска квалификация на работната сила в региона, което застрашава възможността на бизнеса да намира качествени кадри.</li></ul>

# SWOT АНАЛИЗА НА ПРЕКУГРАНИЧНИОТ РЕГИОН

<b>Силни страни</b>	<b>Слаби страни</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Образовната инфраструктура – во регионот има доволно високообразовни институции, кои обезбедуваат квалитетно образование, вклучително во сферата на претприемништвото.</li><li>• Добро состојба на животната средина, интересен пејсаж и чист воздух.</li><li>• Културна близина меѓу двете земји.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Лоша и нецелосна искористеност на потенцијалот на младите луѓе во регионот.</li><li>• Ниско ниво на приходи на населението, ниска куповна моќ.</li><li>• Лоша состојба на патната инфраструктура</li><li>• Несоодветна поставеност меѓу потребите на бизнисот и образовнието на младите хора.</li></ul>
<b>Можности</b>	<b>Закани</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Развој на прекуграничните односи вклучително и со Грција.</li><li>• Развој на социјално претприемништво со акцент кон решавање на проблеми на ранливи групи.</li><li>• Насочување на потенцијалот на младите луѓе кон развој на регионот – поттикнување на младинското претприемништво, создавање на потребна инфраструктура и зголемување на јавната свест.</li><li>• Развивање на ВЕИ.</li><li>• Разработување на заеднички туристички продукт.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Депопулација – миграција на младите луѓе кон поголеми градови или во странство.</li><li>• Ниска квалификација на работната сила во регионот, што е закана за можноста на бизнисот да наоѓа квалитетни кадри.</li></ul>

# Какви са младите хора днес?

Проблемите, пред които са изправени младите хора в трансграничния регион, до голяма степен са еднакви за двете страни.

- Емиграция – младите хора предпочитат да живеят в градовете и планират емиграция в чужбина в обозримо бъдеще. Това насочва към предоставяне на възможности в селските райони за агро или друг вид бизнес, който би могъл да задържи младите хора в родните им места като едновременно с това им осигурява поминък.
- Живеят по-дълго с родителите, сравнено с връстниците си от ЕС – средно до около 30 години.
- Висока самооценка – 87,3% смятат, че владеят перфектно комуникацията на собствен език, 67,1% са с отлични мотивационни умения, 63,3% притежават добри умения за междуличностна комуникация и желание за учене.
- Участието на млади хора в управлението на младежката политика на национално, регионално, областно и общинско ниво не е достатъчно ефективно.

По отношение на предприемачеството също се наблюдават еднакви тенденции:

- Над 70% от тях желаят да започнат собствен бизнес<sup>1</sup>
- Близо две трети от младите българи на възраст 15-29 години считат, че човек, който се занимава със собствен бизнес в България, е „търсец независимост и реализация на свои идеи“<sup>2</sup>
- Предприемаческата култура все още не е достатъчно развита.
- Около 30% оценяват добре предприемаческите си умения.
- Основната пречка пред започването на собствен бизнес е липсата на начален капитал.
- Едва 10% от младите хора се страхуват от бизнес провал.
- Смятат, че нямат добри умения за самоуправление и мотивация.

---

<sup>1</sup> Изследване на асоциация „Инвентивност“ от 2014 г.

<sup>2</sup> По данни на Естат, Предприемачеството сред младите хора и условия за неговото развитие



# Какви се младите луѓе денес?

Проблемите со кои се соочуваат младите во прекуграничниот регион, во голема мера се исти за двете страни.

- Миграција - младите луѓе претпочитаат да живеат во градовите и планираат миграција во странство во блиска иднина. Тоа насочува кон обезбедување на можности во руралните области за агро или друг вид на бизнис, кој би можел да го задржи младите во нивните родни места како истовремено со тоа им обезбедува егзистенција.
- Живеат подолго со родителите, споредено со нивните врсници од ЕУ - во просек до околу 30 години.
- Висока самооценка - 87,3% сметаат дека ја владеат совршено комуникацијата на сопствен јазик, 67,1% се со одлични мотивациски вештини, 63,3% поседуваат добри вештини за комуникација со други луѓе и желба за учење.
- Учеството на младите во управувањето на младинската политика на национално, регионално и општинско ниво не е доволно ефикасно.

Во однос на претприемништвото исто така се забележани исти **тенденции**:

- Над 70% од нив сакаат да започнат сопствен бизнис<sup>1</sup>
- Речиси две третини од младите Бугари на возраст од 15-29 години сметаат дека човек кој се занимава со сопствен бизнис во Бугарија, е "барател на независност и реализација на свои идеи"<sup>2</sup>
- претприемачката култура сеуште не е доволно развиена.
- Околу 30% ги оценуваат добро своите претприемачки вештини.
- Главната пречка за започнување на сопствен бизнис е недостатокот на почетен капитал.
- Дури 10% од младите луѓе се плашат од бизнис неуспех.
- Сметаат дека немаат добри вештини за самоуправа и мотивација.

---

<sup>1</sup> Истражување на асоциација „Инвентивност“ от 2014 г.

<sup>1</sup> По податоци на Естат, Претприемништвото кај младите луѓе и услови за негов развој

# Комуникация с младите хора

За неправителствените и други организации и институции, които работят с млади хора, ефективната комуникация с тях е от ключово значение и единственият начин да се осигури ефективност на политиките ѝ. Както с всяка друга заинтересована страна, така и с младите хора, организацията трябва да осъществява комуникацията си планирано и целенасочено.

Ето примерен модел за изграждане на ефективно общуване с младите хора като основна целева група:

1. **Сегментирайте ги.** Понятието „младеж“ е твърде общо и в него влизат ученици, студенти, работещи, безработни, с различни степени на образование, от различни по големина населени места, с различни интереси, нагласи за предприемачество, гражданско включване и т.н. Трябва да знаете кои са вашите младежи, за да изградите качествена комуникационна стратегия.
2. **Разберете очакванията им.** Прочете нагласите им, какво ги интересува, вълнува, кое смятат, че би им било интересно, каква е самооценката им по отношение на собствените знания и умения, какви са очакванията им към околната среда. Така ще можете да им предоставите услуга, която има конкретна полза. Например ако предлагате обучения за развитие на доброволчеството, а младите хора смятат, че уменията за заетост са важни за развитието им, вие няма да намерите съмишленици и няма да сте полезни на целевата си група. Това в никакъв случай не означава, че не трябва да възпитавате нагласи, но ще ви помогне да приоритизирате дейностите си.
3. **Наблюдавайте и анализирайте представянето.** Следете резултатите, които постигате въз основа на очакванията на младите хора. Анализирайте разминаванията между вашите очаквания, тези на младежите и реално постигнатото. Търсете обратна връзка, както от младежите, така и от други заинтересовани страни. Анализирайте тенденциите. С времето може да се окаже, че благодарение на работата ви, нуждите са се променили. Работили сте с младите хора и сте променили нагласите им по отношение на предприемачеството. Настъпил е моментът да използвате този резултат и да надградите с развитие на уменията им например.
4. **Споделяйте постиженията си.** Коректната и актуална информация за това, което сте постигнали ще ви даде увереност да продължите, както и инструмент да търсите съмишленици. Ползвайте достъпни инструменти като страници в социалните мрежи, където да споделяте новини около дейността си или пък отделете време и ресурс, за да изградите партньорства с медии.
5. **Изградете система за документиране на отношенията си с младите хора.** Това ще направи вас и тях уверени в това, което се случва, на вас ще оставя следа във времето и ще можете да оценявате вашия и техния напредък.

# Комуникација со младите луѓе

За невладините и други организации и институции кои работат со млади луѓе, ефективната комуникација со нив е од клучно значење и единствениот начин да се обезбеди ефикасност на нивните политики. Како и со секоја друга заинтересирана страна, така и со младите луѓе, организацијата треба да ја остварува комуникацијата планирано и кон одредени цели.

Еве пример модел за изградба на ефикасна комуникација со младите луѓе како главна целна група:

1. **Сегментирајте ги.** Поимот "младина" е премногу општ и во него влегуваат ученици, студенти, вработени, невработени, со различни степени на образование, од различни по големина населени места, со различни интереси, ставови за претприемништво, граѓанско вклучување итн. Треба да знаете кои се вашите млади, за да изградите квалитетна комуникациска стратегија.

2. **Дознајте ги нивните очекувања.** Истражете ги ставовите што ги интересираат, возбудува, што сметаат дека би им било интересно, каква е нивната самопроценка во однос на сопствените знаења и вештини, какви се нивните очекувања кон животната средина. Така ќе можете да им дадете услуга која има конкретна полза. На пример ако понудат обуки за развој на волонтерството, а младите луѓе мислат дека вештини за вработување се важни за нивниот развој, вие нема да најдете истомисленици и нема да бидете корисни на вашата целна група. Ова во никој случај не значи дека не треба да градите ставови, но ќе ви помогне да им дадете приоритет на вашите активности.

3. **Внимавајте и анализирајте го претставувањето.** Следете ги резултатите кои ги постигнете врз основа на очекувањата на младите луѓе. Анализирајте ги разликите меѓу вашите очекувања, оние на младите и реално постигнатото. Барајте повратни информации, како од младите така и од други заинтересирани страни. Анализирајте трендови. Со текот на времето може да се покаже дека благодарение на вашата работа, потребите се променети. Сте работеле со младите луѓе и сте им ги промениле ставовите во однос на претприемништвото. Созреано е времето да го користите овој резултат и да се надополни со развој на нивните вештини на пример.

4. **Споделете ги достигнувањата.** Коректната и актуелна информација за она што сте го постигнале ќе ви даде сигурност да продолжите, како и инструмент да барате истомисленици. Искористете ги достапните алатки како: страници на социјалните мрежи, каде може да споделувате вести околу дејноста си или пак одвојте време и ресурси за да изградите партнерства со медиуми.

5. **Изградете систем за документирање на своите односи со младите луѓе.** Ова ќе ве направи вас и нив убедени во она што се случува, а на вас ќе остава трага во времето и ќе можете да ги оценувате вашиот и нивниот напредок.

# Младежка предприемаческа борса

Проект "Младежка предприемаческа борса" се организира от 2010 година. В рамките на проекта всяка година предприемчиви младежи с бизнес или социални идеи между 15 и 29 години със и без увреждания получават безплатни консултации по:

- бизнес планиране;
- социална интеграция;
- предприемачество;
- контакти с инвеститори.

В началния етап на проекта организаторите фондация „Каузи“ информира и мотивира младите хора да се включат с представянето на своя идея. Използват разнообразни методи за това – информационни материали, срещи с младите хора, медии.

Резултат от консултации е разработен бизнес план и триминутна презентация. По време на събитието "Младежка предприемаческа борса" участниците имат възможността да представят идеите си пред потенциални инвеститори, партньори, банки, медии. В последните две години събитието се организира под формата на директни срещи с инвеститори. В него традиционно участват Министерство на младежта и спорта, Министерство на икономиката, Агенция по заетостта, Гаранционен фонд за МСП, бизнес акселератори като LaunchHub, Eleven, Ринкер Център, инициативи като ПРОМЯНАТА на Нова Броудкастинг груп.

Благодарение на отличните резултати, Борсата печели доверието на партньори и е пренесена като добра практика в Сърбия.

На следващите страници е представена цялата методика на Младежката предприемаческа борса. Предоставени са документите, с които се картотекира комуникацията с младите предприемачи, както и бизнес планът, с който се представят пред инвеститори.

# Младинска Претприемачка берза

Проект "Младинска Претприемачка берза" се организира од 2010 година. Во рамките на проектот секоја година млади претприемачи со бизнис или социјални идеи меѓу 15 и 29 години со и без посебни потреби добиваат бесплатни консултации по:

- бизнис планирање;
- социјална интеграција;
- претприемништво;
- контакти со инвеститори.

Во почетната фаза на проектот организаторите фондација "Каузи" ги информира и мотивира младите луѓе да се вклучат со претставувањето на своја идеја. Користат различни методи за тоа - информативни материјали, средби со младите луѓе, медиуми. Резултатот од консултациите е веќе развиен бизнис план и триминутна презентација. За време на настанот "Младинска Претприемачка берза" учесниците имаат можност да ги презентираат своите идеи пред потенцијални инвеститори, партнери, банки, медиуми. Во последните две години настанот се организира во форма на директни средби со инвеститори. Во него традиционално учествуваат Министерството за млади и спорт, Министерство за економија, Агенција за вработување, Гарантен фонд за МСП, бизнис акселератори како LaunchHub, Eleven, Ринкер Центар, иницијативи како ПРОМЕНАТА на Нова Броудкастинг груп.

Благодарение на одличните резултати, Берзата ја освои довербата на партнерите и е пренесена како добра практика во Србија.

На следните страници е претставена целата методологија на Младинската Претприемачка берза. Обезбедени се документите со кои се картотекира комуникацијата со младите претприемачи, како и бизнис планот со кој се презентираат пред инвеститорите.

До .....  
Ръководител на проекта

### ЗАЯВЛЕНИЕ

От.....  
/трите имена/

Тел.:.....e-mail:.....skype.....

Месторабота/обучение.....  
*/посочва се точното наименование на фирмата/учебното заведение/*

Уважаеми господин Георгиев,

Моля да бъда включен/а като участник в Младежка предприемаческа борса 2013 за интерактивно обучение по предприемачество и представяне на собствена бизнес/социална идея.

Гр.....

Подпис: .....

Дата.....

### ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОТКАЗ

Подписаният/ата.....,  
в качеството ми на УЧАСТНИК в „Младежка предприемаческа борса 20..”,  
декларирам:

ОТКАЗВАМ ПРЕДЛОЖЕНОТО МИ УЧАСТИЕ В ИНИЦИАТИВА „Младежка предприемаческа борса 2013”, ПОРАДИ СЛЕДНИТЕ ПРИЧИНИ:

.....

дата.....

Подпис: .....

До .....  
Раководител на проектот

### Б А Р А Њ Е

Од.....  
/трите имиња/

Тел.:.....e-mail:.....skype.....

Работно место/образование.....  
*/се посочува точното име на фирмата/учебната институција/*

Почитуван господин Георгиев,

Ве Молам да бидам вклучен/а како учесник во Младинска претприемачка берза 2013 за интерактивна обука по претприемништво и претставување на сопствена бизнис/социјална идеја.

Гр.....

Потпис: .....

Дата.....

### ИЗЈАВА ЗА ОТКАЖУВАЊЕ

Потпишаниот/ата.....,

во својство на УЧЕСНИК во „Младинска претприемачка берза 20..”,

изјавувам дека:

ГО ОТКАЖУВАМ МОЕТО ПРЕДЛОЖЕНО УЧЕСТВО ВО ИНИЦИЈАТИВАТА „Младинска претприемачка берза 2013”, ПОРАДИ СЛЕДНИТЕ ПРИЧИНИ:

.....

дата.....

Потпис: .....

## АТЕСТАЦИОНЕН ЛИСТ 1

За индивидуална консултация на начинаещ млад предприемач

Консултация № .....

Дата: .....

**Име, презиме и фамилия на кандидата:**

.....

**Принадлежност към целева група от проектни бенефициенти:**

.....

**Образователен ценз и професионална квалификация:**

.....

.....

**Общ и специфичен професионален опит:**

.....

.....

**Възможност за ефективно участие в проектните дейности:**

.....

.....

**Каква е бизнес/социалната идея на младия предприемач?**

.....

.....

**Потенциал за развитие на кандидата след проектната реализация:**

.....

.....

**Експертно мнение относно резултатите от проведената консултация:**

.....

.....

.....

Бенефициент: ..... Подпис .....

Експерт 1: ..... Подпис .....

Експерт 2: ..... Подпис .....



## АНКЕТЕН ЛИСТ 1

За индивидуална консултација на почетник- млад претприемач

Консултација № .....

Дата: .....

**Име и презиме на кандидатот:**

.....

**Принадлежност кон целна група од проектни корисници:**

.....

**Образование и професионална квалификација:**

.....

.....

**Вкупно и специфично професионално искуство:**

.....

.....

.....

**Можност за ефективно учество во проектните активности:**

.....

.....

.....

**Каква е бизнис/социјалната идеја на младиот претприемач?**

.....

.....

.....

**Потенцијал за развој на кандидатот по проектната реализација:**

.....

.....

.....

**Експертско мислење во однос на резултатите од спроведената консултација:**

.....

.....

.....

.....

Корисник: .....

Потпис .....

Експерт 1: .....

Потпис .....

Експерт 2: .....

Потпис .....

## АТЕСТАЦИОНЕН ЛИСТ 2

За индивидуална консултация на начинаещ млад предприемач

Консултация № .....

Дата: .....

### 1. Лични цели и цели в бизнеса

Защо искам да започна собствен бизнес?

.....  
.....

Ще мога ли да го съчета с личните си цели?

.....

Как виждам развитието на бизнеса си през следващата година?

.....  
.....

Как виждам развитието на бизнеса си през следващите три години?

.....  
.....

### 2. Финансови цели

Колко ще струва стартирането на бизнеса?

.....

Какви трябва да са годишните приходи на фирмата от продажби?

.....

Каква трябва да е печалбата на фирмата преди и след отчисляването на разходите и данъците?

.....  
.....

Как виждам развитието на бизнеса си през следващите три години?

.....  
.....

Как виждам развитието на бизнеса си през следващите пет години?

.....  
.....

Бенефициент: ..... Подпис .....

Експерт 1: ..... Подпис .....

Експерт 2: ..... Подпис .....

## АНКЕТЕН ЛИСТ 2

За индивидуална консултација на почетник- млад претприемач

Консултација № .....

Дата: .....

### 1. Лични цели и цели во бизнисот

Зошто сакам да започнам сопствен бизнис?

.....  
.....

Ќе можам ли да го комбинирам со моите лични цели?

.....

Како го гледам развојот на својот бизнис во текот на целата идна година?

.....  
.....

Како го гледам развојот на својот бизнис во текот на следните три години?

.....  
.....

### 2. Финансиски цели

Колку ќе чини стартирането на бизнисот?

.....

Какви треба да се годишните приходи на фирмата од продажба?

.....

Каква треба да е добивката на фирмата пред и по пресметувањето на разходите и даноците?

.....

Како го гледам развојот на сопствениот бизнис во текот на следните три години?

.....  
.....

Како го гледам развојот на сопствениот бизнис во текот на следните пет години?

.....  
.....

Корисник: .....

Потпис .....

Експерт 1: .....

Потпис .....

Експерт 2: .....

Потпис .....

## ЗА МЛАДИ ПРЕДПРИЕМАЧИ

### ФОРМУЛЯР ЗА УЧАСТИЕ

Този формуляр ще Ви помогне при формулиране на основните бизнес решения, които трябва да залегнат във всеки бизнес план. Моля, следвайте този формуляр за изготвянето на своя бизнес план, като допълвате полета, ако сметнете за необходимо. Ако не попълните някое от полетата, моля обяснете защо не го попълвате.

**Бизнес планът трябва да бъде на български език.**

#### I. КОНТАКТНА ИНФОРМАЦИЯ НА КАНДИДАТА

1. Посочете Вашите три имена, стационарен и мобилен телефон, електронен адрес, домашен адрес.

#### II. НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРОЕКТА

#### III. ОПИСАНИЕ НА ВАШАТА ДЕЙНОСТ В МОМЕНТА

2. Имате ли съдебна регистрация на Ваше **дружество (фирма) – ЕТ, ЕООД, ООД или НПО (сдружение)**

- регистрирано дружество
- дружество в процес на регистрация

*Консултация - Ако имате регистрирано дружество, напишете неговото име, адрес, Булстат, и данни за регистрация.*

*Консултация - Ако нямате регистрирано дружество, какъв тип дружество желаете да регистрирате и защо?*

3. В момента **работи ли** Вашето дружество/сдружение?

*Консултация - Само ги избройте без да ги описвате подробно.*

- регистрация, пререгистрация
- осигуряване на финанси
- набиране на екип
- проучване на пазара и потребности на клиенти
- подсигуряване на помещение за извършване на дейност

#### IV. КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ИДЕЯТА ЗА БИЗНЕС

4. На една страница тук опишете накратко **идеята за нов бизнес или социална идея.**

*Консултация - Бизнес планът трябва да разглежда една идея/ един бизнес, а не няколко различни бизнеса едновременно.*

*Консултация - Опишете подробно за какъв бизнес става въпрос и какви са неговите характерни черти.*

## V. ПРОДУКТИ (УСЛУГИ), ПАЗАРИ И КОНКУРЕНЦИЯ

5. Опишете **продукта или услугата**, които смятате да продавате според Вашата идея.

6. Кои са Вашите бъдещи **потребители (целева група)**?

Консултация - Опишете подробно на кого смятате да продавате. Не всеки човек може да стане Ваш възможен клиент.

Консултация - Може да направите проучване на Вашите възможни (потенциални) клиенти по възраст, пол, семейно положение, доход, местоживеене, професия и т.н.

7. Имате ли **конкуренция** (надпреварване с други еднакви на Вас фирма или сдружение)?

Консултация - Кои са Вашите конкуренти и какви са техните характерни особености - силни и слаби страни на продукта/услугата, стратегия за разпространение, най-общо, подходът им към пазара (например ценообразуване, целеви групи) и др.?

Консултация - Опишете кои са Вашите директни конкуренти – тези, които предлагат същия продукт/услуга като Вашия, и кои са Вашите индиректни конкуренти – тези, които предлагат заместители на Вашия продукт/услуга.

8. Кои са **конкурентните предимства на Вашия продукт/услуга**?

Консултация - Опишете предимството на Вашия продукт/услуга спрямо конкуренцията и спрямо това, което клиентите използват в момента (например: цена, качество, разнообразие, наличност на пазара)?

9. Какъв **размер има Вашия продукт/услуга** сега и как очаквате Вашия продукт/услуга в бъдеще (3-5 години) да се развие на пазара?

Консултация - Кои са ключовите елементи, които могат да се променят в пазара (например, навлизане на прекалено много конкуренти на пазара)?

Консултация - Опитайте се да определите пазарния дял, който има/ще има Вашия продукт/услуга, както и да опишете какви са възможностите и как ще се развива пазара – в единици продукт/услуга и/или в общ размер на продажбите.

## VI. БИЗНЕС СТРАТЕГИЯ И ЦЕННОСТИ

10. Каква е **иновативната стойност на Вашия продукт/услуга**?

Консултация - Опишете какви нови качества има Вашият продукт/услуга спрямо съществуващите на пазара.

11. С какво Вашият продукт/услуга ще бъде **в полза на обществото**?

Консултация - Опишете как използването на Вашия продукт/услуга ще подобри живота на хората.

12. Какво ще направите, за да **развивате Вашия бизнес** в следващите 5 години.

Консултация - Какъв ще бъде Вашия ангажимент (задължение) и ангажимента

(задължения) на екипа за постигането на начертаните цели?

13. На какво най-много ще държите в **работата на Вашето дружество/сдружение**?  
Консултация - Кои принципи (отговорни задачи) ще налагате в работата си?

Консултация - Каква е мисията (цел), с която ще развивате бизнеса си?

14. Какви специфични **закони, разрешителни или лицензи** регулират и са необходими за Вашия бизнес? Как планирате да защитите интелектуалната собственост, свързана с Вашите продукти/услуги?

Консултация - С кои разрешителни вече разполагате?

Консултация - Каква е процедурата (включително и времетраенето) за получаване на останалите разрешителни?

15. Как виждате използването сега и в бъдеще на възможностите, предлагани от **високите технологии** (компютри, машини и др. техническо оборудване) във Вашия бизнес, и какво влияние биха имали те върху развитието му?

## VII. СТРАТЕГИЯ ЗА МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБИ

16. Как смятате да **информирате** потенциалните (възможни) клиенти за Вашия продукт/услуга?

- Реклама
- Промоция

Консултация - Важно е да определите коя е Вашата целева група (клиенти, участници).

Консултация - Помислете кой е най-ефективният (въздействие, резултат) начин да я достигнете.

Консултация - Опитайте се да идентифицирате (определите) предпочитанията и нуждите на клиентите си и да решите как бихте могли да ги убедите, че точно Вашият продукт/услуга ще ги удовлетвори.

Консултация - Как ще организирате първоначалното представяне на Вашия продукт/услуга на пазара?

17. Какви **канални за дистрибуция** (например, собствена търговска мрежа, търговци на едро, продавачи на дребно, Интернет страници, мероприятия, брошури, листовки и др.) смятате да използвате?

Консултация - Защо това, според Вас, е правилният канал за дистрибуция на продукта/услугата?

Консултация - Как ще координирате (организирате) системата за дистрибуция и как ще стимулирате (подтикнете) различните участници в нея?

Консултация - Ако продавате продукта/услугата директно от фирмата, опишете защо избрахте този начин на разпространение?

18. Можете ли да назовете Вашите първи **10 потенциални клиента, дистрибутори или**

**участници, с които смятате да започнете работа?**

19. Как ще **организирате проучването на пазара (маркетинг)** с цел търсене и предлагане на продукта/услугата.

*Консултация – Кой ще отговаря за това във Вашето дружество и посочете неговата квалификация и опит в областта на маркетинга и продажбите.*

20. Как ще формирате **образуването на цената на продукта/услугата (ценообразуване)?**

*Консултация - Стратегията (предварително направен план или насока на работа) по ценообразуването трябва да е съгласувана с пазара и с цялостната стратегия на фирмата.*

*Консултация - Защо това е най-добрата цена, имайки предвид качество, себестойност, значение за клиентите, за конкуренцията и др.?*

*Консултация - Трябва да се опитате да определите такава цена за продукта/услугата си, която заедно с планираните продажби, да доведе до оптимизиране на печалбата. Вземете предвид и цените на конкуренцията.*

#### **VIII. ПРОИЗВОДСТВО (за дружество)**

21. На какъв **етап на развитие** е продуктът/ услугата:

- само идея
- прототип, който се нуждае от още инженерингова работа
- готов продукт, който още не е пазарно представен
- готов продукт, който вече е достигнал до своите потребители

*Консултация - Какво още остава да се направи?*

*Консултация - За да заинтригувате инвеститори, ако продуктът е в ранен етап на разработка, трябва да предоставите повече подробности, за да постигнете по-голяма правдоподобност.*

22. **Каква част от продукта/ услугата произвеждате** Вие самите и каква част се дава на подизпълнители?

*Консултация - В случай, че имате подизпълнители, определете до колко са сигурни тези подизпълнители. Трябва да определите как да постигнете максимално (най-голямо) съотношение (баланс) между зависимост (връзка) от подизпълнители и наличен капитал.*

23. **Кои са ключовите суровини (материали), които използвате?**

*Консултация - Кои от тях се намират трудно, как смятате да ги набавяте? Кои от материалите са сезонни?*

*Консултация - До каква степен бизнесът Ви зависи от доставчиците?*

*Консултация - По какъв начин и според какви критерии (изисквания) ги избирате?*

*Консултация - От съществено значение при сезонен бизнес е и правилното планиране на необходимите оборотни средства в периода на закупуване на суровини за цялата*

следваща година.

## IX. ЕКИП И УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА / СОЦИАЛНАТА ДЕЙНОСТ

24. Представете **организационната структура (екип)** на дружеството / сдружението (ЕТ, ЕООД, ООД и НПО).

Консултация - Опишете също опита и уменията, които членовете на мениджърския екип притежават или очакват да притежават?

Консултация – Като какви ще работят тези членове на Вашия екип, какви са техните задължения и роля?

25. Каква е Вашата **стратегия** (план на работа) за привличане на нови членове на екипа и задържане на старите?

Консултация - Помислете как ще подобрете подходящи нови членове на екипа, как ще ги привлечете, и как ще тествате (пробвате) тяхната мотивация.

Консултация - Опишете инициативите (действия), които ще предприемете с цел да задържите ключовите членове на екипа?

26. Планирате ли да използвате **външни консултанти**? Участвате ли и планирате ли участие в определени организации?

Консултация - Имате ли подготвени счетоводители, адвокати, бизнес консултанти, на които ще възложите част от дейността си.

Консултация - Може ли Вашето членство в браншови (професионални) и бизнес организации да подпомогне дейността Ви?

## X. КЛЮЧОВИ РИСКОВЕ

27. Кои са ключовите **рискове и факторите** (производствени или технически, финансови, свързани с конкуренцията, социални, обществени и др.), които могат съществено да повлияят на бизнеса Ви? Как смятате да ги управлявате?

Консултация - Колко зависим е бизнес планът Ви от фактори и предпоставки, независещи от Вас самите, като например: инфлация, колебания във валутния курс, цялостно икономическо състояние и т.н. Подробното разглеждане на този въпрос ще добави правдоподобност на бизнес плана.

Консултация - Изложете възможните рискове във всички аспекти на Вашия бизнес. Как планирате да ги избегнете?

Консултация - Спрете се на двата вида риск:

А) Външни рискове (инфлация, колебания във валутния курс, пазарното търсене на Вашия продукт/ услуга и др.) – т.е. тези рискове, които е трудно или невъзможно да бъдат избегнати.

Б) Вътрешни рискове (свързани с дейността и управлението на фирмата) – възможно е да бъдат избегнати с ясно краткотрайно и дълготрайно планиране.



## XI. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

28. Какви **източници на финансиране** ще използвате?

29. Какви **средства са Ви необходими**, за да започнете бизнеса?

30. Какви **средства са Ви необходими**, за да **продължи да работи** дружеството Ви?

31. **За какво** ще се използват средствата?

32. Колко **Ваши собствени средства или друг вид ресурси** (възможни средства) планирате да вложите или сте вложили в бизнеса?

## ЗА МЛАДИ ПРЕТПРИЕМАЧИ

### ФОРМУЛАР ЗА УЧЕСТВО

Овој формулар ќе Ви помогне при формулирање на основните бизнис решенија кои треба да се вклучат во секој бизнис план. Ве молиме следете го овој формулар за изготвување на вашиот бизнис план, ако сметате дека е потребно можете да додадете полиња. Ако не пополните некое од полињата, Ве молиме објаснете зошто не го пополнувате.

**Бизнис планот треба да биде на македонски јазик.**

#### I. КОНТАКТ ИНФОРМАЦИИ ЗА КАНДИДАТОТ

1. Наведете го вашето име, презиме и татково име, фиксен и мобилен телефон, електронска адреса, домашна адреса.

#### II. ИМЕ НА ПРОЕКТОТ

#### III. ОПИС НА ВАШАТА ДЕЈНОСТ ВО МОМЕНТОТ

2. Имате ли судска регистрација на Вашето **друштво (фирма) – ТП, ДООЕЛ, ДОО или НВО (здружение)**

- регистрирано друштво
- друштво во процес на регистрација

Консултација - Ако имате регистрирано друштво, напишете го неговото име, адреса, Даночен број, и податоци за регистрација.

Консултација - Ако немате регистрирано друштво, каков тип друштво сакате да регистрирате и зошто?

3. Во моментот **дали работи** Вашето друштво/здружение?

Консултација - Само ги набројте без детално да ги опишувате.

- регистрација, пререгистрација
- осигурување на финанси
- собирање на тим
- проучване на пазарот и потребите на клиентите
- обезбедување на просторија за вршење на дејност

#### IV. КРАТОК ОПИС НА ИДЕЈАТА ЗА БИЗНИС

4. На една страница тука опишете ја накратко **идејата за нов бизнис или социјална идеја**.

Консултација - Бизнис план треба да разгледува една идеја/ еден бизнис, а не неколку различни бизниса едновремено.

Консултација - Опишете детално за каков бизнис станува прашање и кои се неговите карактеристични својства.

## V. ПРОИЗВОДИ (УСЛУГИ), ПАЗАРИ И КОНКУРЕНЦИЈА

5. Опишете го **производот или услугата**, коишто сметате да го продавате според Вашата идеја.

6. Кои са Вашите идни **корисници (целна група)**?

*Консултација* - Опишете детално на кого сметате да продавате. Не секој човек може да стане Ваш можен клиент.

*Консултација* - Може да направите проучување на Вашите можни (потенцијални) клиенти по возраст, пол, семејна состојба, доход, место на живеење, професија и т.н.

7. Имате ли **конкуренција** (трка со исти на Вас фирми или здружение)?

*Консултација* - Кои се Вашите конкуренти и какви се нивите карактерни особини - силни и слаби страни на производот/услугата, стратегија за дистрибуција, најопшто, нивниот пристап кон пазарот (на пример формирање на цена, целни групи) и др.?

*Консултација* - Опишете кои са Вашите директни конкуренти – оние, кои што го нудат истиот производ / услуга како Вашиот, и кои се Вашите индиректни конкуренти – оние, кои нудат замена на Вашиот производ/услуга.

8. Кои са **конкурентските предности на Вашиот производ/услуга**?

*Консултација*- Опишете ја предноста на Вашиот производ/услуга спрема конкуренцијата и спрема она што клиентите го користат во моментот (на пример: цена, квалитет, разновидност, достапност на пазарот)?

9. Каква големина има **Вашиот производ/услуга** сега и како очекувате Вашиот производ/услуга во иднина (3-5 години) да се развие на пазарот?

*Консултација* - Кои са клучните елементи, кои што можат да се променат на пазарот (на пример, навлегување на премногу конкуренти на пазарот)?

*Консултација* – Обидете се да го определите пазарниот удел, којшто го има/ќе го има Вашиот производ/услуга, како и да опишете какви се можностите и како ќе се развива пазарот – во единици производ/услуга и/или во вкупен износ на продажбата.

## VI. БИЗНИС СТРАТЕГИЈА И ВРЕДНОСТИ

10. Која е **иновативната вредност на Вашиот прооозвод/услуга**?

*Консултација* - Опишете какви нови квалитети има Вашиот производ/услуга спрема постојните на пазарот.

11. Со што Вашиот производ/услуга ќе биде **во корист на општеството**?

*Консултација* - Опишете како користењето на Вашиот производ/услуга ќе го подобри животот на луѓето.

12. Што ќе направите, за да се **развије Вашиот бизнис** в следните 5 години.

*Консултација* - Каков ќе биде Вашиот ангажман (обврска) и ангажманот (обврските)

на тимот за постигнување на зацртаните цели?

13. На што најмногу ќе обрнете внимание во **работата на Вашето друштво/здружение?**

Консултација - Кои принципи (одговорни задачи) ќе ги наметнувате во вашата работа?

Консултација - Каква е мисијата (цел), со која што ќе го развивате вашиот бизнис?

14. Кои специфични **закони, дозволи или лиценци** го регулират или се потребни за Вашиот бизнис? Како планирате да ја заштитите интелектуалната сопственост, поврзана со Вашите производи/услуги?

Консултација - Со кои дозволи веќе располагате?

Консултација - Која е процедурата (вклучително и времетраењето) за добивање на останатите дозволи?

15. Како гледате на користењето сега и во иднина на можностите, понудени од **високата технологија** (компјутери, машини и др. техничка опрема) во Вашиот бизнис, и какво влијание би имале тие врз неговиот развој?

## VII. СТРАТЕГИЈА ЗА МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБА

16. Како планирате **да ги информирате** потенцијалните (можни) клиенти за Вашиот производ/услуга?

- Реклама
- Промоција

Консултација - Важно е да утврдите која е Вашата целна група (клиенти, учесници).

Консултација – Размислете кој е најефективниот (влијание, резултат) начин да го постигнете.

Консултација – Обидете се да ги идентификувате (определите) преференциите и потребите на вашите клиенти и да одлучите како би можеле да ги убедите, дека токму Вашиот производ/услуга ќе ги задоволи.

Консултација - Како ќе го организирате првичното претставување на Вашиот производ/услуга на пазарот?

17. Кои **дистрибутивни канали** (на пример, сопствена трговска мрежа, трговци на големо, продавачи на мало, Интернет страници, настани, брошури, флаери и др.) планирате да употребите?

Консултација - Зошто тоа, според Вас, е правилниот канал за дистрибуција на производот/услугата?

Консултација - Како ќе го координирате (организираете) системот за дистрибуција и како ќе ги стимулирате (поттикнете) различните учесници во него?

Консултација - Ако го продавате производот/услугата директно од фирмата, опишете зошто го избравте овој начин на дистрибуција?

18. Можете ли да ги наброите Вашите први **10 потенцијални клиенти, дистрибутери или учесници**, со коишто сметате да ја започнете работа?

19. Како ќе го **организирате истражувањето на пазарот (маркетинг)** со цел понуда и побарувачка на производот/услугата.

*Консултација – Кој ќе одговара за тоа во Вашето друштво и наведете ја неговата квалификација и искуство во областа на маркетингот и продажбата.*

20. Како ќе го формулирате **формирањето на цената на производот/услугата (утврдување на цени)?**

*Консултација - Стратегијата (претходно направен план или насока на работа) по формирањето на цената, таа треба да е во согласност со пазарот и со целосната стратегија на фирмата.*

*Консултација - Зашто тоа е најдобрата цена, имајќи го во предвид квалитетот, сопствена вредност, значење за клиентите, за конкуренцијата и др.?*

*Консултација - Требва да се обидете да определите таква цена за производот/вашата услуга, која заедно со планираните продажби, да доведе до оптимизиране на профитот. Земете ја во предвид и цената на конкуренцијата.*

### **VIII. ПРОИЗВОДСТВО (за друштвото)**

21. Во која фаза на **развој** е производот/ услугата:

- само идеја
- прототип, кој има потреба од уште инженерска работа
- готов производ, кој уште не е пазарно претставен
- готов производ, кој веќе достигнал до своите корисници

*Консултација – Што уште останува да се направи?*

*Консултација - За да ги заинтересирате инвеститорите, ако производот е во рана фаза на разработка, треба да обезбедите повеќе детали, за да постигнете поголем кредитбилитет.*

22. **Каков дел от производот/ услугата произведувате** Вие самите и каков дел се дава на подизведувачи?

*Консултација - Во случај да имате подизведувачи, одредете колку се сигурни тие подизведувачи. Треба да дефинирате како да го постигнете максималниот (најголемиот) сооднос (баланс) меѓузависност (врска) од подизведувачи и достапен капитал.*

23. Кои се **клучните сировини (материјали), што ги користите?**

*Консултација - Кои од нив се наоѓаат тешко, како сметате да ги набавите? Кои од материјалите се сезонски?*

*Консултација - До кој степен бизнисот Ви зависи од добавувачите?*

*Консултација - На кој начин и според кои критериуми (барање) ги избирате?*

*Консултација - Од суштинско значење при бизнис со сезонски карактер е и правилното планирање на потребните обртни средства во периодот на купување на сировини за*

целата наредна година.

#### IX. ТИМ И УПРАВУВАЊЕ СО БИЗНИСОТ / СОЦИЈАЛНИ АКТИВНОСТИ

24. Претставете ја **организационната структура (тим)** на друштвото / здружението (ТП, ДООЕЛ, ДОО и НВО).

Консултација – Опишете ги исто така искуството и вештините, кои што членовите на менаџерскиот тим ги поседуваат или очекувате да ги поседуваат?

Консултација – Што ќе работат овие членови на Вашиот тим, кои се нивните обврски и улога?

25. Каква е Вашата **стратегија** (план на работа) за привлекување на нови членови на тимот и задржување на старите?

Консултација - Размислете како ќе изберете соодветни нови членови на тимот, како ќе ги привлечете, и како ќе ја тестираате (испробате) нивната мотивација.

Консултација – Опишете ги иницијативите (активностите), кои што ќе ги преземете со цел да ги задржите клучните членови на тимот?

26. Дали планирате да користите **надворешни консултанти**? Учествувате ли и планирате ли учество во одредени организации?

Консултација - Имате ли ангажирано книговодители, адвокати, бизнис консултанти, на кои што ќе им препуштите дел од вашите активности.

Консултација - Може ли Вашето членство во грански (професионални) и бизнис организации да ја помогне вашата дејност?

#### X. КЛУЧНИ РИЗИЦИ

27. Кои се клучните **ризичи и фактори** (производствени или технички, финансиски, поврзани со конкуренцијата, социјални, општествени и др.), коишто можат суштествено да влијаат на вашиот бизнис? Како планирате да ги управувате?

Консултација - Колку е зависен вашиот бизнис план од фактори и претпоставки, кои не зависат од Вас самите, како например: инфлација, флукуации на девизниот курс, целосната економска состојба и т.н. Деталното разгледување на ова прашање ќе додаде кредибилитет на бизнис планот.

Консултација – Изложете ги можните ризици во сите аспекти на Вашиот бизнис. Како планирате да ги избегнете?

Консултација – Идентификувајте два вида ризик:

А) Надворешни ризици (инфлација, флукуации на девизниот курс, побарувачката на пазарот на Вашиот производ/ услуга и др.) – т.е. оние ризици, коишто е тешко или невозможно да бидат избегнати.

Б) Внатрешни ризици (сврзани со дејноста и управувањето на фирмата) – можно е да бидат избегнати со јасно краткотрајноно и долготрајноно планирање.

## XI. ФИНАНСИСКА ИНФОРМАЦИЯ

28. Какви **извори на финансирање** ќе користите?

29. Какви **средства ви се потребни**, за да започнете бизнис?

30. Какви **средства ви се потребни**, за да **продолжи да работи** Вашата фирма?

31. **За што ќе се користат средствата?**

32. Колку **Ваши сопствени средства или друг вид ресурси** (можни средства) планирате да вложите или сте вложиле в бизнисот?

# Споделено работно пространство за креативна индустрия – Deli, Ниш, Сърбия

Deli е създаден през 2014 година в центъра на Ниш с идеята да е пространство за развитие на креативната индустрия. Deli е с „двойствена природа“. От една страна е споделено работно пространство, което предоставя преференциални условия и подкрепа за развитие на бизнес на начинаещи предприемачи с креативни професии – фотографи, графични дизайнери, архитекти и др. От друга страна Deli е домакин на културни събития от всякакъв характер. Пространството е създадено с обединените усилия на неправителствения сектор, бизнеса в лицето на архитектурно студио, държавни и местни институции.

## Отношения с целевата група

Мястото е насочено към млади хора с таланти и желание за развитие на бизнес в областта на креативната индустрия. Предлага преференциални условия за ползване на споделено работно пространство, както и безплатни курсове и консултации. Всяка година Deli организира конкурс за бъдещите „наематели“, в който те участват с апликационна форма. Описват бизнес идеята си и мотивацията. С провеждането на конкурса организаторите подбират най-мотивираните млади хора и им дават възможност да ползват модерно, отлично оборудвано споделено работно място в центъра на града срещу никакъв наем с продължение на 6 месеца. За това време се приема, че те трябва да са направили първите си поръчки, да са спечелили първите си клиенти. Затова в следващите 6 месеца заплащат символичен наем. По този начин се гарантира устойчивост и ангажираност на младежите. След изтичането на година започва конкурсът за новото „поколение“ креативни предприемачи.

## Обучения и консултации

През цялото време на пребиваването си в Deli начинаещите предприемачи получават безплатни обучения за управление на бизнеса си. Предстои откриване на менторска програма.

## Предимства на Deli

- Лично работно място в споделено пространство
- Работа в приятелска среда
- Консултантска подкрепа
- Възможност за включване на стажанти
- Достъп до сериозна мрежа от контакти
- Менторска програма

За повече информация: [www.deli.rs](http://www.deli.rs)



# Заеднички работен простор за креативна индустрија - Deli, Ниш, Србија

Deli е основан во 2014 година во центарот на Ниш со идејата да биде простор за развој на креативната индустрија. Deli е со "двојна намена". Од една страна е споделен работен простор кој обезбедува повластени услови и поддршка за развој на бизнис на почетници претприемачи со креативни професии - фотографи, графички дизајнери, архитекти и др. Од друга страна Deli е домаќин на културни настани од секаков карактер. Работниот простор е создаден со заедничките напори на невладиниот сектор, **бизнисот во лицето на архитектонско студио**, државни и локални институции.

## Односи со целната група

Местото е насочено кон млади луѓе со талент и желба за развој на бизнис во областа на креативната индустрија. Нуди повластени услови за користење на заеднички работен простор, како и бесплатни курсеви и консултации. Секоја година Deli организира конкурс за идните "станари", во кој тие учествуваат со апликационата форма. Ја опишуваат својата бизнис идеја и мотивацијата. Со спроведување на конкурсот организаторите ги избираат најмотивираните млади луѓе и им даваат можност да користат модерно, одлично опремено заедничко работно место во центарот на градот наспроти никаков наем со текот на 6 месеци. За тоа време се претпоставува дека тие треба да ги имаат направено првите порачки, да ги имаат освоено првите клиенти. Затоа во наредните 6 месеци плаќаат симболична кирија. На овој начин се гарантира одржливоста и посветеноста и ангажираноста на младите. По истекот на година започнува конкурсот за новото "генерација" креативни претприемачи.

## Обуки и консултации

Во текот на целиот престој во Deli, почетниците претприемачи добиваат бесплатни обуки за управување на својот бизнис. Претстои отварање на менторска програма.

## Предности на Deli

- Сопствено работно место во заедничкиот простор
- Работа во пријателска средина
- Консалтинг поддршка
- Можност за вклучување на стажанти
- Пристап до сериозна мрежа од контакти
- Менторска програма

# Jinger (Съвместно приложение на иновативни инструменти за развитие на ново поколение предприемачи и професионалисти)

Проектът цели повишаване на заетостта чрез подкрепа за кариерно развитие и насърчаване на предприемачеството за устойчив икономически растеж в трансграничния регион чрез подобряване на достъпа до информация, ИКТ инструменти, трансфер на добри практики и изграждане на икономическата синергия за малките и средни предприятия област Благоевград (България ) и Югоизточен район (Македония). Партньори в проекта са сдружение „Оптимист“, Гоце Делчев (България) и асоциация „Инвентивност“, Радовиш, Македония.

## Дейности

- Експерти на организацията създадоха уеб базирана система за обучение в онлайн среда на стартиращи предприемачи и млади хора, търсещи работа. Платформата можете да бъде открита на адрес [www.y-jinger.eu](http://www.y-jinger.eu). Тя включва модули за самоподготовка „Предприемачество“ и „Кариерно развитие“ и дава възможност за трансграничен кариерен обмен и започване на собствен бизнес в региона.
- Бяха организирани две b2b срещи за представяне на възможности за съвместен бизнес между млади и стартиращи предприемачи от двете държави.
- Бяха организира два дни, посветени на кариерното развитие на младите хора в Благоевград и в Струмица.

## Резултати

- Създаден устойчив инструмент за обучение на предприемачи в онлайн среда;
- Изградени трайни трансгранични контакти между предприемачи от трансграничния регион България-Македония.

# Jinger (Заедничка имплементација на иновативни алатки за развој на нова генерација претприемачи и професионалци)

Проектот се стреми кон зголемување на вработеноста преку поддршка за развој на кариера и промоција на претприемништвото за одржлив економски раст во прекуграничниот регион преку подобрување на пристапот до информации, ИКТ алатки, трансфер на добри практики и градење на економската синергија за малите и средни претпријатија област Благоевград (Бугарија) и Југоисточен регион (Македонија). Партнери во проектот се Здружението "Оптимист", Гоце Делчев (Бугарија) и Здружение "Инвентивност", Радовиш, Македонија.

## Активности

- Експерти на организацијата создадоа веб-базиран систем за обука во онлајн средина на start-up претприемачи и млади луѓе кои бараат работа. Платформата може да биде отворена на адреса [www.y-jinger.eu](http://www.y-jinger.eu). Тоа вклучува модули за самоподготовка "Претприемништвото" и "Развој на кариера" и дава можност за прекугранична кариерна размена и започнување на свој бизнис во регионот.
- Беа организирани две b2b средби за претставување на можностите за заеднички бизнис меѓу млади и почетници претприемачи од двете држави.
- Беа организирани два дена посветени на кариерата на младите во Благоевград и во Струмица.

## Резултати

- Создаден одржлив инструмент за обука на претприемачи во онлајн средина;
- Изградени трајни прекугранични контакти помеѓу претприемачи од прекуграничниот регион Бугарија-Македонија.

# „Местните власти – активен партньор за развитие на CREATIVна София“

Инициативата цели да подпомага разбирането на същността на креативната и творческата индустрия от страна на различните представители на местната власт в Столична община и да създава нагласа и ангажираност за активно партньорство с представителите на тези професии и бизнес, за изпълнение на Иновационната стратегия за интелигентна специализация на София 2016-2020 г.

## Дейности

- Семинар за обмен на добри практики „Креативни индустрии и местна власт – успешни партньорства“. Целта на семинара е да запознае участниците със същността на креативната и творческа индустрия, нейния принос към икономическото развитие, партньорството с гражданските организации и бизнеса, както и изграждането на разпознаваем бранд на едно населено място. Присъстващите научиха повече за приетата в началото на годината Иновационна стратегия за интелигентна специализация на София 2016-2020 г., бяха представени и добри примери от Столична община. Информационната сесия е първа стъпка към създаването на работещ инструмент, който да спомага за по-успешното, мащабно и устойчиво развитие на КТИ в полза на иновативното градско развитие.
- Кръгла маса „Местните власти и креативните индустрии“
- Наръчник с добри практики

Проектът е стъпка към утвърждаване на креативната индустрия като основна и важна част от икономическия живот на София. Дейностите в него се изпълняват с участието на всички заинтересовани страни и като краен резултат местните власти са припознати като ключов фактор в популяризиране и подкрепа на творческите индустрии.

# "Локалните власти - активен партнер за развој на CREATIVна Софија"

Иницијативата има за цел да помогне во разбирањето на суштината на креативната и творечка индустрија од страна на различни претставници на локалната власт во Столична општина и да создава став и посветеност за активно партнерство со претставниците на овие професии и бизнис, за исполнување и реализирање на Иновативната стратегија за интелегентна специјализација на Софија 2016 -2020 година.

## Активности

- Семинар за размена на добри практики "Креативни индустрии и локална власт - успешни партнерства". Целта на работилницата е да ги запознае учесниците со суштината на креативната и творечката индустрија, нејзиниот придонес кон економскиот развој, партнерството со граѓанските организации и бизнисот, како и градење на препознатлив бренд на едно населено место. Присутните научија повеќе за донесената во почетокот на годината Иновативна стратегија за интелегентна специјализација на Софија 2016-2020 година, беа претставени и добри примери од Столична општина. Информативната сесија е прв чекор кон создавање на работен инструмент, кој ќе помага за поуспешен, поголем и одржлив развој на ИКТ во корист на иновативниот урбан развој.
- Тркалезна маса "Локалните власти и креативните индустрии"
- Прирачник со добри практики

Проектот е чекор кон афирмација на креативна индустрија како главен и важен дел од економскиот живот на Софија. Активностите во него се исполнуваат со учество на сите заинтересирани страни и како краен резултат локалните власти се препознаени како клучен фактор во популаризација и поддршка на творечките индустрии.

# Споделено работно място за креативни индустрии – как изглежда, какво предлага?

Младите хора-предприемачи, работещи в сферата на творческата индустрия, притежават характеристики, които ги отличават от всички останали начинаещи предприемачи. Затова и всяка услуга, която е насочена към тях, трябва да е съобразена с тези характеристики.

1. Преди да започнете начинанието „споделено работно място за креативни индустрии“ се уверете, че има нужда от такова. Проучете намеренията на младите хора. Това е специфична сфера на дейност, която не предполага, че хората масово ще се възползват от услугите ви.
2. Хората на изкуството са с изострено внимание към естетиката на средата, в която живеят и работят. Когато става дума за споделено работно място, е добре то да отговаря на определени естетически критерии. Затова още при планирането му, е добре да се допитате до професионалисти. Добър пример в това отношение е Deli ([www.deli.rs](http://www.deli.rs)).
3. Подходящото споделено пространство за млади хора предполага наличие на работно място, където могат да получат уединение и възможност за задълбочена работа. Работните места е добре да бъдат оборудвани с:
  - достатъчно мощни компютри (мобилни или стационарни). Креативните индустрии обикновено ползват тежки софтуерни програми, които предполагат повече капацитет на компютрите;
  - мултифункционално устройство с възможност за принтиране, копиране и сканиране, което да се ползва от всички;
  - мултимедийно устройство (вкл. интерактивна дъска), по възможност подвижно;
  - технически средства за презентация на произведения – рамки, стативи или друго подходящо;
4. За провеждане на срещи на екипите, обучения, срещи с клиенти или други такива занимания е добре да бъде обособено общо пространство със заседателна маса, повече столове, флипчарт и др. Насърчавайте ползвателите да правят стриктен график за ползването на общите пространства.
5. Творците, които са прохождащи в това да превърнат таланта си в бизнес, обикновено negliжират важни неща от стопанския живот на организациите като коректното водене на счетоводство, сключване на договори с доставчици, партньори и т.н. Затова най-подходящите обучения и лични консултации за тях са именно в тази насока.
6. Създайте правила за ползването на споделеното пространство, представете ги предварително и следете те да се спазват стриктно от всички ползватели. Това ще намали риска от материални щети за вас и нездравословна работна атмосфера за ползвателите.
7. Не спирайте да търсите партньори и да популяризирате творческите индустрии като сфера с огромен потенциал за предприемачество, ангажиране на младите и задържането им в малки населени места. Дигиталният свят дава огромни възможности.

# Заедничко работно место за креативни индустрии - како изгледа, што нуди?

Младите луѓе претприемачи кои работат во сферата на креативната индустрија, поседуваат карактеристики кои ги издвојуваат од сите останати почетници претприемачи. Затоа и секоја услуга, која е насочена кон нив, треба да е во согласност со овие карактеристики.

1. Пред да започнете со создавањето на "заедничкото работно место за креативни индустрии" бидете сигурни дека има потреба од такво. Истражете ги намерите на младите луѓе. Тоа е специфична сфера на активност која не претпоставува дека луѓето масовно ќе ги искористат вашите услуги.

2. Уметниците се со изострен вкус за естетика на средината во која живеат и работат. Кога станува збор за заедничко работно место, добро е тоа да одговара на одредени естетски критериуми. Затоа уште при неговото планирање, добро е да се консултирате со професионалци. Дobar пример во тој поглед е Deli ([www.deli.rs](http://www.deli.rs)).

3. Заедничкото работно место за младите луѓе претпоставува присуство на работно место каде што можат да добијат приватност и можност за задлабочена работа. Работните места добро е да бидат опремени со:

- доволно моќни компјутери (мобилни или фиксни). Креативните индустрии обично користат тешки софтверски програми кои предполагаат повеќе капацитет на компјутерите;
- мултифункционален уред со можност за печатење, копирање и скенирање кој би се користел од сите;
- мултимедијален уред (вкл. Интерактивна табла), по можност подвижна;
- технички средства за презентација на дела - рамки, стативи или друго соодветно;

4. За спроведување на средби на екипите, обуки, состаноци со клиенти или други такви активности е добро да биде посебен **заеднички простор** со маса за состаноци, повеќе столчиња, флипчарт и др. Охрабнете ги корисниците да прават строг распоред за користењето на заедничките простори.

5. Творците кои го прифаќаат предизвикот да го претворат својот талент во бизнис, обично не обраќаат внимание на важни нешта за работењето на претпријатието, како коректно водење на сметководство, склучување на договори со добавувачи, партнери, итн. Затоа најсоодветните обуки и лични консултации за нив се токму во таа насока.

6. Создадете правила за користење на заедничкиот простор, претставете ги однапред и внимавајте тие да се почитуваат строго од сите корисници. Ова ќе го намали ризикот од материјални штети за вас и нездрава работна атмосфера за корисниците.

7. Продолжете да барате партнери и да ги популаризирате креативните индустрии како сфера со огромен потенцијал за претприемништво, ангажирање на младите и нивното задржување во мали населени места. Дигиталниот свет дава огромни можности.

# От какви обучения ще имат нужда вашите предприемачи?

## МОДУЛ „ОСНОВИ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО“

- Предприемаческа дейност и предприемачески процес
- Иновации и предприемачество
- Предприемаческа идея – разпознаване на шансове
- Характеристики на предприемача. Предприемачът като лидер
- Социално предприемачество. Социално предприятие. Социален предприемач.

**Продължителност:** 2 дни

## МОДУЛ „КАК ДА СЪЗДАМ СОБСТВЕН БИЗНЕС?“

- Решение за стартиране на собствен бизнес. Кратко описание на бизнес идеята
- Как да регистрирам бизнеса?
- Бизнес стратегия и ценности
- Стратегия за маркетинг и продажби
- Етично бизнес поведение. Корпоративна социална отговорност.
- Представяне „elevator pitch“. Как да направим добро първо впечатление?

**Продължителност:** 2 дни

## МОДУЛ „УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕС“

- Дигитален маркетинг. Онлайн представяне.
- Създаване и управление на екипи.
- Финансиране на малък и среден бизнес.
- Финанси за нефинансисти. Основи на счетоводството.
- Установяване на контакти с доставчици и партньори. Правни измерения.

**Продължителност:** 2 дни



# Од какви обуки ќе имаат потреба вашите претприемачи?

## МОДУЛ „ОСНОВИ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО“

- Претприемачка активност и претприемачки процес
- Иновации и претприемништво
- Претприемачка идеја - препознавање на можности
- Карактеристики на претприемачот. Претприемачот како лидер
- Социјално претприемништво. Социјално претпријатие. Социјален претприемач.

**Времетраење: 2 дена**

## МОДУЛ „КАКО ДА СОЗДАДЕМЕ СОПСТВЕН БИЗНИС?“

- Одлука за започнување на сопствен бизнис. Краток опис на бизнис идејата
- Како да го регистрирам бизнисот?
- Бизнис стратегија и вредности
- Стратегија за маркетинг и продажба
- Етичко бизнис однесување. Корпоративна општествена одговорност.
- Презентација "elevator pitch". Како да направите добар прв впечаток?

**Времетраење: 2 дена**

## МОДУЛ „УПРАВУВАЊЕ НА БИЗНИС“

- Дигитален маркетинг. Онлајн претставување.
- Креирање и управување со тимови.
- Финансирање на мал и среден бизнис.
- Финансии за нефинансисти. Основи на сметководството.
- Воспоставување на контакти со добавувачи и партнери. Правни димензии.

**Времетраење: 2 дена**



***ЗДРУЖЕНИЕ ИНВЕНТИВНОСТ***

***Ул. Коста Сусинов бр. 22 Радовиш***

***тел. 032/633-632 моб. 072/208-072***

***E-mail: [zd.inventivnost@gmail.com](mailto:zd.inventivnost@gmail.com)***