


## Знайди свій шлях у бізнесі (частина 2)

---

 [learn.kids4all.eu/uk/tg1/know-what/d-nyas-nda-yolunuzu-bulun-2-b-l-m](https://learn.kids4all.eu/uk/tg1/know-what/d-nyas-nda-yolunuzu-bulun-2-b-l-m)

19. Oktober 2023

### Primary tabs

---

У цьому розділі ви дізнаєтесь, як реагувати на потребу шляхом вирішення проблеми. Насправді бізнес-ідеї тісно пов'язані з економічним і соціальним контекстом, у якому вони будуть реалізовані, а також з особистими навичками підприємця. Тож почнемо!

---

Доповніть наступні речення:

- Коли я був дитиною, роботою моєї мрії було...
- Тепер я хочу бути...
- Члени моєї родини працюють/працювали як...

Поділіться з другом своїми професійними устремліннями, коли ви були молодшими. Це було пов'язано з професією ваших родичів? Як змінилися ваші ідеї сьогодні (чи ні)?



### У вас є ідея, яку ви хочете перетворити на бізнес?

---

У цьому відео Джулія Прадо, засновник і генеральний директор Rizos Curls, пояснює, що надихнуло її на відкриття власного бізнесу, і ділиться трьома принципами, якими керується у своїй роботі.

[View more contents](#)

---

Подивіться разом із другом двічі відео тривалістю до 1:20 хвилини та дайте відповіді на запитання:

Чому Джулісса почала свій бізнес? Що її мотивує?

Порада: за потреби ви можете переходити вперед і назад до певних моментів, на які ви хочете звернути більше уваги.

готовий

Отже...як щодо:

- Чи є такі люди у вашій родині чи колі друзів?
- Чи є у вас захоплення, яке ви хотіли б перетворити на бізнес?

**Поділіться з другом!**



---

Перегляньте відео двічі з 1:20 до 4:32 і поділіться з другом своїми думками щодо таких питань:

1. Говорячи про свої правила відкриття бізнесу, Джулісса ставить на перше місце особисті стосунки з клієнтами. Чому вона вважає це таким важливим? Ви згодні з нею?
2. Друге правило Юліси стосується порушення правил. Яка її думка з цього приводу? Що ти думаєш? Ви коли-небудь робили щось подібне?



---

Уявіть, що ви з другом плануєте створити нову компанію.

Який вид інноваційного продукту чи інноваційної послуги був би успішним у вашій громаді?

Ви готові?

- Обговоріть, хто буде клієнтом вашого продукту чи послуги.

Для того, щоб продавати продукт, вам потрібно знати, з ким ви розмовляєте, тобто:

які інтереси та потреби вашої цільової групи,

-> щоб ви могли зрозуміти, як мотивувати різних клієнтів використовувати ваш продукт або послугу, а також

де їх можна знайти,

-> щоб досягти їх!

Створіть від трьох до восьми персонажів покупців = уявних персонажів, які представляють різні профілі людей, які можуть бути зацікавлені у вашому продукті чи вашій послугі.

Якщо хочете, використовуйте цю форму!

If you want your content to be in the KIDS4ALL gallery, please ask your educator to upload it in the work.it area.



---

## **Коли у вас є уявлення про ваш продукт або послугу, створіть дошку бачення.**

---

На панелі бачення ви вставляєте зображення, цитати, дані тощо. про ваш продукт або послугу, про ваших ідеальних клієнтів, про вашу команду, про ваші навички, про ваші завдання, про ваш ідеальний робочий день, про ваше робоче місце. Помрійте, але постарайтеся бути конкретними і подумайте про цілі, які ви будете переслідувати в перші п'ять років!

Важливо: професії та підприємства сильно змінилися за ці роки; багато з них зникли або трансформувалися.

Коли ви створите свою дошку бачення, подумайте про те, як цифровізація та зміна клімату можуть вплинути на вашу бізнес-ідею та навички, які вам потрібні!



---

Джулісса каже, що в бізнесі важливо знати, хто ти є і чого ти хочеш, тому встановлюй деякі речі, які не підлягають обговоренню. Що ти думаєш про це? Що у вас не обговорюється?

**Поділіться ними з друзями та створіть листівку разом!**

Download the free KIDS4ALLL app and your wish comes true!



Share postcards

Files must be less than **2 MB**.

Allowed file types: **gif jpg jpeg png**.

---

And now, what do you want to learn more about?

Як перетворити своє захоплення на кар'єру? Дивись тут: