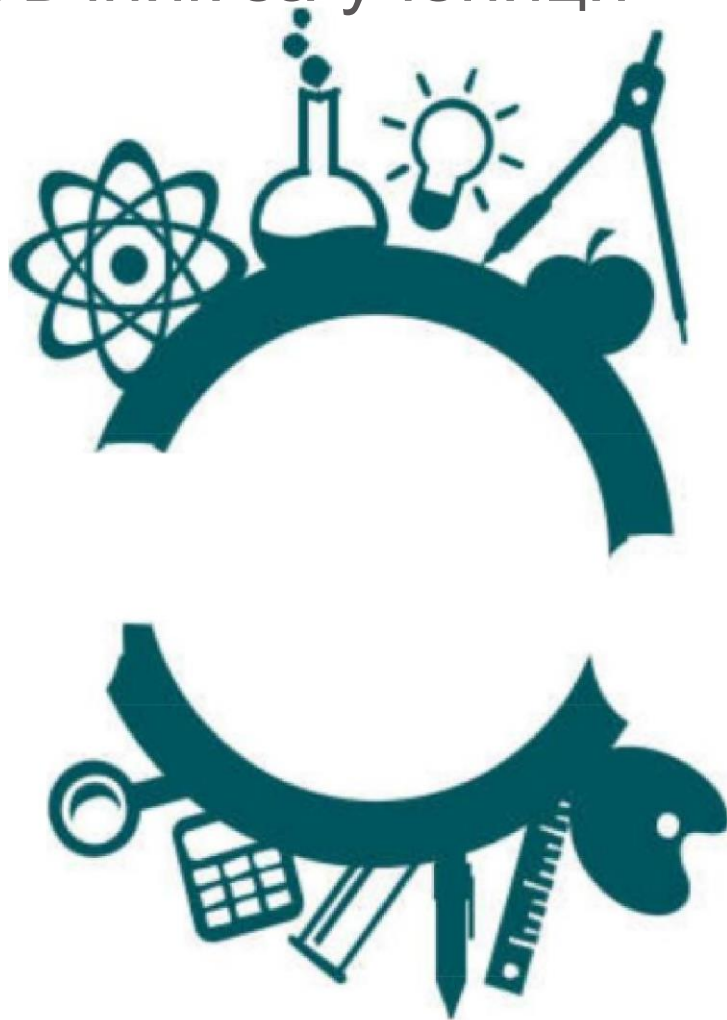


# *Предприемачество*

- наръчник за ученици -



**Смело напред!**





„Всички наши мечти могат да  
се сбъднат, ако имаме  
смелостта да ги  
преследваме.“

*Уолт Дисни*



<b>ВЪВЕДЕНИЕ</b>	4.
<b>СТЪПКА 1</b> „Приключението“	5.
<b>СТЪПКА 2</b> „Идеята“	8.
<b>СТЪПКА 3</b> „Пазарът“	12.
<b>СТЪПКА 4</b> „Разпределение и комуникация“	14.
<b>СТЪПКА 4</b> „Организация и бюджет“	17.
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	21.



## ВЪВЕДЕНИЕ

Харесваш ли предизвикателства? А да работиш в екип?

Имаш ли креативно въображение? Имаш ли идеи и способността да ги обсъждаш, подобряваш и презентираш?

**Ако отговорът ти е ДА,  
този наръчник е точно за теб!**

Нашето предложение е ти и екипът ти да помислите за идея, да изработите структура и да презентирате своя бизнес план.

**Бизнес план?!?!?!  
ДА, точно така! Бизнес план!**

**МИСЛИЛ/А ЛИ СИ СИ НЯКОГА ЗА НЕЩО ТАКОВА?  
НЕ ЗНАЕШ КАК ТОЧНО ДА ЗАПОЧНЕШ?**

Няма проблем! Заедно с твоя/та учител/ка или обучител този наръчник ще ти помогне да се справиш с това предизвикателство.

Накрая ще станеш истински ПРЕДПРИЕМАЧ.

**Да действаме!**

# Стъпка 1

„Приключението“

Замислял/а ли си се някога, че дори и най-дългата разходка започва с малка стъпка?

Това приключение също ще се случи стъпка по стъпка.

Започва с малко предизвикателство, за да разбереш по-добре за какво говорим.

Та, как точно ще го направим?

Първо, намери си група (не повече от 6 души) и попълни таблицата с имената на съотборниците си.



## Съотборници

1	
2	
3	
4	
5	
6	

По пътя най-вероятно ще срещнеш думи, които не си знаел/а преди.

За да ти помогнем, когато се изправиш пред трудност, ще ти дадем речник с най-важните концепции, свързани с предприемачеството.

Данъци	Задължителен принос към държавния бюджет
Дизайн	План или скица, направена да покаже как нещо би изглеждало и функционирано преди да бъде направено
Заплата	Фиксирано периодично плащане, което обикновено се плаща ежеседмично или ежемесечно
Инвестиция	Дейността или процесът на влагане на пари с цел печалба
Индустрия	Икономическа дейност за преработка на сурови материали и производството на блага
Клиент	Човек или организация, която използва услугите или продуктите на друг професионалист или компания
Консуматор	Човек, който купува блага и услуги за лична употреба
Маркетинг	Действието или бизнесът на промотиране или продаване на блага или услуги
Мозъчна атака	Групова дискусия с цел да се получат идеи или да се решат проблеми
Пазар	Място, където купувачи и продавачи могат да се съберат, за да обменят блага или услуги
Печалба	Разликата между количеството спечелени пари и количеството похарчени пари в производството на нещо
Цена	Количеството пари, което се изисква за плащането на нещо



Сега е твой ред! Дай определение на следните думи (може да използваш речник или интернет):

---

Предприемачество:

---

Иновация:

---

Бизнес:

---

Възможност:

---

Бюджет:

Предложение: С помощта на учителя/ката ти можеш да направиш облак от думи в сайта <https://www.mentimeter.com/> с думите, които току що научи.

# Стъпка 2

„Идеята“



Сега като знаеш някои думи, свързани с предприемачеството, си готов/а да продължиш напред. И това е една от най-важните стъпки по пътя:

## ДА ИМАШ ИДЕЯ!

Ако искаш да бъдеш предприемач, трябва да намериш проблем, да имаш хубава идея, да намериш възможност и да действаш по иновативен начин.

И сега - как да намерим идея за бизнеса си?

Идеите идват от различни места и чрез различни източници:

### ОГЛЕДАЙ СЕ

Идеята трябва да отговаря на нуждите на хората. Понякога тези нужди могат да бъдат установени по лесен начин: чрез наблюдаване, питане, изслушване на хората...

В същия момент трябва да можем да задаваме въпроси като:

- От какво имат нужда хората тук?
- Какви ресурси са налични?
- Как може да подобрим ситуацията?
- Как можем да направим промяна?

Например: Стийв Джобс/ Епъл установили, че хората се наслаждавали на това да слушат музика, и имали нужда да комуникират и работят успоредно с това. За тази цел хората използвали различно оборудване. Така те създали устройство с всички тези функции: Айфонът.

## ➔ РАЗГЛЕДАЙ ИДЕИ, КОИТО СА БИЛИ УСПЕШНИ НА ДРУГИ МЕСТА ИЛИ В ДРУГИ ДЪРЖАВИ

В днешно време хората живеят в глобален свят. Много е лесно да се разбере какво се случва в други части на света. Някои предприемачи копират идеи, които са били успешни в други страни. Но бъди внимателен/на – някои идеи могат да работят много добре на едно място, но да не могат да се адаптират към различна реалност.

Например: Антонио Карлос Гуанабара, сърфист от Бразилия, е знаел, че е било много трудно да се носи дъска за сърф в градския транспорт. Затова решил да създаде SURF BUS (за 30 сърфисти и 42 дъски), страхотен успех в Рио де Жанейро. Следвайки този пример, училище за сърф и фирма за транспорт се обединили и създали ALGARVE SURF BUS с автобуси, които да заведат сърфистите и дъските им до плажа.

## ➔ ПРОМЕНИ (ОБЩНОСТ, ПРАВОТО, ДЕМОГРАФИЯТА, ТЕХНОЛОГИИТЕ...)

Още един чудесен източник на идеи за бизнес са промените, които се появяват в нашата общност/ държава/ свят. Тези промени създават нови нужди, а тези нужди създават нови възможности за бизнес.

Например: По време на Втората световна война жени е трябвало да поемат функции и професии, които до тогава се възприемали за мъжки, понеже мъжете се били на фронта; след войната повечето от жените не искали да продължат да са домакини. Така те започнали собствени кариери в работещия свят. След като вече жените не се занимавали само с домакински задължения, нови бизнес възможности се появили: детски градини, фризьори, почистващи услуги...



Сега е твой ред да издравиш своята идея, за да създадеш своя бизнес!

---

Какви нужди/ проблеми си идентифицирал/а?

---

Какви са твоите идеи за бизнес?

---

Какви продукти или услуги ще продаваш?

---

На кого ще продаваш?

---

Как можеш да се отличиш, да бъдеш иновативен/на?:

# Стъпка 3

„Пазарът“

## Какво е ПАЗАР?

Това е място, където хората купуват и продават своите продукти под определени цена и условия. Този търговски обмен може също да се случва виртуално.

Освен да се запознаеш с пазара, за да създадеш успешен бизнес, ти трябва **клиенти**. Те са хората, които могат да купят благата или услугите, които предлагаш. Трябва да научиш за техните нужди и да се опиташ да им предложиш най-добрите продукти или услуги с най-добрата цена. Не си сам/а на пазара. Ще има други компании, които също ще се опитат да грабнат вниманието на потенциалните ти клиенти. Това е твоята конкуренция.

Затова е толкова важно да сте запознати с тях.



## Какво е ПАЗАР?

### Характеристики

### Профил

ВИД КЛИЕНТ	МАГАЗИНИ ( ) ФИРМИ ( ) СЕМЕЙСТВА ( )
ВЪЗРАСТ	ВЪЗРАСТНИ ( ) ДЕЦА ( ) ПЕНСИОНЕРИ ( ) ТИЙНЕЙДЖЪРИ ( )
ПОЛ	МЪЖЕ ( ) ЖЕНИ ( )
КЪДЕ ЖИВЕЯТ/ РАБОТЯТ	
ДОХОДИ	ВИСОКИ ( ) СРЕДНИ ( ) НИСКИ ( )
КОГА КУПУВАТ ПРОДУКТ/ УСЛУГА	ЕЖЕДНЕВНО ( ) ЕЖЕСЕДМИЧНО ( ) ЕЖЕМЕСЕЧНО ( ) ЕЖЕГОДНО ( )
КОЛКО КУПУВАТ	ЕДИНИЦИ ( ) МАЛКИ КОЛИЧЕСТВА ( ) ГОЛЕМИ КОЛИЧЕСТВА ( )
НУЖДИ/ ЖЕЛАНИЯ	

Не забравяй: Без клиенти – няма продажби, без продажби – няма бизнес!

# Стъпка 3

**„Разпределение и  
комуникация“**

Сега като знаеш кои са клиентите ти, трябва да решиш как да разпределиш продуктите или услугите си според пазара и географското местоположение. На този етап ще трябва да помислиш за начина, по който продуктите или услугите ти ще се рекламират.

- Има ли магазин, от който директно да продаваш на клиента?
- Има ли посредник/ продавач/ агент?
- Онлайн бизнес ли е?

Разпределението варира според вида на продукта/ услугата и стратегията, която си дефинирал/а. Има два вида:

⇒ директно

ПРОДУКТ → КРАЕН КЛИЕНТ

⇒ индиректно

ПРОДУКТ → посредник → КРАЕН КЛИЕНТ

Например: Пекарната „Хляб и закуска“ произвежда хляб и торти във фабриката си в Мачестър. Отворила е няколко магазина в града. Продава директно на крайните клиенти;

Пекарната „Сладки мечти“, която също прави хляб и торти във фабриката си в Кардиф, продава на супермаркети, които след това продават на своите клиенти.



Сега е твой ред да решиш:

Къде ще е седалището на бизнеса?

Защо избра тази локация?

Как ще разпределиш продукцията или услугите си?

## КАК ЩЕ СТАНЕ КОМУНИКАЦИЯТА?

За да рекламираш продукта или услугата си и да привлечеш клиенти, можеш да използваш:

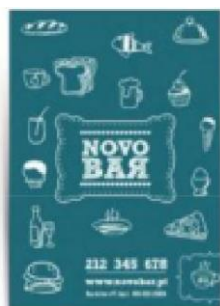
- Интернет;
- Каталози;
- Листовки, реклами на вестници, прозорци на магазини и т.н.;
- Реклами по телевизията/радиото;
- ...

**За стане по-истинско, има още две задачи за изпълнение:**

- 1) Създай своето лого – използвай креативността си, за да нарисуваш логото на компанията си. Когато избираш дизайна и цветовете, трябва да имаш предвид вида на бизнеса и клиентите, които искаш да привлечеш.



- 2) Създай реклама за списание или вестник, за радио или телевизия (аудио/ видео).





# **Стъпка 5**

**„Организация и  
бюджет“**

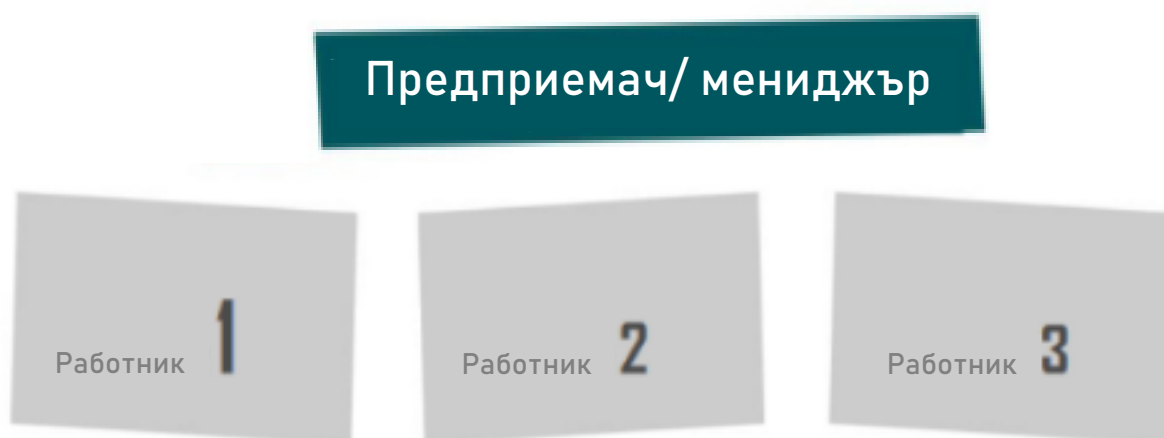
За да бъдеш ефикасен/на, твоят бизнес трябва да е добре организиран:

Трябва да решиш и планираш какво ти трябва:

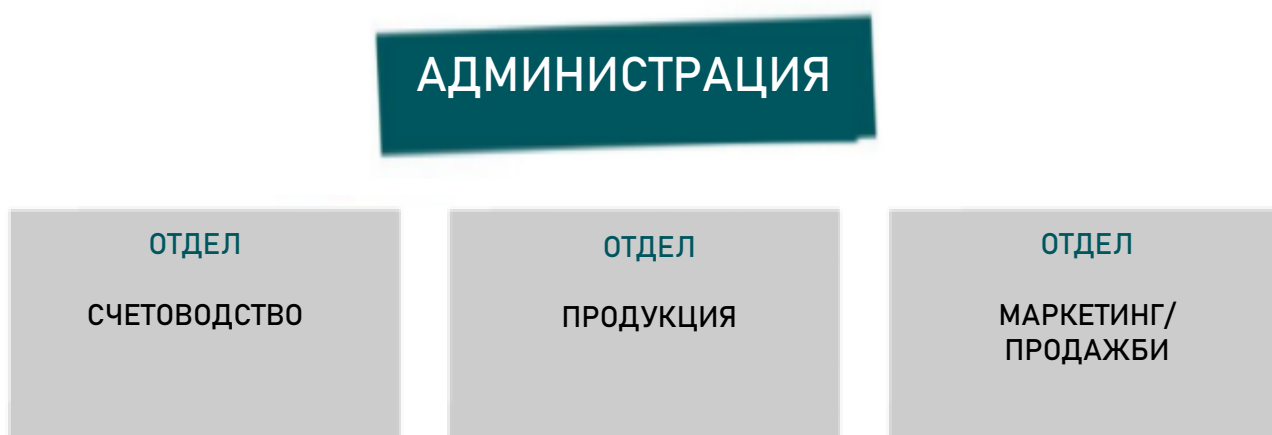
- Хора/ персонал;
- Място и оборудване;
- Бюджет.


---

#В един малък бизнес мениджърът има няколко работници и организацията е много проста:



#Но има и по-големи бизнеси, които са организирани в отдели според функциите си в компанията



 Задачата ти сега е да дефинираш начина, по който ще организираш фирмата си и хората или апаратурата, от които ще имаш нужда. Нарисувай органограма, която показва структурата на твоята фирма.

### ДА НАМЕРИШ МЯСТО

Според размера на компанията ти, вида на бизнеса ти, нужното оборудване и хората, работещи там ще трябва да намериш адекватно място, което да наемеш или да купиш.

- Офис
- Склад
- Шоуруум
- Рецепция
- Тоалетни

 За да имаш идея как ще изглежда компанията ти, можеш:

- Да посториш 3D архитектурен модел (от хартия, картон, дърво, пяна...
- Да използваш <https://floorplanner.com/> (приложение за създаване на интерактивни планове на етажи)



### КАК ДА НАПРАВИШ БЮДЖЕТ

Целта на бизнес проекта е да направи печалби, тоест парите, които очакваш да изкараш, трябва да са повече от разходите.

За да направиш бюджет (обобщение на очакваните приходи и разходи за определен период от време), ще трябва да:


- Запиши всичките си източници на приходи
- Създай списък на разходите (хора, оборудване, материали...)
- Преглеждай бюджета си, когато е нужно

Например Силвия и Димитър имат бизнес за продажба на персонализирани тениски със снимки или текст според желанието на клиентите. Разходите за материали са както следва:

Разходи: Материали	
Тениска	4,00 лв
Трансфер	3,00 лв
Чанта	0,70 лв
Мастило за печат на трансфера	0,60 лв
<b>ОБЩО</b>	<b>8,30 лв</b>

Освен материалите, работниците и оборудването, Силвия и Димитър трябва да включат и услуги или средства на бюджета си като:

Електричество: 300 лв/ месец  
 Вода: 100 лв/ месец  
 Почистване: услуга за почистване на мястото веднъж седмично. 200 лв/ месец  
 Застраховка: за да се гарантират изискванията за здраве и безопасност. 120 лв/ месец  
 Наем: за собственика на мястото. 800 лв/ месец  
 Комуникации: телефон и интернет. 200 лв/ месец  
 Маркетинг и реклама: за да се разпоространи бизнеса. 160 лв/ месец  
 Счетоводител: да се занимава със счетоводството и данъците на фирмата. 240 лв/ месец

 Идентифицирай всички разходи/ услуги, споменати горе, изследвай месечните разходи и се опитай да създадеш собствен бюджет.

ОПИСАНИЕ	МЕСЕЧНИ РАЗХОДИ	ГОДИШНИ РАЗХОДИ
1. Електричество		
2. Вода		
3. Почистване		
4. Застраховка		
5. Наем		
6. Счетоводство		
7. Комуникации		
8. Телефон и интернет		

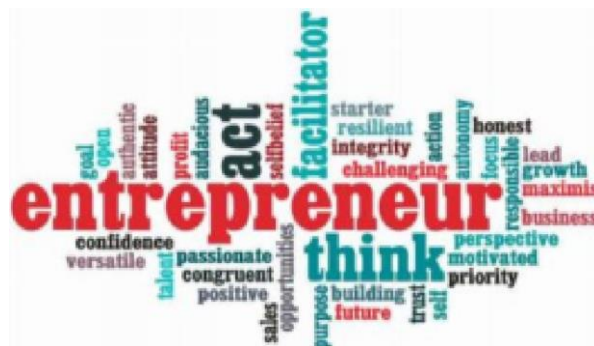


## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- # Сега като имаш идея какъв ще бъде твоят бизнес, можеш да я представиш чрез PowerPoint или Prezi презентация, филм или какъвто друг метод намериш за интересен.
- # Разкажи за проблема, решението му, клиентите, организацията, резултатите.
- # Най-важно е да можеш да предадеш посланието си, фокусирайки се върху идеята и начинът, по който тя е иновативна
- # Не говори повече от 5 минути.



ЧЕСТИТО!  
ТОВА Е ФИНАЛНАТА ПРАВА!



*Надяваме се, че...*

- # си изградил/а предприемачески нагласи и компетентности като креативност, работа в екип, автономност, отговорност и организация
- # си се насладил/а на приключението.



Erasmus +



*Young Entrepreneurs at School*