



Учебно помагало

МОДУЛ 1: АНАЛИЗИРАЙ: ЗАЩО ДА ЗАПОЧНЕШ ОТНОВО?

ИЗПОЛЗВАЙТЕ УЧЕБНОТО ПОМАГАЛО ЗА УСВОЯВАНЕ НА
ТЕМИТЕ ОТ МОДУЛ 1.

СЪДЪРЖАНИЕ

Упражнение 1: Свалете от интернет „THE FUCKUP BOOK” 3

www.fuckupnights.com, изпълнете това упражнение, за да оцените Вашата готовност да стартирате нов бизнес

Упражнение 2: Увеличава се броят на жените предприемачи. ГЛЕДАЙТЕ: видео материали 4

- Sandra Walsh Canopi Creative LTD
- Ваня Гешева, Жив хляб

изпълнете това упражнение, поучете се от опита на Sandra, запознайте се с българския опит на жени предприемачи, проследете техните съвети и мотивацията им да бъдат предприемачи

Упражнение 3: Силни и слаби страни на RESTART предприемачите – самооценка: 4

изпълнете това упражнение, за да оцените Вашата готовност да стартирате собствен бизнес отново

Упражнение 4: Лични амбиции и амбиции за бизнеса? 7

изпълнете това упражнение и усетете личните си амбиции и бизнес цели

Упражнение 3: Силни и слаби страни на RESTART предприемачите - самооценка:

Изпълнете това упражнение, за да оцените Вашата готовност да стартирате собствен бизнес.

Всеки предприемач се дали има подходящите качества и умения, необходими за създаване и управление на собствен бизнес. Добрата новина е, че няма обща дефиниция за това, което прави човек подходящ за предприемач. Все пак, вярно е, че повечето успешни предприемачи имат някои общи качества.

Това упражнение ще Ви помогне да определите силните и слабите си страни. Като го изпълните ще можете да решите по-лесно дали сте готови да започнете собствен бизнес отново и отново.

Разгледайте въпросника по-долу. Оценете уменията си във всяка от областите. Използвайте скалата от 1-5 като означите цифрата, която считате, че съответства на Вашите умения най-точно. 1 е най-ниско, 2-3 са средно, 4 е между средно и високо, 5 е високо.

Умения	Степен				
	Ниско	средно			високо
Производство на продукти					
<input type="checkbox"/> печеливши продукти	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> опаковка	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> ефективен производствен процес	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> добри технически знания и умения	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> доставки	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> съпътстващи продукта услуги	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> разработване на нови продукти	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> партньорства за предоставяне на допълнителни експертиза и консултации	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> мониторинг на развитието на продукта	1	2	3	4	5
Продажби					
<input type="checkbox"/> ценообразуване	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> ясни канали за достъп до пазара	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> планиране на продажбите	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> наличие на един основен клиент или повече от един	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> умения за продажби	1	2	3	4	5

<input type="checkbox"/> обслужване на клиента след продажбата	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> проследяване на мненията на клиентите	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> управление на екипа по продажбите	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> управление каналите за дистрибуция	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> събиране на информация за конкурентите	1	2	3	4	5
Маркетинг					
<input type="checkbox"/> редовни маркетингови проучвания и прогнозиране на тенденциите	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> силна и разпознаваема марка	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> последователна рекламна стратегия/промоции/ПР	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> годишен маркетингов план	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> гъвкави маркетингови стратегии	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> адекватни маркетингови ресурси	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> силно присъствие в мрежите	1	2	3	4	5
Финанси					
<input type="checkbox"/> планиране на паричния поток	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> счетоводство	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> вземания от клиенти и задължения към доставчици	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> управление на кредитите и събиране на вземания	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> месечни отчети за приходи и разходи	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> регулярно плащане на дължимите данъци	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> редовен анализ на печалбата	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> взаимоотношения с банките	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> познаване на програми за субсидии	1	2	3	4	5
Администрация					
<input type="checkbox"/> планиране	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> изплащане на възнаграждения на персонала	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> обща администрация	1	2	3	4	5
Управление на персонала					
<input type="checkbox"/> наемане на служители	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> освобождаване на служители	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> мотивиране на служителите	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> основни управленски умения	1	2	3	4	5

Лични бизнес умения						
<input type="checkbox"/>	презентационни умения	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	умения за писмена комуникация	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	компютърни умения	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	опит в дигиталния маркетинг	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	организационни умения	1	2	3	4	5
Нематериални активи						
<input type="checkbox"/>	работоспособност	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	възможности за управление на риска и стреса	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	подкрепа от семейството	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	умение да приемат загубите	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	умение за самостоятелна работа	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	умение за работа в екип	1	2	3	4	5
Общо						

След като се оцените във всяка област, обобщете резултатите. Приложете следната рейтингова скала:

- Ако общият резултат е до 100 точки, внимателно анализирайте дали та създавате собствен бизнес
- Ако общият резултат е между 101 и 200, Вие имате шансове за започване на собствен бизнес, но преди да стартирате отделете време да засилите познанията и да се погрижите за преодоляване на по-слабите области
- Ако общият резултат е над 201, Вие сте готови да започнете собствен бизнес

Упражнение 4: Лични амбиции?

Изпълнете това упражнение и усетете личните си амбиции и бизнес цели

Преди да започнете ново бизнес начинание, е полезно да си зададете въпросите, описани по-долу. Отговорите на въпросите ще Ви помогнат да осъзнаете личните си амбиции и цели.

1. Какви са амбициите Ви за Вас като личност и за Вашия бизнес?

Не бъдете скромни! Мислете смело за Вашите амбиции! Предлагаме възможни опции, но най-добре е Вие да запишете личните си амбиции с Ваши думи. В дясната колона напишете параграф, който обобщава личната Ви амбиция. Този текст може да се използва като мото във Вашия бизнес план. Не забравяйте, че хората купуват хора, така че Вие трябва ясно да артикулирате Вашето послание към тях.

<p>Да печеля, докато върша неща, които харесвам? Да приличам на моите идоли в бизнеса? Да съм най-добър в моя сектор? Да стана известен и да печеля много? Партньорите да ме уважават?</p>	
--	--

2. Какви са амбициите за Вашата работа?

Запишете ги! Мислете мащабно! Не се срамувайте!

--

3. Нещата, които Ви харесват?

Когато сте "щастливи", работейки за бизнеса си, Вие сте завладяни от положителни емоции, изпитвате вълнение, радост и ентузиазъм от това, което правите. Когато сте "по-малко щастливи", може да почувствате скука, чувство на неудовлетвореност и / или депресия.

<p>(a) Кога и къде се чувствахте "най-щастливи", работейки за бизнеса си? Какво правехте? Какво Ви хареса най-много в това, което вършехте? Какво различно мислите, че се е случило в работата? Кой (ако някой) работеше с Вас?</p>	
---	--

<p>(b) Кога и къде се чувствахте "по-малко щастливи", работейки за Вашия бизнес? Какво правехте? Какво не Ви хареса в това, което вършехте? Какво различно мислите, че се е случило в работата? Кой (ако някой) работеше с Вас?</p>	
---	--

4. Всеки ден, когато работите в бизнеса си или планирате бизнеса си, обърнете внимание на "положителните" и "отрицателните" емоции, които преживявате.

<p>Кога и къде се чувствате най-щастливи? Кога и къде се чувствате най-нешастни? Какво е съотношението или баланса между щастлив и по-малко щастлив в работния ден/седмица? Как мислите, какво трябва да правите повече? Как мислите, кои дейности трябва да ограничите и да получите външна подкрепа за тях, да делегирате тези задачи?</p>	
--	--

5. Колкото по-голяма е мечтата, толкова по-голям е страхът

Когато мислиш за амбициите си от въпроси 1 и 2, обзема ли те чувство на страх? Ако не...

<p>Достатъчно големи ли са мечтите Ви? Може ли да мечтите Ви да станат ще по-големи?</p>	
--	--

Ако усещате страх....

Забележете къде го чувствате в тялото си. Какво е усещането? Научете се да го разпознавате - като положителен знак, че си поставяте смислено предизвикателство. Сега си задайте следните въпроси:

<p>Кое е най-лошото, което може да се случи, ако следвате мечтата си? Представете си, че поставяте го в едната половина от дадена скала. Какво е най-доброто, което може да се случи? Поставете го в другата половина на скалата. Коя половина надделява? Какви конкретни стъпки можете да предприемете, за да промените баланса в полза на по-добрия резултат? Кога ще започнете?</p>	
--	--

Източник за този тест за самооценка е разработен инструмент от Mark Mc Guinness
<http://lateralaction.com/what-do-you-want/>