



**Учебно помагало**

**Модул 3: УРОЦИТЕ ОТ МИНАЛОТО В  
ПОЛЗА НА БЪДЕЩЕТО  
Бизнес планира след преживян неуспех**

**Моля използвайте учебното помагало, за да усвоите по-добре темите,  
представени в МОДУЛ 3.**

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*

## СЪДЪРЖАНИЕ

<b>Упражнение 1: Разгледайте и анализирайте стария си бизнес план</b>	3
Чудесен старт за новия бизнес е да разберете какво сте пропуснали при планирането на стария	
<b>Упражнение 2: Планирайте новия бизнес</b>	7
Изпълнете това упражнение, за да получите реална представа за Вашата мотивация за успех	
<b>Упражнение 3: Вижте видеоматериал – три най-важни неща за Вашия бизнес план</b>	11
Видео материалът е на английски език	
<b>Упражнение 4: Създаване на бизнес модел</b>	11
<b>Упражнение 5: Вижте видео материали и проследете историите на предприемачи от Ирландия и България</b>	12
Дон О'Конър – Ирландия	
Димитър Филипков – България	
Симеон Прусийски - България	

## МОДУЛ 3: КАК ИЗГЛЕЖДА УСПЕХЪТ СПОРЕД ВАС?

Моля използвайте това учебно помагало, за да усвоите по-добре  
МОДУЛ 3.

### Упражнение 1: Разгледайте и анализирайте стария си бизнес план

Моля, запознайте се с въпросите и дайте отговор на всеки въпрос

Екипът? ( Кратко описание на създателя на бизнеса и екипа – ако сте само Вие като  
създадетел на бизнеса, опишете тук уменията и компетентностите на външните експерти които  
използвате счетоводител, ментор, оценител на качество, маркетинг, ИКТ, други)

Предишен бизнес опит (Какви други бизнес практики, положителни и отрицателни, доведоха до  
този момент и тази бизнес идея?)

Какво искаме да постигнем? (Мисия)

Какви проблеми решаваме? (по-бързо/по-добро/по-евтино/по-лесно) Защо може да бъдем по-печеливши?

Как ще го постигнем? (Дейности)

Какво пазарно проучване направихме, защо хората ще купуват нашия продукт/услуга ?

Как достигаме до нашите клиенти? Как да достигнем до първите си клиенти / печалба? Коя е целевата ни група? Канали на маркетинг, продажби, дистрибуция?

Конкурентите? Какво са постигнали до момента нашите конкуренти на пазара, какви връзки и отношения трябва да е преодолеем, за да заемем тяхното място на пазара и техните клиенти да станат наши? (анализ на конкурентите)

Наистина ли променяме начина, по който се прави бизнес в нашия сектор (ангел на промяната), или това е по-скоро прищявка на пазара за момента? (разарни тенденции/ предимствата на пионера на пазара)

Как да печелим пари от целевите ни клиенти? (бизнес модел)

Какво е необходимо, за да постигнем целите си? (бюджет/ресурси)

Кога ще стигнем до първата печалба? (праг на рентабилност/точка на изравняване на разходи и приходи/времеви график)

## Упражнение 2: Планирайте новия бизнес

Отговорете на същите въпроси като този път се фокусирате върху новия си бизнес. Обърнете специално внимание на областите/въпросите, които са били проблемни в предишния Ви бизнес план.

Екипът? ( Кратко описание на създателя на бизнеса и екипа – ако сте само Вие като създател на бизнеса, опишете тук уменията и компетентностите на външните експерти които използвате счетоводител, ментор, оценител на качество, маркетинг, ИКТ, други)

Предишен бизнес опит (Какви други бизнес практики, положителни и отрицателни, доведоха до този момент и тази бизнес идея?)

Какво искаме да постигнем? (мисия)

Какви проблеми решаваме? (по-бързо/по-добро/по-евтино/по-лесно) Защо може да бъдем по-печеливши?

Как ще го постигнем? (Дейности)



Какво пазарно проучване направихме, защо хората ще купуват нашия продукт/услуга ?

Как достигаме до нашите клиенти? Как да достигнем до първите си клиенти / печалба? Коя е целевата ни група? Канали на маркетинг, продажби, дистрибуция?

Конкурентите? Какво са постигнали до момента нашите конкуренти на пазара, какви връзки и отношения трябва да е преодолеем, за да заемем тяхното място на пазара и техните клиенти да станат наши? (анализ на конкурентите)

Наистина ли променяме начина, по който се прави бизнес в нашия сектор (ангел на промяната), или това е по-скоро прищявка на пазара за момента? (Пазарни тенденции/ предимствата на пионера на пазара)

Как да печелим пари от целевите ни клиенти? (Бизнес модел)

Какво е необходимо, за да постигнем целите си? (Бюджет/ресурси)

Кога ще стигнем до първата печалба? (праг на рентабилност/точка на изравняване на разходи и приходи/времеви график)



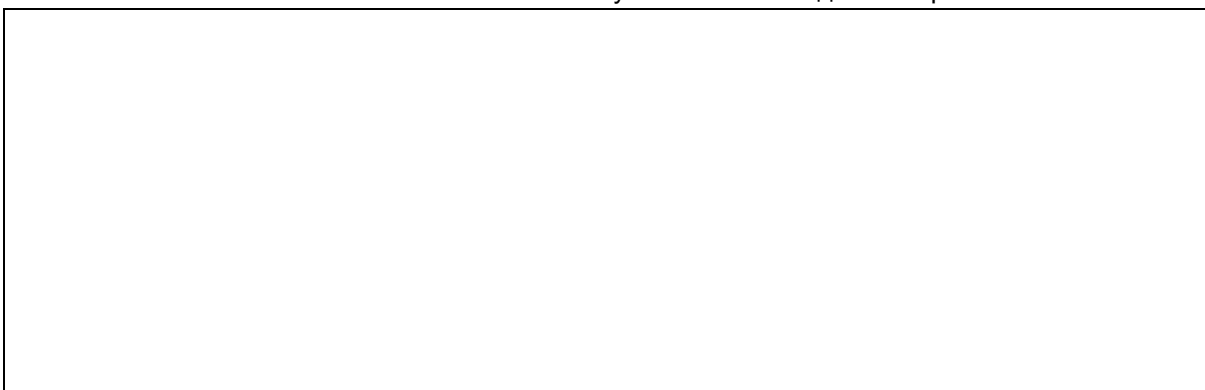
### Упражнение 3: Вижте видеоматериал – три най-важни неща за Вашия бизнес план

Видеоматериалът е на Евън Кармайкъл/Evan Carmichael, защитник на предприемачеството и създател на рисков фонд. Той говори за трите най-важни неща, които интересуват инвеститорите, когато разглеждат Вашия бизнес план:

- 1) Резюмето
- 2) Управленски екип
- 3) Финансите

Връзка към видео материала: <https://youtu.be/hludN2e33TY>

Запишете какво Ви е впечатлило и какво сте научили от този видео материал



## Упражнение 4: Изграждане на бизнес модел

Бизнес моделът на един бизнес най-просто казано е начинът, по който даден бизнес функционира – какви са източниците му на приходи; какви са разходите; кои са клиентските му сегменти; каква е стойността, която дава на своите клиенти и т.н. За изграждане на бизнес модел могат да се използват различни инструменти.

Ние Ви представяме нов подход в бизнес моделирането, наречен „Канава за бизнес модел“. Негови автори са от Александър Остервалдер (Alexander Osterwalder) и Ив Пинур (Yves Pigneur). Моделът става световно известен инструмент за бизнес концептуализиране и формулиране на предприемаческа визия и представлява опит да бъдат поставени старите „инструменти“ за бизнес анализи и планиране в нова „инструментална кутия“.

„Инструменталната кутия“ съдържа 9-те основни елемента на един бизнес модел и важните въпроси, на които трябва да си отговорите, за да определите особеностите на тези елементи. 9-те елемента са: ключови партньори, ключови дейности, предложение за стойност, взаимоотношения с клиенти, сегменти клиенти, ключови ресурси, канали, разходна структура, потоци приходи.



Проследете информация за този модел на български език от различни източници:

<http://www.entrepreneur.bg/8305/izgradete-biznes-model-na-svoya-biznes-s-tozi-bezplaten-instrument/>

<https://www.lifehack.bg/business/nai-prostia-biznes-plan/>

Запознайте се с презентация: **Бизнес модел CANVAS, 9 гравивни елемента**

Свалете приложение и създайте свой бизнес модел от [www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas).

## Упражнение 5: Проследете видео материали на предприемачи от Ирландия и България – Дан О'Конър, Димитър Филипов, Симеон Прусийски

**Дан О'Конър е ирландски предприемач, който споделя с нас опитът натрупан от бизнес провалите и научените уроци.**

Дан О'Конър е предприемач, собственик на строителна компания от Co. Kerry, Ирландия. През 2005 година той има оборот над 1 милион евро и кара най-скъпите Мерцедеси. През 2007 година рецесията се отразява пагубно на неговия бизнес. Той не се отказва да бъде предприемач и през ... година създава нов бизнес - Brona Chocolates. В момента той притежава ресторант и сладкарски магазин, и продава своите шоколади на над 140 клиента в цяла Ирландия.

Вижте неговата история на: <https://www.youtube.com/watch?v=-KFVnLnpgpA>

**Димитър Филипов е управляващ съдружник в консултантска компания BLUE Strategy Consulting Ltd. и реализира още няколко бизнес идеи, свързани с проектиране и доставка на кухненско оборудване и други**

Вижте неговата история:

Блог: [http://bluestrategyconsulting.com/?page\\_id=2](http://bluestrategyconsulting.com/?page_id=2)

Site: <http://bluestrategyconsulting.com>

LinkedIn: <https://bg.linkedin.com/in/dimitarfilipovbusinessdvlp>

**Симеон Прусийски е млад предприемач от България, който няколко пъти вече рестартира своя бизнес и продължава да се учи о грешките си.**

Вижте неговата история на: [www.startupmster.eu](http://www.startupmster.eu)

Запишете какво Ви е впечатлило и какво сте научили от тези видео материали