



Повишаване на социалното
включване на самотни
родителите с ниски доходи

Инициативност и Предприемачество

Практически Упражнения

Разработени от Socialiniu Inovaciju Fondas



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на настоящата публикация не представлява одобрение на съдържанието, което отразява гледните точки само на авторите и не може да се търси отговорност от Комисията за всяка употреба, която може да бъде използвана за информацията, съдържаща се в нея.

Практически Упражнения

Домашен бизнес, подходящ за самотни родители

Материали: химикали, моливи, хартия, компютри, достъп до Интернет.

Продължителност: 60 минути

Описание:

Стъпка 1. В малки групи обсъдете идеи за домашен бизнес подходящ за създаване от самотни родители. Използвайте всички ресурси, които имате – мобилни телефони, компютри и т.н. Изберете една от идеите с които да работите по-нататък.

Стъпка 2. Започнете създаването на компания по избраната бизнес идея.

Стъпка 2.1. Бизнес мисия. Направете списък на ключовите думи, които могат да се използват за описание на избрания бизнес. Използвайки някои или всички ключови думи, които са определени, напишете основната мисия за избрания бизнес. Изработената мисия, трябва ясно да описва целта на бизнеса и какви са основните му характеристики.

Стъпка 2.2. Маркетингово проучване. Направете проучване на пазара на избраната бизнес идея по ясен и кратък начин, като установите какво вече знаете, какво трябва да разберете и какви доказателства са ви необходими, за да подкрепите своите резултати от проучванията.

Проучванията трябва да се състоят от:

- а. Анализ на клиента
- б. Профили на конкурентите
- в. Анализ на доставчиците



а. Анализ на клиента

Кратко описание на клиента

--

Нуждите на клиента

Кой е вашият клиент?

Дали са мъже или жени? Каква е тяхната възраст? Каква е професията им?

С какви дейности се занимават?

Ако продавате на физически лица – добре е да знаете техните интереси и професии.

Ако продавате на бизнеси – добре е да научите каква е целта на бизнеса им.

Защо купуват?

Добре е да знаете защо клиента купува продукт, по този начин може да се съобразите с неговите нужди с предлаганата услуга.

Кога купуват?

Познаването на най-доброто време за връзка с клиента, увеличава шансовете за продажба.

Как купуват?



Лице в лице, чрез уебстраници и т.н.	
Каква е финансовата им възможност? Ако знаете колко пари клиент би похарчил, тогава може да направите съответствие на това, което продавате, и на това, което клиента може да си позволи.	
Какво ги кара да се чувстват добре при покупката? Доброто обслужване на клиентите? Бързото обслужване?	
Какво очакват от вас? Оправдаването или надминаване на очакванията им, ще осигури повторен бизнес.	

6. Профили на конкурентите

Направете проучване на възможните конкуренти за избрания бизнес. Използвайте всеки ресурс, който имате – мобилни телефони, компютри и др. Напишете накратко за 2-3 потенциални конкуренти и след това представете кратко общение за тях.

Конкурент 1	
Име и имейл адрес/уебсайт	
Предлагани продукти/услуги:	
Цени на предлаганите продукти/услуги:	

Как рекламират бизнеса си?	
Предимства на местоположението :	
Общи силни/слаби черти, атмосфера, грижа за клиентите, качество и др.:	
Обобщение на анализа на конкурентите:	

в. Анализ на доставчиците

Направете проучване на възможните доставчици за избрания бизнес. Трябва да посочите имена или адреси на вашите доставчици и причините, поради които сте ги избрали. Напишете накратко за около 2-3 доставчици.

Име и адрес на доставчик [включете имейл адрес и уебсайт, ако е наличен]	Защо ги избрахте? [Какви функции и предимства предлагат на бизнеса ви?]

Стъпка 3. Разработване на иновативен продукт.

Изберете иновативен продукт, който би могъл да бъде разработен от вашия бизнес. След това потърсете информация в интернет за иновативния продукт; създайте визия на този продукт, ако е необходимо; направете кратък финансов план - колко пари би струвало да направите своя продукт и как бихте могли да съберете тези пари; проучете методологията за иновативния продукт и представете гледни точки, къде продукта би могъл да се използва в ежедневието.

Стъпка 4. Представете резултатите на цялата група.

