**Шаблон за обука**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наслов** | **Женско претприемаштво** | |
| **Клучни зборови** | Рурални жени во бизнис, мотивација, лични карактеристики, знаења и вештини за претприемништво, бизнис идеја, истражување на пазарот, дигитално претприемништво. | |
| **Обезбедено од** | REDASP | |
| **Јазик** | English | |
| **Цели** | Да се обучат потенцијалните претприемачи кои сакаат да започнат сопствен бизнис за да го подигнат нивото на нивната претприемничка култура, за знаењата и вештините што треба да ги поседува потенцијалниот претприемач и како да го зголемат процентот на опстојување на бизнисот на пазарот. | |
| **Резултати од учењето** | Во овој курс ќе научите:   1. Кои се квалитетите и мотивите што треба да ги поседува секоја жена претприемач; 2. Кои се потребните знаења и вештини за започнување бизнис, 3. Кои се потребните ресурси за започнување бизнис, 4. Како да се анализираат и проценат деловните идеи | |
| **Област за обука** | Дигитално претприемништво во рурална средина |  |
| Женско претприемаштво |  |
| Пристап до Финансии |  |
| Отворена економија |  |
| **Индекс на содржина** | **Единица 1: Зошто да започнам сопствен бизнис?**  **Секција 1.1:** Мотиви и карактеристики на женските претприемачи  1.1.1: Мотивација  1.1.2: Карактеристики што треба да ги има еден претприемач  **Единица 2: Од идеја до пазар**  **Секција 2.1:** Идентификација на проблеми на пазарот и избор на идеи  2.1.1: Анализа и евалуација на идеи | |
| **Развој на содржина** | **Секција 1:** Зошто да започнам сопствен бизнис?  Концептот на претприемништво може да се поврзе со концептите на идеја и бизнис, а тоа е развој на нов бизнис од моментот кога сè е само на ниво на идеја, до моментот кога претставува профитабилна компанија. Во повеќето случаи, полесниот дел е да се дојде до идеја, она што е многу попредизвикувачки е развојот и имплементацијата на самата бизнис идеја. Интересно е да се набљудуваат и да се утврдат клучните причини поради кои луѓето одлучуваат да започнат одреден бизнис. За започнување сопствен бизнис потребни се пари, многу часови напорна работа, упорност, челична волја, многу трпение, како и разбирање дека доколку немате доволно и редовни деловни приходи веќе во првата или втората година од работењето, вашата претприемачката авантура наскоро би можела да заврши.  Истражувањата покажуваат дека само 50% од започнатите деловни потфати остануваат во бизнис по 18 месеци, а само 20% по 5 години. Кога станува збор за бизнис идеи, во просек само една од 50 бизнис идеи е технички и економски изводлива и оправдана.  **Секција 1.1:** Мотиви и карактеристики на женските претприемачи  Претприемач - збор поврзан со авантурист, иноватор, личност која е подготвена да ризикува, односно инвестира (време, работа, труд, пари) за успех на бизнисот. Првото прашање што еден потенцијален претприемач треба да си го постави пред да се впушти во ваква „авантура “е Дали сум претприемач? и Дали имам претприемачки квалитети?  Карактеристиките на личноста се однесуваат на вродени или стекнати особини, додека вештините одразуваат како претприемачот пристапува кон одредени задачи.  1.1.1: Мотивација  И покрај сите можни проблеми и пречки на претприемачкиот пат, луѓето речиси секојдневно започнуваат сопствен бизнис. Што ги мотивира на ваков чекор? Постојат неколку клучни фактори кои влијаат на идните жени претприемачи да тргнат по овој пат:  **Љубов за некоја бизнис идеја -** Еден од најчестите фактори на речиси секој нов бизнис е бизнис идејата. Често се случува некој да добие идеја за нов производ или услуга, а таа идеја нема како да биде прифатена на пазарот, освен да започне нов бизнис. Во овие случаи, страста за бизнис идејата е одредена од тоа колку самата идеја е атрактивна и остварлива. Многу идни претприемачи стануваат многу пасија за нивните идеи, особено ако веруваат дека крајниот резултат ќе ги подобри нивните околности и позитивно ќе влијае на животите на другите луѓе. Жените од оваа група на потенцијални претприемачи го започнуваат својот бизнис од љубов кон она што го работат и од срце веруваат дека страста што ги води е клучен предуслов за успех, додека водењето сопствен бизнис на овој начин им дава чувство на исполнетост и гордост.  **Финансиска потреба -** Некои претприемачи одлучуваат да започнат сопствен бизнис поради потребата за подобра финансиска состојба. Сопствениците на свој бизнис обично имаат поголема контрола врз нивните финансии и кариерата**.**  **Деловен ангажман -** Започнувањето бизнис понекогаш е мотивирано од желбата на претприемачот да биде вклучен во сите аспекти на деловниот процес. Со други зборови, претприемачот сака да биде дел од дизајнот, производството, маркетингот и продажбата на одреден производ или услуга. Ова истовремено ја одредува насоката што ќе ја преземе компанијата, донесува клучни одлуки за развој и презема одговорност за сите аспекти на деловните операции што се спроведуваат. Деловните жени обично имаат специфична идеја за тоа како треба да изгледаат овие процеси, па самата мотивација прво самите да ги извршат на најдобар можен начин, а потоа да постигнат успех како директна последица на донесените одлуки, е одлучувачки фактор за започнување сопствен бизнис.  **Поголема слобода -** Многу бизниси се започнуваат од потребата да се носат деловни одлуки без одобрение од претпоставена личност, како и целосно самостојно да управуваат со деловната стратегија, визуелниот идентитет на компанијата, изгледот на работната средина, работното време и пари што се создаваат со сопствен труд и труд. Ова е особено важен движечки фактор за оние луѓе кои едноставно не сакаат да бидат опоменувани или наредувани и копнеат да изградат свои правила или да изградат подобра компанија од онаа за која работеле.  **Формула за УСПЕХ = МОТИВАЦИЈА x ЗНАЕЊЕ x УСЛОВИ**  Мотивацијата за започнување бизнис и способноста да се препознаат можностите се клучни компоненти, а не парите.  1.1.2: Карактеристики што треба да ги има еден претприемач  Успешен претприемач не се раѓа како таков, секој од нас има одредени вродени квалитети и вештини, но многу од нив се стекнуваат со учење и искуство. Стекнувањето вештини, знаење и искуство во текот на бизнисот се клучни за развој на бизнисот. Успешните жени претприемачи доаѓаат од различни социјални средини, припаѓаат на различни раси, етнички групи, се под влијание на различни системи на вредности, културни фактори, но некои заеднички вештини и вредности треба да се сфатат како универзални, развиени и применети во бизнисот.  Најчестите **карактеристики** на еден претприемач се:  - Склоност кон преземање ризици,  - Доверба,  - Посветеност,  - Прилагодливост,  - Проблемите се сфаќаат како предизвик  - Тенденција за промена на пристапите при решавање на проблемите  - Упорност,  - Креативност,  - Незадоволство од постигнатото - секогаш се стреми да оди понатаму,  - Упорност,  - Одлучност,  - Оригиналност,  - Оптимизам,  - Уверливост  - Прифаќање на одговорност,  - Самоиницијативност,  - Желба за успех,  - Фокус кон резултати.  Претприемачките квалитети се важни, но не доволни, особено кога бизнисот достигнува одредено ниво на развој! Покрај нив, неопходно е да се има:  а) **Општи менаџерски вештини** кои еден претприемач треба да ги поседува се:  - Стратешки вештини  - Вештини за планирање  - Маркетинг вештини  - Финансиски вештини  - Вештини за управување со проекти  - Вештини за управување со времето  б) **Специфични вештини за личен менаџмент** потребни на еден претприемач се:  - Лидерски способности  - Мотивациски вештини  - Вештини за делегирање задачи/компетентности на други во организацијата  - Комуникациски вештини  - Преговарачки вештини  - Оперативна способност  - Креативноста како способност за логично размислување и заклучување  - Способност за критичко набљудување на ситуации и односи  - Аналитичка способност  Карактерот на успешен претприемач ја одразува вистинската мерка на вродени вештини, заедно со трајното стекнување на потребното знаење и искуство, заедно со изобилството на нови бизнис идеи, оптимизам и мотивација.  Направете тест за самооценување: Дали сум претприемач? (да се внесе линкот за тестот за самооценување - Дали сум претприемач и клучевите за бодување на одговорите) | |
| **Единица 2: Од идеја до пазар**  Првата фаза од претприемачкото патување вклучува концептуално пребарување на соодветна деловна идеја која претприемачот ќе ја спроведе во пракса. При дефинирањето на бизнис идејата, од големо значење е соодветното разработување на сите релевантни аспекти на бизнисот, што може да им помогне на претприемачите да донесат конечна одлука во однос на изборот на најповолната деловна опција.    **Секција 2.1:** Идентификација на проблеми на пазарот и избор на идеи  Основните критериуми според кои се раководи еден претприемач при донесување одлука за избор на бизнисот со кој ќе се занимава:  1) Првиот критериум е да го **одразува карактерот на претприемачот**, да се однесува на полето на работа во кое претприемачот ужива и во кое има одредено знаење и искуство.  2) Друг критериум за избор на бизнис идеја е **нејзиниот пазар и профитен потенцијал**. Најголемата грешка што ја прават потенцијалните претприемачи кога започнуваат бизнис е упорното обидување да продаваат производи и услуги кои они ги сакаат. Првиот и најважен закон на маркетингот е „Понудете им на луѓето она што сакаат да го купат, а не тоа што сакате да го продадете“. Клиентите не го купуваат она што вие го сакате, тие го купуваат она што нив им се допаѓа“. Првиот чекор во одредувањето на типот на бизнис во кој некој ќе се вклучи е внимателно „слушање на пазарот “, односно ориентација кон потенцијалните клиенти при истражување на пазарот.  Неопходно е да се спроведе истражување на пазарот пред да започнете бизнис!!!  Целта е да се утврди кои се потребите на потенцијалните корисници и дали има потреба од вашите идни производи или услуги на пазарот каде што планирате да работите.  **Фокусот е на клиентот!**  **2.1.1.:** Анализа и евалуација на идеи  Пред да започне имплементацијата, потребна е детална елаборација и планирање на активностите. Процесот треба да започне со собирање на сите релевантни информации за идниот бизнис. Првото нешто што го издвојува успешниот претприемач од другите е нејзината визија, нешто кон што се стреми и причината поради која се впушта во деловен потфат. Заблуда е дека се што ви треба е добра идеја за да успеете во бизнисот, но идејата не е исто што и добра деловна можност. Неопходна е соодветна подготовка за влез во деловните и планирачките активности.  За да биде успешно истражувањето на пазарот, неопходно е потенцијалниот претприемач да може да слуша, учи и да биде ангажиран во создавање вредност за клиентите, врз основа на изразените потреби.  Претприемачот треба да одговори на следниве прашања:  - Дали има потреба од мои производи/услуги на пазарот?  - Како потенцијалните клиенти ќе знаат дека сум започнал бизнис?  - Кој е клучниот фактор за клиентите да го изберат мојот производ/услуга, земајќи во предвид дека сум почетник, без да одам кај натпреварувач (кој успешно работи 10 години)?  - Како ќе ги задржам моите клиенти?  Наоѓањето и дефинирањето на конкурентна предност и создавањето вредност за клиентите значи преживување или исчезнување од пазарот за почетниците во бизнисот. Вредноста е она што клиентите се подготвени да го платат. Конкурентната предност доаѓа од вредноста што еден претприемач може да ја создаде за своите клиенти, па затоа е неопходно да се унапреди:  - Го дефинира „вашиот“ дел од пазарот што можете целосно да го задоволите  - Ја дефинира целната група  - Да се процени приближниот број на потенцијални клиенти  - Да се процени можниот обем на продажба  - Да се анализира конкуренцијата  **Направете тестови за самооценување на бизнис идеја:**   1. Анализа на предуслови за реализација на бизнис идеја (да се внесе линк до тестот) 2. КРИТЕРИУМИ ЗА МАКРОСЕЛЕКЦИЈА (да се внесе линк до тестот) | |
| **Речник** | **Претприемништво**: е процес во кој се идентификува, оценува и искористува една можност.  **Бизнис идеја**: е почетна идеја како да се создаде нешто ново, да се подобри постојното или подобро да се реши проблем или потреба, на начин што ќе генерира вредност за корисниците, што може да доведе до основање на претпријатие.  **Анализа на конкуренцијата**: потреба да се истражува целната публика, тековниот пазар, да се разбере побарувачката и понудата.  **Пазарот** се состои од сите односи на понуда и побарувачка кои се воспоставени за размена на стоки и услуги во одредено време и место.  **Понудата** е количината на одредена стока што им се нуди на клиентите во одредено време, место и цена.  **Побарувачката** е одредена сума на пари што се користи за купување на одреден вид стока.  **Иновација**: е комерцијализација на идеја (способност да се создаде вредност преку нови идеи и подобрени решенија).  **Вештината** е способност да се изврши задача со конкретни резултати во одредено време.  **Конкурентната предност** е супериорност во однос на конкурентите која се добива преку способноста да се испорача поголема вредност на купувачот - или преку пониски цени или преку нудење поголеми придобивки. | |
| **Самоевалуација (прашања и одговори со заокружување)** | 1. Кои се клучните фактори кои влијаат на започнување на сопствен бизнис?  **а)** **Љубов кон една бизнис идеја**  б) Потребата да се заработи многу пари  **в)** **Деловно вклучување**  2. Најважните елементи на формулата за УСПЕХ во бизнисот:  **а) Мотивација**  **б) Знаење**  в) Пари  3. Основни критериуми за донесување одлука за избор на бизнис со кој ќе се занимавате:  **а) областа на работа во која претприемачот има одредено знаење и искуство**  **б) пазарен и профитен потенцијал на деловната идеја**  в) го одразува она што претприемачот сака да го прави  4. Во бизнисот:  а) Никогаш не ризикувате  б) Секогаш ризикувате  **в) Преземате само пресметани ризици**  5. Најчестите карактерни особини на еден претприемач се:  а) недоверливост,  **б) Прилагодливост,**  **в) Прифаќање на одговорност**  6. За да се процени конкурентската предност потребно е:  **а) Да се дефинира целната група**  **б) Да се процени можниот обем на продажба**  в) Да се игнорира конкуренцијата | |
| **Библиографија** | 1. PhD Svetislav Paunović "Profile of a successful entrepreneur", 2003.2. PhD Svetislav Paunović "What do I need to know about business and entrepreneurship?", 2003.3. G. Kishel, P. Kishel: How to start, run and stay in Bussiness, John Wiley&Sons inc., New York, 1993.4. Jovana Mutibarić, Radivoj Prodanović, Neda Raspopović "Personality of an entrepreneur", 2012.5. DIREKTA, Blog "Why people start their own business", 2021. 6. How To Start A Small Business In 2022 by [Kathy Haan,](https://www.forbes.com/advisor/author/kathy-haan/)[Adam Ramirez,](https://www.forbes.com/advisor/author/adam-ramirez/)[Kelly Main](https://www.forbes.com/advisor/author/kmain/), https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-business/ | |
| **Извори**  **(видеа, референтни линкови)** | <https://www.youtube.com/watch?v=c7cC9p3NosA>  <https://www.youtube.com/watch?v=Z-50Qg1M1vk>  <https://www.youtube.com/watch?v=S9qUNDs5_wg>  <https://www.youtube.com/watch?v=ThSMFfBNpzo>  <https://www.youtube.com/watch?v=gGE-wtWxnCo>  <http://ras.gov.rs/aktuelno/preduzetnicki-servis>  <https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/eu-priorities_en>  <https://preduzetnistvo.gov.rs/podrska-pocetku-poslovanja/>  <https://www.youtube.com/watch?v=sosQWjxW8go> | |