**Training Fiche Template**

|  |  |
| --- | --- |
| **Titlu** | **Female entrepreneurship** |
| **Cuvinte cheie** | Femei din mediul rural în afaceri, motivația, caracteristicile personale, abilități antreprenoriale, idea de afaceri, prospectarea pieței, antreprenoriat digital |
| **Realizat de** | REDASP |
| **Limba** | Română |
| **Obiective** | Instruirea potențialilor antreprenori care doresc să-și înceapă propria afacere pentru a ridica nivelul culturii lor antreprenoriale, cu privire la cunoștințele și abilitățile pe care un potențial antreprenor ar trebui să le posede și cum să crească procentul de supraviețuire a afacerilor pe piață. |
| **Produsele învățării** | În acest curs vei învăța:1) Care sunt calitățile și motivele pe care fiecare femeie antreprenor ar trebui să le aibă;2) Care sunt cunoștințele și abilitățile necesare pentru a începe o afacere,3) Care sunt resursele necesare pentru demararea unei afaceri,4) Cum să analizezi și să evaluezi ideile de afaceri |
| **Aria de formare** | Antreprenoriat Digital in Mediul Rural |  |
| Antreprenoriat Feminin |  |
| Accesul la Finanțe |  |
| Economia de Partajare |  |
| **Index conținut** | **Unitatea 1: De ce să-mi încep propria afacere?****Secțiunea 1.1:** Motivele și caracteristicile femeilor antreprenor1.1.1: Motivația1.1.2: Trăsături de personalitate pe care un antreprenor ar trebui să le aibă**Unitatea 2: De la idee la piață****Secțiunea 2.1:** Identificarea problemelor de pe piață și selectarea ideilor2.1.1: Analiza și evaluarea ideilor |
| **Dezvoltarea conținutului** | **Unitatea 1:** De ce să-mi încep propria afacere?Conceptul de antreprenoriat poate fi conectat cu conceptele de idee și de afaceri, și este dezvoltarea unei noi afaceri din momentul în care totul este doar la nivelul unei idei, până în momentul în care reprezintă o companie profitabilă. În cele mai multe cazuri, partea mai ușoară este de a veni cu o idee, ceea ce este mult mai provocator este dezvoltarea și implementarea ideii de afaceri în sine. Este interesant de observat și de determinat motivele cheie pentru care oamenii decid să înceapă o anumită afacere. Începerea propriei afaceri necesită bani, multe ore de muncă grea, perseverență, voință de oțel, multă răbdare, precum și înțelegerea faptului că, dacă nu aveți venituri suficiente și regulate de afaceri deja în primul sau al doilea an de funcționare, aventura dvs. antreprenorială ar putea fi în curând terminată.Cercetările arată că doar 50% din afacerile începute rămân pe piață după 18 luni și doar 20% după 5 ani. În ceea ce privește ideile de afaceri, în medie, doar una din 50 idei de afaceri este fezabilă și justificată din punct de vedere tehnic și economic.**Secțiunea 1.1:** Motivele și caracteristicile femeilor antreprenorAntreprenor - un cuvânt asociat cu un aventurier, un inovator, o persoană care este gata să-și asume riscuri, adică investește (timp, muncă, efort, bani) pentru succesul unei afaceri. Prima întrebare pe care un potențial antreprenor ar trebui să și-o pună înainte de a începe o astfel de "aventură" este Sunt eu un antreprenor? Am calități antreprenoriale?Caracteristicile de personalitate se referă la trăsături înnăscute sau dobândite, în timp ce abilitățile reflectă modul în care un antreprenor abordează anumite sarcini.1.1.1: MotivațiaÎn ciuda tuturor problemelor și obstacolelor posibile pe calea antreprenoriatului, oamenii își încep propria afacere aproape în fiecare zi. Ce îi motivează să facă un astfel de pas? Există mai mulți factori cheie care influențează viitoarele antreprenoare să urmeze această cale:**Pasiunea pentru o idee de afaceri** – unul dintre cei mai comuni factori ai aproape fiecărei afaceri noi este o idee de afaceri. Se întâmplă adesea ca cineva să primească o idee pentru un nou produs sau serviciu și nu există nicio modalitate de a obține această idee acceptată pe piață, cu excepția începerii unei noi afaceri. În aceste cazuri, pasiunea pentru ideea de afaceri este determinată de cât de atractivă și fezabilă este ideea în sine. Mulți antreprenori potențiali devin foarte pasionați de ideile lor, mai ales dacă consideră că rezultatul final le va îmbunătăți viața și va avea un impact pozitiv asupra vieții altor persoane. Femeile din acest grup de potențiali antreprenori își încep afacerile din dragoste pentru ceea ce fac și cred din toată inima că pasiunea care le ghidează este o condiție esențială pentru succes, în timp ce conducerea propriei afaceri în acest fel le oferă un sentiment de împlinire și mândrie.**Nevoile financiare** – unii antreprenori decid să-și înceapă propria afacere din nevoia unei situații financiare mai bune. Proprietarii afacerilor au, de obicei, mai mult control asupra finanțelor și carierei lor.**Implicarea in afaceri** – inceperea unei afaceri este uneori motivata de dorinta antreprenorului de a se implica in toate aspectele unui proces de afaceri. Cu alte cuvinte, antreprenorul dorește să facă parte din proiectarea, producția, comercializarea și vânzarea unui anumit produs sau serviciu. Acest lucru determină simultan direcția pe care o va lua compania, ia decizii cheie privind dezvoltarea și își asumă responsabilitatea pentru toate aspectele operațiunilor de afaceri care se desfășoară. Femeile de afaceri au, de obicei, o idee specifică despre modul în care ar trebui să arate aceste procese, astfel încât însăși motivația de a le executa mai întâi în cel mai bun mod posibil și apoi de a obține succesul ca o consecință directă a deciziilor luate este un factor decisiv în începerea propriei afaceri.**Libertate mai mare** - multe afaceri sunt pornite din necesitatea de a lua decizii de afaceri fără aprobarea unei persoane superioare, precum și de a gestiona complet independent strategia de afaceri, identitatea companiei, aspectul mediului de lucru, orele de lucru și banii care sunt generați de propriile eforturi și de muncă. Acesta este un factor motivator deosebit de important pentru acei oameni cărora pur și simplu nu le place să primească ordine sau mustrări și doresc să-și facă propriile reguli sau să construiască o companie mai bună decât cea pentru care au lucrat.**Formula SUCCESULUI = MOTIVAȚIE x CUNOȘTINȚE x CONDIȚII**Motivația de a începe o afacere și capacitatea de a recunoaște oportunitățile sunt componentele cheie, nu banii.1.1.2: **Trăsături de personalitate pe care un antreprenor ar trebui să le aibă**Un antreprenor de succes nu se naște ca atare, fiecare dintre noi are anumite calități și abilități înnăscute, dar multe dintre ele sunt dobândite prin învățare și experiență. Dobândirea de competențe, cunoștințe și experiență în timpul afacerii sunt esențiale în dezvoltarea afacerii. Femeile antreprenor de succes provin din medii sociale diferite, aparțin unor rase diferite, grupuri etnice, sunt influențate de diferite sisteme de valori, factori culturali, dar unele abilități și valori comune ar trebui să fie înțelese ca universale, dezvoltate și aplicate în afaceri.Cele **mai comune trăsături** de personalitate ale unui antreprenor sunt:- Înclinația de a-și asuma riscuri,- Încredere,- Dedicație,- Adaptabilitate,Problemele sunt înțelese ca o provocare- Tendinta de a schimba abordarile atunci cand rezolvati probleme- Perseverență,- Creativitate,- Nemulțumirea față de ceea ce s-a realizat - întotdeauna se străduiește să meargă mai departe,- Persistență,- Determinare,- Originalitate,- Optimism,- Credibilitate- Acceptarea responsabilității,- Inițiativă proprie,-Dorința de succes,- Orientarea spre rezultate.Calitățile antreprenoriale sunt importante, dar nu suficiente, mai ales atunci când afacerea atinge un anumit nivel de dezvoltare! În plus față de acestea, este necesar să aveți:a) **Abilitățile generale de management** pe care un antreprenor ar trebui să le posede sunt:- Abilități strategice- Abilități de planificare- Abilități de marketing- Abilități financiare- Abilități de management de proiect- Abilități de gestionare a timpuluib) **Abilitățile specifice de management** necesare unui antreprenor sunt:- Abilități de leadership- Abilități motivaționale- Abilități de delegare a sarcinilor / competențelor către alte persoane din organizație- Abilități de comunicare- Abilități de negociere- Capacitatea operațională- Creativitatea este capacitatea de a gândi logic și de a încheia- Abilitatea de a observa critic situațiile și relațiile- Capacitatea analiticăPersonalitatea unui antreprenor de succes reflectă adevărata măsură a abilităților înnăscute, împreună cu dobândirea permanentă a cunoștințelor și experienței necesare, împreună cu o abundență de idei noi de afaceri, optimism și motivație.Test de autoevaluare: Sunt antreprenor? (Accesează link-ul către testul de autoevaluare - Sunt antreprenor? și interpretarea rezultatelor) |
| **Unitatea 2: De la idee la piață**Prima fază a călătoriei antreprenoriale implică o căutare conceptuală a unei idei de afaceri potrivite pe care antreprenorul o va implementa în practică. Atunci când se definește o idee de afaceri, elaborarea adecvată a tuturor aspectelor relevante ale afacerii este de mare importanță, ceea ce poate ajuta antreprenorii să ia o decizie finală cu privire la alegerea celei mai favorabile opțiuni de afaceri.   **Secțiunea 2.1**: Identificarea problemelor de pe piață și selectarea ideilor.Criteriile de bază prin care un antreprenor este ghidat atunci când ia o decizie cu privire la alegerea afacerii în care urmează să se angajeze:1) primul criteriu este acela **că reflectă personalitatea antreprenorului,** că se referă la domeniul de activitate în care antreprenorul se bucură și în care are anumite cunoștințe și experiență.2) Un alt criteriu pentru alegerea unei idei de afaceri **este potențialul său de piață și de profi**t. Cea mai mare greșeală pe care o fac potențialii antreprenori atunci când încep o afacere este încercarea persistentă de a vinde produse și servicii pe care le plac și le doresc. Prima și cea mai importantă lege a marketingului este „oferă oamenilor ceea ce vor să cumpere, nu ceea ce vrei să vinzi”. Clienții nu cumpără ceea ce îți place, ei cumpără ceea ce le place. Primul pas în determinarea tipului de afacere în care cineva se va angaja este "ascultarea pieței" cu atenție, adică orientarea către potențialii clienți în timpul cercetării de piață.Este necesar să efectuați cercetări de piață înainte de a începe o afacere!!!Scopul este de a stabili care sunt nevoile potențialilor utilizatori și dacă există o nevoie pentru produsele sau serviciile viitoare pe piața în care intenționați să operați.**Concentrarea este pe client!****2.1.1.: Analiza și evaluarea ideilor**Înainte de începerea implementării, este necesară elaborarea și planificarea detaliată a activităților. Procesul ar trebui să înceapă prin colectarea tuturor informațiilor relevante pentru afacerea viitoare. Primul lucru care diferențiază un antreprenor de succes de ceilalți este viziunea sa, ceva pentru care se străduiește și motivul pentru care se îmbarcă într-o afacere. Este o concepție greșită că tot ce ai nevoie este o idee bună pentru a avea succes în afaceri, dar o idee nu este același lucru cu o oportunitate de afaceri bună. Este necesară pregătirea adecvată pentru intrarea în afaceri și planificarea activităților.Pentru ca cercetarea de piață să aibă succes, este necesar ca un potențial antreprenor să fie capabil să asculte, să învețe și să se implice în crearea de valoare pentru clienți, pe baza nevoilor exprimate.Antreprenorul ar trebui să răspundă la următoarele întrebări:- Este nevoie de produsele/serviciile mele pe piață?- Cum vor ști potențialii clienți că am început o afacere?- Care este factorul cheie pentru clienți pentru a alege produsul / serviciul meu,având în vedere că sunt începător, fără a prefera un concurent (care funcționează cu succes de 10 ani)?- Cum îmi voi păstra clienții?Găsirea și definirea unui avantaj competitiv și crearea de valoare pentru clienți înseamnă supraviețuirea sau dispariția de pe piață pentru începătorii în afaceri. Valoarea este ceea ce clienții sunt dispuși să plătească. Avantajul competitiv vine din valoarea pe care un antreprenor o poate crea pentru clienții săi, deci este necesar să :- Definești partea "ta" de pieță pe care o poți satisface pe deplin- Definești grupul țintă- Estimezi numărul aproximativ de potențiali clienți- Estimezi volumul posibil de vânzări- Analizezi concurența**Fă un test de auto-evaluare a unei idei de afaceri**1. Analiza condițiilor prealabile pentru realizarea unei idei de afaceri
2. CRITERII PENTRU MACROSELECȚIE
 |
| **Glosar** | **Antreprenoriatul** este un proces în care o oportunitate este identificată, evaluată și exploatată.**Ideea de afaceri** este o idee inițială despre cum să creezi ceva nou, să îmbunătățești ceea ce există sau să rezolvi mai bine o problemă sau o nevoie, într-un mod care va genera valoare pentru utilizatori, ceea ce poate duce la înființarea unei întreprinderi.**Analiza concurenței:** Necesitatea de a cerceta publicul țintă, piața actuală, pentru a înțelege cererea și oferta.**Piața** constă în toate relațiile de cerere și ofertă care sunt stabilite pentru schimbul de bunuri și servicii la un anumit moment și loc.**Oferta** este cantitatea unei mărfi specifice care este oferită clienților la un anumit moment, loc și preț.**Cererea** este o anumită sumă de bani folosită pentru a cumpăra un anumit tip de marfă.**Inovația** este comercializarea unei idei (capacitatea de a crea valoare prin idei noi și soluții îmbunătățite).**O abilitate** este capacitatea de a efectua o sarcină cu rezultate specifice într-un anumit timp.**Avantajul competitiv** este superioritatea față de concurenți, care se câștigă prin capacitatea de a oferi o valoare mai mare clientului - fie prin prețuri mai mici, fie prin furnizarea de beneficii mai mari. |
| **Auto- evaluare ( întrebări cu răspuns multiplu)** | 1. Care sunt factorii cheie care influențează începerea unei afaceri?**a) Pasiunea pentru idea de afaceri**b) Necesitatea de a câștiga mulți bani**c) Implicarea in afacere**2. Cele mai importante elemente pentru formula de SUCCES în afaceri:**a) Motivația****b) Cunoștințele**c) Banii3. Criterii de bază pentru a lua o decizie cu privire la alegerea afacerii în care să te implici:**a) domeniul de activitate în care antreprenorul are cunoștințe și experiență****b) potențialul de piață și de profit al ideii de afaceri**c) reflect ceea ce îi place antreprenorului sa facă4. In afaceri:a) Niciodata nu- ți asumi riscurib) Întotdeauna îți asumi riscuri**c) Îți asumi doar riscuri calculate**5. Cele mai cunoscute trăsaturi de caracter ale antreprenorului sunt:a) Neloialitatea,**b) Adaptabilitatea****c) Acceptarea responsabilității**6. Pentru a evalua avantajul competitiv, este necesar:**a) Definirea grupului țintă****b) Estimarea volumului de vânzări posibil**c) Ignorarea concurenței |
| **Bibliografie** | 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/ |
| **Resurse** **(video, link- uri de referință)** | <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> |