Възрастни хора за зелени инициативи – от ръцете, през ума до душата

Проектен No.: 2022-1-BG01-KA220-ADU-000085169

Съфинансирано от Европейския съюз

КАК ДА ПРЕВЪРНЕМ ЛЮБИТЕЛСКА ДЕЙНОСТ ПО ПРИЛОЖНО РЕЦИКЛИРАНЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ИНИЦИАТИВА

Този проект е съфинансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящият материал отразява единствено гледната точка на автора и Комисията не носи отговорност за начина, по който може да бъде използвана съдържащата се в него информация.

КАК ДА ПРЕВЪРНЕМ ЛЮБИТЕЛСКА ДЕЙНОСТ ПО ПРИЛОЖНО РЕЦИКЛИРАНЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ИНИЦИАТИВА

Структура на модула

Урок 1
Защо да започнем нов бизнес?

Урок 2
Как да планираме бизнеса си?

Урок 3
Стратегия за излизане на пазара и финансиране

Пример от практиката

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

КАК ДА ПРЕВЪРНЕМ ЛЮБИТЕЛСКА ДЕЙНОСТ ПО ПРИЛОЖНО РЕЦИКЛИРАНЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ИНИЦИАТИВА

Структура на Урок 3

3.1 Пазарен анализ
3.2 Канали за дистрибуция и стратегии за излизане на пазара
3.3 Финансиране

Урок 3

Стратегия за излизане на пазара и финансиране

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

КАК ДА ПРЕВЪРНЕМ ЛЮБИТЕЛСКА ДЕЙНОСТ ПО ПРИЛОЖНО РЕЦИКЛИРАНЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ИНИЦИАТИВА

Структура на урок 3

3.1 – Пазарен анализ

Урок 3

Стратегия за излизане на пазара и финансиране

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3

3.1 Пазарен анализ

В предишните уроци обсъдихме причините, поради които хората избират да започнат бизнес и как да планирате стартирането си с инструментите за бизнес планиране.

Този урок се фокусира върху две от най-големите предизвикателства, с които се сблъскват новите предприятия: как да **навлязат на пазара** и как да се **финансират**.

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3
3.1 Пазарен анализ

Нито една стратегия за излизане на пазара не може да бъде приложена, без да е извършен дори кратък пазарен анализ, в който да бъдат проучени поне следните точки.

Преглед на продукта/услугата: *просто и кратко описание на предлагания продукт/услуга*	***Потребители и техните текущи проблеми:*** *идентифицирайте текущите проблеми, пред които са изправени потенциалните потребители, които се очаква да адресира предоставеният продукт/услуга/решение*	***Конкуренти:*** *идентифицирайте преките и непреките конкуренти*
Ключови отличителни черти с други подобни продукти: *идентифицирайте конкурентните продукти/решения и избройте как вашият продукт се отличава*	***Пазарно проучване:*** *идентифицирайте общия размер на пазара, пазарната сегментация, тенденциите на растеж и т.н.*	***Кой би се заинтересувал от вашия продукт/услуга/решение?*** *кои са клиентите? МСП, потребители и др.*

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3
3.1 Пазарен анализ

Да предположим, че пазарният анализ е направен добре. В този случай ние ще разберем каква стойност придава клиентът на нашия продукт/услуга/решение (**възприемана стойност**) и следователно дали ще има желание да го закупи и на **каква цена**. Освен това ще ни помогне да разберем **каналите за разпространение**, чрез които ще го придобие. Например, той ще купи..

във ферма

в дигитален магазин

в мол

в магазин

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

КАК ДА ПРЕВЪРНЕМ ЛЮБИТЕЛСКА ДЕЙНОСТ ПО ПРИЛОЖНО РЕЦИКЛИРАНЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ИНИЦИАТИВА

Структура на урок 3

3.2 - Канали за дистрибуция и стратегии за излизане на пазара

Урок 3

Стратегия за излизане на пазара и финансиране

SenGA

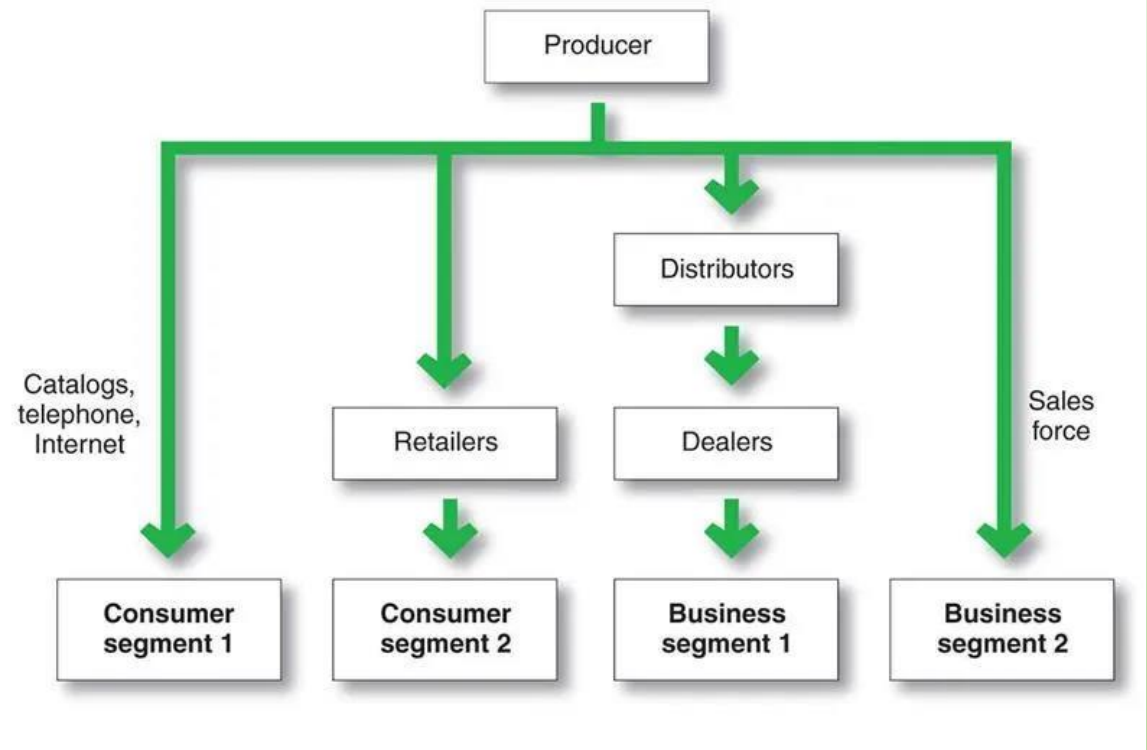
Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3

3.2 Канали за дистрибуция и стратегии за излизане на пазара

Ясно е, че анализът на каналите за разпространение е много по-сложен от опростения подход, който използвахме на предишния слайд.

Поне знаем, че каналът за дистрибуция влияе върху стратегията за излизане на пазара.



SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3

3.2 Канали за дистрибуция и стратегии за излизане на пазара

Най-добрият шанс за успех на продукт, който навлиза на пазара, се осигурява от стратегия за **излизане на пазара**. **Зависи** от канала, който клиентът използва за покупка. Нека вземем няколко прости примера.

Пример 1 - Мебелни елементи, произведени от местни растителни влакна

Стратегия:

- Местен собствен магазин
- Търговци на дребно от околността
- МСП в туризма (B&B, хотели, ресторанти и др.)
- Онлайн пазари (Ebay, ETSY, Babirussa и др.)
- Занаятчийски изложби и пазари
- PR (статии в местни/специализирани вестници, участие в местни събития и др.)
- Сътрудничество с дизайнери...

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3

3.2 Канали за дистрибуция и стратегии за излизане на пазара

Стратегията за излизане на пазара зависи от канала, който клиентът използва за покупка. Нека вземем няколко прости примера.

Пример 2 - Промишлена пекарна

Стратегия:

- Директни продажби в магазини за имоти
- Големи търговски вериги
- Малки търговци на дребно (предупреждение: продуктите трябва да са различни от тези, продавани в големите магазини!)
- Ресторанти и квартири
- Столове, домове за възрастни хора и др. реклама
- Лоялност на потребителите (които не са купувачите, като търговци на дребно, ресторанти и т.н.!)
- PR (статии, платени редакционни статии/интервюта, спонсорство, участие в благотворителни събития и др.) ...

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3

3.2 Канали за дистрибуция и стратегии за излизане на пазара

Двата казуса, описани по-горе, комбинират канали/цели за дистрибуция с **инструменти** за стратегия за излизане на пазара като PR (връзки с обществеността).
Има много други инструменти, но ние се базираме на специализирани курсове по оперативен маркетинг за допълнителна информация.

- Маркетинг в социалните медии
- Реклама
- Брандиране
- Директен маркетинг
- Търговски екипи
- CRM (Управление на взаимоотношенията с клиенти)
- Маркетингово разузнаване и др.

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

КАК ДА ПРЕВЪРНЕМ ЛЮБИТЕЛСКА ДЕЙНОСТ ПО ПРИЛОЖНО РЕЦИКЛИРАНЕ В ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ИНИЦИАТИВА

Структура на урок 3

3.3 - Финансиране

Урок 3

Стратегия за излизане на пазара и финансиране

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3

3.3 Финансиране

Всеки от вас би очаквал, че веднага ще започнем с... **пари**. Тоест от въпроса, който всеки бъдещ предприемач си задава: как да финансирам бизнеса си?

Въпросът е много важен, но е **грешка** да се мисли, че той идва преди разбирането например на целите на клиентите, силните страни на конкурентите и т.н.

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3
3.3 Финансиране

Нека започнем, като изясним, че **финансовите нужди** (паричната сума, необходима за стартиране на бизнеса) е сбор както от структурни, така и от текущи нужди. Така че трябва да намерим парите, за да започнем!

Структурни нужди
(сгради, съоръжения, оборудване, обзавеждане, превозни средства, патенти и др.)

+

Текущи нужди
(запаси от суровини и продукти, ликвидни резерви, наеми, комунални услуги и др.)

=

Финансови нужди

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3
3.3 Финансиране

Източниците на финансиране могат да бъдат вътрешни и външни

Вътрешен или собствен капитал
*(спестявания, финансиране от родители, приятели или роднини, самофинансиране (без теглене на печалба), групово финансиране и др.).Те **не** трябва да се изплащат.*

Външни
(ипотеки, заеми, кредитни улеснения, лизинг, удължаване на плащанията и др.).Те трябва да бъдат изплатени с лихва.

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3
3.3 Финансиране

Има и друг субект, който често финансира нови предприемачи, а именно **държавата** (или регионите, или други публични органи).И не се заблуждавайте от красивите разкази на фирми, родени в гаражи!

Apple получава заем от $600 000,00 от щата Калифорния, което й позволява да стане голямата компания, която познаваме!

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Урок 3
3.3 Финансиране

Е, завършихме този кратък **въвеждащ курс** за това как да превърнем неформалната занаятчийска дейност в предприемаческа инициатива.
Разгледайте **казуса**, който сме подготвили: ще имате представа как може да се роди и развие предприемаческа инициатива от този тип! И накрая, предлагаме няколко видеоклипа, за да се задълбочите в темите, разгледани в този урок.

- **https://www.youtube.com/watch?v=3BNGMMc3Bgc** (GTM case study)
- **https://www.youtube.com/watch?v=WNm_ez1h7Tc** (financial management)

SenGA

Съфинансирано от Европейския съюз

Възрастни хора за зелени инициативи – от ръцете, през ума до душата

Проектен No.: 2022-1-BG01-KA220-ADU-000085169

Съфинансирано от Европейския съюз

Благодарим за вниманието!

www.activegreenseniors.eu

The partnership

Този проект е съфинансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящият материал отразява единствено гледната точка на автора и Комисията не носи отговорност за начина, по който може да бъде използвана съдържащата се в него информация.