Возрасните во еколошка акција - од рацете преку умовите до душите

Co-funded by the European Union

Проект бр.: 2022-1-BG01-KA220-ADU-000085169

КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ НЕФОРМАЛНА ЗАНАЕТСКА ДЕЈНОСТ ВО ПРЕТПРИЕМНИЧКА ИНИЦИЈАТИВА

Овој проект е финансиран од Европската комисија. Оваа публикација ги одразува ставовите само на авторите, и Комисијата не може да се смета за одговорна за било каква употреба која може да се направи од информациите кои се содржани во неа.

КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ НЕФОРМАЛНА ЗАНАЕТСКА ДЕЈНОСТ ВО ПРЕТПРИЕМНИЧКА ИНИЦИЈАТИВА

Структура на модулот

Лекција 1

Зошто да започнете бизнис?

Лекција 2

Како да планирате сопствен бизнис

Лекција 3

Стратегија за влегување на пазарот и финансирање

Студија на случај

SenGA

Co-funded by the European Union

КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ НЕФОРМАЛНА ЗАНАЕТСКА ДЕЈНОСТ ВО ПРЕТПРИЕМНИЧКА ИНИЦИЈАТИВА

Структура на Лекција 3

3.1 Анализа на пазарот

3.2 Канали на дистрибуција и стратегии за влегување на пазарот

3.3 Финансирање

Лекција 3

Стратегија за влегување на пазарот и финансирање

SenGA

Co-funded by the European Union

КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ НЕФОРМАЛНА ЗАНАЕТСКА ДЕЈНОСТ ВО ПРЕТПРИЕМНИЧКА ИНИЦИЈАТИВА

Структура на Лекција 3

3.1 - Анализа на пазарот

Лекција 3

Стратегија за влегување на пазарот и финансирање

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.1 Анализа на пазарот

Во претходните лекции разговаравме за причините зошто луѓето избираат да започнат бизнис и како да го планирате вашиот почеток со алатките за бизнис планирање.

Фокусот на оваа лекција е на два од најголемите предизвици со кои се соочуваат новите бизниси: како да **влезат на пазарот** и како да се **финансираат**.

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.1 Анализа на пазарот

Ниту една стратегија за влегување на пазарот не може да се имплементира без да се изврши дури и кратка **анализа на пазарот** во која ќе се проучат барем следните точки

Преглед на ***производ/услуга****:* *едноставен и концизен опис на дадениот производ/услуга*	***Корисници и нивните тековни проблеми:*** *идентификувајте ги тековните проблеми со кои се соочуваат потенцијалните корисници за кои се очекува да ги реши дадениот производ/услуга/решение*	***Конкуренти****:* *идентификувајте директни и индиректни конкуренти*
Клучни разлики со други слични производи*:* *идентификувајте ги конкурентските производи/решенија и наведете како се разликува вашиот производ*	***Истражување на пазарот****: идентификувајте ја вкупната големина на пазарот, сегментација на пазарот, трендови на раст итн.*	***Кој би бил заинтересиран за вашиот производ/услуга/решение?*** *кои се клиентите? МСП, потрошувачи итн.*

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.1 Анализа на пазарот

Да претпоставиме дека анализата на пазарот е добро направена. Во тој случај, ќе разбереме каква вредност му дава клиентот на нашиот производ/услуга/решение (**перцепирана вредност**) и според тоа дали ќе биде подготвен да го купи и по **која цена**.

Дополнително, ќе ни помогне да ги разбереме **каналите на дистрибуција** преку кои ќе го стекнете. На пример, тој ќе купи..

на фарма

во дигитална продавница

во мол

во продавница

SenGA

Co-funded by the European Union

КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ НЕФОРМАЛНА ЗАНАЕТСКА ДЕЈНОСТ ВО ПРЕТПРИЕМНИЧКА ИНИЦИЈАТИВА

Структура на Лекција 3

3.2 - Канали на дистрибуција и стратегии за влегување на пазарот

Лекција 3

Стратегија за влегување на пазарот и финансирање

SenGA

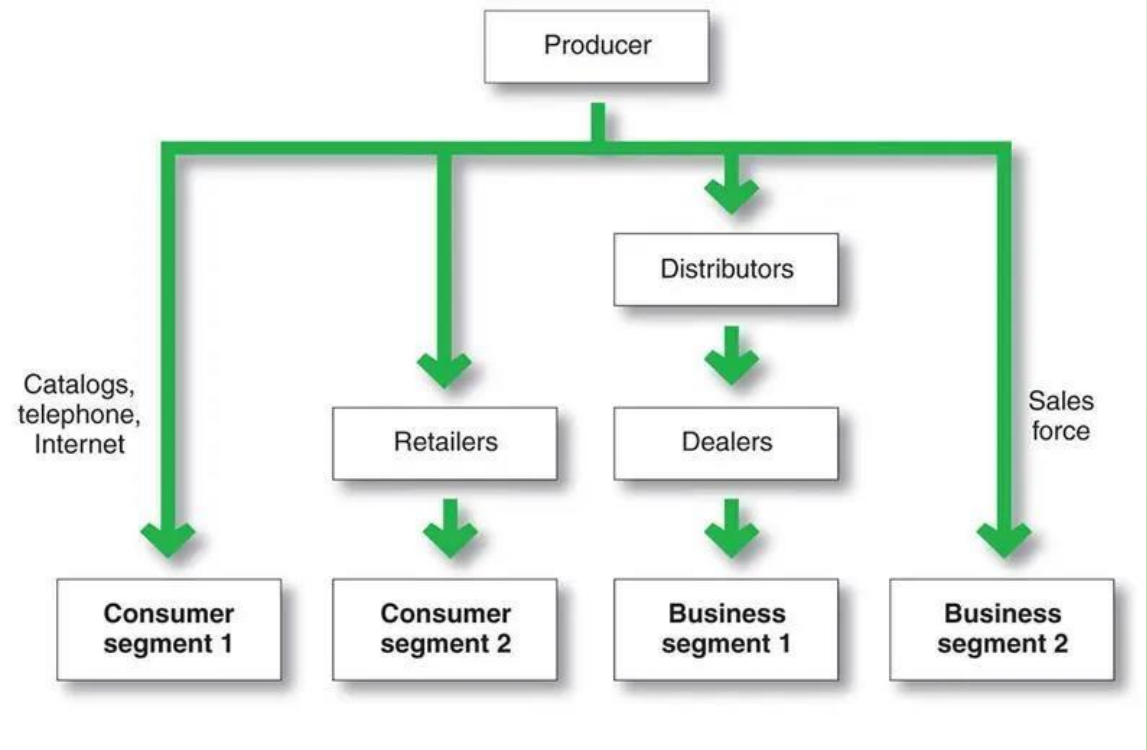
Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.2 Канали на дистрибуција и стратегии за влегување на пазарот

Јасно е дека анализата на дистрибутивните канали е многу покомплицирана од поедноставениот пристап што го користевме на претходниот слајд.

Барем знаеме дека каналот на дистрибуција влијае на стратегијата за влегување на пазарот.



SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.2 Канали на дистрибуција и стратегии за влегување на пазарот

Најдобрите шанси за успех за производ кој влегува на пазарот е обезбедена од **стратегијата за влегување на пазарот**. Тоа **зависи** од каналот што клиентот го користи за купување. Да земеме неколку едноставни примери.

Случај 1 - Елементи за опремување произведени со користење на локални растителни влакна

Стратегија:

- Продавница во локална сопственост
- Трговци на мало од околината
- Туристички МСП (B&B, хотели, ресторани итн.)
- Онлајн пазари (Ebay, ETSY, Babirussa итн.)
- Занаетски изложби и пазари
- PR ((написи за локални/специјализирани весници, учество на локални настани итн.)
- Соработка со дизајнери...

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3 - стратегии за влегување на пазарот

Стратегијата за влегување на пазарот зависи од каналот што клиентот го користи за купување. Да земеме неколку едноставни примери.

Случај 2 - Индустриска пекара

Стратегија:

- Директна продажба во сопствени продавници
- Големи малопродажни синџири
- Мали продавници (предупредување: производите мора да се разликуваат од оние што се продаваат во големата малопродажба!)
- Ресторани и сместувачки капацитети
- Кантини, резиденции за стари лица итн.
- Рекламирање
- Лојалност на потрошувачите (кои не се купувачи, како што се трговците на мало, ресторените итн.!)
- PR (написи, платени едиторијали/интервјуа, спонзорства, учество во добротворни настани итн.)...

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.2 Канали на дистрибуција и стратегии за влегување на пазарот

Двете студии на случај прикажани погоре имаат комбинирани канали/цели на дистрибуција со **алатки** за стратегија за влегување на пазарот, како што е ПР (Односи со јавноста).

Има многу други алатки, но ве упатуваме на специјализирани курсеви за оперативен маркетинг за дополнителни информации.

- Маркетинг на социјалните медиуми
- Рекламирање
- Брендирање
- Директен маркетинг
- Продажни сили
- CRM (Управување со односи со клиенти)
- Маркетиншко анализирање итн.

SenGA

Co-funded by the European Union

КАКО ДА СЕ ПРЕОБРАЗИ НЕФОРМАЛНА ЗАНАЕТСКА ДЕЈНОСТ ВО ПРЕТПРИЕМНИЧКА ИНИЦИЈАТИВА

Структура на Лекција 3

3.3 - Финансирање

Лекција 3

Стратегија за влегување на пазарот и финансирање

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.3 Финансирање

Секој од вас би очекувал дека веднаш ќе почнеме со... **пари**. Односно, од прашањето што си го поставува секој иден претприемач: како да го финансирам мојот бизнис?

Прашањето е многу важно, но **погрешно** е да се мисли дека доаѓа пред да се разберат, на пример, целите на клиентите, силните страни на конкурентите итн..

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3

3.3 Финансирање

Да почнеме со појаснување дека **финансиските потреби** (сумата на пари потребна за започнување на бизнисот) е збир и на структурните и на тековните барања. Значи, треба да најдеме пари за да започнеме!

Структурни потреби
(згради, објекти, опрема, покуќнина, возила, патенти итн..)

+

Тековни потреби
(залихи на суровини и производи, течни резерви, кирии, комунални услуги итн..)

=

Финансиски потреби

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3
3.3 Финансирање

Изворите на финансирање можат да бидат внатрешни или надворешни

Внатрешни или капитални
*(заштеди на новиот претприемач, финансирање од родители, пријатели или роднини, самофинансирање (без повлекување на добивката), групно финансирање итн.). Тие **не треба** да се враќаат*

Надворешни
(хипотеки, заеми, кредитни средства, лизинг, продолжување на плаќањата итн.). Тие треба да се вратат со плаќање камата

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3
3.3 Финансирање

Постои уште еден субјект кој често финансира нови претприемачи, имено **Државата** (или регионите или други јавни тела).

И нека не ве залажуваат убавите наративи на компаниите родени во гаражи! Apple доби заем од 600.000,00 долари од државата Калифорнија што му овозможи да стане големата компанија што ја знаеме!

SenGA

Co-funded by the European Union

Лекција 3
3.3 Финансирање

Па, го завршивме овој краток **воведен курс** за тоа како неформалната занаетска активност да се преобрази во иницијатива за претприемништво.

Погледнете ја **студијата на случај** што ја подготвивме: ќе имате идеја како може да се роди и развие претприемачка иницијатива од овој тип! Конечно, предлагаме неколку видеа за да навлеземе подлабоко во темите опфатени во оваа лекција.

- **https://www.youtube.com/watch?v=3BNGMMc3Bgc** (GTM студија на случај)
- **https://www.youtube.com/watch?v=WNm_ez1h7Tc** (финансиско управување)

SenGA

Co-funded by the European Union

SenGA

Возрасните во еколошка акција - од рацете преку умовите до душите

Проект бр.: 2022-1-BG01-KA220-ADU-000085169

Co-funded by the European Union

Ви благодариме!

www.activegreenseniors.eu

The partnership

Bulgarian School of Politics "DIMITRY PANITZA"

artied art inspired education

ЦЕНТАР ЗА СТРАТЕГИСКИ ИСТРАЖУВАЊА И ДОКУМЕНТАЦИЈА форум CENTER FOR STRATEGIC REASEARCH AND DOCUMENTATION

UAM

ASSET BASILICATA

stpeuropa

Овој проект е финансиран од Европската комисија. Оваа публикација ги одразува ставовите само на авторите, и Комисијата не може да се смета за одговорна за било каква употреба која може да се направи од информациите кои се содржани во неа.