

Cait de lucru

pentru training

«Inițiere antreprenorială în textile-pielărie»

rus/rom



Definitii ale antreprenoriatului

Определения понятия предприниматель



Caracteristicile unui antreprenor

Характеристики предпринимателя

Ideile de afaceri Бизнес идеи



Intrebări la care trebuie să răspundă antreprenorul pentru a structura modelul de afacere:

Ce îi oferim clientului? Ce valoare are pentru el produsul-serviciul nostru? Ce problemă a clientului se rezolvă cu ajutorul produsului/serviciului oferit? Cărornevoi ale clientului se adresează? Prin ce se deosebește de ceea ce oferă alții? Prin noutate, preț, accesibilitate, performanță etc.?	
• Pentru cine creăm valoare? Care sunt cei mai importanți clienți? Ne adresăm tuturor? Unui anumit segment de clienți? Care sunt criteriile după care segmentăm clienții? Cât de mare este piața?	
• Ce tip de interacțiune/ relație doresc să creez cu clientul? Directă sau indirectă? Directă prin asistență personală? Prin crearea de comunități? Indirectă prin selfservice? Servicii automatizate?	

Вопросы, на которые предприниматель должен ответить, чтобы структурировать бизнес-модель:

Что мы предлагаем заказчику? Какую ценность для него имеет наш продукт-сервис? Какая проблема клиента решается с помощью предлагаемого товара / услуги? Удовлетворены ли потребности клиентов? Чем это отличается от того, что предлагают другие? По новизне, цене, доступности, производительности и т. д?	
• Для кого мы создаем ценность? Кто самые важные клиенты? Мы обращаемся ко всем? Определенному сегменту клиентов? По каким критериям мы сегментируем клиентов? Насколько велик рынок?	
• Какого рода взаимодействие / отношения хотим установить с клиентом? Прямое или косвенное? Непосредственно через личную помощь? Создавая сообщества? Косвенно через самообслуживание? Автоматизированные услуги?	

Sfaturi pentru optimizarea procesul de creație

Советы по оптимизации творческого процесса

1. **Etapa de explorare/этап разведки.**
2. **Etapa de incubare/Инкубация.**
3. **Etapa de generare, meditare/Этап зарождения**
4. **Etapa decizională/Принятие решений**
5. **Etapa de acțiune/Действие**



TEST: «Profilul personal de Competențe antreprenoriale»



1. Ești genul de persoană care începe lucrurile din proprie inițiativă?

- ☐ a) Dacă mă provoacă cineva, sunt apoi în măsură să duc lucrurile la bun sfârșit.
- ☐ b) Mă implic și fac treaba în felul meu propriu. Nu am nevoie de cineva care să mi spună să încep.
- ☐ c) Ușurell! Nu încep să fac ceva până nu sunt convins că trebuie.

2. Ce părere ai despre ceilalți oameni?

- ☐ a) Majoritatea celor din jur mă enervează.
- ☐ b) Îmi plac oamenii. Pot să lucrez aproape cu oricine.
- ☐ c) Am suficienți prieteni și nu mai am nevoie de alții.

3. Îți poți conduce pe ceilalți?

- ☐ a) Pot să conving oamenii să facă ceva, dacă îi conduc și dacă le arăt cum să acționeze.
- ☐ b) Pot să conving majoritatea oamenilor să lucreze cu mine fără prea mare dificultate.
- ☐ c) De obicei, las pe altcineva să pună lucrurile în mișcare.

4. Poți să îți asumi responsabilități?

- ☐ a) Voi prelua responsabilitatea dacă va fi nevoie, dar prefer ca altcineva să fie direct responsabil.
- ☐ b) Întotdeauna e vreun/vreo viteaz/curajoasă prin jur, nerăbdător să iasă în față. Eu zic să lăsăm pe el/ea!
- ☐ c) Îmi place să mi asum lucrurile în care sunt implicat și să le văd cum evoluează.

5. Ce fel de organizator ești?

- ☐ a) Îmi place să am un plan înainte de a începe. Eu sunt, de obicei, acela care stabilește ce e de făcut.
- ☐ b) Mă descurc bine până în momentul în care lucrurile devin foarte complicate. În momentul acela s-ar putea să am dificultăți.
- ☐ c) De regulă, iau lucrurile așa cum sunt,

6. Ce fel de muncitor ești?

- ☐ a) Nu mi dau seama dacă munca "pe brânci" te duce la vreun rezultat.
- ☐ b) Pot munci din greu pentru un timp, dar când mă satur - gata!
- ☐ c) Pot să mă mobilizez atât timp cât este necesar. Nu mă deranjează să muncesc din greu.

7. Cum iei decizii?

- ☐ a) Iau decizii, dacă am timp suficient. Dacă trebuie să mă hotărâsc repede, de obicei regret alegerea făcută.
- ☐ b) De regulă, mă pot hotărî rapid și deciziile pe care le iau sunt bune.
- ☐ c) Nu mi place să fiu eu cel care ia hotărârile! Probabil, "o voi da în bară"!

8. Pot avea ceilalți încredere în ceea ce spui?

- ☐ a) Încerc să fiu la înălțime, dar uneori spun ce mi e mai comod.
- ☐ b) Pot avea încredere totală! Nu obținuesc să spun lucruri pe care nu le cred.
- ☐ c) Ce rost mai are să transpir, dacă celălalt oricum nu va ști care e diferența?

9. Cum duci lucrurile la sfârșit?

- ☐ a) Dacă îmi propun să fac ceva, nimic nu mă poate opri.
- ☐ b) Dacă treaba nu merge cum trebuie, o las baltă! De ce să ți bați capul?
- ☐ c) De regulă, duc la bun sfârșit ceea ce încep.

10. Poți să ții o evidență?

- ☐ a) Evidențele nu sunt necesare. Știu tot ce e necesar să știu fără să țin evidențe.
- ☐ b) Aș putea, dar e mai important să duc treaba la bun sfârșit decât să ți încarci activitatea cu cifre.
- ☐ c) De vreme ce sunt necesare, țin evidențe, chiar dacă nu îmi face prea mare plăcere.

Rezultatele Testului: Profilul Personal de Competențe Antreprenoriale

Punctaj:

- 1. a=7, b=10, c=4;
- 2. a=4, b=10, c=7;
- 3. a=7, b=10, c=4;
- 4. a=7, b=4, c=10;
- 5. a=10, b=7, c=4;
- 6. a=4, b=7, c=10;
- 7. a=7, b=10, c=4;
- 8. a=7, b=10, c=4;
- 9. a=10, b=4, c=7;
- 10. a=4, b=7, c=10.

Interpretare:

1. Scor între 91-100 puncte – **Excelent!**
Ești născut pentru a fi întreprinzător! Trebuie să te gândești serios la ideea de a-ți lansa propria ta afacere.
1. Scor între 81 – 90 – **Foarte bine!**
Cu siguranță ai toate premisele pentru a fi un bun întreprinzător. Calea către succes îți este des- chisă.
1. Scor între 51 – 80 – **Se poate mai bine!**
Ai câteva dintre lucrurile necesare pentru a fi întreprinzător, dar mare atenție! Sunt o serie de puncte slabe care trebuie îmbunătățite pentru a crește șansele de succes.
1. Scor sub 50 – **Nesatisfăcător!**
Poate ar fi mai bine să te gândești la o slujbă sigură și liniștită. Se pare că afacerile nu prea reprezintă o atracție pentru tine!

Тест "Предпринимательские способности"

Тест позволяет оценить уровень Ваших предпринимательских способностей (подготовила Т. Матвеева).

Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?

18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

Ключ Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Результат

Если сумма очков равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 очков, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

Model LEAN Canvas

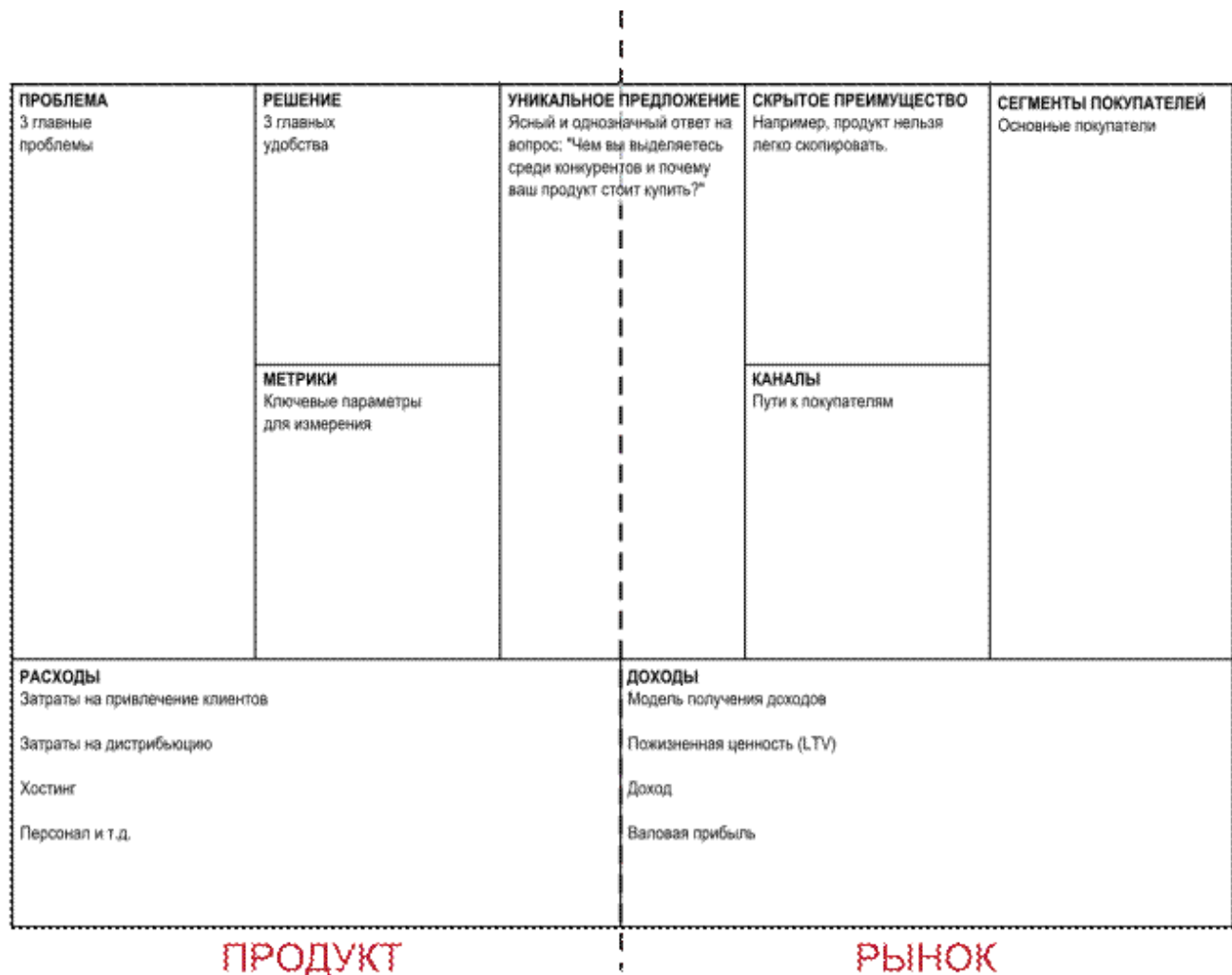
Modelul descrie rational cum organizatia creeaza, livreaza si transforma valoarea, fiind utilizat in proiectarea unei noi afaceri sau reproiectarea uneia mai vechi, in analiza viabilitatii unei idei de afaceri sau in analiza afacerilor concurente, in vederea identificarii de bune practici.



Problemă Listati Top 3 Probleme	Soluție Rezumați o soluție posibilă pentru fiecare problemă 4	Propunere de Valoare Unică Un mesaj unic, clar, și convigator care transformă un vizitator necunoscut într-un client interesat	Avantaj Neloial Ceva ce nu poate fi ușor copiat sau cumpărat 9	Segmentarea Consumatorilor Listati clienții și utilizatorii țintă
Alternative Existente Listati cum aceste probleme sunt soluționate astazi 2	Indicatorii Cheie Listati cifrele cheie care reflectă rezultatele afacerii dvs. 8	Conceptul de Nivel Înalt Listati analogia dvs. pentru X:Y (Odnoklassniki este Facebook din Moldova) 3	Canale Listati calea dvs. către clienți 5	Primii clienți Listati caracteristicile clientului ideal 1
Structura Costurilor Listati costurile fixe și variabile 7			Fluxuri de Venit Listati sursele de venituri 6	

Модель LEAN CANVAS

Модель рационально описывает, как организация создает, предоставляет и трансформирует ценность, используя ее при разработке нового бизнеса или перепроектировании старого, при анализе жизнеспособности бизнес-идеи или анализе конкурирующих предприятий с целью выявления передовых практик.



Рациональный Шаблон (Lean Canvas) является адаптацией формата Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) и защищен лицензией Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License

Problemă	Soluție	Propunere de Valoare Unică	Avantaj Neloial	Segmentarea Consumatorilor
2	4	3	9	1
	Indicatorii Cheie		Canale	
	8		5	
Structura Costurilor		Fluxuri de Venit		
7		6		