Проект: 2019-1-UK01-KA201-061379

SCHOOL BUSINESS ALLIANCE FOR THE DIGITAL ECONOMY

ВОДИЧ ЗА СТОПАНСКИ КОМОРИ:

АЛИЈАНСА НА БИЗНИС УЧИЛИШТА ЗА ДИГИТАЛНА ЕКОНОМИЈА

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Овој проект е финансиран со поддршка од Европската Унија. Овој документ и неговата содржина го представуваат гледиштето на авторот, и Комисијата не е одговорна за користењето на било кој дел од информациите содржани тука.

ВОДИЧ

Содржина

ВОВЕД 2

КРАТКА СОДРЖИНА НА ПРОЕКТОТ 3

ОСНОВНИ ПОИМИ 4

ЗОШТО УЧЕНИЦИТЕ ТРЕБА ДА БИДАТ ВКЛУЧЕНИ ВО ПРОЕКТОТ? 6

ШТО БИ ДОБИЛЕ СО УЧЕСТВОТО? 7

УЛОГИТЕ НА ТРГОВСКИТЕ КОМОРИ И УЧИЛИШТА..... 8

МОЖНОСТИ ЗА УЧЕЊЕ ПОНУДЕНИ ОД СТОПАНСКИТЕ КОМОРИ ЗА УЧЕНИЦИТЕ.....10

ПРЕТПРИЕМНИЧКИ ВЕШТИНИ.....11

РАМКА ЗА ЕВРОПСКО ПРЕТПРИЕМНИШТВО (ENTRECOMP).....13

КАКВА ПОДОБРУВАЊА МОЖЕ ДА СЕ ОЧЕКУВААТ?.....16

ДОБРИТЕ И ЛОШИТЕ СТРАНИ НА ТОА ДА СЕ БИДЕ ПРЕТПРИЕМАЧ И/ИЛИ РАБОТНИК 16

КОИ ЌЕ БИДАТ ВЛИЈАНИЈАТА НА ПРОЕКТОТ ВРЗ УЧЕНИЦИТЕ?.....17

ФОРМИРАЊЕ НА ТИМОТ НА УЧЕНИЦИ 18

СТОПАНСКИТЕ КОМОРИ ГО ВОДАТ РАНОТО ПРЕТПРИЕМНИЧКО УЧЕЊЕ 19

НАМАЛУВАЊЕ НА БАРИЕРИТЕ ЗА ДИГИТАЛНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА.....21

КАКО ДА СТАНЕТЕ ДИГИТАЛЕН ПРЕТПРИЕМАЧ? 23

МЕТОДОЛОГИЈА НА ОТВОРЕНО УЧИЛИШТЕ 27

ПРЕТПРИЕМАЧКИ ПРИКАЗНИ 29

РЕФЕРЕНЦИ 34

ПРИКЛУЧЕТЕ СЕ: ПАРТНЕРИ И ИНФОРМАЦИИ ЗА КОНТАКТ 35

ВОВЕД

Концептот на претприемништво станува сè пошироко проучувана тема, на која се посветува сè повеќе внимание од лица и земји на кои им е потребен со цел да напредуваат.

Основната дефиниција за претприемништво вели дека „тоа е чинот на создавање бизнис“. Претприемништвото вклучува претприемач кој превзема дејствија со кои би креирал промени во светот. Одржливиот економски раст има особена потреба од претприемништвото. Претприемачите создаваат нови работни места, придонесуваат кон развојот на економијата, и стануваат значајни чинители во здравото деловно опкружување.

Додека заедниците ширум светот се напрегаат да ги задоволат своите потреби од работна сила, сè поочигледна станува особената важност на негување нови генерации на претприемачи (ДИГИТАЛНИ ПРЕТПРИЕМАЧИ) – обете, како создавачи на работни места, но и работна сила. Стопанските комори и деловните здруженија имаат клучна улога во поддршката на претприемништвото. Тие се уникатно позиционирани помеѓу властите кои сакаат да поттикнат економски раст, и приватниот сектор кој сака да развие нова генерација на работници. Тие се оние кои ги поддржуваат своите бизнис заедници веќе децении наназад. Забележлив е зголемен фокус кон вклучувањето на младите и учениците, а сепак, останува недоволен бројот на програми за претприемништво наменети кон ученици и млади, а во организација на комората и деловните здруженија.

Со оглед на важноста на претприемачкиот начин на размислување за успех на пазарот на работна сила, мрежата на стопански комори се залага за воведување на претприемачко образование во наставните програми низ сите образовни степени- од основните и средни училишта, до стручното и високо образование.

Тимот на проектот се надева дека овој прирачник ќе може да послужи како важен ресурс за стопанските комори и училиштата, придонесувајќи да се развијат или прошират ваквите успешни сојузи.

КРАТКА СОДРЖИНА НА ПРОЕКТОТ

Алијансата на училишта и бизниси АБУ (SBA) обединува конзорциум од училишта со партнерства на стопански комори, поддржани од експерти и партнери низ Турција, Словенија, Северна Македонија, Бугарија, Шпанија и Обединетото Кралство. Проектот треба да им помогне на училиштата да формираат одржливи и системски партнерства со бизниси, социјални претпријатија и невладини организации, наместо времени врски.

Проектот има за цел да обезбеди насоки и документација, кои би можеле да влијаат врз постојната легислатива кон креирање на политика на „отворена врата“ во училиштата, која нив би ги направила подостапни за нивните локални заедници; а би им овозможила да ги ползуваат вештините и талентот на локалното население, во согласност со Агендата од Будимпешта чиј фокус е кон зајакнување на капацитетите на наставниот кадар за спроведување на претприемачко учење.

Агендата за претприемачко учење е сеопфатна: за младите ученици нуди долгорочни, автентични и практично- применливи претприемачки искуства од перспектива на отворено образование, каде учениците директно комуницираат со претприемачките капацитети во заедницата - и стекнуваат претприемачки способности и менталитет преку директно вклучување и практична работа.

Оттаму, трговските комори и наставата во второстепеното образование нема повеќе да бидат создадени врз основа на теоретски претпоставки, туку градени преку практични искуства

ОСНОВНИ ПОИМИ

а Претприемништво

Според ОЕЦД1, претприемништвото се поврзува со клучните фази за создавање и развој на нови економски активности. Со други зборови, штом се воспостави деловен потфат, претприемачот станува менаџер.

Претприемништвото е процес на правење промени, а притоа создавајќи профит и вредност.

Претприемништво е потрага по прилики и вон ресурсите под контрола на претприемачот.

Процесот на претприемништво е да се прави сè, како и на другите би им одело подобро.

б Претприемач

"Претприемачи се оние лица кои сакаат да создадат вредност, преку создавање или проширување на економската активност, преку идентификување и експлоатација на нови производи, процеси или пазари2 “.

в Дигитално претприемништво

Дигиталното претприемништво е генерирање на вредности преку создавање или проширување на економската активност, идентификувајќи и експлоатирајќи нови ИКТ или ИКТ- оспособени производи, процеси и ним соодветните пазари.1

г. Дигитален претприемач

Дигитални претприемачи се оние лица кои сакаат да креираат вредност преку создавање или проширување на економската активност, преку идентификување и ползување на новите ИКТ или ИКТ- оспособени производи, процеси и соодветни пазари.1

д. Дигитална економија

Постојат повеќе дефиниции за дигиталната економија. Европскиот Комисијата ја дефинира дигиталната економија како „економија заснована на дигитални технологии. ”3 Светскиот економски форум и Групата дваесет (Г20), ја дефинираат дигиталната економија како „широка палета на економски активности што ги опфаќа сите работни места во дигитален сектор, како и дигитални занимања во сектори кои не се дигитални ”.4

ѓ Екосистем на претприемништво

Доминантна метафора за поттикнување на претприемништво како развојна стратегија за економијата, е „ претприемачки екосистем “. 5

Претприемачки екосистем, или екосистем на претприемништво, е општественото и економско опкружување кое влијае на локалното или регионалното претприемништво.

Претприемачкиот екосистем вклучува клучни играчи кои прифаќаат претприемачки начин на размислување (ризик и откривање) и развој на сродни активности.

г. Отворено школување

Отворено училиште е подинамична средина за учење, и дава витален придонес кон заедницата: студентски проекти ги исполнуваат реалните потреби во заедница, надвор од училиштето, користејќи локалната експертиза и искуства.7

Отворено школување е кога училиштата и учениците соработуваат во реални проекти со различни организации и професионалци од светот на бизнисот и претприемништво. Ова значи, дека на младите ученици им се нудат долгорочни и автентични проекти, во кои учениците работат со претприемачките ресурси во заедницата. Тие стекнуваат претприемачки капацитети и го подготвуваат својот менталитет преку директно вклучување и практична пракса.
Мисиите се реални и учениците треба да работат пребродувајќи вистински предизвици.

ч. Ментор
Ментор е личност која води помладо или помалку искусно лице, извесен временски период, особено при работа или на училиште, а со цел градење на нејзиниот / неговиот сон. 8

з. Претприемништво
Претприемништво е делувањето како претприемач додека работите во рамките на голема организација.9

вклучете се АБУ (SBA)

ЗОШТО УЧЕНИЦИТЕ ТРЕБА ДА БИДАТ ВКЛУЧЕНИ ВО ПРОЕКТОТ?

Постојат многу причини да се приклучиме на овој проект. Некои од придобивките за учениците се наведени подолу:

- Развивање на претприемачки начин на размислување и претприемачка личност.
- Учење за успешното модерно претприемништво.
- Стекнување нови вештини и учење за дигиталното претприемништво.
- Искуствено учење - процес на учење преку искуство, „учење преку рефлектирање за направеното“.
- Самоиницијатива и преземање одговорност за успех.
- Развој на креативни карактеристики на личноста и вештини за тимска работа.
- Пристап до индустријата.
- Средби со претставници од стопанските комори и работа со нив.
- Можност да ги споделат своите бизнис идеи со активни бизнис менаџери.
- Обука во реално деловно опкружување.
- Интеракција помеѓу училиштата и претприемачите (подобро запознавање со работниот живот).
- Вмрежување и размена на искуства од различни земји на ЕУ.
- Подобри изгледи за вработување и меѓународните можности.
- Средба со нови ученици од различни земји, истражување на нови култури и споделување знаење и искуство, подобрување на англиски јазик.
- Искуство со сосема нов начин на работа во училиштата.
- Вежбање тимска работа и учење на проектни активности.
- Искуство во активности кои понатаму можат да бидат од важност за нивната училишна работа и за нивните планови за што сакаат да прават по школувањето.
- Вклучување во креирање резултати кои ќе се споделуваат низ цела Европа, а со кои тие ќе можат да се гордеат.

ШТО БИ ДОБИЛЕ СО УЧЕСТВОТО?

Проектот АБУ (SBA) има за цел да овозможи иновативни начини кои би има помогнале на учесниците да стекнат:

- Вештини одобрени од Европската заедница.
- Организација и комуникациски вештини.
- Познавања за претприемачкиот и дигитално- претприемачки свет.
- Личен раст и развој на претприемничко размислување.
- Директна соработка со стопански комори.
- Самосвест и самостојност.
- Забавата при истражување нови можности.
- Мобилност кон други земји.
- Нови вештини и развој на скриени вештини и интереси.
- Создавање визија за иднината, креативност, идентификување можности, мотивација и истрајност, постигнување цели.
- Генерирање на идеи, проверка на идеа од маркетинг, дизајн и производствен аспект, прототип, развој на производ, тимска работа, смислување дизајн, интердисциплинарен.
- Создавање нови пријатели, запознавање со културите и размена на идеи со ученици од различни земји.
- Создавање корисни контакти.
- Искуство за тимска работа во интеркултурна средина.
- Подобрување на англиски јазик.

УЛОГИТЕ НА ТРГОВСКИТЕ КОМОРИ И УЧИЛИШТА

Најважниот фактор во овој проект е синергијата помеѓу стопанските комори и училиштата.

СТОПАНСКИ КОМОРИ

Стопанските комори се од особена важност за поддршка на претприемничките иницијативи, со оглед на нивното големо значење при застапувањето на организации , а со фокус на:

- Делување како канал за комуникација на бизнисите во врска со образовните наставни програми односно поддршката достапна за претприемачите преку рационализиран, поедноставен процес.
- Консултации, уште во раната фаза, за прашања кои директно влијаат на бизнисите (на пример, регулатива).
- Менторство и можности за вмрежување со цел поврзување, споделување идеи и барање-добивање совет, особено во моменти на „пик“ (Иако некои претприемачите веруваат дека програмите за менторство не треба да биде формални).
- Олеснување на врските помеѓу претприемачи или иноватори и веќе-воспоставени компании кои можеби би сакале да делуваат како: „живи лаборатории“ или рани усвојувачи на нови производи, технологии, или советувачки капацитети за млади или нови претприемачи.
- Поддршка на локалните организации за развој на теренски активности до училиштата со цел да ги охрабри учениците да размислат да станат претприемачи.

- Помагање на претприемачи да се поврзат со потенцијални извори на капитал (во јавниот и приватниот сектор) и да овозможи „да зборуваат на ист јазик“.

Обезбедување деловно советување на ученици, кое ќе им помогне подобро да ги разберат фазите на деловните процеси.

- Понудуваат претприемачка пракса за учениците.
- Споделување на искуство и знаење за светот на претприемништвото.
- Најсовремена експертиза за претприемничко образование.
- Упатства за партнери кои веќе имаат пракса.
- Континуирана поддршка за партнери во пракса.
- Учење преку вежба.
- Одговорности за стратегијата за дисеминација на проектот, вклучувајќи веб-страници, билтени и креирање на претприемничкото учење.

УЧИЛИШТА:

Учењето на претприемништво е важно особено во стручните училишта, каде самовработувањето е реален стремеж за учениците: многу ученици во стручното образование и обуки често воспоставуваат свои бизниси. Неформалните методи на водење се поизразени во училиштата за стручно образование и обука загрижени за претприемништво, отколку во формалните училишта. Спроведувачи на неформално водство вклучуваат претприемачи, искусни луѓе од деловниот свет, наставници, врсници, па дури и родители.10 Од овој аспект, училиштата ќе имаат повеќе одговорности при едукацијата на учениците. Додека го спроведуваат ова, тие треба да следат ажурирани наставни програми. Училиштата односно наставниците ќе треба да:

- Учат согласно потребите, не само согласно зададеното.
- Обезбедат насоки за вклучените наставници и ученици.
- Обезбедат ја брошурата подготвена од проектниот тим за опис на шемата
- Да ги формираат тимовите и одберат нивните водачи.
- Работа со студентските/ученичките тимови
- Воспостават долгорочна соработка со стопанските комори и претприемачите.
- Да бидат посредници помеѓу стопанската комора и училиштето / учениците.
- Да ги водат учениците низ проектните активности.
- Да им се помогне да ги спроведат своите идеи во пракса и да се даде поддршка при стекнувањето самодоверба.
- Да се создаде основа за идна кариера и раст на претприемничката личност
- Исполнување на проектните задачи.
- Вклучување и оспособување на 2 тима од по 5 ученици, на возраст помеѓу 12 и 16 години.
- Да се создаде соодветен простор за претприемачки ангажман на учениците
- Соработка со партнерот од комората.
- Документирање на локална пракса и поддршка на креативното раскажување на учениците.
- Развивање на целокупно знаење и вештини од проектната практика.
- Помош во изработката на крајните резултати.

МОЖНОСТИ ЗА УЧЕЊЕ ПОНУДЕНИ ОД СТОПАНСКИТЕ КОМОРИ ЗА УЧЕНИЦИТЕ

Со вклучување на проектот АБУ (SBA), учениците можат да учествуваат во уникатни можности за учење, унапредување на нивното образование и обезбедување вештини за успех корисни за нивните идни кариери. Можностите за учење вклучуваат:

- Обезбедување средина за учење за учениците како би се запознале со вистинските претприемачки предизвици.
- Поврзување на теоретските студии со деловното искуство.
- Врски и менторство / охрабрување водено од индустријата.
- Знаење за сите претприемачки аспекти во рамки на земјите.
- Знаење за тоа каква е улогата на коморите во земјите.
- Корисни директни врски помеѓу пазарот на трудот, училиштата и компаниите.
- Учење за претприемништво, бизнис менаџмент и маркетинг.
- Обезбедување на деловно искуство на учениците при создавање подобри врски.
- Вклучување на младите во креативно размислување и размислување за иницијативи.
- Да се разбере работниот сегмент од нивната одбрана област, кон која можеби ќе сакаат да се предодредат во иднина.
- Практика наместо теорија - учење преку правење.

ПРЕТПРИЕМНИЧКИ ВЕШТИНИ

Доколку сакате да бидете претприемач, треба да имате некои карактеристики и да научите некои специфични вештини. Исто така, важно е да ги развивате низ работа. Што прави успешен претприемач? Овие нешта можеме да ги проучуваме под два наслови:

1. ОПШТИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПРЕТПРИЕМАЧОТ

- ✓ Ги идентификува моменталните можности на пазарот. Ги претвора можностите (или потреби) во деловни идеи.
- ✓ Собира ресурси.
- ✓ Ризикува.
- ✓ Управува со финансиите, производството, производствените процеси и човечките ресурси.
- ✓ Продолжува со своите напори за промена на производот, управувањето, технологијата и континуиран маркетинг.
- ✓ Знае како да создава врски.

2. ЛИЧНИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПРЕТПРИЈАТЕЛОТ

- Креативно, иновативно и критичко размислување,
- Способност да се соочи со предизвици и упорност,
- Справување со одговорност и склоност кон преземање ризици,
- Способност за идентификување и ползување на можностите,
- Да поседува вештини за иницирање и донесува одлуки,
- Лидерски вештини и способност за поставување цели,
- Организациски вештини и истражувачки способности,
- Да може да стекне доверба и да соработува со другите,

- Познавање на потенцијалните недостатоци и ограничувања
- Да биде подготвен за предизвик и да може преземе потенцијално голем обем на работа,
- Способност за само-рефлексија и само-подобрување,

Информатички вештини

Идентификувајте, лоцирајте, повратете, чувајте, организирајте и анализирајте ги дигиталните информации, проценувајќи ја нивната релевантност и намена.
Добиените информации од веб-страниците на јавните органи / служби
Наоѓање информации за добра или услуги

Комуникациски вештини

Комуницирајте во дигитални средини, споделувајте ресурси преку Интернет алатки, поврзувајте се со други и соработувајте преку дигитални алатки, имајте интеракција и учествувајте во заедниците и мрежите. Сето, имајќи меѓу-културна свесност. Клучните комуникациски вештини го вклучуваат следното:

- Испраќање / примање е-пошта
- Учество во социјални мрежи
- Телефонирање / видео повици преку Интернет
- Вчитување само-креирана содржина на веб-страниците што треба да се споделат

Вештини за решавање проблеми

Идентификувајте ги дигиталните потреби и ресурси, донесувајте информирани одлуки за тоа кои се најсоодветни дигитални алатки според намената или потреба, решавајте идејни проблеми преку дигитални средства, креативно користете технологии и решавајте технички проблеми, бидете во тек. ”

А - Решавање на проблеми
Б - Запознавање со онлајн ресурите

Софтверски вештини за манипулација со содржина

Создадете и уредувајте нови содржини (од обработка на текст до слики и видеа); интегрирајте и ре-елаборирајте ги претходните знаења и содржини; произведувајте креативен израз, медиумски објавувајте и програмирајте. Сето тоа, со разбирање и примена на правата за интелектуална сопственост и овластувањата “.

Основно

- Користен софтвер за обработка на текст
- Користен софтвер за табеларни пресметки
- Користен софтвер за уредување фотографии, видеа или аудио датотеки

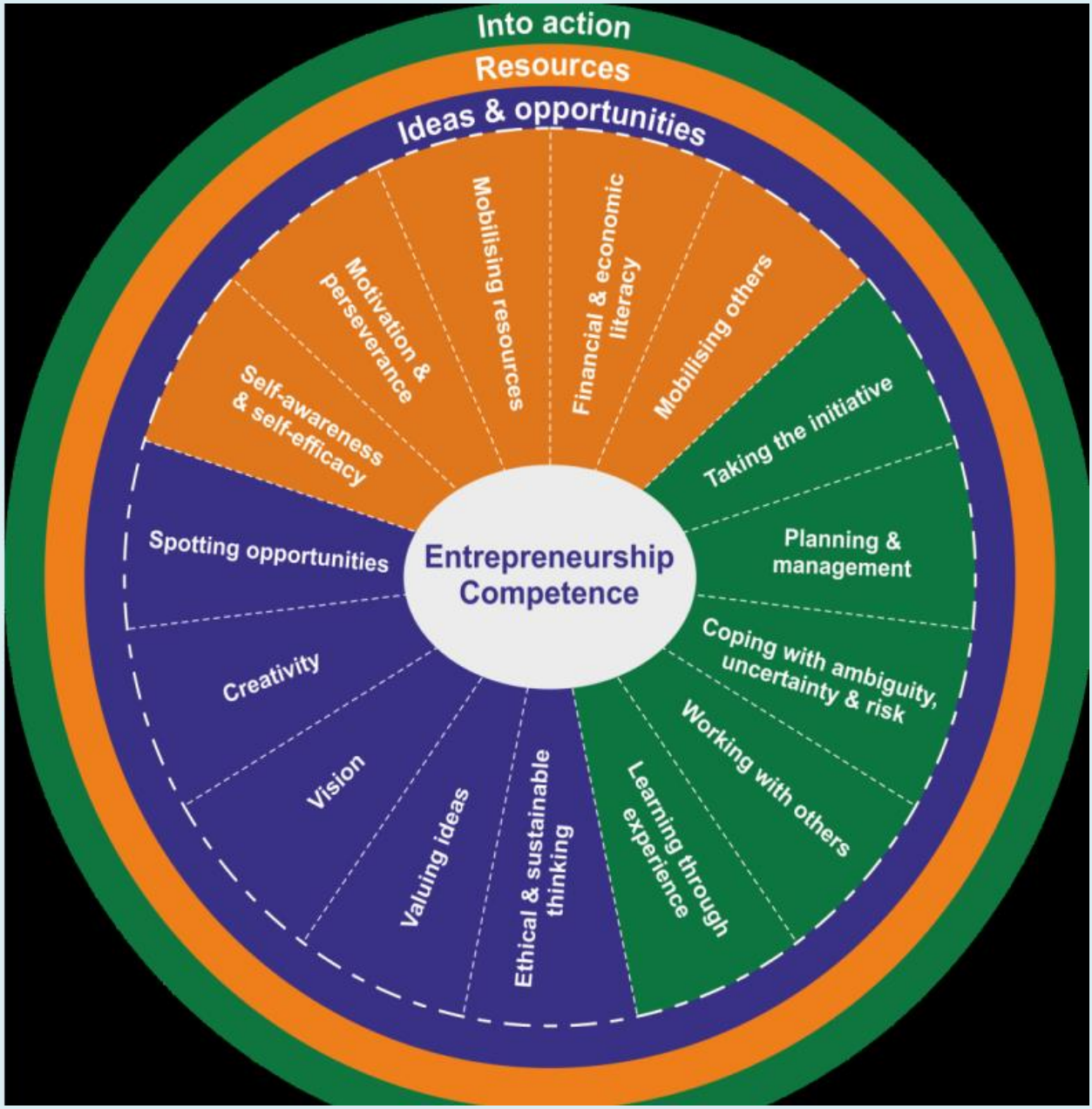
Над основните

- Создадени презентации или документи со интегрален текст, слики, табели или графикони
- Користени напредни функции на табеларни пресметки за организирање и анализа на податоци (сортирање, филтрирање, користење формули, создавање графикони)

- Кодирање користејќи програмски јазик “

РАМКА ЗА ЕВРОПСКО ПРЕТПРИЕМНИШТВО (ENTRECOMP)

EntreComp е развиен од Европската комисија како референтна рамка за да се објасни начинот на размислување на претприемачот.
„EntreComp“ го дефинира претприемништвото како трансверзална компетенција, која се однесува на сите аспекти од животот: од негување на личниот развој, до активно учество во општеството, за (повторно) влегување на пазарот на трудот како работник или како самовработен, како и при започнување потфати (културни, социјални или комерцијални). Ова се надоврзува на поширокатa дефиниција за претприемништво која се врти околу создавањето културна, социјална или економска вредност. Со тоа опфаќа различни видови на претприемништво, вклучувајќи ја општата идеа за претприемништво, социјалното претприемништво, зеленото претприемништво и дигиталното претприемништво. Се однесува, обете, на поединци и групи (тимови или организации) како и на создавање вредност во приватниот, јавниот и третиот сектор и на било која хибридна комбинација од трите. И на крај, рамката е домен- неутрална: може да се дејствува според идеи и можности да се генерира вредност за другите во кој било домен и можен синџир на вредности.
Рамката EntreComp е развиена преку пристап со мешани методи, составен преку сеопфатен преглед на академска и сива литература, длабока анализа на изработени студии, деск-истражување и збир од консултации со повеќе засегнати страни.
EntreComp може да се користи како референца за дизајнирање на наставни програми во формалното образование и обука. Може да се користи и за активности и програми во неформалното учење (на пример, за поттикнување на претприемништво меѓу постојните организации). Таа има за цел да воспостави мост помеѓу световите на образованието и вработувањето во однос на претприемништвото како компетентност.
EntreComp е составена од 3 области на компетенции и 15 компетенции како што е илустрирано на сликата подолу. ”12



Слика: Области и компетенции на идејниот модел EntreComp.12

Претприемачки начин на размислување:

Претприемачкиот начин на размислување е начин на размислување што овозможува да се надминат предизвици, одлучувачки и со прифаќање на одговорност. Тоа е постојана потреба за подобрување на вештините, учење од грешките и преземање континуирана акција.13

Ефикасно изградено само преку практични, реални искуства и работа на проекти
Предавани низ сите предмети како посебна класа или интегрирани во друга
„ Претприемачите “кои ја исполнуваат улогата на менаџери, лидери и иноватори во рамките на група или организација

Промоција надвор од образовните институции, во деловните субјекти и поширокаата заедница.

Потребни се 4 основни елементи за претприемачки бизнис:

КОГА ЈА ПЛАНИРАТЕ ВАША БИЗНИС ИДЕЈА, НЕ МОРА ДА ЗАПОЧНЕТЕ КОМПАНИЈА КОГА ГО КРЕИРАТЕ ВАШИОТ БИЗНИС ПЛАН. ГРЕШКА КОЈА ЧЕСТО СЕ ПРАВИ ОД ПРЕТПРИЈАТИЕМАЧИТЕ Е ПРВО ДА СЕ ПОЧНЕ СО КОМПАНИЈАТА, А ПОТОА ДА СЕ ПОЧНИЕ ПЛАНИРАЊЕТО. СЕКОГАШ ПРВО ПЛАНИРАЈТЕ.

Бизнис идеја - сопствено знаење на претприемачот и тема што соодветствува на нивното искуство или ресурси, почетокот на можноста.

Квалификации за претприемништво – Реализација на личните претприемачки карактеристики и уште поважно, самодоверба. Тој / таа мора да има мотивација и да се стреми кон работата.

Знаење и вештини за управување - Техничка и функционална работа што вклучува карактеристики на управување. Разбирањето дека овие карактеристики и работењето секогаш можат бидат развиени. Организирајте ги луѓето со цел да ги максимизирате нивните компетенции.

Ресурси - Лицето потребно за воспоставување деловна активност треба да има пристап до сите потребни ресурси (финансирање, знаење-вештини, работно место, работна сила, машини-опрема, материјали, време), сè со цел да се соберат податоци за информации, производи и услуги.

КАКВА ПОДОБРУВАЊА МОЖЕ ДА СЕ ОЧЕКУВААТ?

Претприемништвото им овозможува на учениците да научат повеќе од само-избраната област на студии и создава интердисциплинарна средина за работа и развој.
Мрежите и пријателствата кои се развиваат, им помагаат на учениците да станат подобро поврзани и да им помогнаааат да се подготват за долгорочен успех. На крајот на проектот, овие подобрувања се предвидуваат на учениците:

- Промени во начинот на размислување
- Проба и размислување за извесно искуство
- Направена врска и значајно искуство со локалната стопанска комора
- Стекнато меѓународно искуство
- Сигурност
- Зголемување на мотивацијата
- Активно учество
- Широко знаење за претприемништво
- Развивање на комуникациски вештини - тимска работа, комуникација со претприемачи, институции и сл.
- Развивање на вештини за започнување, следење и завршување на работните текови од почеток да се заврши, преземајќи одговорност за донесените одлуки.
- Развивање вештини за објективно проценување на резултатите од работниот процес, со цел понатамошно подобрување.
- Поголема одговорност и поголема сигурност во сопствените вештини
- Развивање вештини за изнаоѓање нови деловни можности

ДОБРИТЕ И ЛОШИТЕ СТРАНИ НА ТОА ДА СЕ БИДЕ ПРЕТПРИЕМАЧ И/ИЛИ РАБОТНИК

Донесувањето одлука за иднината е многу тешка за секоко во врска со сопствената иднина.
Да се биде претприемач на важно прашање треба да се одговори како: Дали сакате ризикувате и ја градите својата работа? Или да бидам работник за некој друг? По споредувањето добрите и лошите страни некој може да одлучи подобро.

Предности на претприемачи	Предности на вработените
Раст на кариерата	Безбедни на приходи
Независност	Бенефиции за напуштање
Слобода за економски пораст	Фиксно работно време
Можност за вмрежување и добивање нови идеи	Помалку одговорности

Избор на сопствено работно време	Баланс на работата и животот
Лоши страни за претприемачи	**Лоши страни за вработени**
Стресни одговорности	Ограничена слобода на изразување
Задолжителни инвестиции	Ограничен приход
Долги работни денови	Ограничен капацитет за учење нови вештини
Финансиска нестабилност	Несигурност за работното место

Сега, имајќи знаење за нив и дефинирни приоритети.

КОИ ЌЕ БИДАТ ВЛИЈАНИЈАТА НА ПРОЕКТОТ ВРЗ УЧЕНИЦИТЕ?

По завршувањето на проектот, би можеле да се наведат влијанијата кои би се виделе кај учениците вклучени во АБУ (SBA) проектот меѓу кои би се навеле:

- Стекнато знаење за сите аспекти од светот на претприемништвото
- Познавање на чекорите потребни за да се биде претприемач
- Познавање на ресурсите за поддршка на претприемништво
- Можноста да се однесува, да постапува и да размислува како претприемач
- Упорност и јасна визија / цел
- Развивање на комуникациските вештини.
- Активно и ефикасно работење кон јасна визија/цел.
- Познавања за дигиталната економија
- Подобрување на вештините за англиски јазик
- Нови пријатели и искуства со различни култури

Најпаметните луѓе зборуваат малку, а слушаат многу.

ФОРМИРАЊЕ НА ТИМОТ НА УЧЕНИЦИ

Сите волонтери ученици кои имаат идеи, креативност и иновативно размислување, кои се љубопитни да дознаат повеќе за светот на претприемништвото, можат да аплицираат за да бидат членови на тимот.

Најпрво, раководството на училиштето најавува информации за проектот, бројот и квантитетот на тимовите и критериумите (на пример, година, ниво на англиски јазик итн.), како учениците би можеле доброволно да се вклучат во проектот.

Тимовите на ученици треба да бидат организирани според нивните писмени мотивациони писма, опишани во критериумите, нивното интервју (одржано од координаторот на проектот, двајца наставници и двајца членови од локалните комори), и согласно претходно набљудување на нивното учество и нивниот успех во извршувањето на задачите во училиштето.

Оваа комисија ги избира студентските тимови користејќи ги следните критериуми:

Забележете колку се мотивирани за време на часовите или нивните социјални ресурси. Не треба да бидат избирани врз основа на нивните академски успех.

Треба да бидат делегирани во мешани групи со различни стилови на учење и потекло.

Учениците треба да можат да работат во тимови за време на целиот проект.

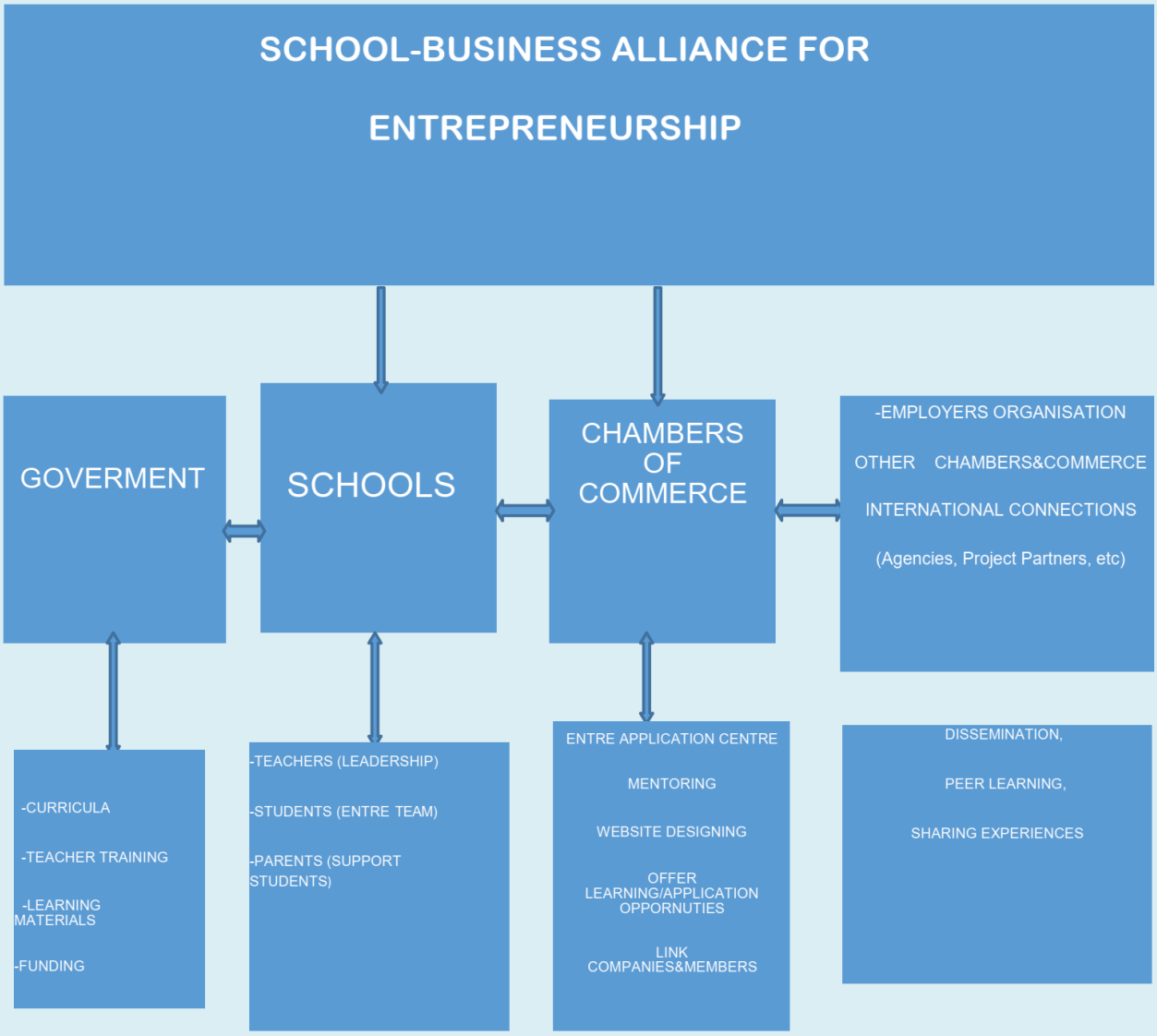
Учениците треба да сакаат да го споделат своето искуство со другите, како на локално ниво така и на своите социјални мрежи.

Учениците треба да можат да комуницираат на основен англиски јазик.

Тие треба да бидат поддржани и мотивирани од своите семејства.

Треба да се земат во предвид мотивацијата, идеите, знаењето и вештините на учениците.

Училиштата не треба да заборават да побараат и добијат дозвола за објавување фотографии и видеа во врска со популаризацијата на проектот од родителите на учениците (за ученици на возраст од 18 години и под)



СТОПАНСКИТЕ КОМОРИ ГО ВОДАТ РАНОТО ПРЕТПРИЕМНИЧКО УЧЕЊЕ

Преку програмите за претприемништво и сојуз со училиштата, стопанските комори може да ја продлабочат своето основно членство, да ја поддржат деловната заедница и негуваат следната генерација бизнис лидери. Алијансата помеѓу стопанските комори и училиштата, му овозможуваат на приватниот сектор начин да инвестира во економска одржливост, развој на капацитетите на малдите и новата генерација на претприемачи. Тие можат да им помогнат на учениците полесно да пристапат до пазарот на трудот, без разлика дали со започнување нов бизнис или приклучување кон постојната заедница.

Што може да направи стопанската комора за одржување на сојузот со училиштата и како би им помогнала на учениците и наставниците:

- Организирање лекции, семинари, курсеви, програми за обука или настани. Темите на настаните вклучуваат: дизајн на стратешки план, иновации, подготовка на проекти и управување, интелектуална и индустриска сопственост, подготовка на бизнис план
- Подготовка за претприемачи во „почетното претприемништво“ или „период на инкубација”, простор, инфраструктура, поддршка итн. и за кандидати за претприемачи, давајќи бесплатни услуги,
- Водење на развојот на културата на претприемништво меѓу учениците / младите во училиштата и покраината.
- Подготовка на брошури и ЦД-а, пренесување на соодветните процедури во претприемништво и започнување бизнис.
- Индивидуално појаснување на концептите и перспективи на доживотно учење
- Обезбедување на пракса за млади претприемачи покрај искусни претприемачи.
- Обезбедување поддршка за претприемачи во покраината преку развој на систем на обуки од искусни претприемачи за одреден временски период.
- Водење на локалниот развој на алијансата и ново-настанатиот екосистем на претприемничко учење.
- Обезбедување на интересни и корисни можности за претприемничко учење за вклучените студентски тимови.
- Инвестирање во локални мрежи на приватен и социјален бизнис.
- Документирање на локалната пракса и поддршка на учениците за креативното раскажување приказни.
- Развивање и унапредување на знаењето на инволвираните.
- Обезбедување кредити со ниски каматни стапки за претприемништво.
- Подготовка и континуирано ажурирање на интернет-порталот кој обезбедува детални информации и можности за претприемништво со цел да се создаде база на ментори, кој би им овозможил и би ги водел кандидатите за претприемачи кон тоа да ги развиваат своите идеи.
- Обезбедување на некои активности за да ги поттикнете учениците да продолжат со долгорочни сојузи.
- Давање информации на учениците за финансиска поддршка.
- Со иницирање средби помеѓу претприемачи и ученици. Дозволувајќи консултации, обуки и овозможување помош при спроведување на нивните бизнис идеи.
- Да им понудат поддршка на учениците, да станат нивни ментори и да ги споделат на нивните искуства.
- Дејствувајќи како врска помеѓу учениците и бизнисите. Да организираат состаноци со учениците претприемачи на кандидатот со цел да ги пренесат своите идеи во пракса.
- Поддршка и поттикнување на учеството на учениците на деловни настани и обезбедување покани.
- Со групи на различни настани како што се семинари, обуки и работилници во нивните канцеларии и во училиштата, стопанските комори можат да помогнат и да бидат клучни двигатели во раното учење на претприемништво.

- Да се поврзат службени лица од јавни институции, наставници и ученици со цел да се пренесат официјалните информации неопходни за исчекор во дигитална претприемништво.
- Градење мост помеѓу културата на претприемништво и обуката креирана од компаниите.
- Создавање библиотека на претприемачи во целиот центар за апликации.
- Со усогласување на претприемачите со учениците, осигурување дека учениците можат да го набљудуваат работењето на претприемачот најмалку 3 дена.

НАМАЛУВАЊЕ НА БАРИЕРИТЕ ЗА ДИГИТАЛНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Претприемништвото е неодвоиво од иновацијата

Дигиталното претприемништво вклучува сè што е ново и поразлично во претприемништвото во дигиталниот свет, вклучувајќи:

- Нови начини за наоѓање клиенти за претприемачки потфати.
- Нови начини на дизајнирање и нудење производи и услуги.
- Нови начини на генерирање приходи и намалување на трошоците.
- Нови можности за соработка со платформи и партнери.
- Нови извори на можности, ризик и конкурентна предност.

ПРОЦЕСОТ НА ДИГИТАЛНО ПРЕТПРИЕМНИШТВО

Дигиталното претприемништво може да се поедностави во четири клучни фази. Овие фази се наведени како:

1. Градење прототип.
2. Тестирање на бизнис идејата врз потенцијалните клиенти.
3. Започнување на бизнисот.

4. Избор на дигитална бизнис идеја.

ПОЕДНОСТАВУВАЊЕ НА ДИГИТАЛНОТО ПРЕТПРИЕМНИШТВО

- Трошоците за започнување се близу нула.
- Алатките се полесни за употреба и комбинирање.
- Нови можности за соработка
- Најдете партнери, финансиери и клиенти преку Интернет.
- Поефикасно
- Побрзо
- Изградете бизнис прототип за едно попладне.
- Поевтино
- Експериментирајте и учете побрзо.

ДИГИТАЛНИ МОЖНОСТИ

- Експериментирање

Лесно се создаваат минимални одржливи производи (MVP) како прототип за вашата бизнис идеја.

- Податоци

Најдобрите податоци победуваат, така што дигиталните претприемачи бараат единствени можности за податоци насекаде

- Скала

Дигиталниот свет го олеснува менувањето на големината на бизнисот за да одговара на можностите и ресурсите, честопати започнувајќи во високо специјализирана ниша.

ДИГИТАЛНИ ПРЕДИЗВИЦИ

- Безбедност:

Обидите да се пробива дури и во најмалите бизниси преку Интернет станаа рутински. Дигиталните бизниси никогаш нема да бидат 100% безбедни.

- Приватност:

Неподготвеноста да се споделат лични, препознатливи информации е главен извор на недоверба на Интернет. Прописите за приватност стануваат сè посложени.

- Конкуренција за внимание:

Стотици милиони веб-страници, милиони апликации за мобилни телефони и милијарди социјални мрежи медиумските профили се натпреваруваат за вниманието на потрошувачите

5 совети за дигитално претпријатие

1. Изберете производ или услуга

Не плашете се од иновациите: Одлучете што сакате да продадавате / рекламирате. Треба да се обидете да ги промените вашите навики и оние на другите. Обидете се да најдете повеќе специфични и персонализирани производи и услуги. Колку повеќе ги персонализирате, толку повеќе внимание ќе добиете.

2. Грижа за истражување и развој

Да се биде постојан истражувач и да се преземаат континуирани иницијативи. Слушање на поплаките и очекувањата на луѓето и притоа учење за што точно сакаат.

3. Применете ја техника на Златниот круг (зошто, како, што)
Постојат многу различни организации кои продаваат иста работа. Мора да има карактеристика што ве одделува од нив. Затоа е важно за нив прво до што, па како и што продавате. Со добри објаснувања за секоја ставка вие треба да ја заработите нивната доверба во вас.
4. Пост-продажни услуги
Ова прашање често се занемарува. Клиентот очекува поддршка како производ или услуга со гаранција, додатоци и грижа за корисници. Треба да понудите најдобра услуга во овој поглед. Контактот со луѓето особено ќе ја зголеми нивната посветеност кон вас.
5. НИКОГАШ НЕ СЕ ОТКАЖУВАЈ!
Можеби сте направиле сѐ и сте добиле лоши резултати. Не дозволувајте оваа ситуација да ве заплаши, напротив, увидете ги вашите недостатоци и вратете се на истата повторно. Пре-групирајте се во посилна позиција откривајќи ги вашите грешки наместо откажувајќи се. Ова е потребно за да се биде претприемач.

ПОГРЕШНО Е ДА ЈА ИГНОРИРАМЕ ОПАСНОСТА И ДЕЈСТВУВАМЕ СИЛНО, ХРАБРОСТ Е ДА СЕ УВИДИ ОПАСНОСТА И ДА СЕ СПРЕЧИ ПРЕВЗЕМАЈЌИ СООДВЕТНИ МЕРКИ

КАКО ДА СТАНЕТЕ ДИГИТАЛЕН ПРЕТПРИЕМАЧ?

Дигиталниот претприемач е еден вид претприемач кој го користи ИТ технологии за подобрување на неговиот / нејзиниот бизнис.
Претприемачот мора:

Воспоставете деловна потреба. Таа има за цел да обезбеди материјални и морални придобивки преку производство на производи, обезбедување услуги или трговија со цел да се основа деловна активност со цел.
Реализирајте ја деловната идеја преку истражување, планирање, организација и координативни студии.
Комбинирајте деловни придонеси, персонал, машини-опрема и сл. со деловни влогови и извори на финансии.

Пронајдете го вистинскиот бизнис

Претприемништвото е широк поим и можете да бидете претприемач во скоро секое поле. Мора да изберете област за да започнете да работите. Насочете го вашето внимание кон нешто кое ви е важно вам.

Одлучетедали ви е потребно дополнително образование

Треба да имате соодветно образование за да бидете претприемач. Контактирајте го вашиот проект координатор, управата на училиштето или стопанската комора за повеќе упатства за дополнително учење и образование.

Поставете ја целната публика

Истражете ја вашата целна публика. Не секој бизнис се обраќа секому. Културата, приходот, возраста и полот на вашата целна група ќе играат голема улога во одлучувањето каде „отворате продавница“ - или дури дали треба да воспоставите физичка адреса за бизнисот.

Направете план

Пред да започнете со вашата деловна активност, треба да имате бизнис план. Тој план би требало да ги изложи целите што ги имате, како и вашата стратегија за постигнување на тие цели.

Вмрежување

Иако мрежата е важна на сите полиња, таа е уште поважна за дигиталните претприемачи. Вие мора да ја користите мрежата во вашиот бизнис. Можете исто така да најдете и потенцијални инвеститори преку вмрежување. Вашата мрежа исто така може да го поддржува вашиот бизнис.

Идеи за продажба

Вашата работа како претприемач е да ги убедите луѓето дека сè што продавате е најдобрата достапна опција. Бидејќи луѓето сакаат производи, но не се секогаш свесни за кој производ треба да го изберат. Мора да откриете што е она кое е неспоредливо кај вашиот производ.

Пазар

Треба да се фокусирате на маркетингот на секој чекор. Може да имате високо квалитетен производ, но ако луѓето не се свесни за ова, вашиот производ нема да биде успешен. Иако маркетингот е тежок, доколку ги фокусирате вашите напори кон целната публика, ќе ги надминете овие потешкотии. Во овој поглед, социјалните медиуми можат да бидат важна и ефективна алатка за маркетинг.16

ПОЧНУВА ИНИЦИЈАТИВА И ДВИЖЕЊЕ

Младите претприемачи понекогаш мора да направат прецизно истражување за да изнајдат нови идеи. Претприемачите на кои им треба долго време да ги развијат

постојните идеи, можат одеднаш да се најдат со ограничен избор на кариери. Тие преземаат акција, мислејќи дека единствениот излез е да започнат сопствен бизнис, додека животните услови создаваат различни притисоци врз секоја од нив.16

Во моментот кога младите претприемачи си велат: „сè е во ред, јас направив доволно анализа, ги надминав своите недостатоци, ги имам сите информации за пазарот "тие презеле иницијатива и започнале да дејствуваат. Идеи, дизајни, производи и услуги започнаале да се трансформираат. Некои отвораат продавница и други продолжуваат да ги презентираат своите производи преку нивните сметки на социјалните медиуми.

Кога сте млад претприемач, особено е важно да не се откажувате. Потребно е да се научи како да се справуваме со предизвиците. Можеби ќе изгледа дека сè не е оди според планираното. Можеби нема да можете да ги достигнете посакуваните бројки за продажба или можеби нема да можете да го проширите портфолиото на производи заради недоволен капитал. Ако користите дигитални медиуми како локација за продажба, можеби не сте достигнале доволно следбеници.17

Она што треба да се направи не е да очајувате, туку да го ревидирате пазарот на кој се наоѓате и да примените специјални понуди и попусти при отворањето.

Листа за проверка за добивање нова работа

Пред да започнете со работа, размислете за следново:

* Евалуација на деловната идеја со анализа
* Евалуација на слабостите и силните страни како претприемач
* Одредување на лични и професионални цели
* Преглед на тековните и потенцијалните финансиски ресурси
* Идентификација на финансиски ризици
* Одредување на оперативните трошоци
* Одлучување за местото на активност
* Идентификација на целната група
* Идентификација на сегашните и потенцијалните конкуренти
* Изработка на маркетинг план

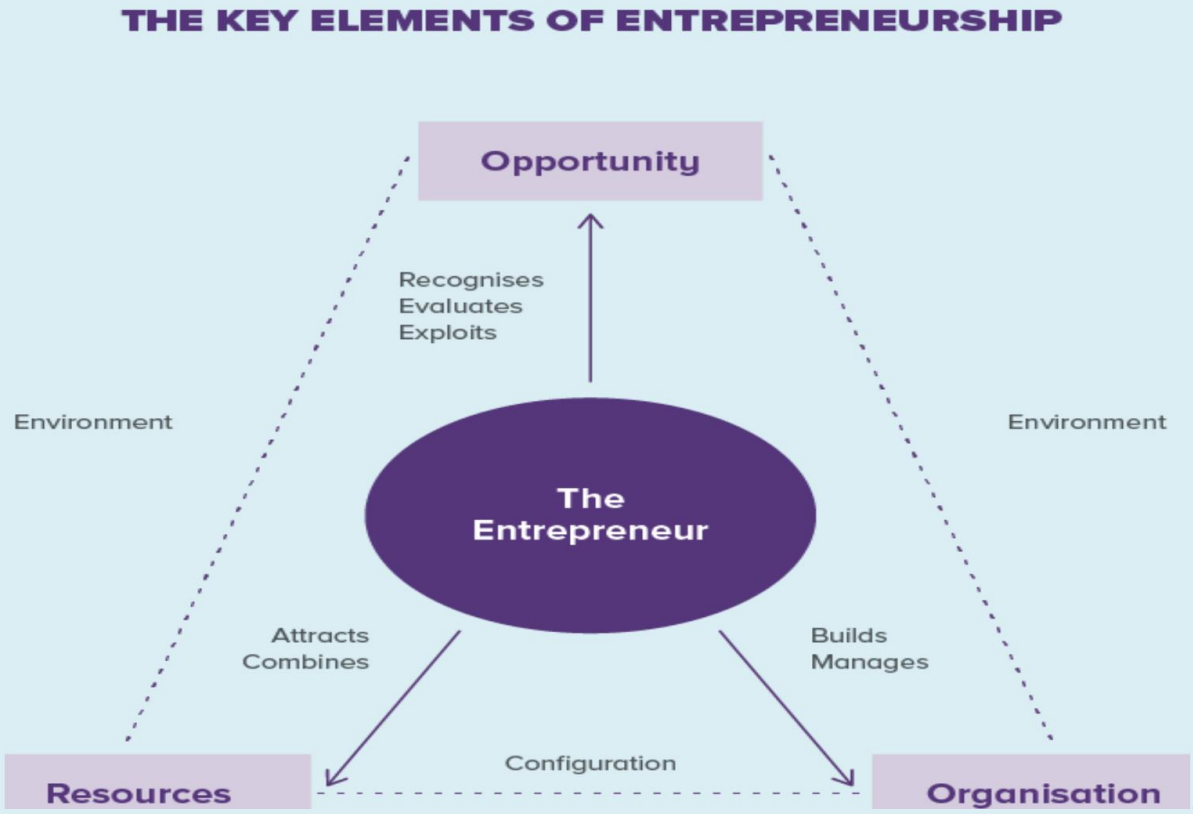
Што да размислите кога ќе одлучите да започнете бизнис

* Избор на адвокат и финансиски советник
* Избор на структура на правна личност (обична компанија, ограничена компанија, анонимна компанија и сл.)
* Создавање бизнис (регистрација на името на компанијата, процес на основање, завршување на процесот на инкорпорација).
* Подготовка на бизнис план.
* Избор на банка за работа и отворање на потребните сметки.
* Аплицирање за позајмување и стимулации поврзани со започнување бизнис, доколку имате откривање на апликацијата.
* Доколку можно, консултации со банки заради утврдување на кредитен лимит.
* Осигурување со цел да се минимизираат потенцијалните ризици, ова не треба да се занемари

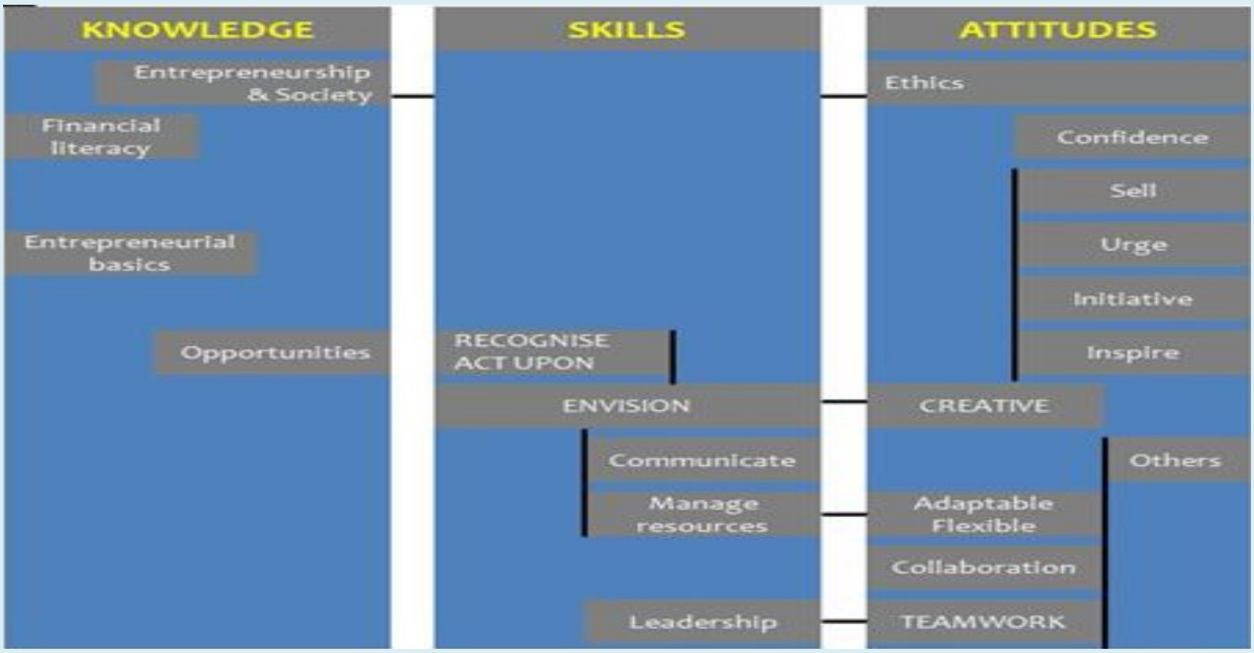
Првите чекори при започнување бизнис:

* Воспоставување на веб-страница
* Примање корпоративна адреса за е-пошта
* Печатење на деловни картички

* Уредување / утврдување на добавувачи
* Земање мебел и потребна канцелариска опрема
* Добивање на потребните лиценци и дозволи за да станете оперативни
* Добивање на регистарски број на работодавач од страна на тела за регистрација.
* Аплицирање во локалната даночната управа, со добиената документација
* Зачленување во здруженија поврзани со областа на активност.



Дигитални компетенции 11



МЕТОДОЛОГИЈА НА ОТВОРЕНО УЧИЛИШТЕ

СВЕТОТ Е УЧИЛНИЦА ЗА УЧЕНИЦИ

„Отворено школување“ каде училиштата, во соработка со другите засегнати страни, стануваат агенти на заедницата и промотори на благосостојба. Семејствата треба да бидат охрабрувани да станат вистински партнери во училишниот живот и активности. Професионалци од претпријатијата, граѓанскиот сектор како и поширокото општество треба активно да бидат вклучени во внесувањето автентични проекти во училницата.
Отвореното училиште создава попривлечно опкружување за учење, и има значаен придонес кон заедницата. Ова е особено очигледно кога проектите на учениците активно ги исполнуваат вистинските потреби во заедницата, базирани на локална експертиза и искуства.
Ова создава дополнителен елемент на персонализација и самомотивација кај учесниците во Проектот, охрабрувајќи ги учениците и наставниците целосно да се вклучат и да учествуваат во сите аспекти на шемата.
Училишното опкружување ќе поттикне соработка, менторство и ќе обезбеди можности за учениците да го разберат и истражуваат своето место во светот.
Културата на Отворено училиште воведува надворешни идеи кои ги предизвикуваат личните ставови и верувања. Ги поттикнува учениците и нивните вештини да се разгранат на пошироко ниво во заедницата, со тоа давајќи витален придонес за општеството, особено поради проектите кои вклучуваат реални сценарија и решенија. Ова училишното опкружување овозможува независност и меѓу-зависност на ученикот преку соработка и менторинг. Тоа на учениците им дава прилика да разберат и истражуваат пошироки можности кога размислуваат за својата иднина.
Концептот на отворено училиште (училишно опкружување кое имплементира култура на Отворено Училиште) бара системско преиспитување од самиот `корен, не само во педагогијата, туку и во секој аспект од начинот на организирање на училиштето: неговата структура, култура и употреба на простор, место и време. Според концептот на отворено училиште , истото треба да нуди отворено, љубопитно, демократско опкружување кое ќе го поддржи развојот на иновативни и креативни проекти и едукативни активности.72

КАРАКТЕРИСТИКИ НА ОТВОРЕНИ УЧИЛИШТА

Клучните карактеристики на концептот на Отворено училиште се:

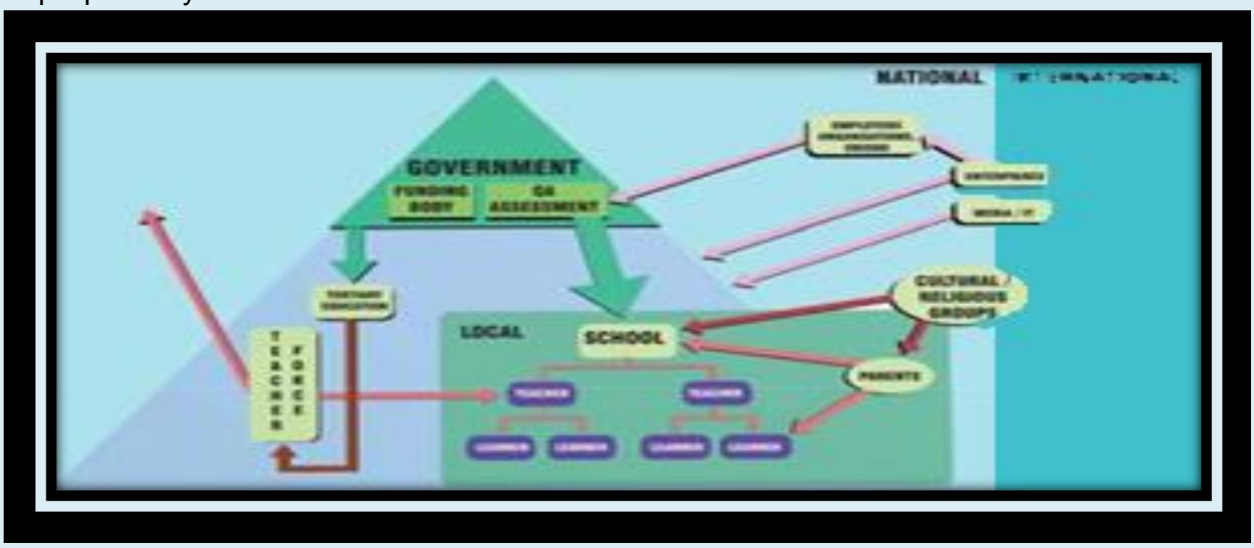
Отворените училишта ја промовираат соработката со даватели на неформално образование, претпријатијата и граѓанско општество. Ова е со цел да се обезбеди релевантен и значаен ангажман на сите општествени чинители, како и го подобри пристапот кон научните студии и кариери базирани на наука, вработливост и конкурентност.

Ги поддржува училиштата да станат агент на благосостојбата на заедницата.

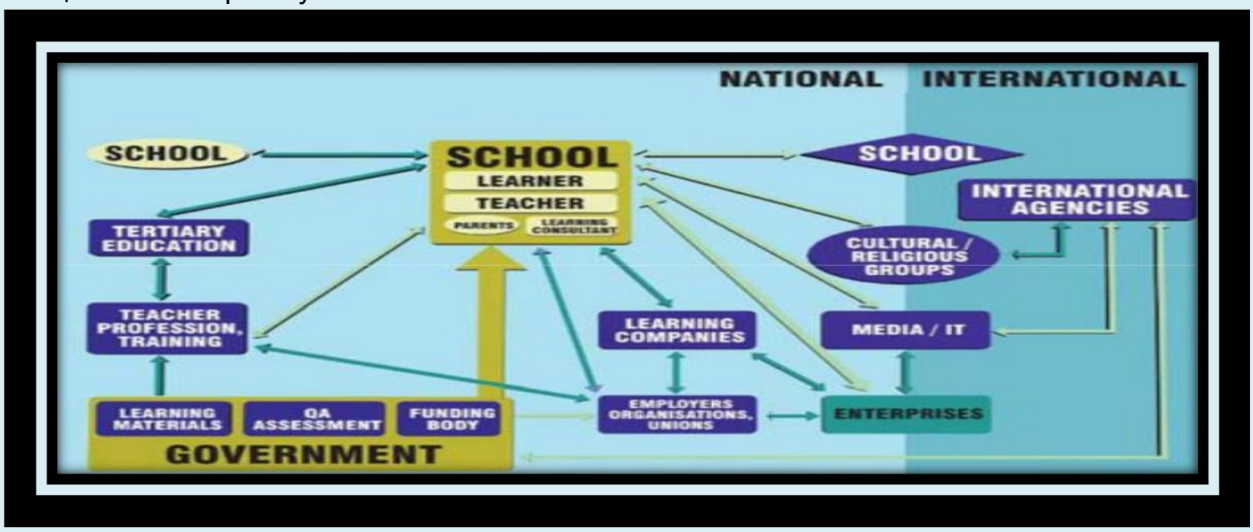
Промовира партнерства што поттикнуваат експертиза, вмрежување, споделување и примена на откритија за научно-технолошки истражувања, сето, носејќи реални проекти во училницата.19

МОДЕЛ СПОРЕД КОНЦЕПТОТ НА ОТВОРЕНО УЧИЛИШТЕ 19

Бирократско училиште



Концепт на отворено училиште



ПРЕТПРИЕМАЧКИ ПРИКАЗНИ

ОД ТУРЦИЈА
Од АРТ и МЕХМЕТ ЕНАЛ

Роден сум во Анкара во 1966 година и по завршувањето на својата обука, започнав бизнис за составување тенди. Произведував тенди во Анкара за 20% од монтажниот трошок.
Во следните години, работев со продажба, маркетинг и мојот партнер Фатих за да ја создадам нашата компанија, „Мото тенда“. Тоа е компанија што произведува тенди (за заштита од сонце) од повеќе извори, направени и составени во Истанбул за потоа да ги продаваме на нашите купувачи во Анадолија. Сепак, иако ние мислевме дека добиваме многу од нашето тргување и врски, набрзо дознавме дека не остваруваме маргини на профит колку што првично очекувавме, па требаше да станеме попаметни и да целиме повисоко.
Затоа, преку понатамошно истражување, увидовме дека постојните производувачки капацитети и системите за диструбуција не се соодветни и дека треба да разгледаме други примери на работење. За таа цел, ние ги посетивме и истражувавме производствените и трговски системи на тенди во странство, поточно Милано, Италија во 1995 година. Притоа откривме дека нивната линија производи од високиот технолошки сектор беа одлични, па превзедовме иницијатива за увоз на целата палета производи. Сега, ние посебно произведуваме системи за секоја различна област и ги продаваме во Анкара. Продаваме високо-технолошки системи на најголемите компании во Истанбул и високотехнолошките системи директно до оние кои развиваат вакви производи. Ние им дадовме поддршка на нашите клиенти и не гледавме комерцијално на студиите, притоа осигурувајќи дека секогаш имаме водечка улога во индустријата. Како резултат, уживаме постојан развој со постојани промени.
Започнавме добивајќи полу- готов производ од италијански тенди и соларни системи. Со време, ги имплементиравме и сите останати италијански системи. Ги подобривме сите системи за кои увидовме дека се неефикасни или нецелосни. Додадовме нови модели и дизајни. Сепак, Италија нам не ни даде особен комерцијален придонес. Во оваа милениумската ера и сите информации достапни сега, податоци и апликации за нашиот сектор внатрешно и во странство, тоа ја отвори вратата кон нови развојни прилики и промоции.
Силата на народите во светот не се мери со топови и пушки, туку со нивните претприемачи. За претприемништвото нема училиште и започнува само со сонување. На почетокот на оваа работа, ние сонувавме дека ќе бидеме бизнис што во иднина ќе извезува во светот. Доколку не поставиме јасна цел, ние би биле само сонувачи. Сега, менаџирајќи го секој ден, ги затегнуваме чекорите кон нови достигнувања. Поради оваа причина, ние го направивме нашиот бизнис организација со прилики за учење за сите наши вработени. Никогаш не сме уморни од развивање нови вештини.
Друго важен аспект е дека треба да живееме за денес, но да бидеме подготвени за утре. Денес, извозот, интернетот и е-трговијата станаа многу важен концепт за деловните луѓе. Со е-трговија, границите се елиминирани. Сè е паметно, сè е дигитализирано. а со тоа

доаѓа и дигитализацијата на економијата. Ние го дигитализиравме нашите бизнис модел како и процедури во рамките на нашата деловни активности со тоа што не сме останавме рамнодушни кон дигитализацијата искусена во производствените процеси. Пребарувачите денес ја играат најважната улога во наоѓањето снабдувачи низ целиот свет за оние кои имаат потреба. Социјалните медиуми се најголемата алатка за рекламирање и промоција. Во индустријата за тенди и сончаници; постојат бројни индустриски дизајни, корисни модели и патенти, а сите наши трговските марки се регистрираат. Во нашата фабрика, со затворена површина од 7300 м2, работиме електронски со ефикасни системи во производство (lean production systems). Имаме близу 100 вработени и работиме со 250.000 кг алуминиум.
Денес, извезуваме во 52 земји, а во наредните денови треба да ги испорачаме нашите полу-готови производи во Турција. Производите потоа ќе бидат транспортирани до крајните корисници; со седиште во Германија компанија Бај Арт Глобал (By Art Global). Мојот совет до моите млади пријатели претприемачи е: „Никогаш не се откажувајте од своите соништа, учете постојано и уживајте развивајќи нови вештини ... "
Со почит и љубов.

ОД СЛОВЕНИЈА
ПРИКАЗНА ПРИКАЗНА - СТУ Копер

Кога почнавме да размислуваме чија приказна би била најинспиративна и вредна за да се слушне ... дојдовме до ова одлична идеја. Започнува со прашањето:
Што е уште помотивирачко отколку претприемач да ви ја раскажува својата приказна?
Развијте своја - креирајте идеја - дизајнирајте своја приказна!
Одлучивме да… »одиме натаму«.
Слушањето успешни приказни е во ред, но понекогаш може да биде и здодевно, па дури и фрустрирачко. Но, развивањето сопствена приказна - е секако возбудливо.
Во овој проект, ќе развиваме свои сопствени идеи, ќе се запознаеме со процесот на создавање на нови производи и услуги и се надеваме дека во иднина ќе ги споделиме нашите успешни приказни како претприемачи или барем нашето сопствено претприемничко искуство за почеток.
Но… Од каде да започнеме? Што треба да знаеме? Кој може да ни помогне на оваа непозната патека?
Одговарајќи на овие прашања, решивме да го поканиме Примош Махне, стратег за бренд и дизајнер на услуги од компанијата Гигодизајн (Gigodesign), Љубљана, да биде наш ментор, консултант, супервизор, тренер… кој би не поддржал со своето знаење и искуства во развојот на нашите сопствени идеи и производи.
Тој се занимава со дизајнирање услуги, брендирани искуства, стратегии за брендови и иновативни тимови. Откривајќи значајни согледувања, можности за иновации и усогласување на организациите со корисниците и дизајн методи на размислување во успешна компанија која развива производи и услуги - Гигодизајн.
За Гигодизајн:
»Ние им помагаме на нашите партнери да влијаат глобално преку дизајнирање на одлични производи и инспиративни брендови. Како што едношалтерска идеја за продажба на пазарот, ги претвораме концептите, идеите и иновациите во пожелни производи, услуги и брендови. Ние сме поборници за дизајн насочен кон корисникот и ефикасни методи за стартување. Со рано тестирање во фазата на развој и примена на

стекнатото знаење на секоја нова идеја, имаме за цел да го минимизираме ризикот по нашите партнери и да ги максимизираме нивните можности за успех на пазарот. Изградивме силна проектно ориентирана култура, заснована на највисоко ниво на одговорност кон проектот. Наши интердисциплинарни тимови соработуваат на дневна основа, доставувајќи бројни одговори на истите прашања. Со докажано досие со наградени проекти, секогаш одиме дополнителна милја за поддршка на нашите партнери додека ги постигнуваат своите деловни цели. «

Нашата цел е во овој проект да развиеме претприемачки ум и култура меѓу учениците и наставниците. „Чувството на иницијатива и претприемништво можат да бидат дефинирани како капацитет за претворање идеи во акција, идеи што генерираат вредност за некој друг, освен за самите себе (дефиниција Entre-Comp) “.

Претворањето на идеите во акција е основната идеја зад проектот АБУ (SBA) во Словенија. Поконкрентно, тоа овозможува учесниците да го искусат креативниот процес - од идеја до комерцијално прифатлив производ или услуга. Самиот процес не е познат однапред, ние го развиваме на континуирана основа, во зависност од тоа каде нѐ водат идеите. Сепак, ние ги знаеме претприемачките вештини што ни се потребни да ги развиеме и некои факти кои треба да ги имаме предвид за да создадеме комерцијално успешен производ од првичната идеја.

Во одредени фази од процесот, исто така очекуваме да бидат поканети експерти од различни компании и да учествуваат на различни начини во проектот (прилагодени предавања, менторство, интервјуа, учење за практики во компании…). Дополнително, ќе бараме контакти со компании што ќе ни требаат при развивањето на идеите на нашите ученици во Стопанската комора на Приморска, со која соработуваме во проектот.

Нашите методи на работа ќе поддржат:

- Учење засновано на искуство
- Отворено - школување
- Ученици - во центарот на создавањето
- Транснационална проценка на врсници
- Комуникација со целната публика

Примож Махне од Гигодизајн се согласи да не поддржи на ова патување и едвај чекаме да започнеме со работа а и да ви ги раскажуваме нашите приказни на крајот од процесот.

За Примош Махне: https://www.linkedin.com/in/primozmahne/?originalSubdomain=si

За Гигодизајн ДОО: https://gigodesign.com/

ОД МАКЕДОНИЈА

ПРИКАЗНА ПРИКАЗНА - Мода од Росица Мршиќ

Јас се викам Росица Мршиќ, моден дизајнер со диплома за моден дизајн. По дипломирањето на Хогесхоулр Вор де Кунстен Утрехт и училиштето за уметност во Чикаго, се вратив во мојата матична земја. За време на студиите, имав прилика паралелно да студирам и работам за двајца реномирани модни дизајнери во Холандија, а тоа искуство ми овозможи да добијам практичен преглед на професијата и индустријата. Откако се вратив во родната земја, јас работев како моден дизајнер за неколку локални македонски модни брендови, каде што акцентот на ангажманот беше дизајнирање на

комерцијална мода и имав можност тесно да работам и да бидам дел од истата низ целиот процес на производство. Искуството ме натера да научам и да ја разберам врската помеѓу креативноста и практичноста, идејата и реализацијата и важноста на секој чекор во производство.

Со стекнување на разновидно и длабинско познавање на индустријата и можност да ги преточам идеите во облека и колекции, јас бев охрабрена да започнам своја сопствена модна етикета во 2009 година. Модната етикета се фокусира на производство на мали и ограничени колекции на женска облека. Сакајќи да оставам впечаток на локалната модна сцена и донесам нови современи идеи на релативно млада локална сцена, започнав да дизајнирам модни колекции двапати годишно. Иако претставени сезонски, колекциите се создадени да траат повеќе од една сезона, да бидат модерни, со висок квалитет и со внимателна изработка. Модната етикета е формирана како одговор на моменталните потреби на пазарот за одржливи и автентични дизајни / модни колекции и производство на облека заснована на фер пазарна трговија(fair trade), прилагодена по желба и согласно нарачаното, бавна мода со локално производство и употреба на природни материјали.

Модниот бренд прво беше фокусиран на претставувањето на локалниот пазар, со идеја за градење на професионалниот имиџ и запознавање со пазарот. Еден од првите чекори за интернационализација на брендот беше презентирање на колекција во концепт продавница во Дубаи, и оттогаш брендот беше охрабрен да работи постојано на својата промоција надвор од регионот и досега беше присутен во различни земји, модни настани и концептуални продавници: Софија, Виена, Минхен, Лугано, Цирих, Словенија, САД...

Да се биде присутен на повеќе пазари истовремено, носи свои предизвици, особено во поглед на тоа да се има увид во транспарентноста и добрите намери на партнерите во тие региони, па затоа во 2014 година брендот одлучи да ја отвори својата онлајн продавница со цел клиентите да можат да ги купуваат колекциите ширум светот. Дигиталното поместување направи брендот да стане повидлив и да биде препознаен и надвор од регионот.

Помеѓу недостатоците на тоа да се биде присутен на мал и неразвиен пазар е ограничената понуда од добавувачите, како и извори на материјали и алатки за шиење, но и административни и увозни проблеми. Друг предизвик е неможноста бизнисот да расте и да се развива локално и интернационално, поради ограничувањата на пазарот и ограничената поврзаност со поразвиените странските пазари и купувачи.Со посветеност кон работата, внимателно планирање и превземање стратешки чекори дел од овие недостатоци може да бидат надминати и претворени во двигател. Тоа е причината зошто сум фокусирана на тоа да имам мала компанија / студио со помал број вработени, бидејќи сакам да се осигурам дека можам да работам и да управувам со работниот процес добро, а сепак да имам можност да бидам дел од осигирувањето на квалитетот на производите и да планирањето на испораките на производи во рамките на постојниот капацитет на студиото.

Да се биде моден дизајнер не се однесува само на дизајнирање облека и колекции. Дизајнерот треба има знаење за целата модна индустрија и историја, да биде храбар и поставите нови идеи и да продолжите над трендовите, да биде љубопитен и ги следи трендовите во секое општество и на глобално ниво, притоа следејќи ги своите соништа а сепак етички и да се залага за заштита на животната средина од опасните влијанија на индустријата за брза мода.

ОД БУГАРИЈА

ПРИКАЗНИ БОЛИД ООД

Болид ООД (www.bolid.bg) е основана во 1996 година во градот Стара Загора, Бугарија и ја започна својата активност со трговија на уреди за осветлување. Нејзини основачи се Росен Гогошев и Мирослав Петков.

Со текот на годините, компанијата растеше благодарение на нејзината лојалност кон клиентите и добрата тимска работа.

Сега Болид ООД е една од најголемите компании за градежни и монтажни активности и трговија со градежен материјал во Бугарија. Работи со водечки европски и бугарски компании, со што им дава доверба на своите клиенти и го стекнуваат нивното доверение. Компанијата има високо квалификуван тим и богата база на материјали, што укажува на способноста за целосно извршување на различните проекти.

Историјата на партнерството меѓу Росен Гогошев и Мирослав Петков започнува со долго пријателство. И двајцата беа пријатели уште како млади момчиња, живееја во истото соседство, пораснаа заедно, а нивните родители беа исто така пријателски семејства. По завршувањето на Градежниот колеџ, тие започнаа да работат како технички менаџери и во 1992 година тие одлучија да влезат во приватниот бизнис. Од самиот почеток, целта беше да најдат ангажман во градежништвото и да основаат градежна компанија. Но, тие немаа почетен капитал. Додека тие акумулираат средства, тргуваа со уреди за осветлување. Во 1995 година ги основаа својата градежната компанија Болид ООД, каде се партнери со еднаков удел.

Што ги спаси? Мирослав отсекогаш сметал дека „две глави се подобри од една“. Едниот гледа предност, додека другиот открива неповолност што би можеле да ја избегнат.

Која е тајната за добрата долгорочна соработка, паралелна со доброто пријателство?

Нема што да се сподели. Секој од нив работи и придвижува одредени задачи и бизнисот оди успешно. Секако дека тие имаа и проблеми во бизнисот, но ги решија.

Тимска работа - добрите и лошите страни. Тимската работа нема недостатоци. Двајцата партнери сакаат тимски спортови - одбојка, фудбал - тие се многу поспектакуларни од индивидуалните. Како што вели Мирослав тие се заедно затоа што така е полесно. Може да оди на одмор 10 дена, и кога се враќа компанијата е иста. Тие се тим; а тоа се докажа со годините.

За успехот. Најголемиот успех е што тие следат многу строга финансиска дисциплина која им помага да не запаѓаат во криза. Тие трошат пари многу внимателно, вклучувајќи ги и нивните лични ресурси. Нивните деца се воспитани со истата дисциплина, која не вклучува непотребно трошење пари.

Кои се разликите помеѓу двајцата партнери? Понекогаш тие не се согласуваат, но немаше спорови меѓу нив. Никој не го брани своето мислење до крај, тие ги споделуваат своите аргументи и заедно донесуваат конечни одлуки.

РЕФЕРЕНЦИ

1. Digital Entrepreneurship barriers and drivers. https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/jrc_b6-euripidis20150623.06.1mbogdanowicz.pdf,March 2020

2. https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC96465/jrc96465_%20digital%20entrepreneurship%20barriers%20and%20drivers%20-%20the%20need%20for%20a%20specific%20measurement%20framework.pdf, March 2020

3. https://ec.europa.eu/jrc/en/research-topic/digital-economy, March 2020

4. https://www.mofa.go.jp/files/000185874.pdf, March 2020

5. https://hbr.org/2014/05/what-an-entrepreneurial-ecosystem-actually-is, March 2020

6. https://www.igi-global.com/dictionary/national-culture-societal-values-and-type-ofeconomy/51765, March 2020

7. https://www.openschools.eu/, March 2020

8. https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/mentor, April 2020

9. https://en.wikipedia.org/wiki/Intrapreneurship, April 2020

10. https://www.cedefop.europa.eu/files/5514_en.pdf, March 2020

11.http://www.kidventure.eu/uploads/1/6/2/1/16214540/kidventure_framework_may2017.pdf,March 2020

12.https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/lfna27939enn.pdf,April 2020

13. https://hacktheentrepreneur.com/entrepreneurial-mindset/, March 2020

14.https://youtheconomicopportunities.org/sites/default/files/uploads/resource/Guide%20to%20Youth%20Entrepreneurship%20Programs.pdf, March 2020

15. https://pazarlamaturkiye.com/dijital-girisimcilik-icin-5-puf-nokta/ , April 2020

16 .https://www.learnhowtobecome.org/entrepreneur/, March 2020

17. https://www.iienstitu.com/blog/adim-adim-genc-girisimciler, April 2020

18. https://www.slideshare.net/nijazn/entrepreneurship-37341407, April 2020

19. https://www.openschools.eu/wp-content/uploads/2018/01/D2.1-Open-Schooling-Model.pdf, March 2020

ПРИКЛУЧЕТЕ СЕ: ПАРТНЕРИ И ИНФОРМАЦИИ ЗА КОНТАКТ

Велика Британија	ASTON UNIVERSITY	Vladlena Benson	v.benson@aston.ac.uk
Турција	ANKESOB	Erdoğan Özen	ankaratradesmen@gmail.com
	ORTAKÖY 80.YIL MTAL	Ercan Küçükarslan	ekucukarslan@gmail.com
Македонија	Regional enterprise support center	Svetlana Kirevska	svetlanakirevska@gmail.com
	SABA	Angela Krstevska	info@saba.edu.mk
Бугарија	CCI Stara Zagora	Krassimira Sokolova	office@chambersz.com
	Targovska gimnazia Knyaz Simeon Tarnovski	Svetla Bakalova	svetla.bak@abv.bg
Словенија	PGZ	Robert Rakar	robert.rakar@pgz-slo.si
	Srednja tehniska sola Koper-Scuola media technica di Capodistria	Rosana Pahor	rosana.pahor@guest.arnes.si
Каталонија	Working with Europe/Treballant amb Europa Associacio	Mireia Masgrau	mireiamasgrau@gmail.com