

# Модул 2

## Вашата идея

### Урок 1



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# Резултати от обучението

В края на този модул Вие ще:

- знаете какво е бизнес идея и ще умеете да използвате специални знания и умения
- можете да направите самооценка на Вашите нагласи и характеристики
- можете да представяте Вашата социална бизнес идея



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# Какво прави нашата социална идея добра?

Социалната бизнес идея е кратко и ясно обяснение на основните дейности на бизнеса и отговаря на следните въпроси:

- Какъв продукт предлагаме
- Каква потребност задоволява
- Как се постига положително въздействие
- Кои са клиентите
- Колко биха платили те



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# Как да оценим идеята

1. Жизнеспособност на идеята за социален бизнес/как ще работи идеята

- Идентифицирана благоприятна възможност
- Пазарно търсене/нужди
- Конкуренция
- Анализ на рисковете



2. Самооценка и екип за реализиране на идеята

3. Финансова оценка и необходими ресурси



# 1. Жизнеспособност на идеята за социален бизнес/как ще работи идеята

## 1.1. Идентифицирани благоприятни възможности:

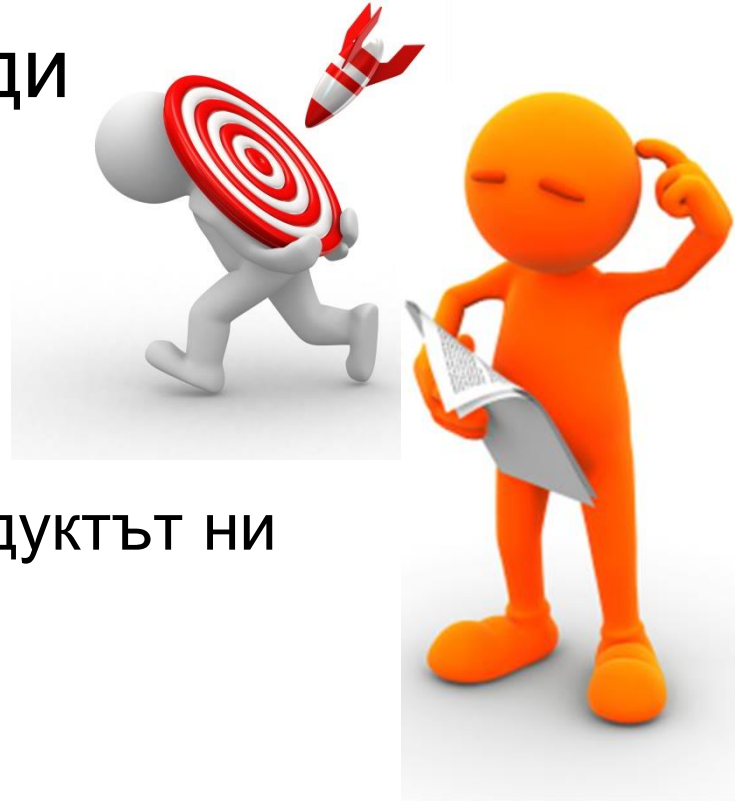
- предлагане на **нов продукт/технологии/ подход**
- с уникални характеристики:
  - предимства
  - недостатъци
- Какво търсене/потребност задоволява
- Колко голяма е пазарната възможност
- Възможността печеливша ли е?



# 1. Жизнеспособност на идеята за социален бизнес/как ще работи идеята

## 1.2. Пазарно търсене/нужди

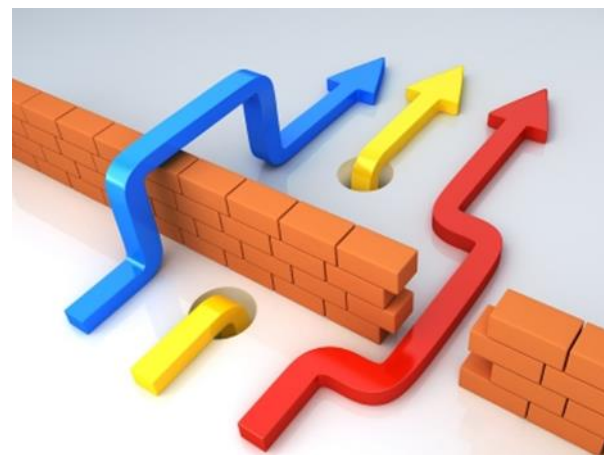
- Какъв проблем решава нашият продукт
- Какъв потенциал използва нашият продукт
- Какви нужди задоволява продуктът ни
- Кои са нашите клиенти
- Колко могат да платят те
- Как ще намерим клиентите
- Колко време ще е нужно на нашия продукт да достигне пазара



# 1. Жизнеспособност на идеята за социален бизнес/как ще работи идеята

## 1.3. Конкуренция. По какво продуктът ни се различава от този на конкуренцията?

- Кои са конкурентите ни?
  - Преки и непреки
- Сравняване с конкуренцията ни, каква е разликата с нашите:
  - Продукти/технологии/подход
  - Качество
  - Цени
- Какво пропускат те при решаването на проблеми/задоволяване на потребност?
  - Как ще задоволим по-добре клиентите си?
  - Как ще се справим с конкуренцията?



# 1. Жизнеспособност на идеята за социален бизнес/как ще работи идеята

## 1.4. Възможни рискове

- Какви рискове идентифицираме
- Как ги класифицираме – нисък/среден/висок
- Как ще управляваме рисковете
  - какво ще направим, за да ги избегнем
  - каква система ще използваме





Този проект е финансиран от Европейския съюз чрез програма Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Starting Up Young Social  
Entrepreneurship