

Модул 3

Разработване и планиране на продукт

Урок 2



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Резултати от обучението

След приключване на модула Вие ще:

- Ще разберете повече за ресурсите, които ще бъдат необходими, за да стартирате бизнес
- Развиете умения за постигане напредък с идеи и как да разширите и развиете идеята си
- Разберете как да направите идеята си / плана си реалност



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Какво можем да направим, за да генерираме приходи?



Създаването на приходи е важно, тъй като се нуждаем от приходи и пари, за да оцелеем като социално предприятие.

Когато продуктът Ви е готов, трябва да имате предвид няколко важни неща, с оглед спазване на бюджета. Разгледайте внимателно с колко разполагате и още в началото си създайте план.

След като съставите бюджета, започнете да мислите как да популяризирате идеята си. Например чрез семинари, участие в търговските изложения и др.

Също така е важно да вземете предвид нови технологиите, с които да популяризирате продукта си в публичното пространство. Това може да доведе до възможности за инвеститори, които да поискат да участват с финансова подкрепа. С разрастване на производството/работата Ви, ще трябва да преразгледате пространството - трябва ли да наемете друго помещение или имате място, което можете да отдадете под наем на други, за да генерирате допълнителни приходи?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship



Ползите от търговските изложения

Търговските изложения обикновено са насочени към дадена индустрия и хора, които са въввлечени или се интересуват от тази индустрия. Участието на търговско изложение може да бъде чудесен начин да рекламирате на целевия пазар и да създадете осведоменост за марката. Изложбите са отворени за широка и понякога разнообразна аудитория (обикновено широката общественост). Това Ви предоставя платформа за популяризиране на Вашия продукт или услуга в по-широка група, която може да не знае нищо за Вашите продукти и услуги. В зависимост от вида на бизнеса, тестването на продукти и пазари може да се извършва на търговски изложения и така да се създаде общо мнение за Вашето предложение. Участието в търговско изложение или изложба може да Ви даде възможност да направите връзка с други бизнеси и да създадете база данни за клиентите от посетителите на Вашия изложбен щанд.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Рисковете на търговското изложение



Важно е да проверите внимателно ефекта от присъствието си на търговско изложение или изложба и ако имате бизнес рекламодател да обсъдите с него. Съществуват рискове и трябва да сте наясно с тези рискове в етапите на планиране:

- Изложенията могат да отнемат поне един ден и вероятно повече от Вашето време.
- Пътуването до търговски изложения може да бъде скъпо.
- Показването на търговско изложение също може да бъде скъпо.
- Вероятно ще има доста конкуренция на всички изложения.
- Неправилният избор на търговско изложение за представяне на продуктите или услугите може да доведе до показване на грешната аудитория.
- Лошото промотиране може да означава, че разходите за участие в търговското изложение надвишават всички приходи, които печелите.

Направете го реалност



Трябва да бъдете организирани и да имате обективен план, с ясна цел за това, което искате да постигнете с продукта си. Планът трябва да има стратегия за постигане на целта и трябва да се обмислят и финансите. Трябва да проверявате всеки ден как се променят финансите Ви и спазвате ли бюджета, за да предотвратите прекалено много разходи. Да покажете продукта си пред потенциалните клиент е част от маркетинга, ще изисква време и търпение, но най-важното е Вашата страст към продукта Ви. Важно е да знаете плана си в подробности, за да можете да го споделите уверено с инвеститорите. Ако не сте уверени и не можете да постигнете целта си, инвеститорите няма да бъдете заинтересувани.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Направете го реалност



Трябва винаги да мислите как ще споделите с другите информация за Вашия продукт и как ще я разпространите?

Покажете на клиентите си защо не могат да живеят без Вашия продукт и как това лесно може да се впише в ежедневието им - изобщо как са се справяли някога без Вашия продукт?

Продуктът ви трябва да е безпроблемен - не трябва да се налага да работите с часове, за да го сглобите и да го пригответе за ежедневна употреба.

Опаковката и представянето на Вашия продукт трябва да направят ползите от него лесно разбираеми, не искате Вашите клиенти да се чудят - какво е това.

Най-накрая искате да получите истинска обратна връзка от клиентите си - нека изпробват продукта Ви, да го демонстрират и да си вземат мостри - показвайки, че той е безрисков и има реална полза. Може да помислите и за прототип.

Ще трябва да помислите и за ресурси - какви други умения са необходими, за да успеете? Нуждаете ли се от други хора с умения? Трябва ли да научите нови умения, или имате нужда от някакви физически ресурси като пространство и време?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Ползите от социалните медии



Можете да използвате социалните медии, за да продавате своя продукт и да поддържате начин на продажби, показващ предимствата и ползите на Вашия продукт. Също така има възможност да включите отстъпки в ограничено време, да обявите нови модели по атрактивен начин. Важно е да се постигне баланс при използването на социалните медии 70, 20, 10 е добър баланс.

70% показват ценните предимства на вашия продукт,

20% показва съдържание, обратна връзка и отзиви от други хора

10% предлагат промоции / възможности



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship



Прототипи и ресурси

Прототипите са важни, тъй като те дават възможност на клиентите Ви да видят и да усетят истинския Ви продукт. Това е също така възможност да получите обратна връзка дали Вашият продукт действително отговаря на изискванията и нуждите. В зависимост от това какъв е Вашият продукт, може да искате да създадете модел, работещ в реалния живот, който да позволи на клиентите Ви да го почувстват физически и да видят тази нова концепция в действие, или може да искате да предоставите прототипи на хартия, с подробности, фактически данни и въздействия. За да постигнете всичко това, трябва да разполагате с ресурси, физически ресурси на други хора, които Ви помагат да успеете, или образователни ресурси, знания и опит, необходими, за подкрепата на Вашата идея и продукт.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

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



Disclaimer

"This presentation 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

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship