



Real Market Challenge B1

Мога да разработя приложим на пазара бизнес план
Базисно обучение по предприемачество



Базисен бизнес план

Как една идея се превръща в бизнес модел? Кой са необходимите икономически условия?
Младежите разработват стъпка по стъпка основен бизнес план за собствен продукт или услуга: от
стартовите разходи през пазарните шансове и целевите групи до финансовата прогноза.

Материали за учениците



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

BMB

Bundesministerium
für Bildung



МИНИСТЕРСТВО
НА ОБРАЗОВАНИЕТО
И НАУКАТА



stadtschulrat
für wien

YouthStart
Bulgaria



Програмата Youth Start Entrepreneurial Challenges

е базирана на TRIO-модела за предприемачество – www.youthstart.eu

Базисно обучение по предприемачество	Предприемаческа култура	Гражданско обучение по предприемачество
 Idea Challenge  Hero Challenge	 Empathy Challenge  Storytelling Challenge  Buddy Challenge	 My Community Challenge
 My Personal Challenge  Lemonade Stand Challenge	 Perspectives Challenge  Trash Value Challenge  Open Door Challenge	 Volunteer Challenge
 Real Market Challenge  Start Your Project Challenge	 Extreme Challenge  Be A Yes Challenge  Expert Challenge	 Debate Challenge

TRIO-моделът е цялостна концепция, която обхваща три области:

„Базово обучение по предприемачество“ разглежда базисната квалификация, свързана с предприемаческо мислене и поведение, компетентността за разработване на собствени идеи и умението да ги реализираш гъвкаво и иновативно.

„Култура на предприемачеството“ се свързва с насърчаването на култура на открито приемане на новостите, култура на емпатия, на екипност и креативност, на целенасоченост и собствена инициатива, но също така и осъзнаване и готовност за поемане на риск.

„Гражданско обучение по предприемачество“ цели укрепването на социалната компетентност на граждани, които да поемат отговорност за себе си, за другите и за околната среда.

Всяко от 18-те предизвикателства е замислено като „семейство“, което е включено в една от изброените по-горе три области на TRIO-модела, като отделните семейства-предизвикателства обхващат различни образователни нива. Обозначенията върху материалите за обучение показват нивото, за което са предназначени: A1 – начална степен, A2 – прогимназиална степен, B1, B2 и C1 – различни нива на горната гимназиална степен. Всяко следващо ниво надгражда предходното.



Работен лист 1: Упражнение „Сандвич“

Работна задача: Предприятията за доставка на сандвичи са сред най-популярните, когато става дума за новосъздадени такива. В това предизвикателство едно предприятие предлага сандвичи. Изпълнете посоченото в следните стъпки и се запознайте с предизвикателствата при планирането на такова предприятие.

а) Перфектният сандвич

- Как трябва да изглежда перфектният сандвич, за да достигне до много клиенти?
- Какво ще ви бъде необходимо за това?
- Направете списък на продуктите.

б) Купете продуктите

- Къде може да купите изгодно продуктите ?
- Колко пари ще са ви необходими ?
- Закупете продуктите или ги донесете от дома.
- Запазете фактурите/касовите бележки, за да знаете колко струват вашите продукти.

с) Направете прототип.

- Сега сте събрали всички продукти.
- Направете вашия перфектен сандвич.
- Дайте на вашия сандвич продуктово име.

д) Калкулирайте разходите за един сандвич.

- Вие знаете продуктите за вашия перфектен сандвич. Колко струват отделните продукти?
- Кои разходи можете лесно съотв. трудно да отнесете и да изчислите за един единствен сандвич?
- Колко струва един сандвич?

е) Намерете пазарната цена на един сандвич.

- Проучете пазарните цени!
- Колко бихте могли да искате за един сандвич?

ф) Изчислете вашата печалба.

- Изчислете разликата между пазарната цена и разходите за един сандвич.
- Помислете колко искате да печелите на месец.
- Колко сандвичи трябва да продадете, за да реализирате вашата печалба?

г) Анализирайте вашите изчисления.

- Калкулирахте ли всички разходи при изчисляването на разходите за един сандвич?
- Можете ли да продадете всички сандвичи, които ще произведете?



h) **АБВ списък за бизнес планиране за учредяване на търговско дружество.**

- Изгответе азбучен списък на всички по-нататъшни стъпки, необходими за планиране на основаването на едно предприятие.
- Заедно структурирайте списъка.

А	
Б	
В	
Г	
Д	
Е	
Ж	
З	
И	
Й	
К	
Л	
М	
Н	
О	
П	
Р	
С	
Т	
У	
Ф	
Х	
Ц	
Ч	
Ш	
Щ	
Ю	
Я	



Работен лист 2: Стъпка по стъпка към базисен бизнес план

Описание: Вие сте разработили една идея и сте разсъждавали върху различните възможности за нейното реализиране. При това предизвикателство вие решавате как да направите вашия бизнес модел по-конкретен, изработвайки един подробен и изчерпателен бизнес план.

Задача: Заедно със своя екип вие ще изработите базисен бизнес план, с обем около 12 страници. Вашият бизнес план трябва да съдържа определени елементи. Прочетете внимателно критериите и техните описания. Използвайте Работен лист 3 като чек-лист (лист за проверка), за да се уверите, че сте изпълнили всички критерии.

Предложения за екипна работа: За да получите възможно най-добрата оценка, работейки в екип трябва да се придържате към изброените по-долу указания.

Основни правила:

1. В това предизвикателство всеки има задача и никой не може да реши да не сътрудничи.
2. Уважавайте взаимно своите идеи и своята работа. Вие взаимно ще се оценявате, затова се отнасяйте с уважение, когато изразявате мнението си за другите.
3. Поставете си взаимно реалистични срокове и се придържайте към тях.
4. Постоянно използвайте критериите за бизнес план като контролен лист съотв. за самооценка.



Следвайте тези стъпки за съставянето на вашия бизнес план!

Стъпка 1: Поставете си реалистичен срок и напишете първия си проект!

- Определете си като екип заедно срокове, за да може едновременно да свършите работа.
- Когато пишете своята част от бизнес плана, вижте насочващите въпроси за съответната част. Задавайте си постоянно въпроса: *В моята работа отговарям ли на всички тези въпроси?*

Стъпка 2: Разменете си разработените части от плана и ги редактирайте взаимно.

- Редактирайте взаимно написаните от вас части от бизнес плана.
- Прочетете всичко по два пъти: Обърнете внимание първо на съдържанието и след това на граматиката и правописа.
- Направете фийдбек (обратна връзка).

Стъпка 3: Преработете своята част, съобразявайки се с получения коментар (фийдбек). Вероятно ще трябва да пренапишете някои пасажки, които не сте формулирали ясно.

Стъпка 4: В екипа поставете допълнителен срок за втория проект.

- Всеки трябва да се придържа към този срок !
- Съберете всички части в един документ и го съхранете.

Стъпка 5: Разменете си работите с друг екип и използвайте работния лист за оценка от връстник.

- Разменете бизнес плана с друг екип от класа.
- Прочетете внимателно бизнес плана на другия екип.
- Използвайте работния лист за оценка от връстници и оценете бизнес плана на другия екип.
- Какво ви харесва? Какво според вас трябва да бъде подобро?
- Запишете своя коментар и го дискутирайте.

Стъпка 6: Преработка и подготовка за предаване на работата.

- Вие получавате фийдбек от друг екип. Приемете сериозно този фийдбек.
- Кои части на вашия бизнес план са сполучливи? Върху кои трябва още да работите?
- Ако вашите колеги не разбират нещо, със сигурност и вашият учител няма да го разбере!
- Преработете всички части за предаването на работата.

Стъпка 7: Предайте вашата работа – Оценка от преподавателя

- Това което предадете, се смята за окончателен вариант и ще бъде оценено от вашия учител!



Работен лист 3: Критерии за базисен (основен) бизнес план - описание

Прочетете основните въпроси към всеки раздел на вашия бизнес план и ги използвайте като чек лист!

Основна част (15 %)

Минимален брой думи/ Други
250 думи

• Резюме

- Напишете тази част последна!!
- Оформихте ли този раздел като кратка презентация ?
- Обхваща ли този раздел целия бизнес план и - представя ли го интригуващо?
- Предавате ли на вашите читатели чувство на вдъхновение?

• Описание на продукта/услугата

400 до 500 думи

- Опишете какво представлява вашия продукт или услуга.
- Обяснете как функционира вашият продукт/ вашата услуга и какви потребности задоволява.
- Кой е вашият най-важен аргумент за продажба (USP)?

• Пазарни шансове и целева група

250 до 500 думи

- Откъде знаете, че вашият продукт/услуга има добри шансове на пазара ?
- Кои са вашите потенциални клиенти? Дефинирайте вашата целева група.
- Представихте ли „Четирите Р“: продукт, цена, пласмент, представяне?

• Потенциални конкуренти

250 до 500 думи

- Кои са вашите потенциални конкуренти? (Тук не може да твърдите, че нямате такива!)
- Има ли вече подобна на вашата идея?
- Какъв вид предприятия бихте могли да конкурирате? Избройте ги.

• Описание на стартиращия екип

250 думи

- Кой е във вашия екип? Приложили ли сте снимки?
- Посочили ли сте за всеки член на екипа основна информация (напр. възраст, произход, училище и т.н.)?
- Каква роля има всеки член на екипа? Как сте се избрали взаимно?

• Организация на вашето стартиращо предприятие

250 до 500 думи

- Как е организирано вашето предприятие? Какви отдели и позиции има?
- Как си представяте организацията на вашето предприятие, когато вече сте в бизнеса?
- Какво се извършва в рамките на самото предприятие и какви дейности се изнасят извън него?

• От идеята към осъществяването

500 думи

- Можете ли стъпка по стъпка да обясните как смятате да реализирате вашата идея ?
- Представете времеви график.



- **Финансова прогноза** **250 до 500 думи**
 - Можете ли да посочите конкретни цифри за разходите по учредяване на търговското дружество?
 - Какви фиксирани разходи имате?
 - Колко устойчиво е вашето предприятие?
 - Реалистични ли са вашите числа?
- **Приложения (илустрации, прототип и др.)** **различни снимки**
 - Предлага ли вашият план различни средства за онагледяване на вашето предприятие и на прототипа?
 - Илюстрациите в подкрепа на вашия бизнес план ли са или предлагат допълнителна информация?

Във вашия бизнес план трябва да интегрирате следните критерии:

Проучване на пазара (20 %)

- Това се отнася най-вече за раздели 3 и 4.
- Създава ли впечатление вашия бизнес план, че сте направили старателно пазарно проучване?

Иновативна бизнес идея (30 %)

- Това засяга най-вече раздели 1, 2 и 6.
- Уникална и реалистична ли е вашата идея и задоволява ли определени потребности ?
- Това обяснено ли е във вашия бизнес план?

Стартови разходи (15 %)

- Това засяга най-вече раздел 8.
- Установено ли е точно от колко капитал ще се нуждаете ? Наясно ли сте с разходите ?
- Проучихте ли колко ще струват нещата, от които се нуждаете?

Устойчивост(10 %)

- Това засяга най-вече раздели 1, 2, 3, 6 и 8
- Показва ли вашият бизнес план, че вашата идея е устойчива?

Оформление и дизайн (10 %)

- Добре организиран и лесно разбираем ли е вашият бизнес план ?
- Използвали ли сте последователно в целия документ едни и същи шрифтове?
- Написали ли сте придружително писмо и съдържание на проекта?
- Използвали ли сте шрифт с големина 12 и 1,5 разстояние между редовете?

Постоянно проверявайте този списък, докато напълно се уверите, че не сте пропуснали нищо!



Работен лист 4: Оценяване от връстници/ от обучаващия

Чрез фийдбек оценете всеки екип и обосновайте броя точки, които присъждате!

Основни елементи	Тежест на точките в процент	точки от 1 - 5 1 = може и по-добре 3 = задоволителен 5 = напреднал	резултат = тежест X точки
Основна част <ul style="list-style-type: none"> Резюме Описание на продукта/услугата Описание на стартиращия екип Потенциална конкуренция Организация на вашето стартиращо предприятие От идеята към реализацията Пазарни шансове и оценка на рисковете Финансова прогноза Приложения (илюстрации, прототип и т.н.) 	15		
Пазарно проучване <ul style="list-style-type: none"> Продукт, цена, пласмент, комуникация Идентифицирана целева група 	20		
Иновативна бизнес идея <ul style="list-style-type: none"> Предимства на продукта (USP) Уникалност Реалистична идея 	30		
Стартови разходи <ul style="list-style-type: none"> Разходи за учредяване Фиксирани разходи за първите 6 месеца Финансов план 	15		
Устойчивост <ul style="list-style-type: none"> Устойчивост (източници/доказ.) 	10		
Оформление <ul style="list-style-type: none"> Дизайн Ясна структура 	10		
Общо:	100		



Работен лист 5:

Самооценка в края на урока

Оградете с кръгче смайловете, които съответстват на вашата оценка!

Мога да идентифицирам моите силни и слаби страни и да си поставя цели за подобряване на слабостите ми.	😊	😊😊	😊😊😊
Чувствам се добре, когато мога да поема отговорност за някоя задача.	😊	😊😊	😊😊😊
Мога да се изправя пред възможна конкуренция при изпълнението на задачите.	😊	😊😊	😊😊😊
Мога да разработвам подходящи идеи и да обосновавам необходимостта от реализирането им.	😊	😊😊	😊😊😊
Мога да откривам възможности и да се възползвам от възникнали шансове.	😊	😊😊	😊😊😊
Мога да изработя първоначална концепция и познавам функциите на бизнес плана.	😊	😊😊	😊😊😊
Мога да си поставя цели и да осъществя съпътстващ проект.	😊	😊😊	😊😊😊
Познавам възможностите на маркетинга да доближи добрите идеи до хората.	😊	😊😊	😊😊😊
Искам с моите идеи да допринеса за ориентирано към бъдещето, екологично и социално чувствително поведение в икономиката и обществото.	😊	😊😊	😊😊😊
Мога да анализирам дали моята идея ще донесе печалби и да обясня нейното финансиране.	😊	😊😊	😊😊😊



Работенлист 6: **Обобщение на саморефлексията**

1. Имате ли сега, след това предизвикателство друго разбиране за това, как трябва да изглежда един основен бизнес план? Защо да или защо не?

2. Чувствате ли се готов/а да представите на пазара в реалния свят вашите собствени бизнес идеи?

3. Кой според вас са трите най-важни неща, които трябва да се знаят при учредяването на едно предприятие?

4. Мислите ли, след това предизвикателство, че учредяването на предприятие е лесно или трудно? Защо? Обяснете отговора си.

5. Избройте три неща, които сте научили от това предизвикателство.

6. Избройте три неща, които според вас трябва още да научите.
