

НАРЪЧНИК С ДОБРИ ПРАКТИКИ

Насърчаване на предприемачеството
сред младите жени в Дунавския регион



Издание:	Наръчник с добри практики Насърчаване на предприемачеството сред младите жени в Дунавския регион
Автори:	Мария Златева Клаудия Кробат Мелика Хусич-Мехмедович Сандра Мур Лиса Зордел Нора Мезофи Юлиан Гропосила Амна Поточник
Издател:	Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна
Година на издаване:	Октомври 2020
ISBN:	978-954-92187-3-2

НАРЪЧНИК С ДОБРИ ПРАКТИКИ

Насърчаване на предприемачеството
сред младите жени в Дунавския регион

Мария Златева
Клаудия Кробат
Мелика Хусич-Мехмедович
Сандра Мур
Лиса Зордел
Нора Мезофи
Юлиан Гропосила
Амна Поточник

СЪКРАЩЕНИЯ И РЕЧНИК НА ТЕРМИНИТЕ

BWCON	bwcon GmbH
ЦЖП	Център за женско предприемачество
IRS	Иновационен регион Щирия ООД
МИ	Министерство на икономиката България
MRA	Агенция за развитие на Марибор
PBN	Асоциация Бизнес мрежа на Панония
PIMM	Асоциация на малките и средни предприятия в Констанца
ODIMM	Организация за развитие на малки и средни предприятия
РАПИВ	Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна
SEBS	Училище по икономика и бизнес, Университет Сараево
SGZ	Търговско-индустриална камара на Щайерска
ТПВ	Технологичен Парк Вараждин ООД
УОС	Университет Овидий, Констанца
УП	Университет на Панония
ВСУ	Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“

Съдържание

1	СЪКРАЩЕНИЯ И РЕЧНИК НА ТЕРМИНИТЕ	4
2	ОБХВАТ.....	6
3	ВЪВЕДЕНИЕ.....	7
4	ПРИЛАГАНА МЕТОДОЛОГИЯ	10
5	НАЙ-ДОБРИ ПРАКТИКИ ЗА ПОДКРЕПА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СРЕД МЛАДИТЕ ЖЕНИ.....	14
	Покана Жени 2018	15
	YEP Инкубатор за бизнес идеи (Проект младежка заетост)	17
	Награда Entrepregirl.....	19
	Малко училище по предприемачество за жени.....	21
	Ready to Code – обучение за жени и момичета как да пишат код...23	
	Банка Будапеща, Трамплин – Финанси за жени - програма за развиване на предприемаческите компетенции на жените	25
	Пилотна програма “Women in Business”.....	27
	Национални и международни Елит бизнес клубове.....	29
	Програма за обучение по предприемачество за жени с висше образование: “Предприемачеството е за жени”.....	31
	Podjetno v svet podjetništva – Предприемчиви в света на бизнеса34	
6	УСПЕШНИ ПРИМЕРИ.....	38

2 ОБХВАТ

Този документ се основава на методологията, следвана от проект WOMEN IN BUSINESS за анализиране, селектиране, описване и оценяване на Добри практики (ДП). WOMEN IN BUSINESS цели да развие, чрез процес на учене един от друг, иновативни модели на обучение, които ще са основният инструмент за насърчаване на предприемачеството на младите жени и ще са основна част от Центровете по женско предприемачество. От друга страна, валидираните ДП ще служат като основа за разработването на Дневен ред с препоръки за промяна на политики.

Първата част от Наръчника с добрите практики очертава методологията, следвана от всички партньори за идентифициране, подбор и описание на добри практики за подкрепа на предприемачеството сред младите жени в страните, включени в проекта.

Втората част предоставя описание на 10 най-добри практики за подкрепа на женското предприемачество, оценени от партньорите по проекта и валидирани от членовете на Консултативния съвет. Практиките са подредени по държави в азбучен ред и по вътрешна номерация, определена от всяка страна. Подробна информация за всички 43 добри практики, идентифицирани по проекта е представена в базата данни, достъпна интернет страницата на проекта.

Представена е информация за:

- наименование на добрата практика,
- собственик на практиката,
- продължителност,
- връзка с целите на проекта,
- цел на практиката,
- целеви групи,
- описание,
- ресурси, необходими за внедряването на добрата практика,
- доказателство за успех на добрата практика,
- потенциал за обучение или трансфер,
- данни за контакт със собственика на практиката.

Добрите практика за подкрепа на предприемачеството сред младите жени са идентифицирани на базата на съвместно дефинирани критерии. По време на обучителните събития, проведени в 9-те страни от Дунавския регион е направено по-задълбочено проучване на практиките. Най-добрите от тях са валидирани по време на транснационалните събития по проекта и са включени в настоящия Наръчник.

3 ВЪВЕДЕНИЕ

Проектът DTP2-048-1.2 WOMEN IN BUSINESS - Насърчаване на предприемачеството сред младите жени в Дунавския регион е съфинансиран от фондовете на Европейския съюз (ЕФРР, ИПП, ЕИД) по втората покана за подаване на предложения по Програмата за транснационално сътрудничество „Дунав 2014-2020“. Целта му е да насърчи млади жени с иновативни идеи, за да започнат и развият собствен бизнес за да постигнат пазарен успех чрез различни способности за увеличаване на техните компетенции за бизнес и социални иновации, чрез създаването на Центрове за женско предприемачество и разработване на иновативни модели за обучение.

Консорциумът на проекта се състои от 14 партньори от 9 страни от Дунавския регион и обединява национални и регионални, публични и частни организации и университети.

Водещ партньор

- Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна, България

Партньори ЕФРР

- Иновативен регион Щирия ООД, Австрия
- Варненски свободен университет “Черноризец Храбър”, България
- Технологичен парк на Вараждин, Хърватска
- bwcon GmbH, Германия
- Агенция за развитие на Марибор, Словения
- Търговско-промишлена палата на Щайерска, Словения
- Асоциация Бизнес мрежа на Панония, Унгария
- Университета на Панония, Унгария
- Асоциация на бизнес мрежите на Панония, Унгария
- Асоциация на малките и средни предприятия Констанца, Румъния
- Университет Овидий, Констанца, Румъния

Партньор ИПП

- Училище по икономика и бизнес към Университета в Сараево, Босна и Херцеговина;

ЕИД партньор

- Организация за развитие на МСП, Молдова

Асоцииран партньор

- Министерство на икономиката, България

В етапа на разработването на проект WOMEN IN BUSINESS партньорите по проекта определят следните основни проблеми, които жените срещат при създаването и разширяването на бизнеса си:

- Контекстуални бариери – стереотипи относно жените, традиционни възгледи относно ролята на жените в обществото;
- Икономически бариери – трудности при достъпа на финансиране, особено в сектора на науката и технологиите;
- „Меки“ бариери – липса на достъп до подходяща бизнес подкрепа и мрежи, липса на бизнес обучение, липса на лични/предприемачески умения и др.

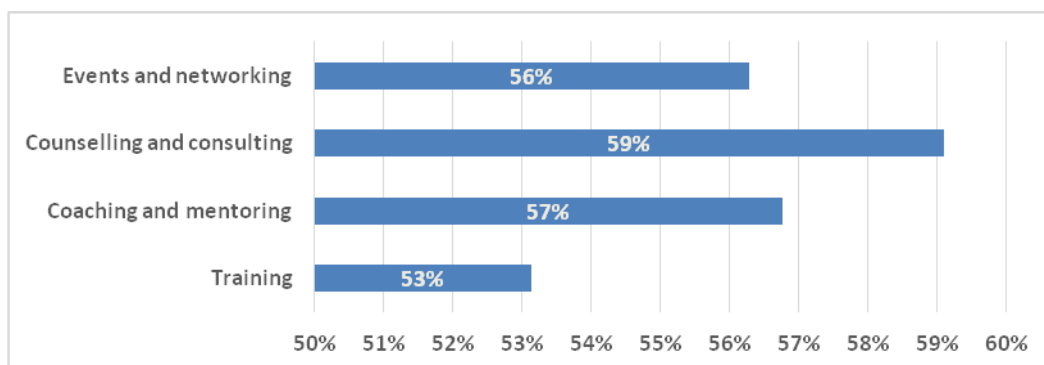
Според резултатите от проучването, направено във връзка с разработването на Транснационален анализ на състоянието на предприемачеството сред младите жени, който обхваща 9 страни – Австрия, Босна и Херцеговина, България, Хърватска, Германия, Унгария, Молдова, Румъния и Словения, петте основни бариери пред бъдещите или настоящите предприемачи в тези страни са:

1. Липса на спестявания;
2. Трудности при достъпа до финансиране и високи лихвени нива;
3. Липса на информация как се стартира бизнес;
4. Липса на предприемачески умения;
5. Несигурност за бъдещето при стартиране на собствен бизнес (липса на самоувереност).

Най-важната бариера е липсата на информация за начина на започване на бизнес, следвана от липсата на предприемачески умения. Изненадващо, анкетираните не смятат, че традиционните възгледи относно ролята на жените в обществото са сериозна пречка. Най-високата „мека“ бариера за тях е несигурността относно бъдещето в случай на стартиране на собствен бизнес, последвана от риска да загубят баланса между работа и личен живот.

На респондентите е дадена възможност да изберат от какъв вид подкрепа се нуждаят/предпочитат, за да подобрят предприемаческите си

умения. Предложено им е да избират между обучение, коучинг и менторинг, съвети и консултиране и събития и нетуъркинг като могат да изберат няколко възможности.



Повечето жени казват, че се нуждаят от съвети и консултации, докато най-малко от тях смятат, че имат нужда от обучение. Въпреки това, повече от 50% от жените в извадката се нуждаят от всички тези аспекти на подкрепа, за да придобият предприемачески опит.

Що се отнася до обучението, повечето анкетираните избират една или две области на бъдещо подобрене. Не е изненадващо, че финансирането и бюджетирането са бизнес сферата, в която повечето респонденти биха искали да подобрят уменията си, но в други области на бизнеса като мениджмънт, маркетинг, счетоводство, предприемачество и социални медии в бизнеса. Интересно би било да се отбележи, че в тази част на въпросника, не се забелязват значителни разлики между различните групи държави.

От тринадесетте предложени бизнес области, анкетираните са избрали осемте най-интересни. Важността на социалните медии в бизнеса като една от най-бързо развиващите се сфери е разпозната от анкетираните като една от най-важните в предприемаческата им кариера.

Нашите респонденти също идентифицираха напр. лично израстване, писане и справяне със стреса и преговорите като много важни умения, необходими за развитието на кариерата им.

4 ПРИЛАГАНА МЕТОДОЛОГИЯ

Целият процес на идентифициране на подходящи ДП е съгласуван от партньорите и е дефиниран в настоящия Наръчник. Той е разделен на няколко последователни етапа:

1. Определяне на приложното поле и целта на заданието.
2. Анализ на състоянието в страните/регионите партньори по проекта.
3. Определяне на националните/регионалните нужди и приоритети в областта.
4. Идентифициране, събиране и описание на ДП
5. Оценка на ДП в съответствие с определените нужди.

Първите три точки са свързани с изпълнението на подготвителни дейности, базирани на резултатите от проведеното проучване и интервюта, осъществени във връзка с разработването на Транснационалния анализ на състоянието на предприемачеството сред младите жени.

Всички практики, идентифицирани от партньорите в рамките на проект WOMEN IN BUSINESS трябва да отговарят на следното определение както е посочено в Наръчника с добри практики: *„Добрата практика е инициатива, напр. методология, проект, процес и техника, която вече се е доказала като успешна и има потенциал да бъде трансферирана към други географски области. Една практика е доказана като успешна, когато е довела до осезаеми и измерими резултати в постигането на специфични цели“.*

Затова, за да бъде класифицирана една практика като добра, тя трябва да бъде:

- ✓ **Съответстваща** на целите на проект WOMEN IN BUSINESS;
- ✓ **Значима** (въздействие, методология, процес, иновация, и др.);
- ✓ **Приложима** (т.е. да може ефективно да се осъществи в други местни условия).

Важно е да се отбележи, че успехът на ДП може да бъде определен когато практиката е завършена и верифицирана. Въпреки това, в някои ситуации дейност, която се осъществява в момента може да се счете за ДП ако е достигната частично определена цел и има доказателство за нейния успех.

Друг важен критерий е възможността за трансфер на практиката. Важно е да се подчертае, че никоя ДП не може просто да се копира, тъй като е специфична за собствената си среда: затова всяка ДП трябва да бъде оценена по отношение на това доколко е подходяща спрямо националните/регионални нужди и приоритети, както и нейната ефективност и приложимост. Поради тези причини, описанието на практиките трябва да включва елемент за извършване на оценка на самата добра практика.

Основната цел на дейността за добрите практики е двупосочна:

(1) да проучи мерките, които се предлагат на младите жени за подкрепа на предприемачеството и да се определят елементите, които могат да бъдат трансферирани както и

(2) да се постигне по-добро разбиране за ефективността на схемите от перспективата на МСП.

Образователните цели могат да обхващат различни видове планирани образователни резултати:

- Лични умения, които могат да бъдат трансферирани включват между-личностни както и индивидуални умения; включват и повечето „предприемачески“ компетенции;
- Концептуални знания и умения, известни също и като „методологични“;
- Предметни познания и разбиране по специфични теми;
- Специфични умения;
- Мотивация и нагласи.

Точното идентифициране на ДП е от изключително значение за успеха на процеса, тъй като избраните добри практики, анализирани по подходящ начин, са основата за изработване на модели на обучение и препоръки за промяна на политиките чрез Дневния ред за политиките.

Има няколко метода, използвани за идентифициране на потенциални ДП: преглед на литература и интернет, конференции, пряко опознаване, интервюта с експерти и заинтересовани страни, съществуващи бази данни. Идентифицирането на ДП включва продължителен процес на изследване, извършван постепенно, следващ различни направления и обработване стъпка по стъпка на събраната информация. За да се достигне достатъчно познаване на ДП, се изисква детайлна информация, въпреки че такава невинаги присъства в литературата/интернет като в такива случаи ПП инициират пряк контакт с разработващите/собствениците на ДП.

Идентифицирани са общо **43 добри практики** с цел транснационално опознаване. Повечето от тях са представени по време на 6 Транснационални опознавателни събития, проведени в различни страни от партньорството по проекта.

Добрите практики се сравняват за да се идентифицира кои са най-ефективни в областта на подкрепа на предприемачеството сред младите жени. Елементите, които са взети под внимание за да се провери дали обучителните събития отговарят на очакванията са:

- **Връзка на представената ДП с националните/регионалните нужди и бариери** – подчертава, че оценката на полезността и свързаността на индивидуалните ДП може да се различава в зависимост от приоритетите и идентифицираните нужди на страна/регион.
- **Значимост на въздействието на ДП** – отделните фактори на въздействие може да варират от практика до практика в рамките на проекта, но въпроса зад този критерий трябва да бъде: кои аспекти на женското предприемачество са реално засегнати от ДП? Може ли да се измери въздействието на тази целева група?
- **Ниво на иновативност на ДП** – по отношение на настоящето състояние на страните/регионите на партньорите.
- **Ефективност и ефикасност на ДП** – това понятие измерва как и до колко ДП е постигнала желаните резултати по отношение на вложените ресурси.
- **Възможност за трансфериране на ДП** – т.е. осезаемата възможност за трансфериране на концепциите, характеризиращи ДП в контекста на страните/регионите на партньорите.

Процесът за оценка на всяка ДП се извършва след всяко Транснационално опознавателно събитие чрез попълване на част С „Оценка на представените ДП според националните/регионалните нужди“ от Приложение I, на Формуляр за Доклад от транснационално обучение към Наръчника с добри практики.

На последния етап, партньорите предложиха и членовете на Консултативния съвет одобриха всички 43 ДП, включени в база данни, а 10 от тях получиха най-висока оценка сред всички практики по държави и са представени с успешни примери в настоящия Наръчник с добри практики.

НАЙ-ДОБРИ ПРАКТИКИ ЗА ПОДКРЕПА НА МЛАДИ ЖЕНИ-ПРЕДПРИЕМАЧИ



5 НАЙ-ДОБРИ ПРАКТИКИ ЗА ПОДКРЕПА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СРЕД МЛАДИТЕ ЖЕНИ

No	Наименование на ДП	Собственик на ДП	Страна
1	Покана Жени 2018	Правителство на Щирия	Австрия
2	УЕР Инкубатор за бизнес идеи (Проект за младежка заетост)	ГОРА mbH – Представителство в Босна и Херцеговина	Босна и Херцеговина
3	Награда Entrepregirl	Български център на жените в технологиите	България
4	Малко училище по предприемачество за жени	Международна женска бизнес мрежа	Хърватска
5	Ready to Code – обучение за жени и момичета как да пишат код	Готови да кодират	Германия
6	Банка Будапеща, Трамплин – Финанси за жени - програма за развиване на предприемаческите компетенции на жените	Икономическо развитие на малките предприятия (SEED)	Унгария
7	Пилотна програма "Women in Business"	Организация за развитие на МСП (ODIMM)	Молдова
8	Национални и международни Елит бизнес клубове	Елит бизнес дами	Румъния
9	Програма за обучение по предприемачество за жени с висше образование: "Предприемачеството е за жени" (Podjetnost je ženskega spola)	Министерство на икономическото развитие и технологиите и Министерството на труда, семейството и социалните въпроси на Словения	Словения
10	Podjetno v svet podjetništva – Предприемчиви в света на бизнеса	Агенция за развитие на Марибор и Регионална агенция за развитие на Корощка ООД	Словения

Покана Жени 2018



Страна

Австрия



Област на въздействие

Политическа мярка за подкрепа



Продължителност

2018 – до момента



Собственик

Правителство на Щирия



Идентифицирана от

Иновационен регион Щирия ООД



Описание на добрата практика

Поканата "Жени.Живот.Региони 2018" (Покана Жени 2018) има за цел да допринесе за справедливост спрямо разнообразните житейски модели на жените, да повлияе позитивно на общите условия за живот на регионално ниво, да установи по-разнообразно развитие и бъдещи перспективи, да намали на неравенството в доходите и да подобри социалната и политическа интеграция на жените в регионите на Щирия.

За по-нататъшното развитие на регионите на Щирия, за да се засили конкурентоспособността им и да се увеличи добавената стойност в тях, е необходимо да се задържат в региона най-вече младите хора и най-вече жените. Приносът е да се доразвие възможността за съвместяване на работата и семейния живот и да се подпомогне тяхната икономическа независимост. В частност въпросът с финансирането често е основно препятствие пред женското предприемачество и липсват програми за подкрепа, специално разработени за жени. Поканата подкрепя жените в изпълнението на конкретни проекти с подходящо финансиране.

Цел

- Да осигури участието на жените на регионалния пазар на труда
- Увеличаване на дела на жените като професионален и управленски персонал
- Изравняване на разликата в доходите между мъже и жени
- По-голямо представителство на жените в органите за вземане на решения

Целева група

Местни власти, юридически лица, партньорства и партньорства, регистрирани според Гражданския кодекс.

Ключови фактори за успех

- Поканата е отворена за различни регионални идеи на жени, които могат да бъдат осъществени.
- Позитивно възприемане на финансовите механизми

Необходими ресурси

1,000,000 евро

Видове проекти и интензивност на финансирането:

- Проекти тип А: До 70 % финансиране за изпълнение на конкретни регионални проекти като примерни инициативи и пилотни проекти с общи разходи за проект от повече от 10 000 евро с максимален размер на финансиране от 150 000 евро.
- Проекти тип Б: Малки проекти с общи разходи за проект до 2 500 евро. Процентът на финансиране е максимум 100 %

Доказателства за успех

Договорени са 27 проекта, на обща стойност 1 000 000 евро

За контакти:

A17 Държавно и регионално развитие Отдел за държавно планиране и регионално развитие Trauttmansdorffgasse 2, A 8010 Грац

тел.: +43 316 877-3644

e-mail: abteilung17@stmk.gv.at

УЕР Инкубатор за бизнес идеи (Проект младежка заетост)



Страна

Босна и Херцеговина



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2018 – до момента



Собственик

ГОПА ООД (GORA mbH)– Представителство в Босна и Херцеговина/
Проект Младежка заетост, финансиран от Швейцарското посолство



Идентифицирана от

Училище по икономика и бизнес на Сараево



Описание на добрата практика

Проектът за младежка заетост (УЕР) се осъществява от немската компания ГОПА ООД и се финансира от Швейцарската агенция за развитие и сътрудничество. Той включва стратегическо сътрудничество с 32 общности в Босна и Херцеговина и 6 публични служби по заетостта с цел да разработят стимулираща предприемачеството среда, която да доведе до създаване на редица качествени работни места чрез самостоятелна заетост. УЕР отговаря за:

1. Разработване на методология и съдържание или специфичната програма за обучение по предприемачество на УЕР Инкубатор за бизнес идеи;
2. Цялостна координация на дейностите;
3. Гарантиране на наличието на експертни и материални ресурси за обучение и наставничество;
4. Осигуряване на финансови ресурси за техническа подкрепа и стартове;
5. Осигуряване на менторство и експертна подкрепа (включително промоционален пакет) след процеса по регистрацията на бизнеса.

Местната общност отговаря за:

- Координиране и осигуряване на достъп до административни и

логистични ресурси в конкретната местна общност.

- Логистична подкрепа и професионално участие в менторската програма
- Публично промотиране на програмата
- Осигуряване на финансова подкрепа
- Обществената служба по заетостта отговаря за:
- Публично промотиране на програмата
- Мониторинг на резултатите
- Професионално участие в обучение и менторинг, както и участие в представянето на бизнес идеите.

Цел

-
- Укрепване на системите за подкрепа на предприемачеството;
 - Увеличаване на броя и компетенциите на предприемачите, които стартират ново бизнес начинание или развиват старт-ъп;
 - Подобряване на средата за стартиране на нови бизнес начинания

Целева група

Отворена е за всички заинтересовани, но младите жени са силно насърчавани да участват в публичната покана.

Ключови фактори за успех

-
- Сътрудничество между различни заинтересовани страни.
 - Достатъчен брой местни общности се съгласяват да подкрепят програмата като инвестират публични средства в програмата
 - Пълен набор от инструменти за подкрепа.

Необходими ресурси

430 000 евро

Доказателства за успех

-
- 155 бизнес плана, одобрени за финансова подкрепа
 - 600 обучени младежи
 - 100+ създадени фирми

За контакти:

Ранко Маркус

тел/факс: +387 (0) 33 207 812 мобилен: +387 (0) 61 065 111

E-mail: ranko.markus@yep.ba

Награда Entregirl



Страна

България



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2013 – до момента



Собственик

Български център на жените в технологиите



Идентифицирана от

Регионална агенция за предприемачество и иновации - Варна



Описание на добрата практика

Entregirl 2014 е вдъхновена от наградата Дигитална жена на Европа 2013, която г-жа Безуханова получи от вицепрезидента на Европейската комисия и еврокомисар по дигиталната политика Нели Круз по време на форума ICT2013 – Дигитален дневен ред за Европа.

10 предварително подбрани идеи имат възможността да се представят онлайн в сесия, предавана на живо пред уважавано жури и пред целия свят. Условия за участие:

- възраст между 16 и 25 години;
- попълване и изпращане на формуляр за кандидатстване в определения срок. Заявлението се приема само на английски език;
- осигурен достъп до високоскоростен интернет за събитието за виртуално представяне;

Няма ограничение в областта на предприемаческата идея - тя може да бъде свързана със социални, културни, бизнес, цифрови или други въпроси. Няма ограничение за гражданство. Състезанието е отворено за всички страни.

Етапи на състезанието:

1. Пет седмичен период за кандидатстване за състезанието Entregirl
2. В рамките на две седмици от получаването на последното заявление журито прави предварителна оценка на проектите, както е описано. След това избират 10 финалисти - момичетата, чиито проекти са най-високо оценени.
3. Десетте финалистки имат една седмица да представят себе си и своя

проект за 7 минути във формата, която предпочитат по време на специално предавано на живо пичинг събитие.

4. По време на он-лайн пичинг сесията, журито изслушва всички 10 финалисти и избира кои от тях ще получат наградите.

Цел

Увеличаване на професионалното участие на момичета и жени в областта на високите технологии, както и преодоляване на недостига на ИТ специалисти, което ще подобри конкурентоспособността на България и страните от Европа като цяло.

Целева група

Момичета на възраст между 16 и 25 г., които имат предприемаческа идея и смелост да я споделят.

Ключови фактори за успех

Иновативен подход, разработен за подкрепа на ПМЖ в специфичен сектор (онлайн пичинг сесия).

€ **Необходими ресурси**

Финансовите ресурси се набавят от бюджета на Българския център на жените в технологиите и спонсорите на състезанието. Състезанието се организира с финансовата подкрепа на DELL EMC, SAP и Financial Times.

Доказателства за успех

-
- 200+ момичета са взели участие
 - 50+ момичета подкрепени от Наградата
 - 6 пълни стипендии за момичета с технологична идея в новото издание на пре-акселераторската програма

За контакти:

Саша Безуханова,
email: hello@bcwt.bg
<http://entrepregirlbg.com/>

Малко училище по предприемачество за жени



Страна

Хърватска



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2018 – до момента



Собственик

Международна женска бизнес мрежа



Идентифицирана от

Технологичен парк Вараждин



Описание на добрата практика

Международната женска бизнес мрежа е организация с нестопанска цел, посветена на жени предприемачи и бизнес дами. Партньори в прилагането на добрите практики са Хърватската търговска камара и Enterprise Europe Network.

Основните цел на обученията са:

- Да учат жените как да започнат своя бизнес, какво е нужно за да успееш като предприемач;
- Да ги свързват ги с други жени;
- Да подобрят самочувствието и лидерските умения на жените;
- Жените получават менторска подкрепа;
- Жените получават безвъзмездно средства за да стартират собствен бизнес.

Основните теми са: право, счетоводство, промотиране, продажби, НЛП умения, коучинг, социални мрежи, ментални карти, google AdWords, бизнес комуникация, публично говорене и др.

Продължителността на модулите за начинаещи и за напреднали е 4 дни/всеки, два пъти годишно.



Цел

Набор от различни лекции за жени, които искат да започнат своя бизнес и за жени, които са започнали своя бизнес през последните 3 години.

Целева група

- Жени, които са създали собствен бизнес
- Жени, които искат да създадат собствен бизнес
- Жени, които искат да учат и да видят какво е да си предприемач.

Ключови фактори за успех

- Идентифициране на подходящи клиенти
- Предоставяне на информация
- Обмяна на опит и експертиза

Необходими ресурси

10 000 евро/ годишно.

Доказателства за успех

- 400+ жени са посетили училището
- Международната конференция, проведена на 28.5.2019. събира 200 жени от Сърбия, Босна и Херцеговина и Хърватска.

За контакти:

Ивана Радич

Международна женска бизнес мрежа

Президент

тел: +385 91 923 77 01

e-mail: ivana@mrezazena.com

www.mrezazena.com

Ready to Code – обучение за жени и момичета как да пишат код



Страна

Германия



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2018 – до момента



Собственик

Готови да кодират (Ready to Code)



Идентифицирана от

bwcon GmbH



Описание на добрата практика

„Готови да кодират“ (Ready to Code) е млада асоциация от Щутгарт, чиято цел е да запали ентузиазъм у момичетата и младите жени по отношение на програмирането и технологиите. Екипът ѝ се състои от учени от Лаборатория за социално въздействие и си сътрудничи тясно с “Jugendhaus Mitte”, местен младежки център и “CodeDoor”, организация, предоставяща образователни стипендии за групи, недостатъчно представени в областта на технологиите.

Ready to Code предлага подкрепа на млади момичета и жени и ги учи как да пишат код и ги мотивира да опознаят сектора на ИТ, който в Германия все още е предимно доминиран от мъжкия пол. През изминалата година и половина откакто в основателите на Ready to Code се зародила първоначалната идея, те основават ежемесечно събитие за жени в Щутгарт, наречено „Коктейли и код“. Събитието се организира всяка трета сряда на месеца на различни места. Освен това се провеждат семинари “Ден на момичетата”. Поради нарастващия брой заявки за семинари, отчасти в отдалечени области, които е трудно да бъдат достигнати с местен транспорт, Ready to Code разработват инструментариум за семинара си по уебдизайн и планират семинар за обучение на обучители за учители в училище, за да споделят наученото.

Цел

- Обучение на жени и момичета как да пишат код
- Подкрепа да вярват в себе си и да отстояват позициите си
- Свързването на момичетата и младите жени и Ready to Code с други организации и инициативи за обмяна на идеи и опит

Целева група

Момичета и млади жени

Ключови фактори за успех

Преподавателите на Ready to Code, всички от които работят като доброволци отделят не само своето собствено време и експертиза, но също така и много отдаденост и търпение да вдъхновяват другите да следват техния път.

Необходими ресурси

Не е приложимо

Доказателства за успех

- 300+ жени са част от групата Коктейл & Код
- 70+ момичета са участвали в семинарите
- 4 различни теми на семинарите, вариращи от 2 часа до 1 седмица.

За контакти:

Лена Муур

Email: lena@readytocode.org

<https://www.instagram.com/readytocode/>, <http://readytoco.de/index.html>

Банка Будапеща, Трамплин – Финанси за жени - програма за развиване на предприемаческите компетенции на жените



Страна

Унгария



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2010 – до момента



Собственик

Фондация за икономическо развитие на малките предприятия (SEED), Банка Будапеща



Идентифицирана от

Университет на Панония



Описание на добрата практика

Програмата „Трамплин“ стартира в сътрудничество с Банка Будапеща и SEED. Тази инициатива има предходна версия от 2004 г. със същите цели, управлявана от SEED. SEED отговаря за организиране на акредитираното обучение; Банката на Будапеща в момента осигурява финансовата подкрепа. Програмата „Трамплин“ е включена в по-мощен двугодишен проект в рамките на Оперативната програма за социално обновление 2012-2014 (TÁMOP. – 1.4.3-10/1-2F – 2011-0012).

Програмата задава комплексна система за обучение, в която жените могат да добият най-полезната и практична информация, познания за да стартират или преобразуват своя бизнес (модел). В рамките на 90-часовата акредитирана програма жените получават познания в различни бизнес области. В края на 6-седмичните обучения, участниците имат уменията да представят своя бизнес план и да стартират своя фирма. Кандидатите за програмата се избират от комисия.

В допълнение към обученията по програма „Трамплин“ се организират клубове за събития и други обучения (например обучения, фокусирани само върху ИТ или върху бизнес модела), които са отворени за всички.

Цел

Да се увеличи предприемаческия потенциал на жените и да се развият ключови компетенции в областта на бизнес планирането, ИТ, комуникации и работа в мрежа.

Целева група

Жени предприемачи

Ключови фактори за успех

- Традиция и репутация на обучението
- Призната за добра практика от Европейския институт за равенство между половете (EIGE) и Европейската фондация за обучение (ETF)
- Продължаваща маркетингова и промоционална дейност

Необходими ресурси

Не е приложимо

Доказателства за успех

- 570 жени са завършили програмата
- 200 нови фирми
- 1500 последователи във Фейсбук (страница на Банката на Будапеща)
- Удовлетворение (98% от отговорилите намират програмата за много ефективна)

За контакти:

Тибор Балазш

E-mail: tbalazs@seed.hu

<http://www.dobbantoprogram.hu/>

<https://seed.hu/en/project/dobbanto>

Пилотна програма "Women in Business"



Страна

Република Молдова



Област на въздействие

Политическа мярка за подкрепа



Продължителност

2016 – 2019



Собственик

Организация за развитие на малките и средни предприятия



Идентифицирана от

Организация за развитие на малките и средни предприятия



Описание на добрата практика

Осигуряване на интегрирана финансова и нефинансова подкрепа на жени предприемачи чрез безвъзмездна финансова подкрепа за инвестиции и свързани услуги за бизнес развитие. Подкрепата трябва да допринесе за поддържане на устойчива заетост на женските бизнеси и за създаването на нови работни места. Допустимостта за участие в програмата за всеки етап от бизнес подкрепа се планира, както следва:

- Подкрепа преди стартиране: Жените, които планират да започнат и регистрират бизнес в рамките на 12 месеца от кандидатстването за подкрепа – Обучение и наставничество, за да се подготвят жените, стартиращи бизнес за инвестиране;

- Подкрепа при стартиране: фирми регистрирани от преди по-малко от 2 години, които се управляват от или са притежавани от жени, или които имат за служители предимно жени – Малки по мащаб инвестиции и подкрепа за развитие на бизнеса за да се намали риска от фалит на ранен етап и да се подготви за бизнес растеж;

- Бизнес растеж: Активни компании, регистрирани от повече от 2 години, които се управляват и се притежават от жени, или които имат за служители предимно жени, и които се очаква да увеличат оборота си и/или заетостта през следващите 18 месеца, чрез разширяване на пазара, износ и иновации – Последващи по-големи капиталови инвестиции за пазарен растеж и конкурентоспособност за износ, с целева консултантска подкрепа за максимизиране на ефекта от инвестициите.

Цел

Осигуряване на интегрирана финансова и нефинансова подкрепа на жени предприемачи чрез безвъзмездна финансова подкрепа за инвестиции и свързани услуги за бизнес развитие.

Целева група

Жени от регионите на Молдова

Ключови фактори за успех

- Опит в създаването и осъществяването на програми за подкрепа на МСП (по организация)
- Подкрепа на всички етапи на развитието на бизнеса (преди стартиране, стартиране, компания в растеж)
- Интегриран подход
- Подкрепа след приключване на финансирането
- Индивидуална подкрепа за всеки кандидат

€ Необходими ресурси

Общи прогнозни разходи за изпълнение на програмата за 3 години: 2,34 млн. евро.

Доказателства за успех

- Предоставена директна подкрепа на:
 - 400 потенциални старт-ъпа;
 - 200 старт-ъпа са получили безвъзмездна помощ;
 - 10 компании в растеж;
- Подкрепа на първи етап–преди стартиране:
 - 408 жени, получили подкрепа в процеса на стартиране на бизнес
 - 179 жени регистрирали нова фирма
 - 443 създадени работни места
- Втори етап – Старт-ъп:
 - 2 Покани за предложения за безвъзмездна помощ за малки по мащаб инвестиции
 - 100 подкрепени бизнеси, притежавани/управлявани от жени
 - 337 създадени или поддържани работни места

За контакти:

Еужения Сили, Мениджър на програмата

E-mail: Eugenia.sili@odimm.md www.odimm.md

Национални и международни Елит бизнес клубове



Страна

Румъния



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2016 – до момента



Собственик

Елит Бизнес Дами (ЕБД)



Идентифицирана от

Овидий Университет на Констанца



Описание на добрата практика

ЕБД стартира като он-лайн общност и се разраства до най-голямата организация на жени предприемачи в Румъния, присъстваща на международно ниво. Създадени са над 8 Елит бизнес клуба - 6 в Румъния, 1 в Лондон, 1 в Лисабон. В тези клубове предприемачите изграждат бизнес отношения, партньорства, нови бизнеси както и получават ноу-хау и експертиза на всяко събитие.

Предприемачите се нуждаят от инструменти за бизнес развитие и един от тези изключително ефективни инструменти е качествената БИЗНЕС МРЕЖА. В Румъния предприемачите, особено тези извън Букурещ не знаят как да създават мрежа от контакти, не ходят на събития, и най-важното не проследяват вече създадените контакти за да изградят и поддържат взаимоотношения с други предприемачи. Имайки в предвид това, създадохме 7 бизнес клуба в Букурещ, Констанца, Клуж, Сибиу, Тимишоара, Лондон и Лисабон. Важен аспект в развитието на ЕЛИТ БИЗНЕС КЛУБОВЕ е партньорството с други организации на предприемачи, търговски камари, организации, хъбове и др., в същото време разработвайки местната бизнес среда, да повишим осведомеността на партньорите и да представим успешни местни бизнес модели. Разработена е он-лайн платформа за включване в събития: www.elitewomen.org/elite-business-club.

Цел

Обединяване на предприемачите, за да се развиват в бизнес клубовете, умения за работа в мрежа и в същото време да се поднесат добри практики за предприемачество чрез присъствието на най-добре представящите се предприемачи като презентатори и ментори.

Целева група

Жени предприемачи

Ключови фактори за успех

- Институционални партньори
- Включване на местни предприемачи в събитията
- Използване на он-лайн платформа

€ **Необходими ресурси**

12 000 евро/ 4 събития/годишно

Доказателства за успех

- 1280 участника
- 256 местни участници
- 8 ЕЛИТ БИЗНЕС КЛУБА
- 200 организации членове

За контакти:

Бианка Тудор

E-mail: bianca.tudor@elitewomen.org

www.elitewomen.org

Програма за обучение по предприемачество за жени с висше образование: "Предприемачеството е за жени"



Страна

Словения



Област на въздействие

Потребност от обучения и политически мерки за подкрепа



Продължителност

2016 – 2018



Собственик

Министерство на икономическото развитие и технологиите и
Министерството на труда, семейството и социалните въпроси на
Република Словения



Идентифицирана от

Агенция за развитие на Марибор



Описание на добрата практика

ДП представлява първият случай, когато две отделни министерства на Словения подготвят съвместна подкрепа за целева група, въз основа на структурата и нуждите на безработните.

Службата по заетостта на Словения прилага мерките за активна политика за заетост, чрез която се осигуряват субсидии за самонаемане. В рамките на работния план на програма SPIRIT за насърчаване на предприемачеството на жените е подготвен пилотен проект, чието изпълнение стартира през 2016 г.

Тъй като инициативи, заедно формират пакет за подкрепа на специфичната целева група: безработни жени с висше образование.



Програмата предлага 100 часа обучения под формата на модулни семинари.

В рамките на 3 месеца след приключване на тяхното участие в обучителната програма, участниците получават субсидия от 5 000 евро за да стартират своя бизнес и да станат самонаети.

Обученията са организирани от Института за развитие на семейни предприятия МЕТА, който развива дейността си от 2001г. и е специализиран и за наставничество и работа в мрежа на МСП в международен план. Институтът се опитва да разработи платформи, за да свърже местни клубове и мрежи поне за големи събития, за да се възползват от установените мрежи от контакти.

Въвеждането на ДП е осигурено чрез публична покана, като е избрана НПО с опит в областта на подкрепа на жените да извърши модулните обучения, съобразени с конкретните нужди на целевата група.

Цел

Да даде възможност на безработни жени с висше образование да станат предприемачи чрез 100 часа обучение под формата на 8 модулни семинара.

Целева група

Безработни жени с висше образование

Ключови фактори за успех

- Включване
- Отговорност
- Достъпност

€ Необходими ресурси

Обучения: 349 214 евро

Субсидии: 5 730 537 евро

Доказателства за успех

- 1 352 участници в програмата за обучения
- 1 145 субсидии за самонаети участници

За контакти:

Марлен Скарловник

E-mail: marlen.skarlovnik@gov.si

<https://www.podjetniski-portal.si/podjetnice/programi-podjetniskega-usposabljanja>

Podjetno v svet podjetništva – Предприемчиви в света на бизнеса



Страна

Словения



Област на въздействие

Потребност от обучения



Продължителност

2014 – 2018



Собственик

Агенция за развитие на Марибор и Регионална агенция за развитие на Корошка ООД



Идентифицирана от

Агенция за развитие на Марибор



Описание на добрата практика

ДП представлява уникална комбинация от временна заетост, по време на която се провежда обучението като на участниците е гарантиран доход, докато започнат бизнеса си.

През този период мрежа от ментори провеждат както общи обучения и семинари, така и индивидуални консултации, съобразени спрямо нуждите им. Програмата се осъществява в сътрудничество със Службата по заетостта на Словения. Службата по заетостта участва в промотирането на обучителната програма. Те също така осигуряват член в комисията, която избира участниците заедно с ментори, осигурени от АРМ и РАР Корошка (5 члена).

Публикуват се покани, по които кандидатстват потенциални участници. От всички кандидати по всяка покана се приемат по 10 участника. Кандидатите изпращат своите бизнес идеи, заедно с автобиографията и бизнес плана си. Бизнес идеите трябва да бъдат осъществими и по възможност иновативни.

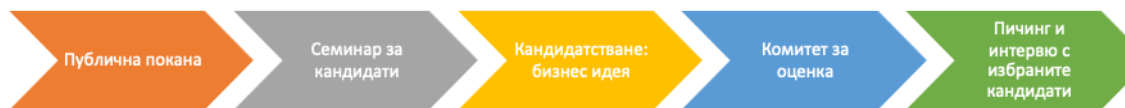
Зададените показатели за резултатите: 30% от участниците да бъдат заети или самостоятелно заети в рамките на една година след приключване на

участието им в програмата.

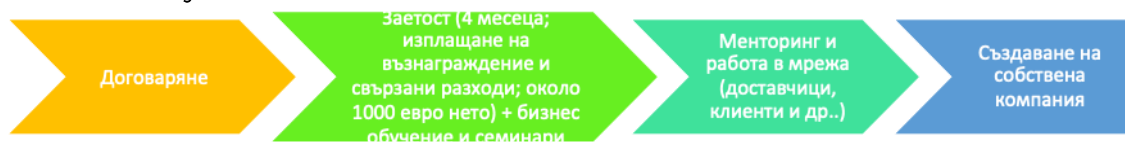
През 4 месечния период участникът получава обучение в областта на изготвяне на бизнес планове, изготвяне на канава на бизнес модел, бизнес преговори, комуникации, финанси и маркетинг.

В периода на изпълнение на ДП са обявени 10 покани за участие.

Селектиране на кандидатите:

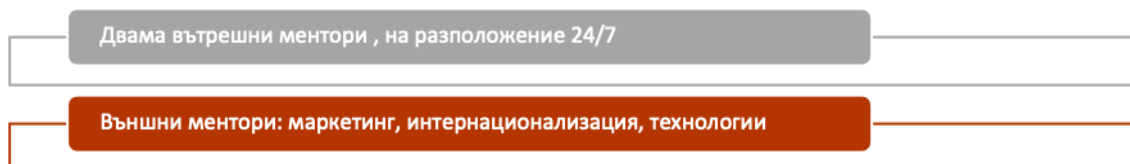


Заетост и обучение

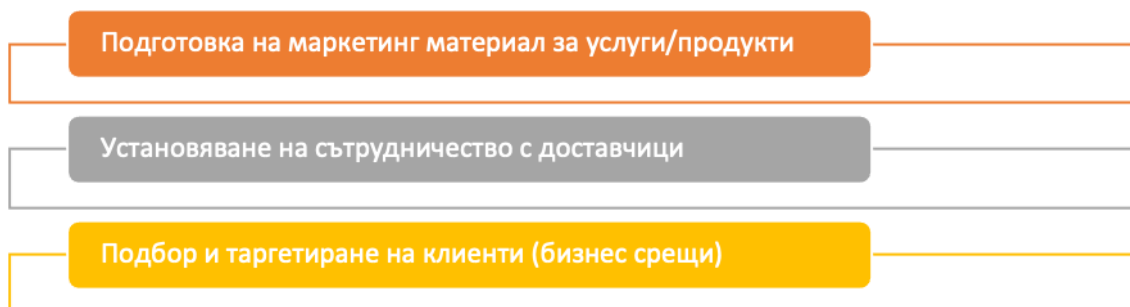


Общо часове обучения за 4 месеца, получени от участниците: 80 часа. Всяко обучение се провежда като интерактивен семинар, по време на който участниците са подготвени да представят напредъка си в създаването на собствен бизнес. По време на обученията участниците работят в тясно сътрудничество със своите ментори. Менторите постоянно наблюдават развитието на участниците и им съдействат да намерят решенията на срещаните предизвикателства. Менторите придружават участниците на срещи с потенциални клиенти и бизнес партньори.

Подкрепа на ментори



Допълнително предлагани услуги (бюджет на един нает, използван за)



Работа в мрежа и връзки с обществеността

Работа в мрежа

Сътрудничество между участници, насърчавано от менторите

Връзки с обществеността

Промотиране на схемата от APP
Организиране на промотирането на всеки участник в медиите,
включително и социални медии

→ Цел

- Да увеличи предприемаческия потенциал на населението на идентифицираната област от 9 общини;
- Да намали равнището на безработицата сред уязвимите целеви групи от населението.

🎯 Целева група

Безработни лица от посочената територия

🔑 Ключови фактори за успех

- Модел за насърчаване на предприемачеството
- Схема за менторство
- Обучителна програма

€ Необходими ресурси

Общ бюджет: 2 223 000 евро
Бюджет на участник: 11 465 евро

📊 Доказателства за успех

- 200 включени лица
- 91 участника създават бизнес/са включени в заетост

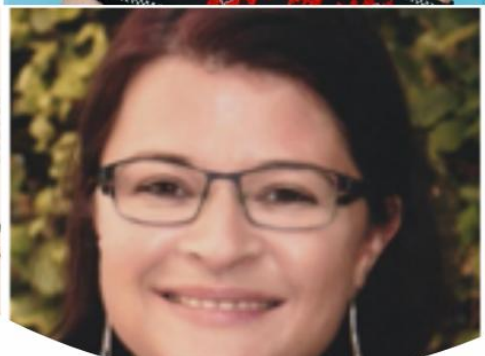
За контакти:

Даниела Коцуван

Email: danijela.kocuvan@mra.si

<http://www.mra.si/pvsp-za-problemsko-obmo269je.html>

УСПЕШНИ ПРИМЕРИ



6 УСПЕШНИ ПРИМЕРИ

No	Успешни примери	Връзка с добра практика	Страна
1	WWW 4.0	Покана Жени 2018	Австрия
2	Клоко дизайн студио	УЕР Инкубатор за бизнес идеи (Проект за младежка заетост)	Босна и Херцеговина
3	Моряна ООД	Награда Entrepregirl	България
4	СЕДУЛЈА / СТИКЕР	Малко училище по предприемачество за жени	Хърватска
5	Диетке Хелвиг	Ready to Code – обучение за жени и момичета как да пишат код	Германия
6	Анита Молнар	Банка Будапеща, Трамплин – Финанси за жени - програма за развиване на предприемаческите компетенции на жените	Унгария
7	Ела Ботез Георгиу – SIBIU EVENTS / СЪБИТИЯ СИБИУ	Национални и международни Елит бизнес клубове	Румъния
8	НАСТЯ ВЕРДНИК – "НОВ - НОВ" – Първа кучешка пекарна в Словения	Програма за обучение по предприемачество за жени с висше образование: "Предприемачеството е за жени" (Podjetnost je ženskega spola)	Словения
9	НИНА КОДРИЧ – ГРАФИЧЕН ДИЗАЙНЕР И ПОЧИТАТЕЛ НА ХУБАВИТЕ НЕЩА	Podjetno v svet podjetništva – Предприемчиви в света на бизнеса	Словения
10	Молдованска марка, Глобален успех	Пилотна програма "Women in Business"	Молдова

WWW 4.0 (Австрия)

WWW 4.0 mit Weitblick Weiblich Wirtschaften е инициатива в рамките на "Жени.Живот.Региони 2018" (Покана Жени 2018), финансирана от фондове на регионалния департамент на правителството на Щирия, Австрия. Целта е да се разработи сътрудничество (кооператив), в който икономически активни жени в селски области съвместно разработват и пускат на пазара своите продукти.

WWW 4.0 фокусира се върху сфери на дейности, в които жените традиционно създават бизнес като хранене, изкуство, производство на храни, мода, здравеопазване и различни услуги. Специално внимание се отделя и на селскостопанския сектор, тъй като непрекъснато намаляващите на брой ферми представляват основен източник на доходи.

Инициран е „онлайн урок“ за жени предприемачи и общо 10 регулярни семинара са проведени под различна форма. В тази рамка, 15 жени предприемачи са присъствали на различни семинари и са повишили своите бизнес компетенции. В допълнение към семинарите на икономически теми, фокусът е върху „съвместен бизнес“ и как да го направим. За да се осъществи действително кооперативен бизнес, е предприета следваща стъпка. Успоредно с развитието на рамка за сътрудничество, град Войтсберг има идеята за магазин в центъра на града с регионални продукти, като на акзенте е възложено да го осъществи. Като част от проект "Turnaround" („Обърни се“), стартира концептуалния магазин "Der Stadtmarkt"/градски пазар с регионален бюджет/. Жените от проекта "WWW 4.0" имат възможността да продават своите продукти в концептуалния магазин "Der Stadtmarkt" и също да управляват бизнеса сами за един до два месеца.

Приходите се генерират от продажбата на собствените им продукти, както и от плащанията на комисионни върху продажба на други продукти. Работата на магазина е до голяма степен безплатна за фирмите - наемът и допълнителните разходи се финансират от проекта. По отношение на организацията те се подкрепят от екипа по проекта на организацията "akzente".

В момента 13 жени предприемачи са записани да използват бизнес помещенията и работят заедно с организаторите. С още 6 жени предприемачи вече са проведени конкретни дискусии.

Клаудия Вагнер “akzente” споделя: *“Радваме се на големия интерес, проявен от компаниите – особено от жените предприемачи. Това подчертава необходимостта от подкрепа на съвместни икономически проекти за малкия бизнес и адаптиране на правната рамка към реалността. За много местни компании, това е чудесна възможност да представят своите продукти на по-голяма целева група. По отношение на успешните бизнес дейности, това показва, че финансовите възможности и правните рамки често представляват препятствие, особено за малките бизнеси. Особено когато се отнася до реализирането на кооперативни бизнес проекти, настоящите условия на правната рамка го правят по-трудно.*

В дългосрочен план се очакват различни сценарии: 1) Една или повече жени предприемачи поемат самостоятелно градския пазар, но поради правната рамка за малкия бизнес това едва ли е осъществимо 2) Общината определя обвързващ годишен бюджет за функционирането на градския пазар и за подкрепа и обучение на предприемачи.



© от Бриджит Гьослер

Работилницата за хартия на Бриджит: *„Като обучен шивач, работя със страст и креативност при изработка на различни продукти. Като малък бизнес, имах възможност да увелича разпознаваемостта на името ми в региона и оценявам градския пазар като платформа за сътрудничество с други жени предприемачи. Концепцията за няколко продуктови линии се харесва на широка аудитория от клиенти”.* © от akzente



Мануела Тьогелхофер–Stick Nadelwerk/ бродерия *„Участието в семинарите и обученията ми помогна много в областта на социалните медии. Поредицата от семинари „Моята компания он-лайн“ с теория и практика, включително он-лайн часове консултации повишиха познанията ми за дигитализацията. Дискусиите по икономически въпроси с други жени предприемачи са много важни за мен – като малки компании всички сме в същата ситуация и е чудесно, че можем взаимно да се подкрепяме.”* © от Мануела Тьогелхофер



Б. Осприн и Б. Ехренрайх
© bakzente

Кметът на Войтсберг, Бернд Осприан: *„Особено в селските райони, жените предприемачи с икономическата им дейност, особено в местното производство на храни и търговията, но също и в сектора на креативните индустрии и здравеопазването, са важна част от веригата на стойността в нашия регион”.*

Клоко дизайн студио (Босна и Херцеговина)

Джана Хамедович от Зеница, Босна и Херцеговина (БиХ) основава студиото за дизайн „Клоко“, което има интересен продукт на пазара - ергономични носилки за бебета, които се характеризират с атрактивен дизайн. От любов към новородените и желание да държи бебето близо до себе си, тя проектира ергономичната носилка за бебета "Клоко", според последните европейски стандарти за меко оформени носилки за бебета. Нейната носилка за бебета се казва "Клоко", по асоциация с кенгурото, което носи малките си в пашкул.



В тази носилка, бебето е поставено в анатомично правилна позиция, която подпомага правилното развитие на бедрата и гръбначния стълб. Меката носилка "Клоко" е проектирана да следва основния принцип на ергономичност – позволява идеалната позиция на бебето. В същото време, носещият бебето се чувства удобно и не застрашава здравето си, тъй като носилката разпределя добре теглото на бебето. Тази носилка расте с бебето и може да се използва от началото до края на препоръчителния период за носене (от 3 месеца до 3 години). Лесно се наглася, и бебето може да се носи в две позиции, с лице и с гръб. През 2020, „Клоко“ представи нов продукт– Клоко еластичен шал обвивка – в който бебето може да бъде носено от деня, в който е родено.

Идеята за стартиране на бизнес и нейната биография

Джана се занимава с творческа дейност от 20 години. Модният дизайн е нещо, с което тя се занимава през свободното си време още от колежа като е излагала творбите си на различни модни събития в Босна и Херцеговина и в чужбина. Доскоро това е само хоби, тъй като тя е учителка по английски език с 15 години опит в преподаването.

Когато ражда втората си дъщеря, започва да търси подходяща бебешка носилка, но не намира нищо, което да отговаря на нуждата ѝ от комфорт и ергономичност. Предвид опита си в дизайна и шиенето, тя решава да създаде носилка, която ще е удобна и лесна за използване. За нея не е проблем да проектира как да изглежда носилката и как да бъде направена. След като прави първата, хората около нея започват да се

интересуват, така че тя прави още няколко модела за приятели. Това дава възможност на продукта да еволюира до днешния модел.

Джана не е участвала в предприемачески проекти през живота си, и след 15 години работа в училището, разбира, че има нужда от нови предизвикателства и че иска да използва другите си таланти и потенциал. Логичната стъпка е да работи в областта на модния дизайн и да съчетае удоволствието с бизнеса. Тя посочва, че в живота си иска да прави това, което обича и е отражение на нейната личност. *"Работата, която избирам да работя не е работа, - това е начин на живот. Носенето на децата е един от осемте принципа на свързващо родителство, който сме избрали като подход, който най-много ни импонира. Освен това, по природа аз съм лидер, организатор, артист, визионер, харесва ми да се уча и да решавам проблеми и предприемачеството ми предлага всичко това"*, обяснява Джана.



УЕР в подкрепа на бизнеса

"По времето когато започнах да преговарям с фабриката, която ще изработва бебешката носилка, която проектирах, работеше и Инкубаторът на бизнес идеи УЕР, програма за подкрепа на развитието на предприемачество по проекта за младежка заетост УЕР и финансиран от Швейцарската агенция за развитие и сътрудничество. Беше правилния момент да мина на следващо ниво и да получа професионалната подкрепа, от която имам нужда, имайки предвид, че преди никога не съм се занимавала с предприемачество", казва Джана. В последствие, тя решава да кандидатства за **Инкубатора за бизнес идеи УЕР**, който и предлага изграждане на предприемачески капацитет, подкрепа в **разработването на бизнес план, както и финансова подкрепа в създаването на прототип и стартиране на бизнес.** „Особено важна за мен е работата в мрежа с други текстилни бизнеси от Инкубатора за бизнес идеи УЕР и 32 местни общности

в Босна и Херцеговина и менторската подкрепа" подчертава младата дама – предприемач и добавя, "Радвам се, че Инкубатора за бизнес идеи УЕР ще бъде продължен чрез Фондация за инвестиции ИМПАКТ и ще осигурява подкрепа за млади предприемачи от цяла Босна и Херцеговина".

От първоначалната идея до първата производствена серия от носилки за бебета са минали почти две години, и са инвестирани много знания, любов, усилия, и работа в създаването на бизнеса, посвещаване на детайлите и желание на пазара да се представи качествен и завършен продукт. В допълнение към носилката за бебета и "Клоко обвивка", още два продукта излизат на пазара тази година, заедно с нови бизнес помещения и нови служители на компанията.



Носилките за бебета и шалове могат да бъдат поръчани на местни и чужди уеб платформи, както и чрез социалните мрежи. С всяка публикувана снимка, Джана създава интересна история за носенето на бебе. "Освен че промотираме нашата носилка за бебета, много важно е да промотираме правилното носене на бебето, тъй като то носи много емоционални и физически ползи както за детето, така и за родителя".

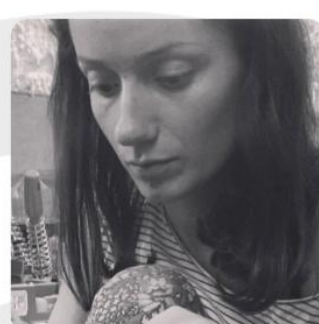
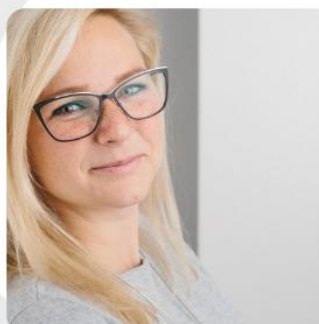
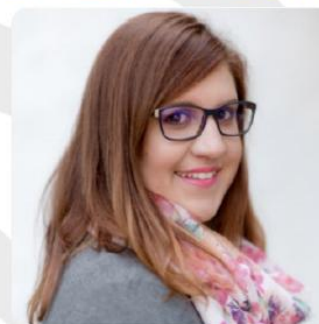
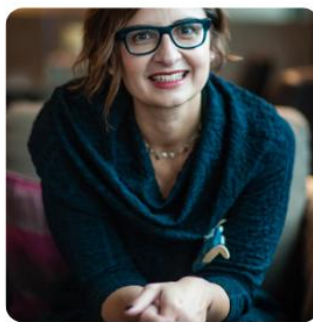
Клоко FB <https://www.facebook.com/KlokoBabyCarriers>

Клоко Insta <https://www.instagram.com/klokobabycarriers/>

Клоко OREA <https://www.oreabazaar.com/bs/product/1437/kloko-nosiljka-koja-raste-s-bebom-free-to-grow-baby-carrier>
www.impakt.ba

Открийте 27 вдъхновяващи истории на млади жени-предприемачи за постигане на бизнес успех на нашата страница:

<http://www.interreg-danube.eu/women-in-business>



Моряна ООД (България)



Предоставено от БЦЖТ

Моряна Филипова – ученичката, която спечели **Entrepregirl** издание 4.0 Тя е шестнадесетгодишна ученичка, когато печели първо място в Състезанието за млади жени предприемачи “Entrepregirl”, организирано от Български център на жените в технологиите (BCWT) за четвърта поредна година. Моряна учи в Професионална гимназия по облекло „Княгиня Мария Луиза“ София и да стане моден дизайнер винаги е било нейна мечта: *“Модата е свобода. Тя ти позволява да развиеш пълния си потенциал и творческа енергия за да създадеш нещо наистина важно.”*

Колекцията, с която Моряна спечели Наградата Entrepregirl vol. 4.0 е вдъхновена от българския фолклор и взаимодейства елементи от традиционни носии и бродерия. Нейните дрехи вече успешно се продават на www.moryana.eu. С първата си колекция, Моряна печели 13-та награда Българска мода, раздел Етно мода.

Моряна решава да кандидатства в състезанието Entrepregirl заради предизвикателството. Тя е нетърпелива да чуе експертното мнение на хора, които са се утвърдили в различни области на бизнеса. Обратната връзка, която получава за своя проект е изключително важна като тя успява и да създаде важни контакти за бъдещото развитие на своя бизнес.

Моряна печели първата награда в състезанието Entrepregirl v. 4.0–образователен курс по маркетинг и мениджмънт.

Младата дизайнерка вярва, че доброто познаване на пазара и притежаването на правилните стратегически и мениджмънт умения са ключови за създаването на успешна модна марка. Придобитите познания, комбинирани с креативност, постоянство и високо качество ще ѝ позволят да надгради своя успех и да излезе на външния пазар.

Съобщението, което тя иска да предаде на следващото “entregirls” е:

“Най-доброто време да започнеш собствен бизнес е точно сега. Защото когато имаш мечта, правиш всичко, което можеш, за да я постигнеш, а възрастта е само цифра.”



Предоставено от www.moryana.bg

CEDULJA / СТИКЕР (Хърватска)



Казвам се **Дунджа Амулик**, родена съм и живея в Загреб и съм майка на 4-годишно момче. На 35 години съм и съм завършила Факултета по графични изкуства на Университета в Загреб, с магистратура по графични технологии. Понататъшното ми образование по алгебра, направление графичен дизайнер, предопредели днес да имам собствен бизнес. От началото на кариерата ми се занимавам с графичен дизайн – отначало почасово работих за малки фирми, занаяти и училища, като доброволец, и по-късно

на пълен работен ден в държавна компания на работа с по-сериозни изисквания. 9 години след дипломирането ми, основах марка, наречена **Cedulja/ Стикер**. Открих модел за подражание в хората, с които израснах – в моите родители. Те ме образават и днес, със своите мисли и отношение, съзнателно както и несъзнателно. Аз съм щастлива и горда да имам родители като тях.

От момента, в който поисках да стана майка, виждах бебешки продукти навсякъде. Забелязах, че стикерите, които виждам по колите не бяха достатъчно привлекателни за мен, за да залепя някой от тях на моята кола. И така реших да направя свой собствен. От първите идеи и скици на компютъра, до днес са изминали малко повече от три години. След основаването на **Cedulja/Стикер**, направихме самозалепващи стикери и след няколко месеца марката разшири предлагания асортимент с магнитни стикери, които аз лично използвам. В момента предлагаме около двадесет различни стикер мотиви.

Работя сама за **Cedulja/Стикер**, така че за мен е голямо предизвикателство да задавам и подреждам приоритети, да организирам времето. Срещам най-големите трудности в областта на маркетинга. Как и колко често да комуникираш с клиенти и да си умерен и интересен, е въпроса, който най-често си задавам. Имам много малко време, за да свърша всичко необходимо, свързано с **Cedulja/Стикер**, с редовна работа и четири годишно дете, така че смятам времето за най-голямо предизвикателство за осъществяването на идеите ми.

Малкото училище по предприемачество за жени, организирано от **Международната Женска бизнес мрежа**, ми помогна да видя предимствата и недостатъците на работата с **Картата** – как да подчертавам

предимствата и по-добре да комуникирам недостатъците. Това ми отвори перспективи за необходимите действия, за които не бях мислила преди и които са важни за позиционирането на пазара, как да подхождаме и да комуникираме с клиентите, как да печелим нови и как да се погрижим за съществуващите клиенти. Тя потвърди, че се справям добре с някои дейности и предизвика интерес към нови такива. Предприемайки нови стъпки, постигнахме едно засега успешно сътрудничество с член на Женската мрежа. По време на обучението имах възможност да добия достатъчно информация от области, в които имах по-малко познания и които са необходими за бизнеса. Освен самото образование, намирам за полезно да се свързва с и да опознава всички участници и преподаватели. В допълнение към нарастването на бизнес знанията, личностното развитие е неизбежно - всеки опит и нов контакт са много ценни.

Успях да създам разпознаваема, уникална и специфична марка, макар и все още малка марка. В сравнение с първите месеци на бизнеса, Cedulja/Стикер е доста по-отворена за клиенти. Комуникира по по-достъпен начин, по-конкретно и ясно. Засега изпълнявам заложените цели и това е индикатор, че съм на прав път. Всеки интерес към публикуването на историята на Cedulja / Стикер е успех за мен. Шофирайки из града виждам стикери по колите и усещането е неопишуемо.

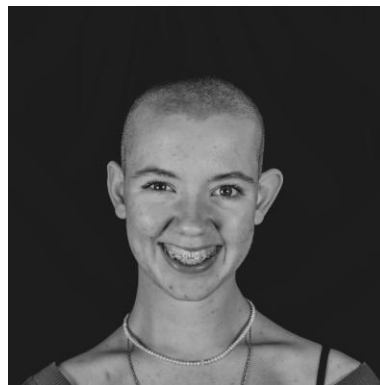
Cedulja/Стикер е марка, която се занимава с производството на много семпли и практични магнитни стикери за коли с надпис 'дете/деца в колата'. Стикерите се прикрепват чрез залепване и могат да бъдат премахнати, без да оставят следи по колата. Етикетите могат да бъдат и персонализирани с едно или повече имена. Всеки стикер разказва собствена история – тази на детето. Изчистени, семпли, цветни и богати на детайли стикерите могат да бъдат намерени в двадесет различни мотива, което ги прави разпознаваеми.

Стикерите са проектирани и произведени в Загреб, откъдето пътуват. Всяка покупка на местен продукт е подкрепа към малък местен производител и съм изключително благодарна за всяка покупка.



Диетке Хелвиг (Германия)

Диетке Хелвиг – на 18 години – е артист на свободна практика в областта на: фотографията, филмопроизводството, креативното кодиране и Младежи-медии-образование и учи в гимназия с фокус върху дизайна и медиите. **Ready to code** ѝ дава увереност да последва мечтите си и както и досега да продължи да работи за себе си на свободна практика.



Нейната страст към кодирането започва в лагер за кодиране на тийнейджъри, когато е на петнадесет години. Тя обиква тази нова форма на творчество и веднага се запалва. Иска да опита всичко и да научи всички възможности на кодирането. Затова тя посещава повече и повече събития, свързани с информационните технологии и с въодушевление посещава всеки семинар или хакатон, който може да намери. Иновативната среда на ИТ сцената я окуражава да разработва свои собствени идеи и да започва малки проекти. По време на тези събития, тя среща все повече хора, които ѝ служат за пример. Но с течение на времето тя забелязва, че не само позициите на ролеви модели, но всъщност почти всички позиции в ИТ-сектора като цяло, се доминират от мъже и че, явно е нещо специално да се интересуваш от технологии, след като си като жена.

Въпреки, че е силно подкрепяна от много хора, тя винаги чувства, че трябва да доказва себе си, за да бъде възприета толкова сериозно, колкото и мъжете.

През 2018 г. тя за пръв път чува за **Ready to Code** по време на събирането „Коктейли & Код“, поредното събитие, където тя може да придобие нови умения и да научи нещо ново. Но събитията на **Ready to Code** са различни: Не само че са по-разнообразни и свободомислещи, но и тя не чувства, че трябва да доказва, че е достатъчно квалифицирана и с опит. Общността има определени ценности, особено че всички могат да се учат един от друг и че всеки, който е ентузиазирани относно ИТ и вярва в равенството е добре дошъл. Събитието „Коктейли & Код“ ѝ дава възможност да се свърже с хора, които имат вдъхновяващи истории за разказване и са имали подобни на нейните битки, така че тя намира ролеви модели, с които би могла да се идентифицира. Освен официалните семинари, където може да подобри уменията си за кодиране, всички са наистина готови да помогнат и да я подкрепят по пътя ѝ. Тя получава полезни съвети за

професионалния живот както и да разобличава и да се справя с половата дискриминация и несправедливо отношение преди да са се разпространили. Да бъде част от подкрепящата общност, изградена от Ready to Code ѝ дава силно чувство на сигурност и ѝ показва колко важно е съществуването на този вид безопасни пространства. Виждайки всички тези положителни резултати, които никога не е очаквала, я вдъхновява да предоставя такива безопасни пространства за другите. Отново, Ready to Code участва в тази стъпка, когато търсят ментори за тяхната програма “ден на момичетата”. Тя започва да прави семинари за момичета за уеб програмиране и разработване на приложения. Това я тласва още по-напред, разбирайки, че може да вдъхновява млади момичета да пишат код, да започват свои проекти и да добиват самоувереност. Концепцията първо да предоставя на хората пространство, където да се вдъхновяват, да добират увереност и да изпробват нови неща и след това да им се даде възможност да вдъхновяват и други, води до цикъл на постоянен взаимен растеж. Тя вярва, че тази отвореност за растеж и неспирното обсъждане на многообразието, един ден ще направи ИТ индустрията толкова разнообразна, колкото са и самите информационни технологии.

Мрежови събития като „Коктейли & Код” я карат да осъзнае колко универсални са всъщност ИТ. Запознаването с хора от различни области на компютърните науки предлага разнообразен обмен. Това я вдъхновява да продължи да опитва нови неща и да се занимава с още експериментални проекти. Видео, кодиране, изкуство, философия, фотография, дизайн и младежко медийно образование започват да се припокриват и тя започва да прави имиджови филми и да заснема събития като Хакатони, направлявайки дигитален инструмент за младежко участие и работейки по алтернативен късометражен филм, базиран на глитч-арт и алгоритми. Изведнъж хората започват да я търсят за повече проекти и се превръща във фрилансър. Работата на свободна практика идва с много предизвикателства, така, че е много полезно, че тя може да се свърже с други фрилансери в общността на Готови да кодират. Там тя се научава да говори за и да отстоява финансовата стойност на работата си. Един от любимите ѝ проекти е интерактивна арт инсталация с Генеративен дизайн. За 250тата годишнина на философа Георг В. Ф. Хегел, Музеят Хегел Щутгарт организира двудневно събитие, за да оживи музея. На нея и на светлинен артист, който среща на нетуъркинг събитие, им е дадена една стая в музея и свободата да я напълнят с всичко, свързано с Хегел. Начинът на мислене, който изпитва в Ready to Code я провокира да използва нови методи на работа и обучение, които може да приложи и тук. Те разработват концепцията за представяне на теориите на Хегел чрез светлинно изкуство и звуков алгоритъм. Този проект е доста голямо предизвикателство, в

смисъл че това е първото ѝ възлагане, при което тя е напълно отговорна за аспекта на кодирането. Чрез общността на Ready to Code тя има възможност да се разменя мнения с останалите за общите предизвикателства пред проекти с кодиране и да работи самостоятелно. Без Ready to Code, тя може би не би имала смелостта да започне този проект, от който може да събере толкова много стойностни впечатления и нови перспективи. Докато преди често се бори да дефинира какво точно прави – сега тя се намира в позиция да обхваща преплитането на различни области и да следва свои собствени правила.

ЦЕНТЪР ПО ЖЕНСКО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО ВАРНА

Обадете ни се днес!

- обучения, водени от успешни предприемачи и експерти в различни области
- менторинг и консултации
- срещи с успешни жени-предприемачи
- достъп до обучителна платформа и база данни
- членство в общността WOMEN IN BUSINESS
- информация за участия във форуми, срещи, дискусии
- актуална информация за различни бизнес възможности
- нетуъркинг

За повече информация:

+359 882 809 178; +359 52 802 163

office@rapiv.org

Център по женско предприемачество - Варна

ВСУ "Черноризец Храбър"

България, Варна 9007,

к.к. Чайка, ул "Янко Славчев" 84

Анита Молнар (Унгария)



Анита Молнар поема управлението на семейния бизнес от баща си преди около десет години. Тя е изпълнителен директор от две или три години, когато кандидатства за менторската програма, управлявана от SEED. Тогава тя иска да придобие знания за всичко, свързано с управлението на бизнес като се интересува най-вече от това как жените управляват своите бизнеси. Сега тя знае, че само на конкретно зададени въпроси може да бъде получен смислен отговор.

Нейният бизнес се занимава с производството, култивирането и маркетинга на подправката червен пипер. Това е семеен бизнес, основан от баща ѝ в средата на 90-те години. Анита се присъединява към компанията през 2008 г. Работейки заедно с баща си, тя научава много за професията, за предприемаческия свят. Това, което прави тяхната компания специална е, че освен ежедневната работа, управляват и музей за историята на пипера с нестопанска цел, който представя на посетителите културата на пипера в Сегед. Така, те се занимават и с туризъм.

Междувременно, тя естествено израства в бизнеса: напълно е наясно, че когато дойде време ще поеме управлението от баща си.

Анита дълго време работи като учителка, по-късно продължава кариерата си в частния сектор. Когато бизнесът укрепва, на нея ѝ се струва, че все пак би било добре да продължи тази история, Анита и брат ѝ се съгласяват, че тя трябва да поведе компанията напред.

Анита иска да знае колкото е възможно повече относно това как се развиват бизнесите и как жените предприемачи се справят в този свят.

„Интересувах се от това как хората от дадена възраст, особено жените управляват своята компания. Наистина исках да говоря за проблемите ми с външни хора, исках някой отвън да погледне нашата компания и да ми каже какво вижда, независимо от това дали са ментори или наставлявани. Менторската програма на фондация SEED предостави чудесна възможност за тази цел.”

Анита не влиза в програмата със специфични проблеми. Тя се интересува от всеки аспект на управлението на бизнес: производствена технология, мениджмънт, търговия.

Ако погледнете назад, какво ви даде менторската програма?

„Първо, даде ми две приятелки, с които още поддържаме контакт. Между другото, за мен това е първата програма, в която се записах и предизвика интереса ми за подобни програми и обучения. В този проект имах изключителен партньор за сътрудничество, Жужа Бардокзи, учител, консултант, специалист по комуникации, която толкова ми въздейства, че по-късно аз също започнах да посещавам курс за обучение и започнах да търся програми и лекции за обучение по лидерство. Вероятно толкова много ми хареса това, което Жужа казваше, защото никога преди това не съм била мениджър, в същото време трябваше да управлявам хора в моя бизнес, особено мъже, затова бях много несигурна, чувствах се като марионетка. Нейното представяне и обучение ми помогнаха да стана истински ръководител на екипа.”

Анита обобщава в едно изречение това, което е получила от менторинг програмата на фондация SEED: отвориха пътя пред мен да посещавам следващи специфични обучения, както и образователни и професионални програми.

Ела Ботез Георгиу – SIBIU EVENTS / СЪБИТИЯ СИБИУ (Румъния)

Ела Ботез Георгиу учи бизнес администрация в туризма в университета „Луциан Блага“, след това натрупва опит в областта на туризма и индустрията за красота.

Тя иска да последва страстта си и да започне свой собствен бизнес за планиране на събития. Но се сблъсква с много пропуски и предизвикателства по пътя си, за да стане предприемач.



Измежду основните пропуски и предизвикателства, които среща са както следва:

- Недостиг на знания и умения, необходими за създаване на продукта, бизнес планиране, маркетинг и план за действие
- Липса на позитивни ролеви модели (жени предприемачи)
- Липса на напътствие и липса на коуч и ментор
- Липса на група за подкрепа/система (обмен на идеи, споделяне на опит, емоционална подкрепа и др.)
- Липса на бизнес умения (отчетност, маркетинг, бизнес комуникации, продажби и др.)

Поради липсата на знания и незнанието откъде да започне, тя решава да не създаде собствена компания.

През 2017 г. тя вижда и отговаря на реклама за набиране на посланик за **Елит бизнес клуб в Сибиу**. Първоначално се присъединява към клуба като член, а по-късно се включва в и завършва програмата за обучение на директори на клуба.

По време на периода ѝ на обучение тя започва **индивидуална менторска програма с Бианка Тудор за 1,5 години**, която продължава и след обучението.

Като член на, и по-късно посланик на Елит Бизнес Клуб, тя

- Набира смелостта, необходима да стартира собствен бизнес
- Превръща страстта си в бизнес

- Придобива знания за това как да превърне идеята в продукт, създавайки пакети за продажба и маркетингови стратегии
- Получава достъп до програми за коучинг и менторство
- Получава достъп до групи за обмен на опит мастърмайнд
- Установява контакти по време на редовни бизнес събития
- Разпознаваема е он-лайн както на местно така и на национално ниво.
- Получава нужните познания да създаде своя лична марка
- Получава достъп до ключови фигури от местната и националната бизнес среда
- Успява да започне бизнес.

В продължение на 6 месеца преди да започне своя бизнес, тя преминава обучение в областта на красотата и козметиката, но след като осъзнава, че положението ѝ значително се е променило в сравнение с началото, когато се е присъединила към клуба, тя решава да напусне местоработата си, да последва страстта си и да започне свой собствен бизнес.

В момента SIBIU EVENTS (СЪБИТИЯ СИБИУ) е добре известен бизнес за планиране на събития, както за събития за лично развитие, така и за бизнес събития в Сибиу, с местни подизпълнители, силна марка и репутация чрез асоциацията на Елит бизнес клуб СИБИУ, чрез членството ѝ в Елит бизнес клуб, нейното участие в клуба, чрез мрежата ѝ от контакти и онлайн маркетингови дейности, и най-вече чрез провеждане на висококачествени събития.

НАСТЯ ВЕРДНИК – "NOV - NOV" – Първа кучешка пекарна в Словения (Словения)

Настя Вердник (1987) е собственик на първата кучешка пекарна в Словения »NOV - NOV«, където пекат здравословна и натурална храна за домашни любимци. Най-голямото предимство е, че използват здравословни съставки, че са иновативни, гъвкави и че следват нуждите на пазара. Това е и основната причина защо са се запазили през цялото това време. Те имат и цели и идеи за бъдещето.



Снимка от Настя Вердник



Настя Вердник стартира през 2013 и сега има два магазина в Словения – в Марибор, както и в Любляна, и франчайзи в Загреб, Белград и Братислава, а в същото време фирмата ѝ си сътрудничи с големи дистрибутори за Европа. В момента тя има двама служители на постоянен договор и 6 стажанта, а по време на увеличено производство, наема допълнително от 3 до 4 души.

"Работете със сърце и любов това, което правите. Защото когато се появят проблеми ще можете да ги решавате по-лесно.", казва Настя.

<https://www.pasjapekarna.com/>

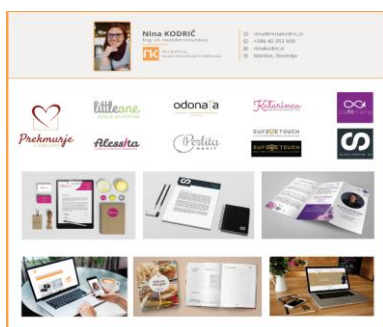
Историята започва, когато кученцето на Настя има проблеми след като е яло кучешка храна. Първо, тя приготвя здравословни неща за него. Тъй като не може да си намери работа, тя се възползва от възможността и участва в програмата за предприемачи »Предприемчиви в света на бизнеса«, изпълнявана от Агенцията за развитие на Марибор, и придобива впечатления за света на предприемачеството.

По време на разработването на нейната бизнес идея, тя е назначена в Агенция за развитие на Марибор и ежедневно с нея работи бизнес ментор заедно със семинарите и работните срещи от различни бизнес гледни точки – от бизнес идея до печеливш бизнес. Програмата продължава четири месеца. Основната повратна точка е магазинът, който тя отваря след като завършва курса. В началото, тя иска единствено да се грижи за себе си и за майка си, но наемането на други хора става необходимост, но също така е и голяма отговорност. Въпреки че започва своя бизнес на сляпо, успешно преодолява правните (липса на регулация за кучешките бисквитки) както и финансови пречки. "Държавата може да облекчи стартиращите фирми, особено през първите две години, когато те не могат да представят добри финансови резултати и трябва да се фокусират върху разработването на продукти", заключава Настя, гордата млада жена предприемач от Словения.

НИНА КОДРИЧ – ГРАФИЧЕН ДИЗАЙНЕР И ПОЧИТАТЕЛ НА ХУБАВИТЕ НЕЩА (Словения)

“Просто бъди смел и НАПРАВИ първата крачка!”

Снимка от Нина Кодрич



Нина Кодрич (1990) е графичен дизайнер и почитател на хубавите неща. Тя е магистър по медийни комуникации. Тя се посвещава на работата си и включва своя опит заедно с малко от своята уникалност в продуктите и проектите, с които се занимава. С креативност, простота и радост, тя се грижи вашата идея да види бял свят. Тя има собствена компания от януари 2018 г.

<https://ninakodric.si/>

Докато следва магистратура във факултета по електротехника в Марибор, където е учила графичен дизайн, тя взема участие в програмата "Предприемачеството е за жени". В програмата, организирана от Общността на словенските бизнес дами (<https://skupnost-podjetnic.si/>), Спирит Словения (<http://www.spiritslovenia.si/>), Търговската камара на Словения (<https://www.gzs.si/>) и други партньори, тя не само получава представа какво означава да си предприемач, но получава и цялата необходима информация, както и умения по време на менторската схема и семинари.

Тя преминава образователна програма, включваща повече от 100 часа по различни теми (процес на регистрация, различни правни форми на бизнеса, счетоводство и данъци, закони, брендиране и промоция, самооценка, ценообразуване на продукти и услуги, важността на работата в мрежа и контактите). Окончателното решение да стане предприемач идва след като сключва договор със Службата по заетостта на Словения, с който получава субсидия от 5 000,00 евро да създаде своя собствена компания.

Тя си казва: *“Ще се възползвам от тези две години и ще направя всичко възможно, за да успея.”* Както тя твърди, също така е важно да има подкрепата на мрежата на други жени предприемачи - Общност на словенските жени предприемачи, в която членовете вече управляват свой собствен бизнес и могат да помогнат със съвет ако нещо не върви по план.

Тя също така има голяма подкрепа от страна на дядо си, който е бил предприемач дълги години. Неговият съвет е, че с добра воля и смелост, човек може да преодолее всички препятствия. И тя се опитва да има това предвид всеки ден, когато работи вкъщи, опитвайки се да обучава клиентите си чрез уебстраницата и чрез социалните медии. Нейната ангажираност, отдаденост и доволни клиенти осмислят живота ѝ като графичен дизайнер.

Молдованска марка, Глобален успех (Република Молдова)



Само на 22 и на 18, те вече са се впуснали в света на бизнеса. **Виолета и Даниела Басок**, две сестри от столицата на Република Молдова, стартират свой текстилен бизнес. Основната причина, която ги кара да започнат е страстта им към модата, както и вдъхновението, идващо от майка им, която преди това работи като дизайнер към няколко местни магазина и допринася да развият своя изискан вкус и любов към дизайна.

И така сестрите Басок започват своя малък бизнес през 2012 г. Те стартират дейността си без служители. Първоначално си сътрудничат с различни работилници, до 2016 г. когато отварят собствено производство с двама служители. С нарастването на броя на поръчките, нараства и броя на служителите. По-късно двете млади жени отварят шоурум в сърцето на Кишинев. Там те продават само дамско облекло в широк асортимент като ежедневни рокли, вечерни рокли, костюми, гащеризони, блузи, поли, панталони и палта.

Благодарение на уникалния им подход, успехът идва мигновено. Именно стилът отличава сестрите Басок от останалите марки, налични на пазара. Техните продукти с **марката Raquette**, проектирани с минималистичен дизайн, качествени материали, изискана кройка и безупречна изработка изразяват женствеността в най-висша форма. Скоро, те разширяват пазара си, като започват да изнасят дрехи в Румъния. През 2017 г., младите жени предприемачи успяват да отворят собствен магазин в Букурещ.

За да управляват ефективно бизнеса си, двете сестри се налага да се разделят. Едната се мести в Букурещ за да управлява шоурума там, другата остава в Кишинев, където се произвеждат дрехите на Raquette. Марката е покорила сърцата на хиляди жени, както в Молдова, така и в чужбина, колекциите им се представят на различни модни събития в Милано и Париж. Марката се носи с гордост от известни личности и е представена в няколко модни списания като Vogue, Harper's Bazaar, Elle, Glamour и Brides. Но пътят към международния успех съвсем не е лесен. Младите жени се срещат с редица трудности, особено поради младостта си, когато преговарят или наемат персонал. Но, с амбиция и търпение, преодоляват тези препятствия.

През 2018 г. младите жени предприемачи кандидатстват по програмата **“Women in business”**, като това е единствената финансова подкрепа, която са ползвали. За тях това значително подпомага усъвършенстването и автоматизирането на производствения процес, както и промотирането на техния бизнес и развитието на марката.

Програмата дава съществен принос за развитието на международния имидж на марката. Raquette в момента продава продуктите си онлайн в Европа, Обединеното кралство и САЩ. Компанията има постоянни клиенти и в страни като Саудитска Арабия, Австралия и Япония. А всяка поръчка от нова дестинация предвещава нов успех.



RAPIV

Регионална агенция за предприемачество и иновации - Варна (РАПИВ) е сдружение с нестопанска цел, създадено през 2002 г., осъществяващо дейност в обществена полза, което има за цел да стимулира регионалната икономика чрез развитие на предприемачеството и иновациите. Членовете му включват представители на 4 основни типа организации - централна и местна администрация, академични и научни институции, неправителствени организации, фирми, както и физически лица.

Основни направления за развитие:

- Бизнес инкубатор – Варна
- Център по женско предприемачество
- Start2Up Акселератор
- Услуги в подкрепа на бизнеса
- Въздействие върху политики
- Проучвания, анализи и разработване на стратегически документи

Услуги в помощ на бизнеса:

- Експертна помощ при развитие на бизнес идея;
- Обучения по предприемачество;
- Бизнес консултации и менторство;
- Маркетинг консултации;
- Финансово счетоводни консултации;
- Включване в мрежи за търсене на партньори;
- Организиране на start-up събития за представяне пред инвеститори

Нашите успехи:

- 1000+ часа предоставени бизнес консултации;
- 100+ младежи са придобили предприемачески компетенции;
- 60+ млади предприемачи са стартирали собствен бизнес
- 18 инкубирани фирми

Свържи се с нас:

гр. Варна,
ул. „Проф. Асен Златаров 6“, офис 3
тел: +359 882 809 178; + 359 52 802 163
e-mail: office@rapiv.org; www.rapiv.org



Настоящият документ е създаден в рамките на проект WOMEN IN BUSINESS - "Насърчаване на предприемачеството сред младите жени в Дунавския регион", съфинансиран от програма INTERREG Danube Transnational 2014-2020 (ERDF, IPA, ENI)