

2018/2019



FLORA' HANDMADE WOMEN ACROSS THE EUROPE

Guide for Handmakers



Erasmus+

www.handmade-flora.com

This material was created as a dissemination publication in “Handmade Women across the Europe” project (funded with the support of the Erasmus+ Programme of the European Union, through Key Action 2 in the Field Adult education)

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



The opinions expressed in this material belong to its authors and Animate do not reflect the position of the European Commission.

This educational material was developed by project consortium members: Creativi108 (Italy), Proaktywni (Poland), Asociacion Jovenes Hacia la Solidaridad (Spain), Bulgarian Development Agency (Bulgaria), Business & Professional Women CR (Czech Republic) .

Project: 2017-1-IT02-KA204-036766



2019

All correspondence related to this publication should be addressed to:

APS Creativi108
Address: Olmetola Street, no. 17, apt. A, Bologna, Italy
Email: info@creativi108.com
Web: www.creativi108.com

Copyright for this publication belongs to Creativi108. Partial reproduction of this material for non-profit purposes is allowed with the reference of the source; In the case of a profit making purpose the written permission of Creativi108 is compulsory.



PRZEWODNIK DLA HANDMAKERS

Spis treści:

1. Wstęp

1.1 Przedmowa - Projekt

1.2 Wprowadzenie do koncepcji samozatrudnienia w dziedzinie rzemieślników

2. Kompetencje niezbędne, aby zostać handmistrzem

2.1 Własna przedsiębiorczość i narzędzia

2.2 ICT i e - handel, prawa własności intelektualnej i ochrona danych

2.3 Marketing w mediach społecznościowych

2.4 Biznes i zarządzanie

2.5 Dyscyplina finansowa

2.6 Canvas Florà i mentoring

3. Wnioski

3.1 Ostateczne wyniki projektu Wyniki zebrane z oceny szkoleń zebranych podczas projektu

3.2 Success stories

3.3 Considerations

Wstęp

„Florà: ręcznie robione kobiety w całej Europie” to 24-miesięczny projekt – partnerstwo strategiczne Erasmus + KA2.

Skoncentrowaliśmy się na WYMIANIE NAJLEPSZYCH PRAKTYK. Konsorcjum to połączenie pięciu uzupełniających się instytucji o niezbędnym profilu, doświadczeniach i umiejętnościach wiedza specjalistyczna zapewniająca wszystkie aspekty projektu, pochodzące z różnych dziedzin edukacji i szkolenia, w tym nowicjusze tej akcji. Są partnerzy z Polski, Włoch, Hiszpanii, Republiki Ceca, Bułgarii. Koordynatorem jest Creativi108 z Włoch.

Projekt ma na celu dzielenie się doświadczeniami i najlepszymi praktykami w zakresie edukacji dorosłych oraz dzielenie się i tworzenie innowacyjnych metod przydatnych narzędzi dla kobiet zajmujących się handmakingiem poprzez szkolenia oparte na współpracy europejskiej.

Projekt jest odpowiedzią na lokalne wymagania wszystkich partnerów pochodzących z regionów o wysokim bezrobociu kobiet, a uczestnicy szukają alternatywnego sposobu pracy na własny rachunek w sektorze kreatywnym i otwartych mikroprzedsiębiorstwach.

Ogólnym celem projektu jest rozwijanie partnerstw między organizacjami edukacyjnymi ukierunkowanych na potencjalny obszar wzrostu takie jak ręcznie robione.

Szczegółowe cele projektu to:

- 1-Podziel się dobrymi praktykami samozatrudnienia poprzez naukę typu open source.
- 2-Utrzymaj sieć europejskich ręcznie robionych robotników.
- 3-Utrzymaj wymianę kompetencji.

Wpływ projektu widać na uczestnikach projektu, którzy zdobyli nowe kompetencje i mogli konkurować na rynku pracy ze specjalistami. Organizacje partnerów utworzyły silne partnerstwo i kontynuują współpracę. Potencjalne długoterminowe korzyści będą postrzegane jako poprawa jakości kształcenia i szkolenia w organizacjach partnerów. Pojawi się jako poprawa sytuacji na rynku pracy kobiet, gdy uczniowie dzielić się własnym doświadczeniem i nowo zdobytymi umiejętnościami z poziomem zawodowym przyszłych uczniów i rozpocząć pracę w zawodzie.

1.1 Przedmowa - Projekt

Projekt Florà przyczynił się do podniesienia umiejętności i wiedzy 15 europejskich rękodzielniczek, które będą promować edukację równieśniczą wśród innych rękodzielniczek w ich kraju.

W ramach projektu odbyły się szkolenia: W Walencji w zakresie przedsiębiorczości, w Bułgarii z zakresie e-commerce, w Krakowie w zakresie marketingu społecznościowym, w Praga poruszyliśmy temat zarządzanie i budżetu, we Włoszech nt. dyscypliny finansowej.

Uczestniczki stały się bardziej świadome swoich umiejętności. Zwiększone zaufanie do ich potencjału. Nabyte umiejętności przekształcania pasji w wynagrodzenie za pracę.

Wykorzystuj działające technologie informacyjno-komunikacyjne i lepiej komunikuj się po angielsku. Będą bardziej świadomi własnej kultury narodowej i innych kultur europejskich. Większość uczniów rozwija swój mikroprzedsiębiorstwo, stając się przykładem dla innych kobiet.

Partnerzy zorganizowali wideokonferencje dla pracowników i osób uczących się w celu wymiany dobrych praktyk, komunikacji i dzielenia się doświadczeniami. Partnerzy zorganizowali działania upowszechniające z udziałem lokalnych zainteresowanych stron, innych instytucji zawodowych i organizacji pozarządowych, aby wpływ projektu był bardziej zrównoważony.

Głównym rezultatem jest Podręcznik e-booka jako materiał pedagogiczny i metodyczny do rozpowszechniania we własnych i innych organizacjach, w społecznościach lokalnych, na poziomie krajowym, europejskim i międzynarodowym.

Utworzono stronę Facebookową i stronę internetową <http://handmade-flora.com>.

Projekt Florà będzie kontynuowany na stronie internetowej z nowymi kontynentami oraz wdrożeniami i nowymi projektami.

1.2 Wprowadzenie do koncepcji samozatrudnienia w dziedzinie rzemieślników

Definicja samozatrudnienia to „rozpoczęcie i prowadzenie udanego biznesu lub przedsiębiorstwa społecznego”. Wiele ręcznie robionych kobiet zaczyna jako hobbystów, a następnie przechodzi do samozatrudnienia, tworząc mikroprzedsiębiorstwo. Samozatrudnienie jest czasem jedyną opcją, jeśli chcesz podążać określoną ścieżką kariery.

Dla niektórych kobiet wybór stylu życia jest możliwy do osiągnięcia, ponieważ:

1. umożliwia elastyczne zaangażowanie i pracę w niepełnym wymiarze godzin;
2. ułatwia godzenie pracy rodzinnej;
3. umożliwia twórcze wyrażenie własnego potencjału.

Powody, dla których ludzie wybierają samozatrudnienie, mogą również obejmować:

1. chęć sprzedaży swoich umiejętności i / lub wiedzy;
2. chęć udowodnienia pomysłu;
3. ponieważ podoba im się wyzwanie;
4. chcą wygenerować drugie źródło dochodów;
5. poczucie, że nie ma innych opcji.

Samozatrudnienie ma swoje zalety i ryzyko

Korzyści:

1. Wolność
2. Będąc własnym szefem
3. Zarabianie pieniędzy, które lubisz
4. Pracować mniej godzin
5. Niezależność

6. Praca w domu

Ryzyko

Im więcej ręcznie robionych aspiracji związanych z samozatrudnieniem, potrzeba lat ciężkiej pracy i zaangażowania. Ta realizacja stanowi największy szok dla większości kobiet, które decydują się na pracę dla siebie. Może to rzucić nieco światła na to, dlaczego niewielu rzemieślnikom odnosi sukcesy w ciągu pierwszych trzech lat osiągania zrównoważonego dochodu. Tak więc na początku Handmaker może rozważyć następujące kwestie:

1. Robisz wszystko sam i jesteś odpowiedzialny za codzienne prowadzenie mikroprzedsiębiorstwa. Może to oznaczać na przykład wykonywanie zadań, których nie lubisz jako niektórych aspektów finansowych lub administracyjnych.
2. Duże lub dochody są rzadkie na początku. Potrzeba osobistych inwestycji finansowych w mikroprzedsiębiorstwo, uczenia się, kompetencji wymagających wielu umiejętności.
3. Może być konieczne rozważenie drugiej pracy, aby zapewnić gwarantowane źródło dochodu z codziennych kosztów utrzymania.
4. Musisz zaoferować produkt, na który jest popyt. Może to zależeć od wyświetlenia określonego obrazu, udoskonalenia techniki lub wykonania wyjątkowego produktu.
6. Ty sam jesteś odpowiedzialny. Podjęcie niemądrej decyzji może obniżyć twoje dochody.
7. Niemożliwe jest uniknięcie presji, szczególnie tych, które pochodzą od klientów i klientów.
8. Niepowodzenia mogą mieć wpływ na zaufanie i zyski. Bądź realistą i ucz się na własnych błędach.
10. Będziesz musiał dokonać własnych ustaleń dotyczących podatków, emerytur i ubezpieczeń zdrowotnych.

2. Kompetencje niezbędne, aby zostać rękodzielnikiem

Założenie firmy wiąże się z dużym zaangażowaniem, dlatego musisz dobrze się przyjrzeć, aby sprawdzić, czy jesteś gotowy na to wyzwanie. Równie ważne jest badanie umiejętności i osobowości oraz budowanie zespołu wsparcia rodziny, przyjaciół i doradców.

Niezbędna wiedza obejmuje:

1. branding;
2. komunikacja w mediach społecznościowych;
3. badania i projektowanie produktu;
4. administracja i dyscyplina finansowa;
5. Kompetencje Tic;
6. zarządzanie czasem;
7. obsługa klienta;

Najważniejsze cechy to:

1. gotowość do podejmowania ryzyka;
2. akceptacja niepewności;
3. samodyscyplina;
4. pasja;
5. energia;
6. kreatywność.

Konieczne jest dokonanie realistycznej oceny swoich talentów i ustalenie, czy brakuje Ci umiejętności niezbędnych do powodzenia projektu. Możesz zdobyć niektóre z tych umiejętności i technik poprzez szkolenia, kursy lub działania mentora.

2.1 Mentoring oraz przedsiębiorczość i narzędzia

Szkolenie zostało zaprojektowane tak, aby rozpałić odpowiednią iskrę, aby:

- Podnosząc świadomość, że wszyscy jesteśmy kreatywni, musimy jedynie „obudzić” naszą kreatywność

- Twórz POMYSŁY twórczo i wspólnie ze słów

Zwiększenie zdolności do stawiania czoła prawdziwym problemom poprzez dostarczanie innowacyjnych rozwiązań

-Promowanie wspólnej konstrukcji kluczowych koncepcji projektu, zrozumienie tego, co będzie działać na projekcie i laboratoriach

-Wprowadzaj ulepszenia do swoich projektów i wykorzystuj pracę zespołową, aby tworzyć więcej pomysłów

- Aby doświadczyć podejścia do wyrażania modelu biznesowego poprzez strukturę zapewnianą przez Canvas.

-Aby ustrukturyzować różne elementy, które składają się na Twój projekt / biznes, opracuj nowe pomysły i ulepszenia w uporządkowany sposób i znając relacje między każdym z elementów

-Do refleksji nad potrzebą dostosowania się do kontekstu, rodzaju klienta lub innych aspektów, zgodnie z potrzebami i okolicznościami.

- Myśląc nieszablonowo, za pomocą wyobraźni zamierzamy generować nowe pomysły na ulepszenie produktu lub usługi.

-W celu wizualizacji możliwości ulepszenia ich propozycji przy użyciu kreatywnych i partycypacyjnych technik

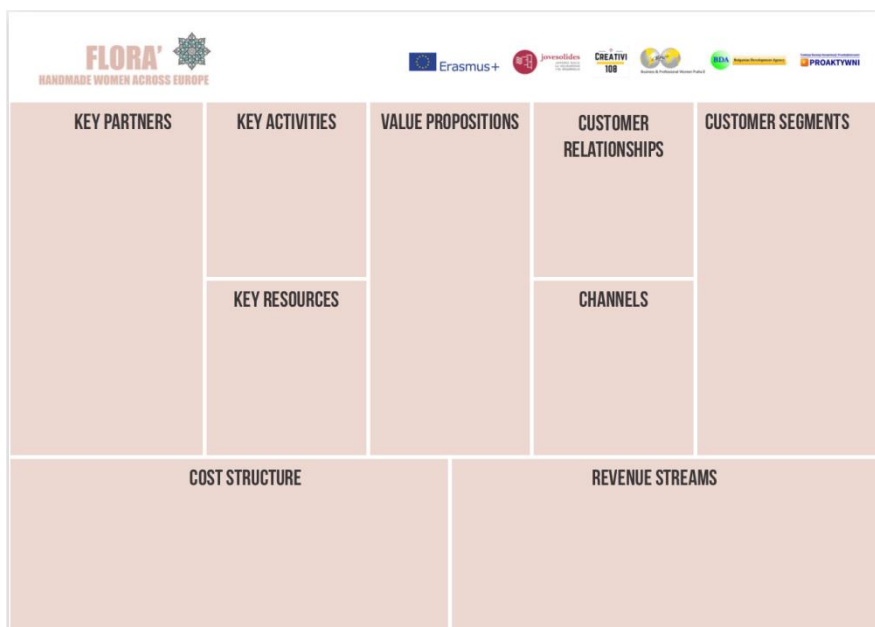
-Przedstawiać pomysły i koncepcje na różne sposoby, działając naszą wyobraźnią

- Utwórz wiadomość, która dociera do klienta

-Aby skutecznie podsumować nasz pomysł / projekt (kluczowe elementy)

Aby to osiągnąć, w szkoleniu wykorzystano różne gry, techniki i dynamiki. Główne trzy elementy i metodologie będące celem tego szkolenia to:

- Społeczny model biznesowy CANVAS - Pracuj nad pomysłem / projektem, korzystając z prostej prezentacji biuletynu. Stamtąd będziesz mógł rzucić się na bardziej profesjonalną perspektywę, używając BM CANVAS, burzy mózgów, zadać sobie pytanie, gdzie chcesz się dostać



Tutaj zamiast tego z prostszą wersją, aby dać przegląd tego pomysłu:

NEWS 2018

FLORA'
HANDMADE WOMEN ACROSS EUROPE

Erasmus+ Creative Hub PROAKTYWNI Bulletin 30th, May 2018

Include the headline of your proposal

Make a drawing of how you see your idea

Describe briefly your idea

Which is your target Which is the added value Which is the expected impact

- Pracuj nad boiskiem do windy. Ćwicz przed lustrem ze swoimi przyjaciółmi, klientami ... Być może wkrótce będziesz tego potrzebować!

- Mapowanie empatii:

Zacznij poznawać swoich klientów, którym sprzedajesz ... zadać sobie pytania i postaraj się postawić na miejscu swoich klientów. Zanurz się i „potwierdź” swoje odpowiedzi, gdy tylko masz na to szansę ...

Pytania:

Co ona myśli lub czuje?

Co ona widzi

Co ona mówi lub robi?

Co ona słyszy

2.2 ICT i e - handel, prawa własności intelektualnej i ochrona danych

Aby właściwie założyć własną firmę wykorzystującą technologie informacyjno-komunikacyjne i e-commerce, należy najpierw przeprowadzić podstawowe badania rynku (Kim są klienci; Jak docierać do klientów, konkurenci i wreszcie zidentyfikować swoich dostawców). Drugim krokiem jest określenie strategii marketingowej i sprzedażowej, która musi obejmować sposób organizacji sprzedaży i marketingu swoich produktów. Ważne jest, aby zwracać uwagę na fotografowanie / filmowanie własnych produktów, aby skutecznie sprzedawać online. Chociaż korzystanie z gotowych platform sprzedaży ma swoje zalety, należy również wziąć pod uwagę ryzyko i koszty. Opracowanie platformy sprzedaży własnej może być trudne, ale wraz ze wzrostem sprzedaży może być nieocenionym narzędziem wzrostu i sukcesu.

Na dalszym etapie należy rozważyć rodzaj spółki (osoby prawnej). Może to być samozatrudnienie, ograniczona odpowiedzialność lub inne. W każdym kraju istnieją różne definicje, ale generalnie najważniejsze jest rozważenie odpowiedzialności i kosztów.

Wreszcie własna firma zajmująca się handlem wyrobami musi opracować jasną strategię ustalania cen produktów. Powinien on obejmować cenę dostaw, koszt robocizny, koszt marketingu, reklamy, wszelkie opłaty bankowe, opakowanie, ubezpieczenie, podatek od dochodu oraz w zależności od krajowego podatku VAT.

Dwie kwestie prawne są szczególnie istotne dla działalności rzemieślniczej i marketingu produktów: prawa własności intelektualnej (IP) i kwestie ochrony danych. Prawa autorskie to ochrona prawna własności intelektualnej, która jest zapewniana autorom / pomysłodawcom oryginalnych dzieł kreatywnych, w tym różnych form rękodzieła. Chociaż własność produktu artystycznego może zostać przeniesiona na inną osobę lub podmiot, autor nadal posiada do niej prawa autorskie.

Prawo autorskie ma charakter terytorialny i różni się w zależności od krajowego systemu prawnego. Harmonizację ochrony praw autorskich na poziomie międzynarodowym osiągnięto dzięki konwencji berneńskiej o ochronie dzieł literackich i artystycznych przyjętej w 1886 r. Do 2018 r. Ratyfikowało ją 176 krajów (spośród 195), w tym wszystkie państwa członkowskie UE i Stany Zjednoczone. . Unijne prawo autorskie dotyczące rękodzieła składa się z dwóch dyrektyw, które państwa członkowskie są zobowiązane wprowadzić w swoich

odpowiednich przepisach krajowych: dyrektywa 2001/29 / WE w sprawie harmonizacji niektórych aspektów praw autorskich i pokrewnych w społeczeństwie informacyjnym oraz dyrektywa 2006 / 116 / WE w sprawie czasu ochrony prawa autorskiego i niektórych praw pokrewnych.

Zgodnie z konwencją berneńską i odpowiednim prawodawstwem UE ochrona praw autorskich obejmuje tylko określone wyrażenia i nie obejmuje pomysłów, procedur, metod działania, matematyki ani innych pojęć jako takich. Zwykle wymagania dotyczące pochodzenia praw autorskich obejmują istnienie pewnego rodzaju materialnego wyrazu dzieła oraz pewien poziom kreatywności / oryginalności dzieła, chociaż zwykle próg jest ustalany na bardzo niskim poziomie. Podczas gdy w typowym przypadku autor posiada prawa autorskie do swojej pracy twórczej, w niektórych przypadkach określonych przez prawo krajowe, prawo autorskie może zostać przyznane pracodawcy, dla którego autor wykonał zleconą pracę.

Zgodnie z konwencją berneńską prawo autorskie powstaje zgodnie z zasadą „automatycznej” ochrony i nie jest wymagana rejestracja ani inne formalności. Ochroną objęte są dzieła autorów będących obywatelami państw, które ratyfikowały konwencję berneńską, oraz dzieła, które zostały po raz pierwszy opublikowane w takich krajach (kraj pochodzenia). Stosowana jest zasada „traktowania narodowego”, co oznacza, że w krajach będących członkami konwencji berneńskiej innych niż kraj pochodzenia autorzy mają prawa, które ich ustawodawstwo przyznaje swoim obywatelom. Zakres ochrony, a także środki zadośćuczynienia przyznanego autorowi w celu ochrony jego praw, podlegają wyłącznie prawu kraju, w którym występuje się o ochronę.

Ochrona praw autorskich obejmuje prawa moralne i ekonomiczne, a zgodnie z prawem UE ochrona jest przyznawana na całe życie autora i na 70 lat po jego śmierci. Należy zauważyć, że ochrona praw autorskich podlega wyjątkom i ograniczeniom, jak np. klauzula dozwolonego użytku w ustawodawstwie USA.

Kolejna kwestia prawna, która ma znaczenie dla marketingu i sprzedaży produktów rękodzielniczych, związana z przepisami dotyczącymi ochrony danych. Ogólne rozporządzenie o ochronie danych (UE) 2016/679 (RODO) jest bezpośrednio stosowane na terytorium

2.3 Marketing w mediach społecznościowych

Globalizacja rynków i dynamiczny rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych oznaczają, że przedsiębiorstwa muszą systematycznie dostosowywać się do nowych warunków działania. W związku z tym w warunkach współczesnego rynku nowe media stały się ważnym obszarem działań marketingowych przedsiębiorstw. Internet jest obecnie kluczowym kanałem komunikacji, który stanowi wyzwanie dla zainteresowanych stron. Liczba abonentów, użytkowników i reklamodawców regularnie rośnie, a firmy docierają do klientów drogą elektroniczną, co sprawia, że Internet umożliwia skuteczną promocję przedsiębiorstw, a w przypadku interesariuszy - promocję sztuki. Praca, budowanie własnej marki i zwiększanie sprzedaży.

W przeciwieństwie do tradycyjnych mediów, media społecznościowe wyróżniają się dwukierunkową komunikacją zapewniającą łatwość interakcji, uniwersalną dostępność dla twórców bez barier wejścia, podlegającą jedynie kontroli społecznej, łatwość modyfikacji treści i szybkość dostarczania informacji.

W jaki sposób media społecznościowe napędzają biznes?

Obecnie na YouTube jest ponad 2,41 miliarda aktywnych użytkowników Facebooka (wrzesień 2019) i ponad 1 miliard aktywnych użytkowników Instagram (wrzesień 2019), a Instagram zrzesza ponad 8 milionów ludzi. Z biznesowego punktu widzenia media społecznościowe są grupą klientów.

Głównym założeniem mediów społecznościowych jest działanie w taki sposób, aby umożliwić wszystkim uczestnikom dialog i interakcję. Należą do nich nie tylko popularne portale społecznościowe, ale także blogi, fora dyskusyjne, platformy udostępniania zdjęć lub strony internetowe, na których można publikować recenzje produktów i usług. Media społecznościowe to narzędzie o ogromnym zakresie wpływu dla każdej firmy, które można promować za ich pośrednictwem w sieci, zarówno docierając do nowych klientów, jak i łącząc istniejących i budując ich lojalność.

Tak wysokie wyniki mogą okazać się jedną rzeczą. Media społecznościowe będą idealne jako narzędzie sprzedaży i promocji dla firm. Ponadto są doskonałym miejscem do prowadzenia dialogu z klientami.

Po pierwsze: dialog i budowanie relacji Podobnie jak radio, prasa lub telewizja, media społecznościowe są potężnym źródłem informacji. Jest to rodzaj areny wymiany poglądów, obserwacji i wydawania opinii między użytkownikami. Tym bardziej, jeśli weźmiemy pod

uwagę fakt, że znaczna część życia przeniosła się dzisiaj do Internetu, a media społecznościowe stały się miejscem, w którym internauci dosłownie dzielą się wszystkim, w tym swoimi doświadczeniami z markami.

Dlatego obecność marki w mediach społecznościowych nie tylko gwarantuje możliwość stworzenia wirtualnej wizytówki. Jest to przede wszystkim szansa na dialog z klientami i interakcję z nimi. To z kolei tworzy niezaprzeczalną wartość dla każdej firmy - budując zaufanie i autorytet w oczach klientów.

Do najważniejszych należą serwisy społecznościowe wykorzystywane w sprzedaży:

FACEBOOK

Główną działalnością w dziedzinie marketingu społecznościowego na Facebooku jest tworzenie i zarządzanie fanpage'em marki lub firmy. W ramach działania zdjęcia, filmy lub wiadomości tekstowe są publikowane w profilu. Działania mają na celu aktywizację fanów firmy, co przekłada się na kreowanie pozytywnego wizerunku marki. Możliwe jest tworzenie specjalnych aplikacji, które umożliwiają rywalizację między fanami, co przekłada się na większe zaangażowanie. To działanie na granicy e-PR, które powinno być prowadzone równoległe z działaniami marketingowymi. Do obserwowania Facebooka wykorzystywane są specjalne narzędzia Facebooka, które pozwalają nam monitorować wybrane przez nas frazy w czasie rzeczywistym.

INSTAGRAM

Jest to medium, które pojawiło się na innych kanałach społecznościowych w ciągu ostatnich kilku lat. Wyróżnia się silnym naciskiem na aspekt wizualny, a dzisiejsi konsumenci wolą widzieć produkty, które mogą kupić, niż czytać o nich. Instagram daje ogromne możliwości w kreowaniu pozytywnego wizerunku firmy i budowaniu marki.

2.4 Biznes i zarządzanie

dwie części, praca domowa i warsztat Handmakers, przygotowanie przed warsztatem: Zdefiniuj, opisz swojego klienta i swoją unikalną ofertę. Ważne jest, aby zrozumienie własnego biznesu i badania konkurencji były realistyczne, a nie tylko życzenie.

Warsztat:

Flora Handmade Dlaczego i jak przygotować własny biznes plan

28.3.2019 Praga Ingrid Šůrová

Biznes Plan określa kierunki działalności, określa cele, wyznacza strategię służące osiągnięciu celów i pomaga pokonywać ewentualne nierówności na drodze.

Przygotowanie biznesplanu pomoże ci wypracować cele, które chcesz osiągnąć, oraz strategię ich osiągnięcia.

Biznesplan nie jest dokumentem utworzonym raz i przechowywanym w dolnej szufladzie. To żywy przewodnik, który powinieneś rozwijać, gdy Twoja firma rozwija się i zmienia. Firmy odnoszące sukcesy sprawdzają i aktualizują biznesplan, gdy zmieniają się okoliczności.

Stworzenie dobrze skonstruowanego biznesplanu da ci wskazówki i pomoże Twojej firmie odnieść sukces. Biznesplan stanowi plan działania na przyszłość firmy i jest niezbędny do pozyskania finansowania.

Biznesplan - przygotowanie

- Analiza konkurencji
- Zdefiniuj swojego klienta

1. Analiza konkurencji:

Sprawdź dokładnie swoich konkurentów i ich konkurentów

- o Oferta, usługa, produkty, ceny
- o Referencje, doświadczenie
- o W twoim mieście, kraju, może za granicą?
- o Opisz 2-3 konkurentów, produkty bezpośrednie lub podobne
- Polecam zrobić listę, zakładkę, zależy od twojego stylu

Przykład: możesz go przedłużyć

Nazwa / adres strony internetowej oferta produkty usługi ceny referencje doświadczenie komentarz

2. Zdefiniuj swojego klienta

Nazwa Twojej firmy:

Data:

Opisz swojego klienta, bądź precyzyjny (opisz nabywcę swojego produktu)

· Kim są Twoi klienci i jak dokładnie rozwiązujesz ich problem

.....

· Co chcą osiągnąć

.....

· Klient: imię (jak Eva, Adam)... ..

· Wiek:

· Płeć Mężczyzna Kobieta)

· Adres: (jak Europa / Polska / Kraków)...

· Zawód: (jak przedsiębiorca / student itp.)

· Status: (jak osoba samotna / rodzina / żonaty)

· Dzieci: tak lub nie

· Napisz listę 5 obszarów (przynajmniej), w których klienci spędzają czas online / offline, aby rozwiązać problem, znaleźć to, czego chcą, czego potrzebują i są zainteresowani

Google / Facebook / Instagram / Pinterest

Sklepy / e-sklepy

Czasopisma

Kursy

Innych źródeł.....

Opisz swoją wyjątkową ofertę

· Dlaczego i jak odniesiesz sukces na rynku, na którym wielu producentów odniosło sukces

.....

· Twój opis produktu / usługi

.....

· Czego dokładnie nie zrobisz

.....

· Co jest wyjątkowe

.....

· Jak pokażesz swój sukces, jak go rozpoznać i gdzie

.....

· Twoja strategia cenowa

.....

Tabele robocze

SWOT analysis

is a strategic planning technique used to help you to identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats related to business competition or project planning.

Internal	
Strenghts	Weaknesses
1	
2	
3	
4	
5	

External	
Opportunities	Threats
1	
2	
3	
4	
5	

Strenghts Statement

Weaknesses Statement

Opportunities Statement

Threats Statement

Sales Plan

Market segmentation Who is your target group? Who is your customer?

Specify your groups by geography, behavior, age, market (at least like FB)

How much is your full year plan? Is your plan measurable and achievable?

Plan Rules	
S	Specific
M	Measurable
A	Achievable
R	Realistic
T	Time-oriented

Target group -customers	Describe customer characteristic	Full Year Plan of Sales (\$/year)	Share in %
Segment 1			
Segment 2			
Segment 3			
Segment 4			
Segment 5			
Notes		Sales in Total \$/year	

Financial Performance

Financial performance is a subjective measure of how well a firm can use assets from its primary mode of business and generate revenues.

This term is also used as a general measure of a firm's overall financial health over a given period of time.

	Month				Full Year		
	Actual	Budget	Last Year		Actual	Budget	Last Year
Gross Revenue							
Cost of Goods Sold							
Gross Profit (\$)							
Gross Profit (%)							
Operating Expenses							
Operating Profit \$							
Operating Profit (%)							
Other Expenses							
Net Profit \$							
Net Profit (%)							

2.5 Dyscyplina finansowa

Jednodniowe szkolenie, warsztaty

Dyscyplina w biznesie, finansach i działania następce

Cel: Zrównoważony rozwój biznesu i utrwalanie nawyków finansowych

Adnotacja: Podczas ostatniego szkolenia z damami Flora Handmade mogliśmy zobaczyć wiele niedociągnięć w zrozumieniu praktyki finansowej i działań następnych. Warsztaty podsumowują ważne aspekty małego przedsiębiorcy w zakresie zgodności z biznesem i uwzględniają głównie kreatywne podejście kobiet w projekcie Flora. Panie otrzymują kilka praktycznych próbek z naciskiem na systematyczną pracę administracyjną, prosty powtarzalny proces i dyscyplinę nie tylko w dziedzinie finansów.

Wreszcie określają własny sposób prowadzenia działalności i narzędzia do osiągnięcia sukcesu.

Program:

1. Wstęp
2. Zasady biznesu i sukcesu
3. Biznesplan i działania następce
4. Wyniki finansowe, podstawowe zasady
5. Planowanie roczne, ćwiczenie liczb
6. Osobiste zaangażowanie i wyniki
7. Podsumowanie, koniec

1. Wstęp

Moje ostatnie szkolenie z damami Flora Handmade pokazało wiele niedociągnięć w zakresie zrozumienia praktyki finansowej i działań następnych.

Warsztaty podsumowują ważne aspekty małego przedsiębiorcy w zakresie zgodności z biznesem i uwzględniają głównie kreatywne podejście kobiet w projekcie Flora.

Panie otrzymują kilka praktycznych próbek z naciskiem na to, aby systematyczne finanse administracyjne działały, prosty powtarzalny proces i aby zachować samodyscyplinę w biznesie.

Oczekiwanie:



2. Zasady biznesu i sukcesu

1. Utrzymuj pozytywne, realistyczne podejście i ogranicz swój pogląd na porażkę
2. Zdefiniuj strategię biznesową i skup się
3. Przepływy pieniężne - nie lekceważ tego
4. Pracuj efektywnie i deleguj w miarę możliwości.
5. Zdefiniuj, co uważasz za sukces i znajdź sposób na zmierzenie swojego małego biznesu
6. Zidentyfikuj ryzyko i zachowaj elastyczność
7. Zatrudnij dobrych ludzi



Przepływy pieniężne to nie zysk lub strata!

Jest to ilość gotówki przychodzącej do drzwi minus to, co wychodzi.

3. Biznesplan i działania następne (szybki przegląd ostatniego szkolenia)

Biznes Plan określa kierunki działalności, określa cele, wyznacza strategię służące osiągnięciu celów i pomaga pokonywać ewentualne nierówności na drodze.

Przygotowanie biznesplanu pomoże ci wypracować cele, które chcesz osiągnąć, oraz strategię ich osiągnięcia.

Biznesplan nie jest dokumentem utworzonym raz i przechowywanym w dolnej szufladzie. To żywy przewodnik, który powinien się rozwijać, gdy Twoja firma rozwija się i zmienia.

Firmy odnoszące sukcesy sprawdzają i aktualizują biznesplan, gdy zmieniają się okoliczności.

Stworzenie dobrze skonstruowanego biznesplanu da ci wskazówki i pomoże Twojej firmie odnieść sukces.

Biznesplan stanowi plan działania na przyszłość firmy i jest niezbędny do pozyskania finansowania.

Wizja firmy i osobista

Realizowanie celów osobistych i biznesowych, aby osiągnąć całkowity sukces

Deklaracja wizji określa kierunek i opisuje, co chcesz osiągnąć w przyszłości; chodzi bardziej o „co” firmy.

Analiza SWOT

Jest techniką planowania strategicznego, która pomaga zidentyfikować mocne i słabe strony, szanse i zagrożenia związane z konkurencją biznesową lub planowaniem projektów.

Plan sprzedaży

Dotyczy segmentacji rynku, grupy docelowej, profilu klienta. Określ swoje grupy według położenia geograficznego, zachowania, wieku, rynku (przynajmniej jak FB)

Ile kosztuje Twój plan na cały rok? Czy twój plan jest mierzalny i osiągalny?

S Specyficzne

M Mierzalne

Osiągalne

R Realistyczne

T Zorientowany na czas

Plan sprzedaży - segmentacja klientów

[illegible]

r e n t a l				☐				☐				☐				☐	☐
m a t e r i a l				☐				☐				☐				☐	☐
m o b i l e				☐				☐				☐				☐	☐
i n s u r a n c e				☐				☐				☐				☐	☐
o i l				☐				☐				☐				☐	☐
s u p p l i e s				☐				☐				☐				☐	☐

m e 2 0 2 0																e a r
1																
2																
3																
4																
5																
T o t a l																

Spraw, aby arkusz był przydatny i przejrzysty dla finansów, według miesiąca, kwartału, roku

1. Krok - Stwórz własny raport w celu wyszukiwania rocznego rozwoju, fal rynkowych, cięć i szczytów

	Month				Month				Month				Month				
B a l a	1	2	3	1 Q	4	5	6	2 Q	7	8	9	3 Q	1 0	1 1	1 2	4 Q	T o t a l

[illegible]

6. Osobiste zaangażowanie i wydajność, indywidualna praca

PRZEGLĄD OSTATNEGO ROKU

Wymień 3 rzeczy, które zapewniły poprawę w roku 2019:

Wymień 3 rzeczy, które Cię rozczarowały w roku 2019:

3 najważniejsze zagrożenia, przed którymi stoi obecnie Twoja firma:

PRZEGLĄD OSTATNEGO ROKU II.

Jak zmieniła się Twoja rola w tym roku - 2019?

Jak chciałbyś, aby Twoja rola w firmie zmieniła się w przyszłym roku 2020?

PLANOWANIE ROCZNE

2020 in €	Last year History 2019	This year Plan 2020	Change	Biggest hurdle
Costs				
Income				
Profit				

Najważniejszą poprawą, którą możemy wprowadzić w firmie w ciągu najbliższych 12 miesięcy, jest:

Rynek docelowy: W nadchodzącym roku będziemy koncentrować się na następujących nowych rynkach i segmentach klientów:

Obecny klient: Będziemy oferować naszym nowym klientom następujące nowe produkty lub usługi lub adaptacje obecnych produktów lub usług:

Konkurencja: Jedyne, co możemy zrobić, aby poprawić nasze zróżnicowanie w stosunku do konkurencyjnych ofert, to:

Jakość: Jedyne, co możemy zrobić, aby poprawić jakość produktów lub usług, które dostarczamy klientom, to:

7. Podsumowanie

Stwórz własne streszczenie

RYZYKO Jedyne, co możemy zrobić, aby zmniejszyć ryzyko w naszej działalności w nadchodzącym roku, to:

--

2.5 Canvas: Florà i mentoring

Mentoring jest kluczowym elementem rozwoju osobistego i zawodowego i stał się przedmiotem intensywnych badań od wczesnych lat 80. W literaturze istnieje wiele definicji mentoringu, które dzielą następujące podstawowe elementy, w tym mentoring:

1) koncentruje się na zdobyciu lub osiągnięciu

wiedzy;

2) polega na wsparciu emocjonalnym

oraz pomoc w karierze zawodowej i zawodowej

rozwój;

3) jest wzajemny, gdzie oba

mentor i podopieczny czerpią korzyści; i

4) ma charakter osobisty i wymaga bezpośredniej interakcji

Jako taka, ogólna definicja mentoringu jest oferowana przez Berk i in. (2005, s. 67) (1) jako: „Relacja, w której osoba z przydatnym doświadczeniem, wiedzą, umiejętnościami i / lub mądrością oferuje innym porady, informacje, wskazówki, wsparcie lub możliwości w celu rozwoju zawodowego tej osoby. ”

W trakcie projektu Florà wyłoniło się z kobiet potrzeba indywidualnego wsparcia. Kursy przeprowadzone podczas mobilności i szkolenia online nie były wystarczające, aby wspierać ich rozwój osobisty i biznesowy. Możliwość kontaktu z innymi kobietami w branży lub ekspertami w niektórych kluczowych tematach związanych z pracą rzemieślników była prośbą często zgłaszaną przez uczestników.

Projekt nie obejmował sekcji mentorskich dla uczestników, ale Creativi108 opracował konkretną ścieżkę do wykorzystania podczas sekcji mentorskich. Przydatny, aby pomóc kobietom wytwarzającym rękodzieło skoncentrować się i ocenić kierunek ich wysiłków.

(1) Berk RA, Berg J, Mortimer R, Walton-Moss B, Yeo TP. 2005. Mierzenie skuteczności mentorskich relacji mentorskich. Acad Med 80 (1): 67.

CANVAS - Jakim rodzajem hadmakers jesteś?

Kobiety zajmujące się rękodziełem często stają w obliczu swoich początkowych umiejętności startowych. Niedocenywanie ich potencjału jest bardzo częstym przypadkiem. Bardzo często ich cele nie są jasne. Creativi108 zaprojektował to płótno, aby pomóc im w początkowej fazie analizy. Aktywność, która udaje orientację.

WHAT KIND OF HANDMAKER ARE YOU?



Floràhandmadethinkers
www.handmade-flora.com



 Skills	 Product

 Knowledge	 Personality



Design by Miriam Trolese
Project published under Creative Commons 4.0 license

CANVAS - Jakim typem rękodzielnika chcesz być?

Ta Canva stwarza możliwość refleksji nad własnymi pragnieniami Handmakers. Od impulsu do kreatywności i myślenia „po wyjęciu z pudełka”. Handmakers często nie mają odwagi marzyć, ponieważ myślą, że nie mają okazji. Z drugiej strony, kreatywne myślenie może zaoferować strategiczne pomysły i sugestie, aby osiągnąć swoje cele.

ACTION PLAN

Floràhandmadethinkers
www.handmade-flora.com



**How can i improve?**

**Who can help me?**

**STRATEGY**


**Limits and constraints**

**Resources**

Design by Miriam Trolese
Project published under Creative Commons 4.0 license

3.2 Ostateczne wyniki projektu Wyniki zebrane z oceny szkoleń zebranych podczas projektu

W projekcie zaimplementowano cztery mieszane mobilności, każda o innym zakresie tematycznym. Aby monitorować postępy w nauce uczestników przed i po szkoleniu na potrzeby projektu, zostały zaprojektowane narzędzia do oceny. Ankiety ewaluacyjne były niezbędne do śledzenia postępów w nauce grupowej i oceny indywidualnych postępów w nauce.

W ramach projektu przygotowano narzędzia oceny szkoleń:

1. Questionnaire przed treningiem - samoocena składa się z zamkniętych pytań odnoszących się do przedmiotu szkolenia do tematu szkolenia w skali od 1 (bardzo mocno) do 5 (bardzo wysoko) i 6 pytań otwartych dotyczących wiedzy i umiejętności dotyczących treści szkolenia, samoocena mocnych stron, a także lęków i oczekiwań, przeprowadzana na początku szkolenia.

2. Questionnaire po treningu - samoocena składa się z pytań zamkniętych dotyczących przedmiotu szkolenia w skali od 1 (bardzo mocno) do 5 (bardzo wysoka) i 6 pytań otwartych dotyczących wiedzy i umiejętności dotyczących treści szkolenia. , samoocena sił, przydatność treści szkoleniowych oraz wskazanie możliwości wykorzystania zdobytej wiedzy i umiejętności w praktyce. przeprowadzane na koniec szkolenia

Kwestionariusze przed i po szkoleniu były punktem wyjścia do określenia wzrostu wiedzy i umiejętności nabytych podczas szkolenia. Składa się z tego samego pytania, które pozwoliło ustalić, czy nastąpił wzrost czy spadek w danej dziedzinie wiedzy lub umiejętności

Kwestionariusz został skonstruowany z myślą o monitorowaniu efektów uczenia się grupy (brana jest pod uwagę mediana indywidualnych odpowiedzi) i monitorowaniu indywidualnego postępu uczenia się poszczególnych uczestników uczestniczących w szkoleniu, który zawiera wskazówki dla mentora w jego indywidualnej jednostce pracy z uczestnikami.

3. Tabela monitorowania wyników poszczególnych uczestników

Tabela monitorowania postępów w nauce poszczególnych uczestników zawiera podsumowanie wyników odpowiedzi oraz porównanie odpowiedzi na pytanie przed i po szkoleniu oraz podsumowanie wyników.

4. Formularz oceny Trenerów

Tabela oceny trenera została przygotowana jako ocena pracy trenerów. Narzędzie dla organizatorów do monitorowania jakości pracy trenerów.

Szkolenia:

I. Szkolenie w Walencji

Temat: Miękkie umiejętności samozatrudnienia i przedsiębiorczości

Daty: 28.05.2018 - 1.06.2018 + szkolenie online

Ten pierwszy z 4 etapów treningu w projekcie „Florà: Ręcznie robione kobiety w całej Europie” został zaprojektowany zgodnie z głównymi celami projektów, analizą ścieżki kariery, analizą potrzeb edukacyjnych, indywidualnymi potrzebami uczestników wybranych w procesie rekrutacji. Szkolenie zostało zainicjowane aktywnymi metodami mającymi na celu kształtowanie umiejętności miękkich i cech przedsiębiorczych w odniesieniu do wyzwań rynku rękodzieła, z którymi zmagają się ręcznie interesariusze. Szkolenie składa się z 2 etapów: szkolenia na miejscu i szkolenia online.

Wiodącymi tematami szkolenia były:

- Kreatywność (praca z kreatywnością poprzez różne działania twórcze, poszukiwanie najlepszych rozwiązań i pomysłów)
- Innowacje (jak szukać zmiany, która coś ulepsza, daje nową jakość lub pozwala stworzyć nowy produkt)
- Przedsiębiorczość (Realizacja naszego pomysłu / projektu, tworzenie procesu działań skoncentrowanych w danych warunkach na wykorzystaniu nowego pomysłu w celu generowania korzyści na rynku)
- Aspekt społeczny (znaczenie umiejętności miękkich)
- Sięganie (Sztuka komunikacji z klientem)

Wynik i wpływ na uczestników:

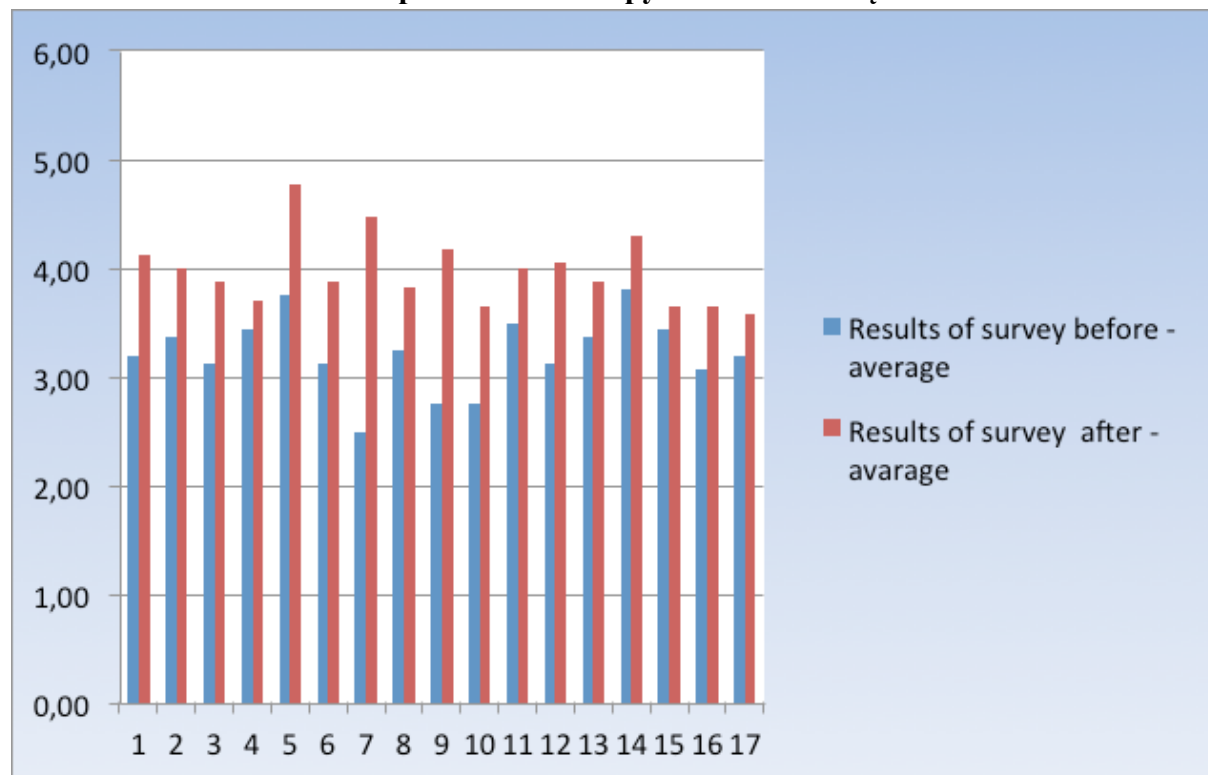
Zasadniczo wzrosła wiedza i umiejętności wszystkich uczestników.

Największy wzrost nastąpił w następujących obszarach wiedzy i umiejętności. Wszyscy uczestnicy zrezygnowali ze swojej zdolności do motywowania się, wzrosła też motywacja innych, wzrosła też umiejętność profesjonalnego przemawiania na temat ich produktów. Zdecydowanie zwiększyli swoją wiedzę na temat „Pitch podnośnika”, co powinno polegać na przyciągnięciu uwagi na te produkty.

Uczestnicy zyskali wzrost wiedzy i umiejętności wykorzystywania narzędzi kreatywności do generowania nowych pomysłów, a także tego, co robić, jak planować proces przekształcania kreatywnego pomysłu w działanie i sprzedawać swoje innowacyjne / kreatywne rozwiązania innym. Duże zyskiwali także w zakresie planowania modelu biznesowego, co oznacza, że z sukcesem badali proces budowy modelu biznesowego, pracowali nad własnymi pomysłami / projektem, wykorzystując prostą prezentację biuletynu i bardziej profesjonalną perspektywę, stosując Płótno Modelu Buisnes.

Najniższy postęp, jaki możemy zdefiniować w obszarach związanych z przekształcaniem kreatywnych pomysłów w praktyczne rozwiązania, podejmowanie ryzyka w pracy i zaangażowanie w sytuacjach, gdy nie ma oczywistych odpowiedzi i nie ma pewnych wyników (wszystkie obszary wspólne dla umiejętności podejmowania ryzyka).

Porównanie średnich odpowiedzi na pytania zamknięte w kwestionariuszu



Pytania:

1. Posiadam wiedzę i umiejętności do korzystania z technik w celu generowania nowych pomysłów
2. Wiem, jak prowadzić badania i gromadzić informacje, aby znaleźć kreatywne i elastyczne rozwiązania
3. Widzę, co jest potrzebne, aby przekształcić kreatywny pomysł w działanie
4. Potrafię przekształcić kreatywne pomysły w praktyczne rozwiązania
5. Potrafię motywować siebie i innych
6. Potrafię przygotować profesjonalne przemówienie na temat moich produktów
7. Wiem, na czym powinny polegać prezentacje moich produktów według Elevator Pitch
8. Z łatwością widzę, jak opracować i zbudować coś nowego na dobrym pomysłe
9. Mogę sprzedawać moje innowacyjne / kreatywne rozwiązania innym

10. Potrafię zaprojektować model biznesowy.
11. Wiem, jak przekazywać pomysły.
12. Potrafię przygotować profesjonalne przemówienie na temat moich produktów
13. Nie boję się wyzwań, kiedy realizuję swoje plany
14. Potrafię wykazać się oryginalnością w mojej pracy
15. Jestem w stanie podjąć ryzyko w pracy
16. Potrafię zaplanować, jak wprowadzić mój twórczy pomysł w solidny strategiczny sens
17. Jestem gotowy na zaangażowanie w projekt / pomysł, gdy nie ma oczywistych odpowiedzi i nie jestem pewien rezultatów

Wnioski:

Wzrost wiedzy i umiejętności związanych z tematem szkolenia był zadowalający. Ogólnie uczestnicy zyskali wzrost we wszystkich tematach szkolenia. Jako najbardziej użyteczny i najważniejszy temat dla nich było zbadanie modelu firmy i zaprojektowanie własnego. Wzrost samooceny indywidualnych sił wskazuje na wzrost pozytywnej samooceny uczestników i pewności siebie. Uczestnicy przed podjęciem pierwszych kroków w podejmowaniu ryzyka założenia własnego biznesu, są na początku procesu tworzenia własnego wizerunku, wprowadzania swoich pomysłów w życie, na początku procesu tworzenia nowej jakości. Są wątpliwości, nowy krok w nieznaną, niektórzy nie są pewni, gdzie wprowadzą nowe pomysły, więc wciąż potrzebują czasu, aby doświadczyć ryzyka, potrzebują czasu, aby zobaczyć twarde skutki nieznaczących wdrożeń zmian. Zaleca się wspierać uczestników w przypadku wątpliwości w tych obszarach.

Szkolenie to było ważne jako punkt wyjścia - ustalanie grupy, motywowanie i inspirowanie grupy, poznawanie grupy, wzajemne poznawanie się, nawiązywanie współpracy, rozpoczynanie procesów doskonalenia wiedzy i umiejętności uczestników w tworzeniu nowej jakości.

II. Szkolenie w Sofii

Temat: ICT i handel elektroniczny

Daty: 28.05.2018 - 1.06.2018

Szkolenie w Sofii to drugi z 4 etapów treningu w projekcie „Florà: Ręcznie robione kobiety w całej Europie” został zaprojektowany zgodnie z głównymi celami projektów, analizą ścieżki kariery, analizą potrzeb edukacyjnych, indywidualnymi potrzebami uczestników wybranych w procesie rekrutacji.

Szkolenie miało na celu zbadanie możliwości ICT w prowadzeniu własnego biznesu i zgłębieniu problemów związanych z handlem elektronicznym. Szkolenie było prowadzone z wykorzystaniem wkładów teoretycznych i ćwiczeń praktycznych.

Wiodącym szczegółowym tematem szkolenia były:

1. E-commerce (poznawanie podstaw e-commerce i sposobów na rozpoczęcie e-commerce biznes).
2. Prawa autorskie i ochrona danych (zapoznanie się ze wskazówkami na temat praw autorskich i sposobów ich przestrzegania
Regulacja PKB)
3. Relacje z klientami (badanie znaczenia budowania relacji i
najlepsze sposoby na ich utrzymanie)

Szczegółowe tematy związane ze szkoleniem:

- Podstawy handlu elektronicznego
- Rozpoczęcie działalności e-commerce.
- Odkrywanie metod blogów i płatności
- Odkrywanie praw autorskich i dlaczego jest to ważne
- Dane osobowe i ochrona danych
- Regulacja PKB i prywatność online
- Menedżer ds. relacji z klientami
- Dbanie o dobre relacje z klientami
- Rozwiązania CRM - gotowe i gotowe

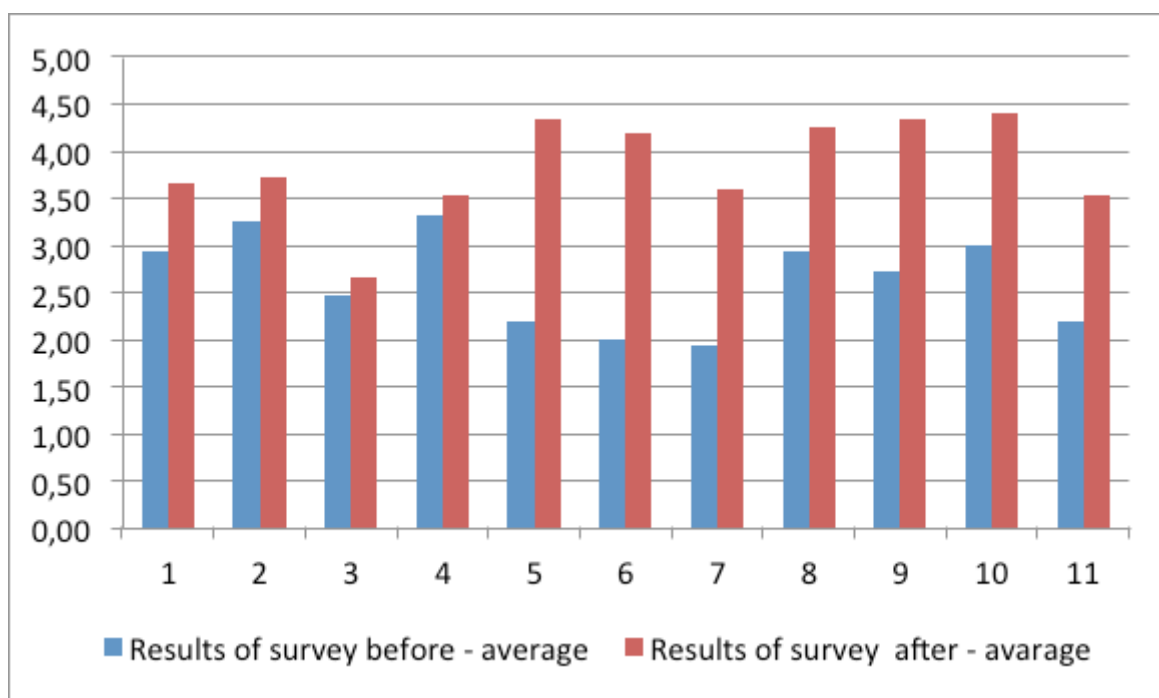
Wynik i wpływ na uczestników:

Nastąpił znaczny wzrost wiedzy uczestników szkolenia. Najwyższe wskaźniki wzrostu wystąpiły w następujących obszarach wiedzy i umiejętności. Zdecydowanie największy wzrost nastąpił w wiedzy na temat ochrony danych autorskich. (około 50%), również w odniesieniu do tych tematów Regulacja PKB i prywatność w Internecie. Również wysoki wzrost wiedzy dotyczył budowania relacji z klientami i zarządzania relacjami z klientami, zarządzania relacjami z klientami, rozwiązań - outsourcing i gotowych produktów. Zwiększyła wiedzę grupy na temat utrzymywania starych relacji z klientami. Uczestnicy

przyznają się do zdobytej wiedzy na temat e-commerce i wiedzą, jak założyć biznes e-commerce.

Najniższe postępy były w temacie dotyczącym ustawiania własnego bloga i metod płatności w biznesie. W przypadku wiedzy o założeniu własnego bloga pokazuje, że w grupie są uczestnicy, którzy mogą mieć trudności w tym obszarze. Odnosząc się do metod płatności, wzrost nie był zbyt wysoki, ponieważ uczestnicy mieli dość dużą wiedzę na ten temat.

Porównanie średnich odpowiedzi na pytania zamknięte w kwestionariuszu



Pytania:

1. Mam wiedzę na temat podstaw handlu elektronicznego
2. Wiem, jak rozpocząć rozwój e-commerce
3. Wiem, jak założyć i prowadzić bloga
4. Mam wiedzę na temat możliwych metod płatności za mój biznes
5. Mam wiedzę na temat praw autorskich
6. Mam wątpliwości dotyczące ochrony danych

7. Wiem, jak postępować zgodnie z regulacją PKB i prywatnością w Internecie
8. Mam doświadczenie w zarządzaniu relacjami z klientami
9. Wiem, jak budować dobre relacje z klientami
10. Wiem, jak utrzymywać dobre relacje z klientami
11. Znam przydatne rozwiązania CRM - outsourcing i gotowe

Wnioski:

Temat korzystania z ICT i handlu elektronicznego jest kolejnym ważnym tematem w cyklu szkoleniowym projektu Flora. Training się powiódł. Na tym szkoleniu następuje bardzo duży wzrost wiedzy i umiejętności. Z pewnością ten temat był wyzwaniem i najważniejszym tematem dla wielu uczestników. Ogólnie słabością niektórych osób związanych z rękodziełem jest twarda wiedza na temat umiejętności poruszania się w świecie marketingu internetowego oraz prawne i techniczne aspekty funkcjonowania w świecie Internetu, możliwość istnienia w sieci.

Dlatego obserwuje się znaczny wzrost wiedzy. Nastąpił także wzrost zaangażowania uczestników i większa koncentracja na celach szkolenia oraz integracja grupy. Uczestnicy wskazują jako korzyść wymianę doświadczeń, pomysłów w grupie. Odpowiedzi wskazują na znaczącą inspirację grupową i krystalizację własnych pomysłów. Wskazane jest zwrócenie uwagi na temat zakładania i prowadzenia bloga oraz wspieranie uczestników, którzy będą musieli więcej omawiać ten temat.

II. Szkolenie w Krakowie

Temat: Media społecznościowe i branding

Daty: 28.11.2018 - 30.11.2018

Szkolenie w Krakowie to trzeci z 4 etapów treningu w projekcie „Florà: Ręcznie robione kobiety w całej Europie” został zaprojektowany zgodnie z głównymi celami projektów, analizą ścieżki kariery, analizą potrzeb edukacyjnych, indywidualnymi potrzebami uczestników wybranych w procesie rekrutacji.

Szkolenie miało na celu zbadanie mediów społecznościowych i branding. Szkolenie było prowadzone z wykorzystaniem wkładów teoretycznych i ćwiczeń praktycznych.

Wiodącym szczegółowym tematem szkolenia były:

1. Facebook (co to jest? Jak działa?).
2. Instagram (co to jest? Jak działa?).

3. Strategia marketingowa w mediach społecznościowych (jak planować treści w marketingu i jak dotrzeć do grup docelowych na Facebooku i Instagramie, jak mierzyć wyniki na Facebooku).

4. Przydatne narzędzia (Hootsuite i inne platformy do publikowania treści, marka 24 do monitorowania w mediach społecznościowych, Canva, paliwo na czacie).

5. Studia przypadków

Szczegółowe tematy związane ze szkoleniem:

- Prezentacja Facebooka
- Algorytm Facebooka.
- Strona firmowa na Facebooku.
- Formaty postów i rodzaje reakcji.
- Prezentacja na Instagramie.
- Instagram dla biznesu - komunikacja marki.
- Formaty wpisów.
- Jak zdobyć obserwujących na Instagramie?
- Strategia marketingowa w mediach społecznościowych
- Komunikacja w mediach społecznościowych
- Mierz wyniki na Facebooku
- Hootsuite i inne platformy do publikowania treści
- Marka 24 - monitorowanie w mediach społecznościowych
- Canva
- Czat paliwa

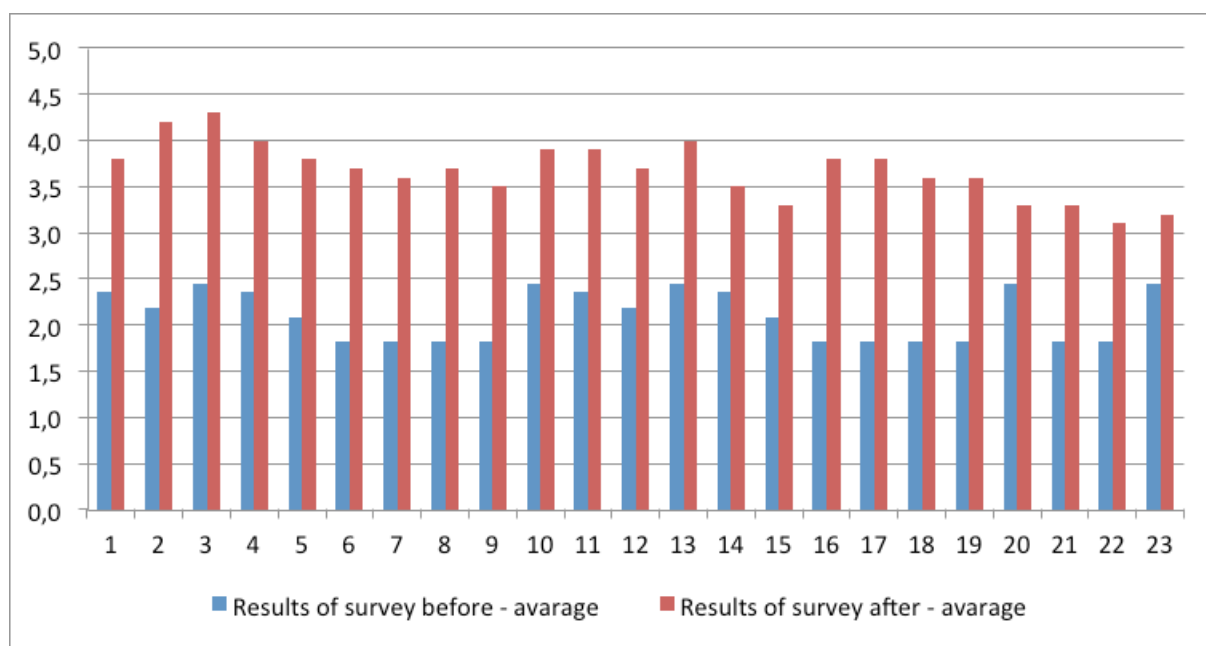
Wynik i wpływ na uczestników:

Nastąpił znaczny wzrost wiedzy uczestników szkolenia. Najwyższe wskaźniki wzrostu (pomiędzy 48% - 52%) wystąpiły w następujących obszarach wiedzy i umiejętności. Zdecydowanie największy wzrost wiedzy dotyczył tworzenia strony biznesowej na Facebooku,

korzystania z Canva, monitorowania mediów społecznościowych, pozyskiwania obserwujących na Instagramie, przygotowywania strategii marketingowej, planowania i wyznaczania celów marketingowych na Facebooku i Instagramie. Wysoki wzrost (między 38% - 45%) dotyczył wiedzy o „algorytmie Facebooka”, Instagramie, jak przygotować formaty postów, używając Instagrama do komunikacji marki, jak mierzyć wyniki na Facebooku i Instagramie.

Najniższe postępy dotyczyły tematów związanych z ustawianiem płatnych reklam na Facebooku i Instagramie, ustalaniem budżetu w płatnych reklamach, ustalaniem grupy docelowej, obszaru w płatnych reklamach

Porównanie średnich odpowiedzi na pytania zamknięte w kwestionariuszu



Pytania

1. Mam wiedzę na temat „algorytmu Facebooka”
2. Wiem, jak przygotować stronę firmową na Facebooku
3. Wiem, jak powinny wyglądać formaty postów i jakie są rodzaje reakcji
4. Mam wiedzę o Instagramie
5. Mam wiedzę na temat używania Instagrama do komunikacji biznesowej i marki
6. Mam wiedzę, jak zdobyć obserwujących na Instagramie
7. Mam wiedzę na temat strategii marketingowej na Facebooku i Instagramie
8. Wiem, jak ustawić cele i określić grupy docelowe na FB i Instagramie
9. Wiem, jak przeprowadzić analizę konkurencji i jak przygotować media plan

10. Mam wiedzę na temat komunikacji w mediach społecznościowych
11. Wiem, jak przygotować wizualizacje do komunikacji w mediach społecznościowych
12. Wiem, jak dotrzeć do grup docelowych na Facebooku i Instagramie
13. Wiem, jak mierzyć wyniki na Facebooku
14. Znam hootsuite i inne platformy do publikowania treści
15. Wiem, że mam wiedzę na temat marki 24
16. Wiem jak monitorować media społecznościowe
17. Mam wiedzę na temat Canva
18. Mam wiedzę na temat paliw na czacie
19. Wiem, jak robić ustawienia (grupa docelowa, obszar itp.) Płatne reklamy na Facebooku
20. Wiem, jak robić ustawienia (grupa docelowa, obszar itp.) W płatnych reklamach na Instagramie
21. Wiem, jak ustawić budżet w płatnych reklamach na Facebooku
22. Wiem, jak ustawić budżet na płatne reklamy na Instagramie
23. Wiem, jak przygotować płatną reklamę na Instagramie

Wnioski:

Temat Facebooka i Instagrama - obecnie najbardziej znane platformy w mediach społecznościowych, takie jak Facebook i Instagram, mają duży wpływ na rozwój handlu elektronicznego. Umiejętność poruszania się w mediach społecznościowych jest cenną umiejętnością ważną w prowadzeniu firmy i kolejnym ważnym tematem w cyklu szkoleniowym projektu Flora.

Szkolenie zakończyło się sukcesem i zostało ocenione jako przydatne i znacznie zwiększyło ich wiedzę o świecie mediów społecznościowych i brandingu. Z pewnością większość uczestników wskazała możliwość stworzenia profilu biznesowego na Facebooku jako najważniejszy aspekt szkolenia. Większość z nich wskazywała również na poznanie zasad Facebooka i Instagrama, zarówno zasad technicznych, jak i nieformalnych, trendów w mediach społecznościowych i ich wpływu na handel elektroniczny, budowanie własnej marki i rozwój własnej firmy.

IV. Szkolenie w Pradze

Temat: Zarządzanie i budżet

Daty: 27.03.2019 - 31.03.2019 + szkolenie online

Ostatnim z 4 etapów szkolenia w ramach projektu „,, Florà: Ręcznie robione kobiety w całej Europie ”było projektowanie zgodnie z głównymi celami projektów, analizą ścieżki kariery, analizą potrzeb edukacyjnych, indywidualnymi potrzebami uczestników wybranych w procesie rekrutacji. Szkolenie zostało zainicjowane aktywnymi metodami mającymi na celu podstawy zarządzania budżetem i zarządzania niezbędnymi do prowadzenia własnego biznesu. Szkolenie składa się z 2 etapów: szkolenia na miejscu i szkolenia online.

Wiodącymi tematami szkolenia były:

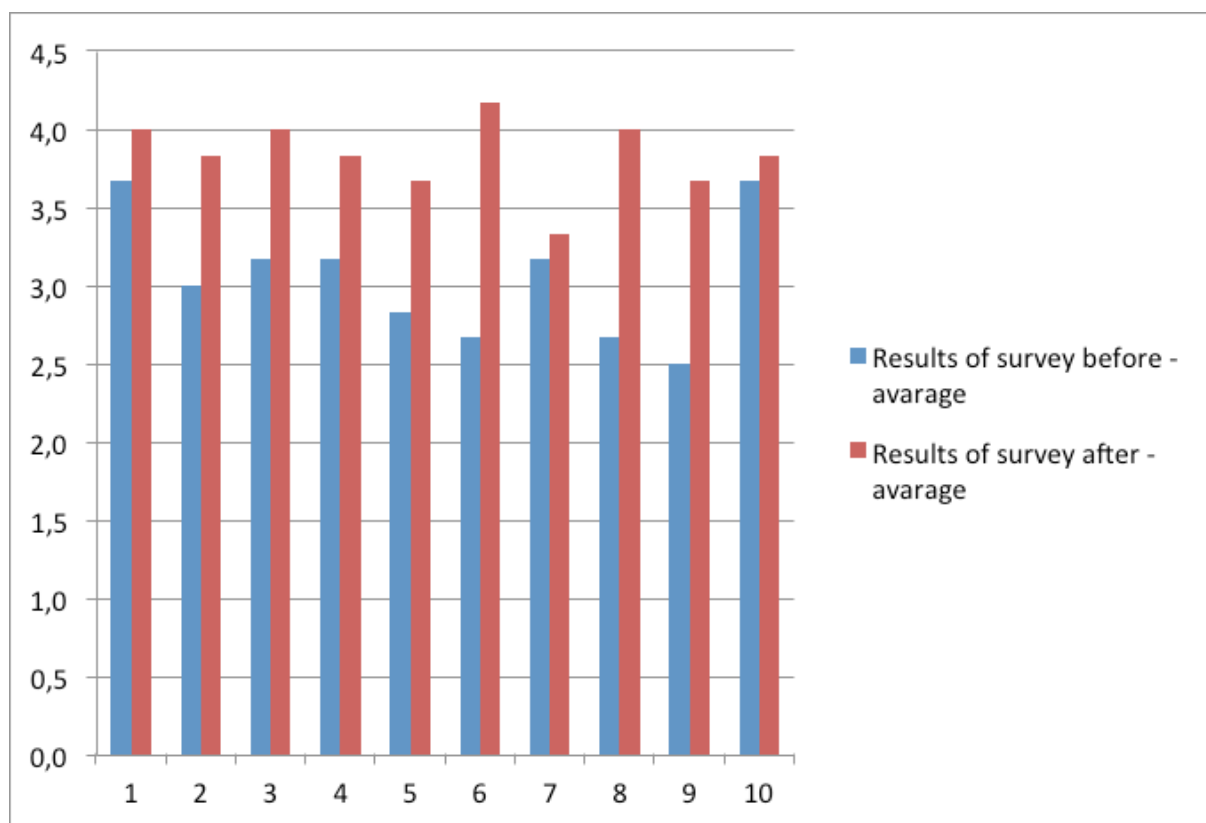
- Zarządzanie (badanie podstaw zarządzania i poszukiwanie własnej wizji zarządzania własnym biznesem, poznanie dobrych cech zarządzania, wyznaczanie celów w strategii zarządzania)
- Analiza w zarządzaniu (badanie analizy SWOT)
- Roczne planowanie we własnej firmie (najlepsze praktyki, strategia i wdrożenie)
- Wyniki finansowe

Wynik i wpływ na uczestników:

Zasadniczo wzrosła wiedza i umiejętności wszystkich uczestników.

Największy wzrost nastąpił w następujących obszarach wiedzy i umiejętności. Wszyscy uczestnicy zrezygnowali ze zdolności do corocznego planowania, przygotowywania wyników finansowych, korzystania z analizy strategicznej w zarządzaniu (analiza SWOT) znacznie wzrosła. Średni wzrost był zauważalny w takich obszarach, jak wiedza o cechach dobrej wizji zarządzania, wyznaczanie celów w zarządzaniu. Najniższym postępem, jaki możemy zdefiniować, jest wzrost wiedzy w zakresie wizji zarządzania i wiedzy o planowaniu rocznym.

Porównanie średnich odpowiedzi na pytania zamknięte w kwestionariuszu



Pytania:

1. Mam wiedzę na temat znaczenia widzenia w zarządzaniu
2. Mam wiedzę o cechach dobrego widzenia w zarządzaniu
3. Zdefiniowałem i zwizualizowałem moją wizję własnego zarządzania
4. Mam wiedzę na temat różnych rodzajów celów i ich znaczenia we własnym zarządzaniu
5. Posiadam wiedzę na temat metod analizy strategicznej w zarządzaniu (takich jak analiza SWOT)
6. Wiem, jak przeprowadzić analizę SWOT dla własnego biznesu
7. Mam wiedzę na temat planowania rocznego
8. Wiem, jak zrobić roczne planowanie dla własnej firmy
9. mieć sposób przygotowania wyników finansowych

Wnioski:

Wzrost wiedzy i umiejętności związanych z tematem szkolenia był zadowalający. Ogólnie uczestnicy zyskali wzrost we wszystkich tematach szkolenia. Temat szkolenia był bardzo ważny i stanowił wyzwanie dla niektórych uczestników, którzy nigdy nie prowadzili biznesu.

Przyznają, że boją się tematów finansowych i analizy strategicznej - tematów, z którymi nigdy nie mieli do czynienia, o których nigdy nie słyszeli.

Często tworzenie dzieła sztuki było hobby, w którym zyski nie były motywacją. Czasami wyzwaniem i dylematem jest porzucenie tworzonej przez nas sztuki na rzecz sztuki zamówionej przez odbiorców. Wiele z nich znajduje się obecnie na etapie przejściowym, gdzie od uprawiania sztuki non-profit wchodzi do świata sprzedaży, który podlega innym przepisom. Wiedza zdobyta podczas szkolenia, jak przyznali uczestnicy, zostanie wykorzystana do prowadzenia własnego biznesu.

Niektórzy z nich w otwartych pytaniach przyznali, że chcą rozpocząć własną działalność, co potwierdza, że przekazana wiedza na temat zarządzania firmą i jej budżetu zmniejszyła obawy o zrobienie kroku naprzód. To ostatnie szkolenie, które zamyka cykl kompleksowego szkolenia dla uczestników projektu Flora.

3.2.1 Succes story

Projekt Flora, jak każdy projekt mobilności, przynosi wiele korzyści zarówno w sferze zawodowej, jak i osobistej. Uczestnicy projektu Flora mieli okazję wzmocnić kompetencje miękkie, przedsiębiorczość, kompetencje cyfrowe i poznać nowe narzędzia niezbędne do rozwoju firmy, tj. E-commerce i umiejętności ICT, siłę marketingu w mediach społecznościowych w budowaniu marki i zwiększenie sprzedaży jako a także zarządzanie firmą i budżetem.

Udział w projekcie, jak przyznaje większość uczestników, dał wiele inspiracji, wymiany międzykulturowej i wymiany doświadczeń z artystami z innych krajów, co nadaje większy wymiar temu doświadczeniu i czy jest ono bardziej wartościowe i znaczące. Uczestnik potwierdza ogromną skuteczność wsparcia udzielonego w ramach projektu i zachęcić do udziału w projektach Erasmus Plus. Poniżej znajdują się historie sukcesów niektórych uczestników.

Natalia Klinowska



Nazywam się Natalia Klinowska. Studiowałam Wzornictwo na Politechnice Łódzkiej.

Od urodzenia mieszkałam w Łodzi, po latach przeprowadziłam się tam, gdzie zawsze marzyłam - w góry. W górach Izerskich założyłam firmę i zajmuję się szyciem na miarę. Moje ulubione techniki rękodzielnicze to wytwarzanie dzianin na szydełku i drutach. Staram się traktować jako hobby, jednak w kolekcji Muslibymusli też doczekacie się zimowych dodatków we wszystkich kolorach tęczy :)

Udział w projekcie "Flora Handmade", który jest dedykowany kobietom pozwolił mi uwierzyć w siebie i rozwinąć skrzydła. Rękodziełem zajmuję się już od ponad 10 lat, ale dopiero teraz znalazłam w sobie odwagę, a w projekcie otrzymałam wiedzę i narzędzia, by otworzyć własną firmę. Tuż po pierwszym spotkaniu w Walencji

wypuściłam na rynek pierwszą kolekcję, następnie przez rok działałam jako Nierejestrowana Działalność Gospodarcza (bo od niedawna mamy możliwość testowania swoich pomysłów w ten sposób!), a już po 12 miesiącach musiałam zarejestrować firmę, bo tak zwiększyła się sprzedaż :)

Każde spotkanie w projekcie niosło za sobą potężną wiedzę merytoryczną, ale i doświadczenia praktyczne. Od razu starałam się wprowadzać je w życie, ale i szukać głębiej, do czego chciałabym zachęcić wszystkie kobiety! Uwierzcie w siebie! Szukajcie programu dla siebie- projekty Erasmus Plus dają ogromne możliwości!



Agnieszka Wójtowicz



“Jest kolorowym ptakiem, mimo że nie kojarzy się z wrzaskiem dżungli, a spokojem i harmonią”

Tak właśnie opisała mnie koleżanka z pracy, którą zainspirowałam do działania i tworzenia swojej biżuterii.

Nazywam się Agnieszka Wójtowicz, pracuję w korporacji, a po godzinach oddaje się swojej pasji- tworzę biżuterię, szyję szydełkuje, odnawiam meble i maluję. Ukończyłam szkołę krawiecką, w której nauczyłam się nadawać tkaninom nowe życie i nowe zastosowanie. Fascynują mnie kolory – gra kolorów i wzajemne przenikanie. Lubię zarażać innych swoją pasją i inspirować do działania i realizowania swoich planów. Sztuka tworzenia czegoś nowego daje mi radość oraz siłę do pokonywania trudności w życiu.

Potwierdzeniem na moją tezę, że marzenia się spełniają jest mój udział w projekcie, który niezwykle wzmocnił pewność siebie, wiarę w swoje umiejętności oraz możliwości. Spotkania

z kobietami dla których sztuka oraz design są kluczowe to bezcenne wspólne chwile i wyjazdy. Wymiana doświadczeń pomysłów oraz inspiracje dokonały w moim rozwoju wiele zmian i ogromny postęp. Rozwijanie własnych skrzydeł w opracowywaniu nowych projektów to efekt twórczych spotkań i szkoleń wśród osób skoncentrowanych na tworzeniu. Udział w szkoleniach poszerzył moją wiedzę, nauczyłam się jak zaistnieć w social mediach, stworzyłam swoją stronę na FB, zaczęłam więcej tworzyć biżuterii różną techniką, mieszając technikę sutasz z szydełkowaniem. Zafascynowała mnie fotografia moich prac, dostrzegam jak ważny jest każdy element w hand made. Tworzenie, dobór materiałów, kolorystyka oraz ekspozycja własnych „dzieł sztuki”. Połączenie wszystkich elementów spowodowało większe zainteresowanie moimi pracami.

Dzięki projektowi poznałam fantastycznych ludzi, zwłaszcza kobiety które łączy pasja tworzenia i uwierzyłam, że cuda się zdarzają.

3.3 Podsumowanie

Dzisiejsza praca osób zajmujących się rękodziełem wiąże się z możliwościami, które daje handel elektroniczny i Internetu może stać się źródłem dochodów wielu kobiet.

Istnieje wiele wiedzy, aby uczynić to zrównoważonym. Ta złożoność zniechęca niektóre kobiety. Możliwość spotkania się z innymi kobietami w celu wzajemnego szkolenia mogłaby pomóc w przezwycięzeniu tej przeszkody. Ponadto przepisy niektórych krajów europejskich są bardzo różne. Kategoria Handmakers, którzy chcą założyć mikroprzedsiębiorstwo, ma tutaj więcej możliwości w krajach, w których opodatkowanie ma mniejszy wpływ. Sektor ten nie jest zbyt regularny i często staje się kontenerem do nielegalnej pracy.

Partie polityczne mogłyby wspierać sektor, ułatwiając dostęp do określonych szkoleń / mentoringu i regulując sektor za pomocą szczegółowych przepisów przydatnych w ułatwianiu przejścia do mikroprzedsiębiorstw.

Przydatne byłoby wsparcie sektora działaniami mentorskimi i zaangażować decydentów w ułatwianie tego. Jedną drogą do wspierania równości płci w odpowiedzi na bezrobocie wśród kobiet na rzecz polityki równowagi między pracą a rodziną.



A WISE WOMAN KNOWS HER LIMITS
BUT AN INTELLIGENT ONE KNOWS
SHE DOESN'T HAVE ANY.

Marlyn Monroe
