

# НАРЪЧНИК

## на предприемача

### ОТ НОВО ПОКОЛЕНИЕ



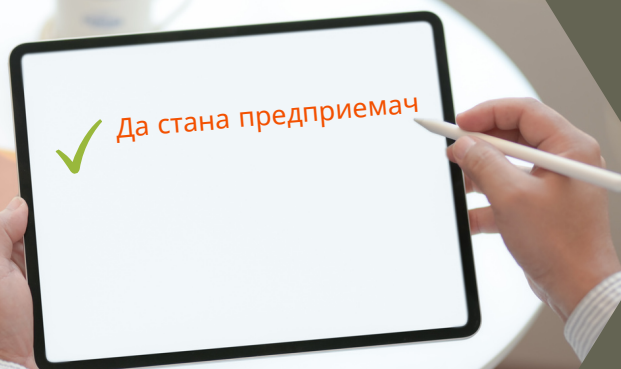
**Interreg**  
**Greece-Bulgaria**  
**INNOBUS**

European Regional Development Fund



## Какво включва наръчникът за предприемачи?

- **Предприемачество** – има ли рецепта за успех
- **Мотивация** – защо ни трябва
- **Самооценка** – в какво сме силни, какво още ни е необходимо
- **Оценка** на бизнес идеята
- Бизнес **планиране**
- Успешни **примери** на български предприемачи
- Успешни **примери** на предприемачи от ЕС
- **Кой и как** може да ни помогне за стартиране на бизнес
- **Регистрация** на фирма



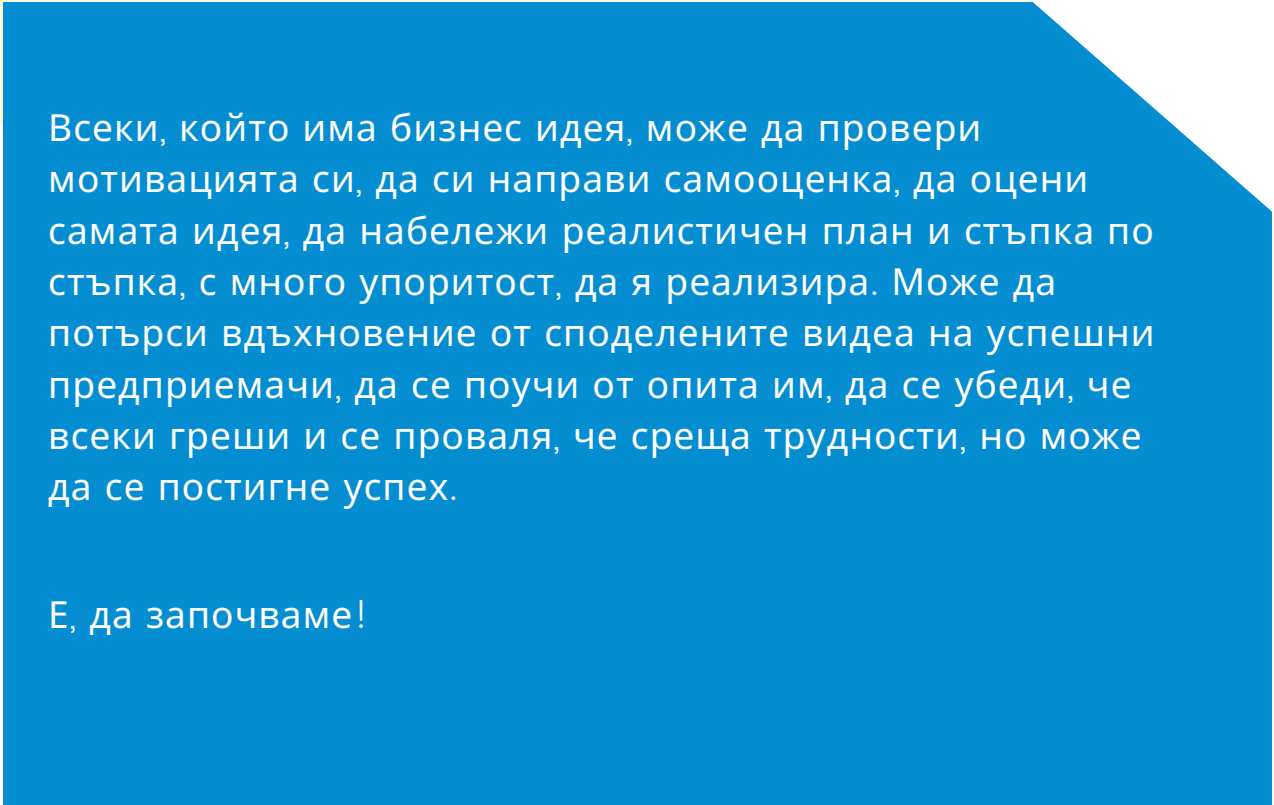


## Въведение

### Предприемачество – има ли рецепта за успех?

За съжаление, не. Не можеш да вземеш точно предписаните компоненти, да настроиш нужната температура и време и да получиш отличен собствен бизнес.

Тогава какво може да се направи?



Всеки, който има бизнес идея, може да провери мотивацията си, да си направи самооценка, да оцени самата идея, да набележи реалистичен план и стъпка по стъпка, с много упоритост, да я реализира. Може да потърси вдъхновение от споделените видеа на успешни предприемачи, да се поучи от опита им, да се убеди, че всеки греша и се проваля, че среща трудности, но може да се постигне успех.

Е, да започваме!

# Мотивация – защо ни трябва?

Често питат успешни предприемачи защо са започнали собствен бизнес, какво ги мотивира, какво ги е накарало да тръгнат по този труден път.

И отговорите са най-различни:

- Искам да разработя нов продукт/услуга
- Открих голям потенциал – имам интересна бизнес идея
- Искам сам да съм си шеф
- Искам да съм независим, сам да решавам какво, кога и как да правя
- Искам да печеля пари
- Искам да приложа на практика моите знания и умения
- Не съм удовлетворен от кариерата си
- Нямам друг избор, безработен съм

А ето мнението на един много млад и успешен български предприемач – **Васил Ралчев**:



„ Когато започнете без бюджет и само с идея, сте максимално креативни как да направите нещата с малко инвестиция. „



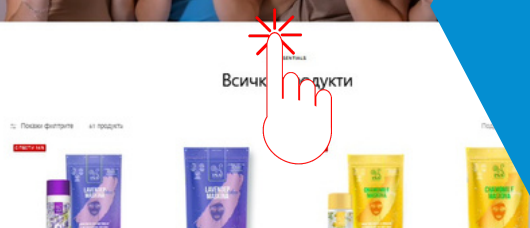
Защо Васил е успешен пример на млад български предприемач?  
Ами, заради впечатляващите резултати:

Васил Ралчев е на 24 години и заедно с неговия бизнес партньор Георги Димитров, също млад предприемач, вече имат оборот от 24 милиона лева за 2021, оперират в над 24 европейски страни, а са стартирали през 2019 г. Създават онлайн магазин, имат иновативна стратегия, впечатляващ дигитален маркетинг. Предлагат произведени в гр. Панагюрище флорални води от етеричномаслени култури, произведени от семейството на Васил от биологичните им насаждения или диворастящи растения. Брандът Ина Исеншълс InaEssentials има над 50 продукта, над 800,000 клиенти, оперира на 24 пазара, планират скоро да стъпят извън границите на Европа, в пазари като САЩ и Австралия.

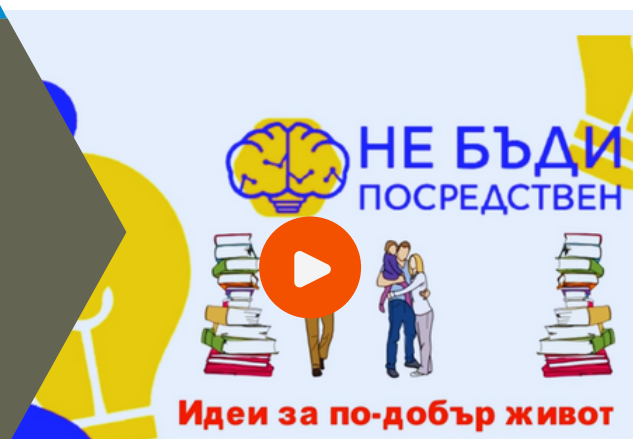
А как бе в началото, Васил ни разказва във видео, което направихме през 2020 г.:



Повече за пътя на семейния бизнес на [www.inaessentials.com](http://www.inaessentials.com)



Ако предпочитате видео, вижте това, в което Васил разказва и показва с лекота създаването на онлайн магазин:



Е, когато вече си го направил, изглежда лесно и възможно, но първият път си е плашещо, нали? И все пак си струва да се обмисли идеята и да се действа.

# Предприемачески характеристики

Ако все още се чудите дали имате качества на предприемач, може да си направите самооценка.

Вижте също и тази кратка презентация за най-важните качества и характеристики на предприемача.

## Тест за самооценка



## Качества на предприемача

- Откриващ възможности
- Рисуващ
- Решителен
- Силно енергичен
- Стремех към постижения
- Креативен
- Иноватор
- Лидер
- Постоянен
- Аналитичен



## Самооценка I

1. Мотивация
2. Отдаденост на работата
3. **Поемане на риск**
4. **Вземане на решения**
5. Инициативност
6. Способност за баланс между семейство и бизнес



## Самооценка II

7. Приспособяване към промените на пазара
8. Подкрепа от семейството
9. Постоянство и способност да преодолява кризи
10. Специфични знания и умения
11. Управленски умения
12. Умения да преговаря



## Оценка на личностни характеристики

### 1. **Нагласи:** постоянство, упоритост и кураж

- Можем ли да работим упорито докато постигнем целта си?
- Колко време сме готови да посветим на осъществяване на идеята си?
- Готови ли сме да работим повече от 8 часа дневно, често и без почивни дни?
- Ще можем ли да преодолеем трудностите, с които неминуемо ще се сблъскаме?
- Ще можем ли да работим дълго под стрес и напрежение?
- Ще имаме ли сили да продължим, дори когато ни се струва, че не можем повече?
- Можем ли да вземаме трудни решения?
- Готови ли сме да поемаме рискове и в каква степен?
- Имаме ли вяра в себе си, че можем да реализираме идеята си, дори и ако почти никой не вярва в това?



### 2. **Определяне на цели** и конкретно планиране на осъществяването им

- Идентифициране на възможности и предприемане на действия.
- Ясно определяне какво искаме да постигнем.
- Колко време ще е необходимо?
- Как ще реализираме целите си (какво конкретно ще предприемем)?

### 3. **Проучване и анализиране** на различни възможности

- Готови ли сме да проучваме какви са различните варианти и възможности?
- Можем ли да оценим техните предимства и недостатъци?
- Можем ли да анализираме събраните данни?

#### 4. **Непрекъснато учене**, придобиване на нови знания и развиване на умения

- Готови ли сме да търсим непрекъснато информация за новостите в нашия бизнес, за тенденции на развитие, за поведението на потребителите?
- Готови ли сме да се учим от най-добрите?
- Готови ли сме да четем много и да се усъвършенстваме?
- Осъзнаваме ли, че мозъкът ни е най-големият ресурс и трябва да го развиваме?
- Готови ли сме да се включваме в обучения, семинари и курсове за придобиване на нови познания?
- Готови ли сме да развиваме умения чрез споделяне на опит, посещения и обмен с хора от сектора?

#### 5. **Комуникационни умения**

- Умеем ли да изслушваме другите?
- Разбираме ли тяхната гледна точка, мотивация и поведение?
- Умеем ли да предадем нашето послание на другите, така че да го разберат и да действат?
- Умеем ли да изграждаме доверие у хората?
- Индивидуалисти ли сме или можем да работим екипно?

Отговорите на въпросите ще дадат възможност да отбележите силните си страни, да видите какво Ви липсва, да прецените дали ще можете да придобиете необходимите знания и умения или ще се наложи подходящ партньор или екип. И не забравяйте, уменията да се продава си остава най-ценното, а връзката с клиентите – най-голямото богатство.

Дори и да Ви липсват знания и умения, ако знаете какво Ви трябва, може да наваксате.

Как да стане? Има толкова много възможности, с лесен достъп до много ресурси.



# Знания и умения – ресурси

**Формално образование** – професионално обучение или университет

## **Неформално обучение**

- Изберете най-подходящите видеа
- Може да се наложи да изчетете специализирана литература
- Онлайн курсове и информация от специализирани сайтове
- Форуми и мрежи
- Важни за Вас семинари, организирани от публични и бизнес организации, или още по-лесно – онлайн
- Проучване на успешни примери от България, ЕС и света
- Стажуване във фирми в ЕС по програма Еразъм+, дават възможност да проучите бизнес, който Ви интересува

Васил Ралчев споделя какво е ценното в практическото образование и как решаването на конкретни проблеми на бизнеса са били от полза за стартирането на успешен бизнес:



Целта на всичко това е не да Ви откаже, а напротив, да проверите как от идея може да стане бизнес.

В интернет може да намерите хиляди съвети. Може да откриете идеи за малък бизнес, който да стартирате без средства или с много малко средства. Така ще придобиете умения, безценен опит, а и ще натрупате самочувствие.

## **Полезни съвети**

- Имате умения – продавайте услуга като използвате тези умения
- Открийте ниша в пазара и действайте
- Не купувайте, вземете под наем
- Не е нужно да имате кеш, може да размените умения за услуги, които са Ви нужни
- Инвестирайте само това, което може да си позволите да загубите



# Предизвикателства

Може да Ви се струва, че бизнес идеята Ви е супер, че ще се справите лесно. И все пак – всеки предприемач, повече или по-малко успешен, се сблъсква с много предизвикателства.

Христо Попов за  
предприемачеството и  
предизвикателствата:



Да обобщим опита, споделен от различни предприемачи:

- **Съмнения**

Всеки се съмнява в себе си. Но много добри идеи са пропаднали, заради липсата на смелост да се направи първата крачка.



- **Липсата на финансиране**

Може и да Ви липсват ресурси в началото, но нали имате въображение, креативност и сте готови да експериментирате?

- **Несигурност, особено в началото**

Липсва постоянната заплата, работите много часове, случват се провали, струва Ви се, че не може повече. Е, затова е проверката на качествата на предприемача. "Най-тъмно е преди разсъмване!"

- **Липсата на подкрепа от хората около Вас**

Уж ни насърчават, а не вярват в лудата ни идея. Ако нещо не върви, много вероятно е да кажат „Аз нали ти казах?“. И все пак, нали Вие вярвате в себе си! Нали знаете, че можете да го направите. Ами тогава продължавайте!

- **Нямате специфичното ноу-хау, не знаете от къде да започнете**

Ами, разровете се. Интернет е пълен с лесни указания. И Васил Ралчев Ви го каза. Интернетът дава възможност да започнете от нулата и да се учите непрекъснато.

- **Човекът – оркестър**

В началото Вие ще трябва да правите всичко, да се справяте с много на брой задачи едновременно. Не сте само мениджър, а и продавач, доставчик, рекламист и какво ли още не. И все пак, това не може да продължи дълго. Трябва Ви надежден екип.

- **Намирането на клиенти**

Голямо предизвикателство е. Изисква много от Вас – да знаете къде и как да ги откриете, какво послание да отправите, как да ги накарате да купят точно Вашия продукт, защото ще имат конкретни ползи и ще са доволни.



- **Данъци, такси и регулации**

Може да се опитате да се справяте сами или да оставите това в ръцете на професионалисти.

- **Откриване и наемане на подходящи служители**

Не е лесна задача, дори и най-талантливите хора може да имат различна мотивация от Вашата. Откритата комуникация, обучението, взаимното уважение помагат да се изгради качествен екип.

- **Поемане на отговорност**

Каквото и да се случи, отговорността е Ваша. Бизнесът е Ваш, визията е Ваша, целите и планът са Ваши и ако нещо не върви, вината ще е основно Ваша.

- **Чувството за самота**

Никой не разбира защо сте толкова отдадени, защо са безсънни толкова нощи, защо искате да успеете толкова много. Но нали колкото по-висок е върхът, толкова е по-самотно. Но пък може да откриете хора, които споделят Вашите стремежи.



- **Управление на риска**

Знаем клишето, че предприемачът трябва да поема рискове. Трябва, но след като е обмислил внимателно възможните рискове, начертал е план как да ги избегне и минимизира и е открил възможност да спечели от решаването на проблеми, които други не могат или не смеят да решат.



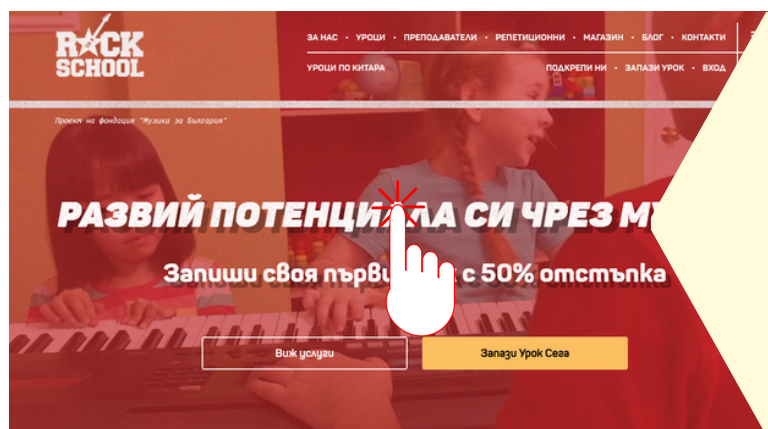
- **Конкуренцията**

Вие се конкурирате с всички. Клиентите имат толкова много опции. Затова трябва ясно да им кажете защо Вие сте по-добри.

- **Провал**

Направили сте всичко възможно, че и невъзможното и все пак се проваляте. Кой предприемач не се е сблъсквал с това? Не се страхувайте от провала. Поучете се от грешките, променете каквото е необходимо, опитайте отново и преодолете препятствието.

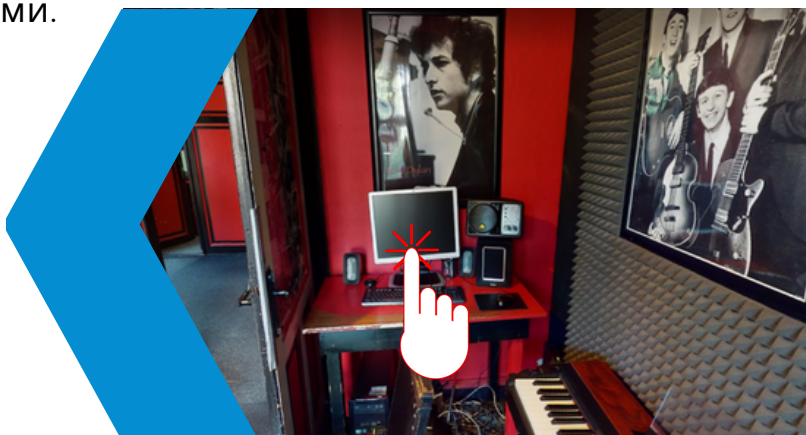
Предизвикателствата не отказват истинския предприемач.



Rock school и  
Мелина Кримова

Макар че завършва финанси в Лондон, Мелина осъществява мечтата си – създава първото рок училище в София и социалната музикална мрежа Drooble – <https://rockschool.bg/bg/drooble> – единствена по рода си. RockSchool е музикално общество, което обединява хората, които обичат музиката. Чрез него те си създават "затворен цикъл" от възможности за музикантите: научаване на инструмент, репетиции, свързване с други музиканти и сформиране на банди, участия в концерти, професионален запис на сингли, видеа и албуми.

Виртуална разходка в  
репетиционната на  
Rock school





Имат интересни инициативи като “RockSchool на колела” – мобилно музикално училище. Пътуват от град на град със специално оборудван бус и провеждат музикални уроци и работилници безплатно. Но пък се срещат с много потенциални клиенти.

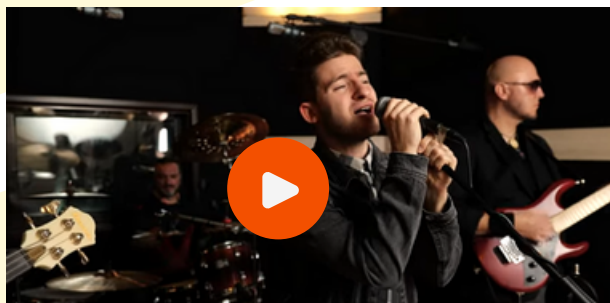
Имат онлайн магазин.

На 20.09.2022 г. стартират и RockSchool портал за ученици.

И не само това. Музикален Акселератор за подкрепа на талантиливи български банди и изпълнители, които искат да развиват своята музикална кариера, предоставя възможност на млади таланти:

- Пълна аудио продукция, включваща запис в професионално студио, миксинг, мастринг, помощ с композиция и аранжирмент, работа със студийни музиканти
- Пълна продукция на студиен видео клип към записаната песен, включваща видео заснемане и видео монтаж
- Участие в обучителен семинар за бизнес умения и популяризиране на музика онлайн
- Участие в менторски сесии с опитни музиканти и утвърдени професионалисти в индустрията

Ето някои от избраните за акселератора през 2022:



Още един пример на успешна жена – предприемач:

**Ваня Ананиева** е убедена, че човек трябва да се учи непрекъснато. Успешна бизнес дама е, собственик на езикови училища „Интелект“. Година след завършване на гимназия решава да започне да преподава от дома си. С една бяла дъска, маса и няколко стола.

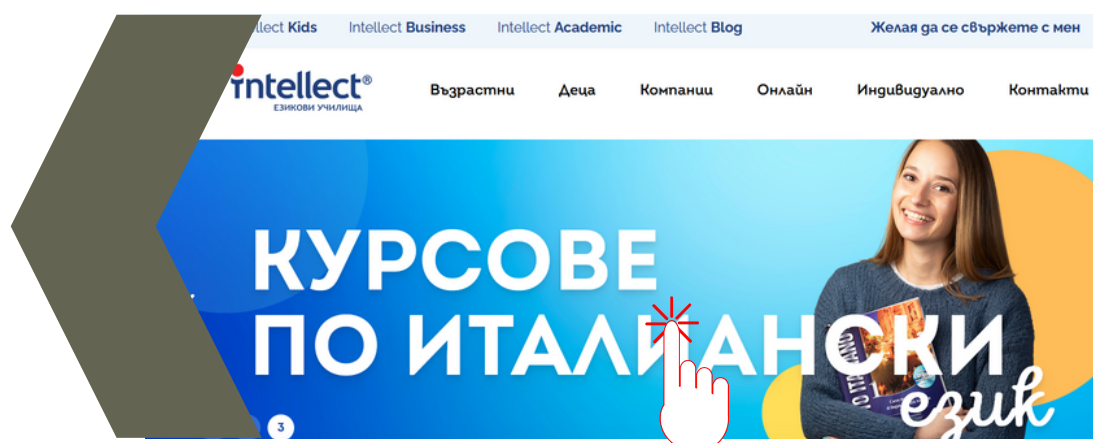


Снимката е публикувана в списание Форбс България

"Интелект" с 20 години опит в преподаването на английски, немски, италиански, испански и френски. Обученията са интензивни, полу-интензивни, годишни и могат да бъдат организирани в дневен, вечерен и съботно-неделен вариант.

Разбира се, има онлайн обучение.

Сайтът има и блог с полезни съвети като ефективно научаване на чужд език, приложения, които да се използват и др.



Какво предлагат:

- Съвременна методика за преподаване на чужди езици
- Интерактивни технологии на обучение
- Индивидуален подход към всеки един от обучаващите се
- Допълнителни консултации по време на обучението
- Бърза реализация на поставените цели

Мото **"Учи с удоволствие"**. Можеш да си направиш безплатен тест и да получиш обратна връзка.

Екипът от преподаватели е интересен, с добър подход, често с чувство за хумор. Ето любим цитат на една от преподавателките:

"Никога не съм позволявал на училището да попречи на образованието ми" (Марк Твен).

Ако са Ви нужни още вдъхновения, потърсете в интернет.

# Оценка на бизнес идеята

Дори и да сте убедени, че идеята е страхотна, а Вие имате качествата, си заслужава да отделите време и да направите оценка на идеята или пък на всяка от идеите, ако имате няколко.

Разгледайте презентацията и си отговорете, колкото се може по-конкретно на всеки въпрос.

## Кога една бизнес идея е добра? Как да я оценим?



1. Използвате Вашите **умения**
2. Открили сте **ВЪЗМОЖНОСТ**
3. **Посвещавате ѝ се**

## Основни компоненти на бизнес идеята:



1. **Жизнеспособност** на идеята
2. **Екип**, който ще я осъществява
3. **Ресурси**
  - налични
  - необходими



## Жизнеспособност на идея I



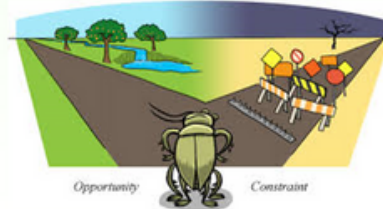
- Открита възможност
- Пазар/ задоволяване на потребност
- Конкуренция
- Анализ на риска



## Жизнеспособност на идея II

### 1. Открита възможност

- Нов продукт/услуга/технология/процес
- Уникални качества
- Предимства
- Недостатъци



### Каква възможност виждате? Идеите може да са безброй:



1. Видео като реклама
2. Съдържание за медии
3. Софтуер
4. Туризм за младежи
5. Развлечение
6. Музика
7. Креативни продукти
8. Културно наследство – нов маркетинг
9. Съчетаване по нов по-ефективен и иновативен начин

## Жизнеспособност на идея III



### 2. Пазар/потребност

- Какъв проблем решава
- Какъв потенциал използва
- Каква потребност задоволява
- Кой е Вашия клиент
- Колко ще плати
- Как ще намерите/достигнете до клиента
- Колко време ще отнеме от разработване на продукта/услугата до продажбата на пазара
- Маркетингово проучване



## Жизнеспособност на идея IV



### 3. Конкуренция

- Кой са конкурентите Ви
- Как те решават проблема/задоволяват потребност
- С какво Вие сте по-добри
- Как ще се справите с конкуренцията



## Жизнеспособност на идея V



www.bi-gd.org

### 4. Анализ на риска

- Какви рискове Ви заплашват
- Как ги степенувате – слаб, среден, висок
- Как ще **управлявате** риска

Вашата стратегия  
Вашата **система**



## Какъв екип?



www.bi-gd.org

### 1. Управленски екип:

- Лични качества
- Бизнес опит
- Управленски знания и умения



### 2. Технически екип:

- Специфични знания
- Специфичен опит



## Какви финанси?



www.bi-gd.org

### 1. Кога излизате на **печалба**

### 2. **Приходи** / **разходи**

### 3. Финансови ресурси

- Собствен капитал
- Заеми
- Инвеститори

### 4. Изкупуване на дялове



А сега вземете лист и химикалка и отговорете конкретно на въпросите:

1. Какво предлагаме – какви точно продукти и услуги?
2. Кои са клиентите ни, какво точно търсят?
3. Колко са готови да платят?
4. Как ще достигнем до тях?
5. Кои са конкурентите ни? Какво правя по-добре и по-различно от тях?
6. Как идеята влияе на околната среда? Допринася ли за запазването ѝ?  
Оптимално ли ще се използват ресурсите, има ли възможност за рециклиране и оползотворяване на отпадъците?
7. Колко време ще е нужно на нашия продукт да достигне до пазара?
8. Какви са разходите ни?
9. Какви са реалистичните приходи?
10. Какви са рисковете?



Най-добрият вариант е идеята Ви да е иновативна, да предлагате търсен продукт, да е реалистична (да можете да я осъществите) и жизнеспособна (да удовлетворява клиентите и носи печалба). Предлагате ли нова технология/продукт/услуга или нов подход, по-ефективен, по-евтин, или атрактивен за клиентите? Много важно е да се подчертаят уникалните характеристики на продукта (качествата, които го отличават).

Изключително важно е да сте наясно с клиентите си. "Всички ще купуват моя продукт" би било чудесно, но не върши никаква работа.

## Необичаен български пример

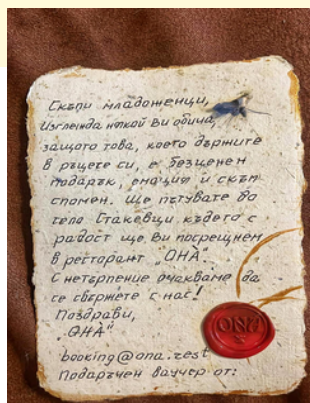


**ONÀ – ресторант от висок клас в най-западния регион на България и Европейския съюз, в с. Стакевци, Видинско.** Създаден от Филип Захариев, отличен готвач, работил дълги години в ресторант отвъд Полярния кръг, запален пътешественик, откриващ интересни вкусове и вдъхновение по света, автор на книги, фотограф, уловил уж обикновени мигове, а изпълнени с живот, и... мечтател



Необичайно за такъв тип ресторант са не само мястото и фокусът върху гурме. Но и изборът на основен продукт – риба, не особено характерно в България. Защото вино и риба е най-доброто на Видин. Филип: "Както се и очаква от една гурме чиния, качеството е за сметка на количеството и нищо не е претрупано. Семпло е и в същото време страшно стилно и красиво".

Ресторантчето е малко, но пък е изключително. Клиенти са българи и чужденци, които ценят високо храната, изискани и необичайни вкусове. И с удоволствие ще платят цената. Ето един пример: Якбалък, хищна дунавска риба, с крехко бяло филе и много малко кости, сготвена с филирани орехи, пепел от лук, пюре от лук, сос от лук, и леко кисел гел от ябълки за баланс. И... десерт с лук.



И понеже да подариш емоция е страхотен подарък, Филип и ONA предоставят ваучери, ръчно изписани. Толкова е необичайно и изключително, че всички специализирани списания и много медии написаха за Филип и неговото начинание.

А и много хора с влияние, посетили ресторанта, популяризират страхотните си отзиви като този:

"Мечта, страст, посвещаване, упорит труд и превръщат невъзможното във вдъхновяваща атмосфера, креативна храна и невероятно преживяване!"



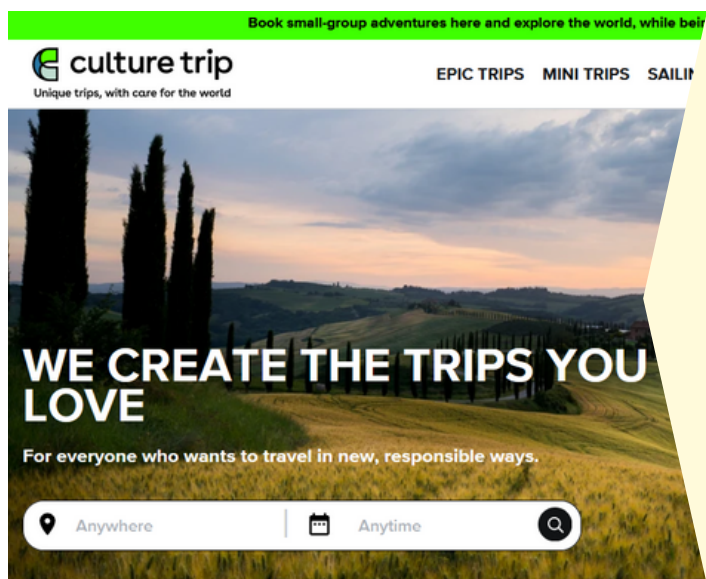
Оценката Ви дава възможност по-добре да обмислите и оформите бизнес идеята си. Може би ще се наложи да се връщате няколко пъти на въпросите докато решите, че сте готови да действате и усилията ще си заслужават.

И след като вече имате оформената идея е време за бизнес планиране.

## Примери от Европа

### Culture Trip

С глобално мислене, този стартап има интересен подход, обединяващ пътуване, медии и развлечения.

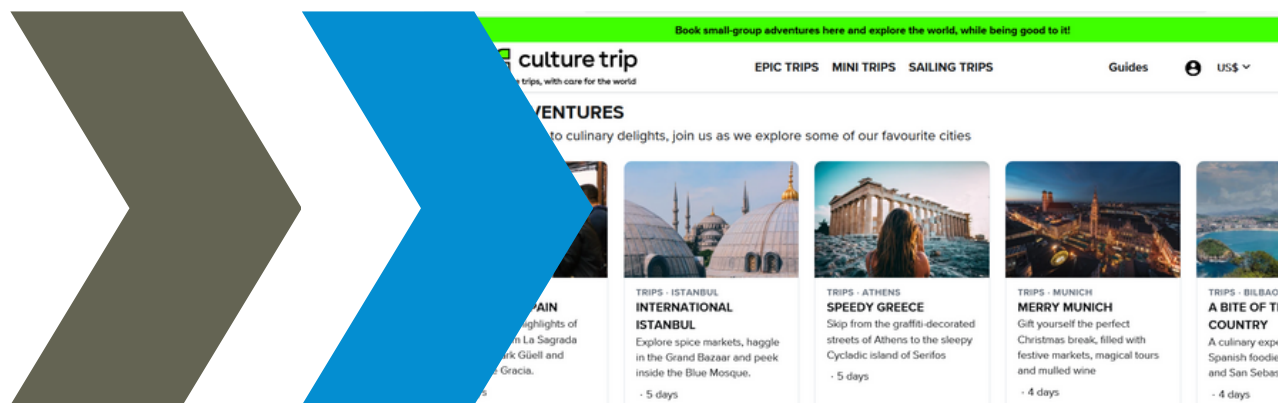


Уебсайтът вече има хиляди подбрани изживявания и места за отсядане, които могат да бъдат резервирани на място и в приложението, но той отива и по-далеч – предоставя вдъхновяващо съдържание, което насърчава любопитните пътешественици да надхвърлят своите културни граници и да изпитат това, което е уникално, специално и значимо за дестинацията, хората, културата.

Точно този аспект на "вдъхновяващото изследване" прави Culture Trip (създадена през 2011 г.) уникален. Основател и главен изпълнителен директор е д-р Крис Наудс, лекар и психиатър. Той разработва уебсайт с над 80 000 статии, снимки, видеа, илюстрации с вдъхновяващо съдържание. До средата на 2020 г. имат над 2 милиарда гледания на видеата.

Екипът работи в Лондон, Тел Авив, Шанхай и Ню Йорк.

Много може да се направи с ограничени ресурси, особено като се има предвид технологията, която всички носим в джобовете си днес. Първите им 4 години са много напрегнати. Работят от хотелски лобита, а тестването и ученето през цялото време водят до 1 милион посетители на сайта за месец за първи път през 2015 г. и оттогава има експлозивен ръст на трафика.



Информация за успешни стартиращи бизнеси в ЕС може да намерите тук: <https://youthtimemag.com/start-up-in-europe-5-most-successful-stories/>



# Бизнес планиране и бизнес план

Защо е важно планирането? Дава Ви добра отправна точка и посока. Бизнес планът не е излишна формалност и някаква хартия, а карта как ще осъществите идеята си.

Дава отговор каква стойност създавате за клиентите си.

Как ще се справите с конкуренцията?

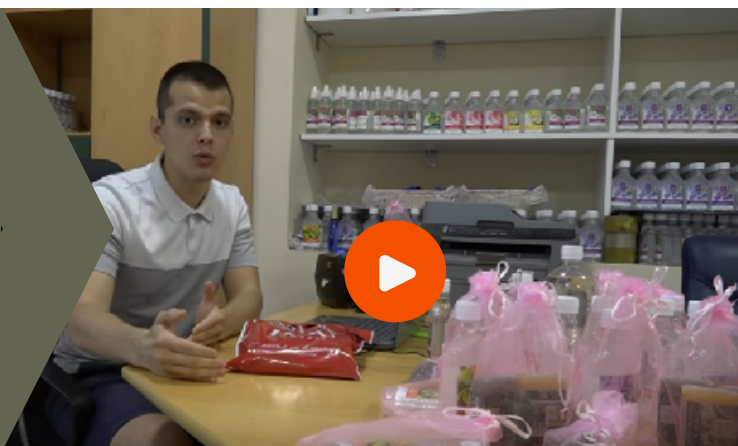
Какви предизвикателства може да срещнете?

Как ще отговорите на предизвикателствата?

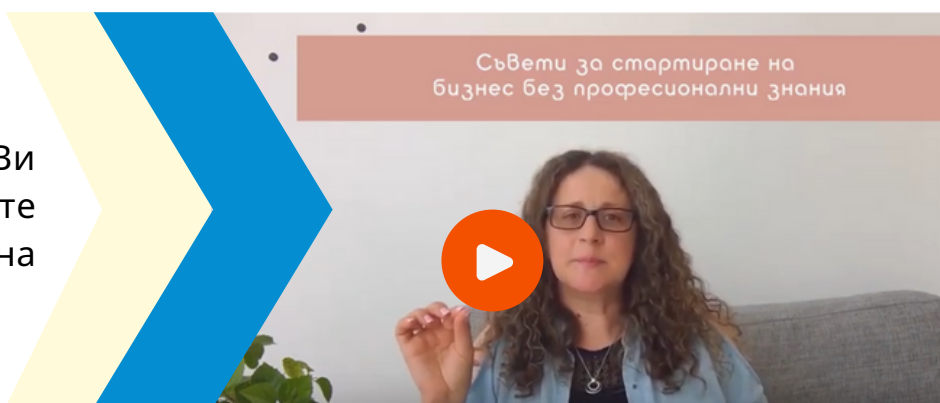
Какви ще са разходите?

Докато не тествате продукта и услугите си на пазара, бизнес планът си е само творческо писане.

Ето какво споделя младият предприемач Васил Ралчев за бизнес стратегията си, за планиране и осъществяване на амбициозния си бизнес модел за навлизане на нови пазари:



А това видео ще Ви помогне да съставите план за стартиране на собствен бизнес.



## Бизнес план в една страница

Полезно упражнение е, ако можете да минимизирате плана си и поместите всичко най-важно в една страница. За целта е подходяща следната структура:

- Описание на проблема на клиентите – потребности и желания
- Вашето решение – стока или услуга
- Целеви пазар – кои са клиентите Ви?
- Конкурентно предимство – силни и уникални страни на Вашето начинание
- Маркетинг – как продуктът/услугата ще достига клиентите?
- Ръководен екип – кой ще управлява процесите?
- Финансова прогноза – приходи, разходи, парични потоци, нужда от капитал

Може да не се получи от първия път. Ако Ви е трудно, вижте примерите на успешни предприемачи в наръчника или си изберете някой любим предприемач. Дайте отговорите за техния бизнес: кои са продуктите и услугите им, кои са клиентите им, как са достигнали до тях, как продават, с какво те са по-различни, по-добри от конкуренцията, каква е историята им, как са се справили с финансирането на идеята.

## Структура на бизнес плана

Разработването на реалистичен бизнес план ни дава възможност внимателно да планираме как ще осъществим идеята си и въпреки динамичното и непредвидимо време да предвидим възможни рискове и как да се противодейства. Използват се много от компонентите при оценката и разработването на бизнес идеята.

1. Резюме: кратко, стегнато и ясно представяне на идеята в няколко изречения. Обикновено се пише накрая, след разработването на цялостния бизнес план.
2. Описание на бизнес идеята.
3. Описание на продуктите и услугите.
4. Анализ на пазара.
5. Прецизен анализ на целевата група, проучване на конкуренцията.
6. Маркетингова концепция.
7. Мерки за насърчаване на продажбите и задоволяване на нуждите на клиентите.
8. Управление и екип.
9. Анализ на риска.
10. План за финансиране.

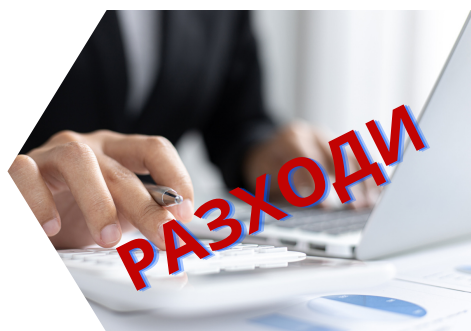


Капиталови изисквания и първоначални инвестиции.  
Да напомним, че фокусът са клиентите и продажбите.



Никак не е лесно да преценим какви ще са разходите ни. И все пак могат да се предвидят няколко групи разходи.

- Постоянни разходи като ток, вода, наем или поддръжка на помещения (ако са необходими), телефон, интернет и др.
- Обратни разходи: заплати и осигуровки, материали.
- Оборудване.
- Разходи за транспорт.
- Разходи за маркетинг, реклама.
- Лихви (ако е взет заем).



Необходими ли са първоначални инвестиции? На каква цена?

И още по-трудната част – реалистични приходи. Приходите зависят от продажбите, от ценовата стратегия, която сме избрали, от маркетинга и вложените усилия.

Цена – парите, които нашите клиенти ще платят. Необходимо е да се оцени каква ще е реалистичната цена, която клиентите ще си позволят да платят за нашия продукт и в последствие ще позволи ли това на бизнеса ни да има достатъчно приходи и да е печеливш.

Цената се съобразява с конкурентите, с покупателната способност на клиента, със стойността и ползите от продукта, с удовлетворението на потребителите и с потенциала на пазара.

## Оценка на риска

Вземането предвид на вероятни рискове, касаещи бизнеса, маркетинг, финанси, персонал, външни рискове и т.н. е важно, като рисковете трябва да бъдат внимателно подредени и класифицирани. Трябва да се вземат подходящи мерки, ако е възможно, преди да са възникнали рискове. Планиране как да се избегне всеки риск, какво означава и ресурси, които ще бъдат необходими.

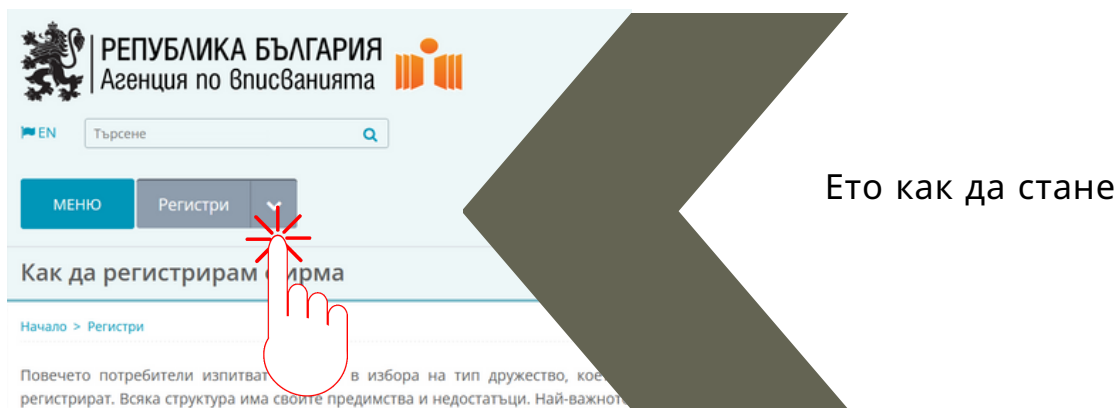


Ето една подробна структура на бизнес план:



## Регистрация на фирма

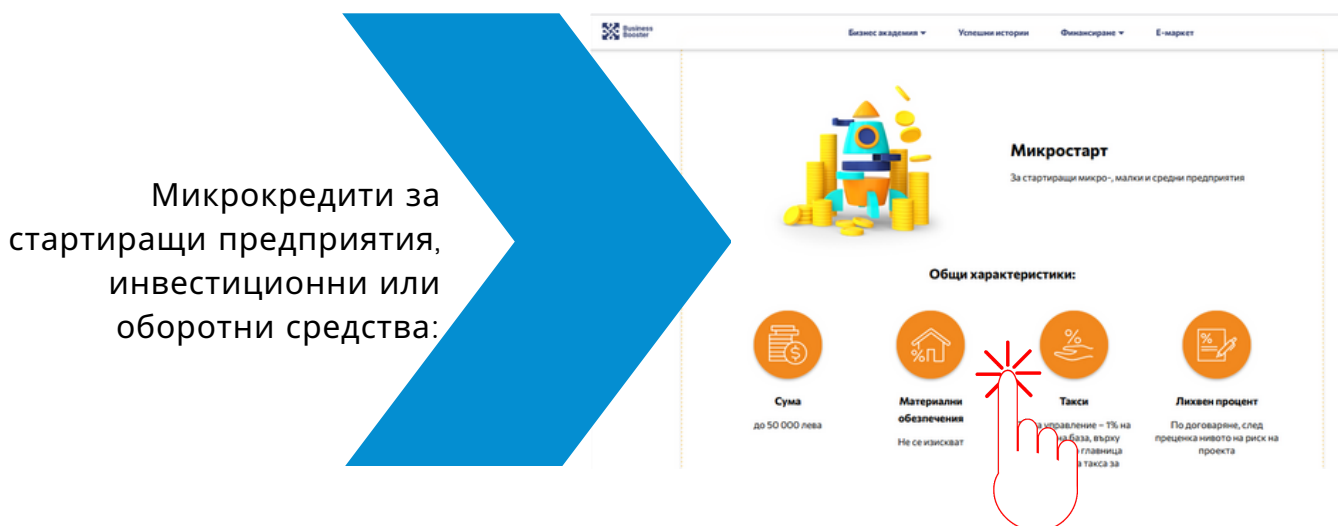
За да се впуснете в начинанието предприемачество, след като сте преминали практическите стъпки, описани по-горе, прегледали сте възможните структури на фирма, преценили сте плюсовете и минусите на всяка, е време за фирмена регистрация. ООД или ЕООД е предпочитаната форма за стартиране на малка до средна компания в България.



Агенцията по вписванията е дала пълен списък на необходимите документи и има инструкции.

## Възможности за финансиране

В зависимост от идеята и нуждата от средства се търсят различни възможности. Може да са собствени спестявания или привлечен капитал, финансиране по различни програми, банков заем или набиращото сила напоследък crowdfunding.



### Кой и как може да бъде полезен:

Платформата на Българска банка за развитие може да е от полза <https://businessbooster.bg/a/browser/publicPortal#/>. В нея могат да се намерят наръчник за успешен бизнес, бизнес план, възможности за финансиране.

Информация, практически обучения и семинари, споделяне на опит, оценка на бизнес идеята и разработването ѝ от Бизнес инкубатор-Гоце Делчев, Център за подпомагане на предприемачеството: [www.bi-gd.org](http://www.bi-gd.org)

Информация за европейски фондове и програми, подкрепящи бизнеса: <https://www.eufunds.bg/bg>

### Допълнителна информация:

- **Екип, мотивиране и обучение на екипа:**  
Васил Ралчев – <https://www.youtube.com/watch?v=HFyfxCSw5U>
- **Маркетинг. Дигитален маркетинг:** Най-важните компоненти на видео маркетинга – [https://www.youtube.com/watch?v=zDLMY80kYKo&list=PLmmZj7dyINf8kOqicQTCbeLT5a6\\_Krdyv&index=11](https://www.youtube.com/watch?v=zDLMY80kYKo&list=PLmmZj7dyINf8kOqicQTCbeLT5a6_Krdyv&index=11)
- [https://www.youtube.com/watch?v=VFu\\_bfUcEEY](https://www.youtube.com/watch?v=VFu_bfUcEEY) – **Христо Попов за предприемачеството**
- <https://www.youtube.com/watch?v=yGejGY6J-Sw> – **15 предизвикателства на предприемача**, английски
- <https://www.youtube.com/watch?v=HRIVG8L7iGU> – **15 стъпки да станеш милиардер от нулата**
- <https://www.youtube.com/watch?v=RmkuoQXbSQ8> – **15 начина да стартираш бизнес дори да си беден**
- <https://www.youtube.com/watch?v=8GFAawx-ljA> – **15 стъпки да стартираш бизнес без да имаш пари**
- <https://www.youtube.com/watch?v=Ti-Ucn6e2oM> – **10 бизнеса, които може да стартираш онлайн**
- <https://www.youtube.com/watch?v=qTkQtO4SKCY> – **15 начина тийнейджъри да печелят пари**
- [https://www.youtube.com/watch?v=JjQ5F\\_rCQmo](https://www.youtube.com/watch?v=JjQ5F_rCQmo) – **конкретни стъпки да трансформирате страстта си в бизнес**
- <https://www.youtube.com/watch?v=4qwpM3zgZQc> – **предприемачеството като начин на мислене**
- <https://www.youtube.com/watch?v=L26o8kN24kM> – **стартиране на онлайн бизнес**
- [www.b2blessons.net](http://www.b2blessons.net) – **бизнес уроци**
- <https://www.youtube.com/c/%D0%9D%D0%B5%D0%91%D1%8A%D0%B4%D0%B8%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD> – **5 стъпки за по-добър живот**
- <https://forbesbulgaria.com/2022/03/29/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%8A%D0%BF-%D0%BF%D0%BE%D0%B4-%D1%88%D0%B8%D0%BF%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F-%D1%85%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%82/> – **статия с успешен пример** – специализирано предприятие за преработка на шипки от суровината до крайния продукт. С помощта на зелени технологии, иновации и практики, щадящи както природата, така и полезните съставки на плода, то произвежда над 30 натурални и органично чисти продукта.



[www.greece-bulgaria.eu](http://www.greece-bulgaria.eu)

*Този наръчник е създаден от „Бизнес инкубатор – Гоце Делчев“ по Договор № INNOBUS-U-03/11.10.2022 със сдружение „На фокус“ в рамките на проект „Укрепване на конкурентоспособността и екстраверсията на трансграничния бизнес чрез прилагане на иновативни и специализирани действия“, с акроним INNOBUS, Договор за субсидия № В6.3а.14/13.04.2021 г., финансиран по Програма за трансгранично сътрудничество ИНТЕРРЕГ V-А Гърция-България 2014-2020, съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие и от национални фондове на страните, участващи в Програмата за трансгранично сътрудничество INTERREG V-А Гърция – България 2014-2020.*

*Съдържанието на наръчника е изцяло отговорност на сдружение „На фокус“ и по никакъв начин не може да се приеме, че отразява възгледите на Европейския съюз, участващите страни, Управляващия орган и Съвместния секретариат.*

Възложител:  
Сдружение НА ФОКУС



[www.nafocus.eu](http://www.nafocus.eu)

Изпълнител:  
Бизнес инкубатор – Гоце Делчев



[www.bi-gd.org](http://www.bi-gd.org)