



Ce este un antreprenor? #IMPACTdeacasa

Acivitatea 2 de dezvoltare a abilităților antreprenoriale

Lista activităților

- Distingeți între produse și servicii
- Identificați argumente pro și contra pentru idei de afaceri
- Rezolvați o problemă locală cu o propunere de afaceri

Poți găsi o varietate de oportunități de afaceri în comunitatea voastră. În zilele noastre, afacerile pot deservi clienții la kilometri distanță prin intermediul serviciilor online.

Produse sau servicii

O afacere poate furniza bunuri, servicii sau ambele (bunuri și servicii) clienților săi. Oferiți câteva exemple de afaceri locale care se încadrează în fiecare categorie.

Produse	Servicii	Ambele variante

Rezolvarea problemei

Imaginați-vă scenariile de mai jos. Identificați problema și sugerați cum un antreprenor ar putea oferi o soluție:

Scenariul 1: Vârsta medie a comunității crește. Mulți vârstnici încă trăiesc în propriile case, dar nu pot să-și îngrijească proprietățile.

Scenariul 2: Comunitatea voastră este oarecum izolată, iar mâncarea trebuie transportată pe o distanță lungă până la magazinul alimentar local. Din această cauză calitatea produselor transportate este foarte slabă.

Scenariul 3: Restaurantele din comunitatea locală servesc, în cele mai multe cazuri, mâncare rapidă. Astfel, nu există un loc potrivit pentru o întâlnire importantă de prânz.

Scenariul 4: Ați văzut multe persoane curățându-și gazonul. Au dificultăți în a menține deschisă punga cu frunze, în timp ce încearcă să o umple.

Idei de afaceri

Gândiți-vă la idei de afaceri potențiale pentru comunitatea voastră. Ce produse sau servicii ar oferi aceste afaceri?

Alegeți două idei de afaceri, diferite, care vă atrag. Este posibil să aveți deja o preferință pentru o idee, dar este important să luați în considerare toate opțiunile voastre, răspunzând la aceste întrebări. Pentru fiecare idee, notați o listă de argumente pro și contra. Luați în considerare cunoștințele voastre despre acest subiect, costuri, cantitatea de muncă, venitul așteptat etc.

Ideea 1 _____

Ideea 2 _____

Pro

Contra

Pro

Contra

Oferă-i un nume

Alegeți afacerea pe care doriți să o desfășurați. Alegerea voastră ar trebui să se potrivească cu interesele și stilurile vostru de viață. Alegeți un nume atrăgător pentru afacere. Denumiți câteva dintre produsele sau serviciile pe care le veți oferi și includeți o descriere detaliată în spațiul de mai jos. Poate doriți să pregătiți un eșantion sau un model pentru unul sau mai multe produse, astfel încât clienții potențiali să poată vedea articolul iar interesul pentru afacere va crește.

Numele afacerii: _____

Serviciile și produsele mele:

Întrebări pentru implicarea tinerilor:

1. De ce ar trebui deschisă o afacere ca soluție la o problemă care există deja în comunitate?
2. De ce sunt importante opiniile potențialilor clienți în decizia voastră, pe măsură ce alegeți o afacere pentru oportunitatea urmărită?
3. Cât de dificil a fost să alegeți un nume pentru afacerea ta? De ce?

Pașii următori:

Program de abilități 3 (Skill Builder 3) Este o idee bună de afaceri? În următorul program de abilități veți efectua studii pentru a afla despre industrie și piață, pentru a identifica clienții interesați de afacerea voastră.

Activitate suplimentară:

Împărtășiți-vă constatările



- Creați o postare pe rețele de socializare în care descrieți ce ați aflat și folosiți hashtagul **#IMPACTdeacasa #deacasa #staredebine**
- Spuneți unui prieten, unui membru al familiei sau vecin despre ce ați aflat și de ce este important



FundațiaNoiOrizonturi



Această activitate este adaptată din programul 4-H Canada "Money and More Series" și este parte dintr-o colaborare globală dintre Fundația Noi Orizonturi și Universitatea Montana State 4-H