**Model fișă de formare**



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titlu** | **Antreprenoriat** | |
| **Cuvinte cheie (meta tag)** | **Balanța triplă CANVAS - analiza PESTEL - design de produs - design de servicii - viabilitate economică** | |
| **Limba** | **Română** | |
| **Obiective / Scopuri / Rezultate ale învățării** | **La sfârșitul acestui modul veți fi capabil să:**   1. **Învățați despre definirea ideii și proiectarea modelului de afaceri** 2. **Învățați cum să vă îmbunătățiți cunoștințele despre piețe și clienți** 3. **Învățați procesul care duce la proiectarea produselor și serviciilor** 4. **Înțeleageți ce înseamnă viabilitatea economică** | |
| **Domeniul de formare: (Selectați unul)** | | |
| **Competențe profesionale, antreprenoriale și de muncă** | | **X** |
| **Competențe digitale** | |  |
| **Abilitarea personală, socială și de sănătate** | |  |
| **Descriere** | **Acest modul de formare privind antreprenoriatul va aborda următoarele subiecte:**   * **Definirea ideii și conceperea modelului de afaceri (balanța triplă CANVAS, noile economii și ODD, antreprenoriatul social).** * **Cunoașterea pieței și a clientelei: Analiza PESTEL și studiul de piață. Concurență vs. colaborare. Construirea unei rețele de sprijin.** * **Proiectarea și validarea produselor și serviciilor: design thinking, design sprint, test de piață, interviuri de soluționare.** * **Viabilitatea economică. Investiții, cheltuieli fixe și cheltuieli variabile. Cum pot estima prețul serviciilor sau produselor mele? Estimarea investiției afacerii mele și a pragului de rentabilitate, poate fi rentabilă activitatea mea? (plan economic și financiar)** | |
| **Conținut aranjat pe 3 niveluri** | **1. Definirea ideii și conceperea modelului de afaceri**  **Cuvântul "model de afaceri" se referă la strategia de obținere a profitului unei companii. Acesta specifică produsele sau serviciile pe care compania intenționează să le vândă, piața sa țintă și orice cheltuieli anticipate. Modelele de afaceri sunt esențiale atât pentru companiile noi, cât și pentru cele existente. Acestea ajută întreprinderile noi și cele în expansiune să atragă investiții, să recruteze talente și să motiveze conducerea și lucrătorii.**  **Firmele consacrate trebuie să își schimbe modelele de afaceri în mod regulat, altfel nu vor reuși să prevadă tendințele și problemele viitoare. De asemenea, modelele de afaceri îi ajută pe investitori să evalueze firmele care îi interesează, iar pe lucrători să înțeleagă viitorul unei companii pentru care ar putea dori să lucreze.**  **Tabloul modelului de afaceri este un instrument extrem de eficient. Acesta eunește numeroase aspecte pentru a oferi o imagine a modelului de afaceri al companiei la un anumit moment dat (mai multe despre recurența procesului puțin mai târziu).**   * 1. **Câștigul triplu CANVAS**   **Modelul de afaceri Canvas este o resursă excelentă pentru antreprenori; cu toate acestea, nu este lipsită de probleme. Este nevoie de mai mult de un singur panou pentru a aprofunda întreaga strategie a unei companii și pentru a descoperi perspectivele.**  **Panoul modelului de afaceri CANVAS cu trei straturi este un instrument pentru a experimenta inovarea durabilă a modelului de afaceri. Acesta adaugă două niveluri la modelul de bază al modelului de afaceri: un nivel de mediu bazat pe o viziune a ciclului de viață și un nivel social bazat pe perspectivele părților interesate.**  **Atunci când cele trei niveluri ale modelului de afaceri sunt combinate, ele dezvăluie modul în care o organizație produce mai multe tipuri de valoare - economică, de mediu și socială.**  **Prin oferirea unui instrument de proiectare care încadrează provocările legate de durabilitate în inovarea modelelor de afaceri, acest nou instrument contribuie la cercetarea modelelor de afaceri durabile.**   * 1. **Noile economii și ODD-urile**   **Rolul spiritului antreprenorial în îmbunătățirea calității vieții oamenilor obișnuiți, inclusiv a grupurilor defavorizate, este recunoscut în contextul Agendei 2030 pentru dezvoltare durabilă, deoarece contribuie la construirea unei infrastructuri rezistente, la promovarea unei industrializări incluzive și durabile și la încurajarea inovării.**  **ODD 4 și 8 sunt legate de antreprenoriat. Obiectivul 4.4 al ODD aspiră să sporească semnificativ numărul de tineri și adulți cu competențe relevante, inclusiv competențe tehnice și profesionale, pentru ocuparea forței de muncă, locuri de muncă decente și spirit antreprenorial. În același timp, obiectivul 8.3 al ODD vizează promovarea unor politici orientate spre dezvoltare care să încurajeze activitățile productive, crearea de locuri de muncă decente, spiritul antreprenorial, creativitatea și inovarea, precum și formalizarea și creșterea microîntreprinderilor, a întreprinderilor mici și mijlocii (MSME), inclusiv prin accesul la servicii financiare.**   * 1. **Antreprenoriat social**   **Antreprenoriatul social înseamnă să faci afaceri cu un scop anume. Acest tip de antreprenoriat îmbină preocupările comerciale și sociale în efortul de a îmbunătăți viața oamenilor. În afară de motivațiile umanitare, un raționament imaginabil pentru o astfel de schimbare este acela că, pe măsură ce societatea avansează, întreprinderile vor deveni mai profitabile.**  **Există mai multe tipuri de antreprenoriat social, printre care:**   1. **Antreprenor social comunitar: Aceștia activează în anumite zone geografice și comunități pentru o gamă largă de cauze, de la igienă și salubritate până la programe de ocupare a forței de muncă și de distribuire a alimentelor. Ei sunt cei care realizează schimbări imediate și aspiră la mai mult.** 2. **Antreprenor social nonprofit: Acești antreprenori sociali consideră că veniturile ar trebui reinvestite. Așadar, pe lângă cheltuielile inițiale, ei au investit câștigurile în cauză. Companiile și organizațiile au ales antreprenoriatul social non-profit pentru a-și canaliza generozitatea.** 3. **Antreprenor social transformațional: Aceștia se concentrează pe construirea unei companii care poate rezolva o problemă pe care eforturile guvernului și alte întreprinderi nu o pot rezolva.** 4. **Antreprenor social global: Antreprenorii sociali globali gândesc la o scară mai largă și se concentrează asupra transformărilor globale. Aceștia pun responsabilitatea socială mai presus de câștiguri. În general, aceștia se asociază cu grupuri care lucrează la probleme comparabile în anumite regiuni/țări.** 5. **Cunoașterea pieței și a clientelei**    1. **Analiza PESTEL și studiu de piață**   **O analiză PESTEL este un cadru strategic care este adesea utilizat pentru a examina mediul de afaceri al unei companii. În mod tradițional, acest cadru era cunoscut sub numele de analiză PEST, ceea ce însemna elemente politice, economice, sociale și tehnologice; cu toate acestea, în istoria mai recentă, cadrul a fost extins pentru a încorpora, de asemenea, aspecte de mediu și juridice.**  **Echipele de conducere și consiliile de administrație utilizează cadrul în planificarea strategică și în planificarea managementului riscurilor întreprinderii.**  **Cercetarea PESTEL este, de asemenea, o metodă obișnuită în rândul consultanților în management pentru a-și ajuta clienții în dezvoltarea de produse creative și eforturi de piață, precum și în rândul analiștilor financiari pentru a identifica aspectele care pot avea un impact asupra ipotezelor modelului și a deciziilor de finanțare.**   * 1. **Concurență vs. colaborare**   **Concurența și cooperarea sunt două abordări opuse ale funcționării corporative.**  **Fără îndoială, concurența le insuflă angajaților un sentiment de urgență pentru a crește producția și eficiența. Pe de altă parte, această neliniște duce la niveluri sporite de stres pentru toți angajații, fără niciun sentiment de siguranță sau relaxare.**  **Dezavantajele unui mediu de lucru colaborativ sunt mai vizibile atunci când există o echipă de angajați care sunt mai puțin competenți în a lucra cu alții. Problemele apar atunci când există prea multe persoane într-un grup care vor să preia conducerea și, ca urmare, devin pseudo-lideri, lăsând un proiect fără o direcție clară. Acesta este punctul în care o metodă de colaborare eșuează.**  **Cu toate acestea, nu este întotdeauna așa, iar gândirea de grup este adesea eficientă. O echipă care se consolidează lucrează în armonie, cu angajați care se sprijină reciproc într-un mediu mai puțin stresant. Obiectivul personalului este mai coerent, iar calitatea producției unei companii este mult îmbunătățită.**  **Numeroase studii au demonstrat că firmele care utilizează o abordare mai colaborativă obțin rezultate mai bune și mai rapide. Lucrul în echipă este esențial, deoarece interdependența dintre departamente a devenit un pilon de bază al companiei moderne, indiferent de locație, fie că este vorba de un culoar sau de un continent.**  **2.3 Construirea unei rețele de sprijin**  **Toată lumea are nevoie de o rețea de persoane pe care se poate baza, atât în plan personal, cât și profesional. Aceste rețele de sprijin, în special pentru antreprenori, pot fi diferența dintre a te simți singur acolo și a fi intim legat de alți antreprenori și a avea o echipă de prieteni, consilieri sau parteneri la care să apelezi atunci când nu ești sigur pe ce cale să mergi. Câteva sfaturi pentru a construi ultima rețea care să susțină obiectivele antreprenoriale sunt, printre altele:**   * **Alăturați-vă cluburilor sociale** * **Alăturați-vă asociațiilor** * **Creați un mic grup de antreprenori cu aceeași mentalitate** * **Creați evenimente pentru a cunoaște oameni noi** * **Participați la conferințe și întruniri de grup** * **Creați alianțe și colaborări.**  1. **Proiectarea și validarea produselor și serviciilor**   **Veniturile generate de produse și servicii alimentează o firmă. Deoarece acestea se află în centrul proceselor corporative, este esențial să fie concepute cu gândire și strategie.**   * **Coordonarea și combinarea resurselor umane, a comunicării și a componentelor materiale pentru a genera un serviciu excelent este cunoscută sub numele de design de servicii.** * **Proiectarea produselor este procesul de transformare a ideilor în articole reale și practice prin combinarea capacităților de producție cu expertiza comercială și de produs.**   1. **Design Thinking și Design Sprint**   **Design Thinking este un proces sau o abordare a rezolvării problemelor de afaceri care începe cu gândul la consumator. Design Thinking pornește de la conceptul că a fi centrat pe om este cel mai eficient mod de a crea produse pe care oamenii le doresc cu adevărat. Pe lângă concentrarea asupra consumatorilor, gândirea prin design încurajează prototiparea și testarea.**  **Design Sprints sunt o modalitate prescriptivă de cinci zile pentru a rezolva o provocare de afaceri. Abordarea a fost creată la Google Ventures și a fost ulterior documentată în cartea Sprint. Design Sprint preia metodologiile inspirate de design thinking și le comprimă într-o metodologie cuprinzătoare pe care o echipă o poate finaliza în doar o săptămână.**   * 1. **Testul de piață**   **Testul de piață este un experiment efectuat înainte de comercializarea (lansarea) unui nou produs pentru a determina datele despre produs, cum ar fi: Este produsul cel corect? Este produsul la un preț rezonabil? și așa mai departe. Pe baza acestor date, compania poate aproba sau respinge propunerea de produs.**   * 1. **Interviuri de soluționare**   **Interviul de soluționare dezvoltă studiul problemei și oferă o soluție pentru a vedea cum reacționează potențialii consumatori. Atunci când li se prezintă produsul sau un prototip, interviurile de soluționare oferă feedback calitativ din partea utilizatorilor sau a potențialilor clienți cu privire la produs. Utilizează o "demonstrație" pentru a-i ajuta pe consumatori să înțeleagă soluția și să confirme că aceasta va rezolva problema lor.**  **4. Viabilitatea economică**  **Viabilitatea economică apare atunci când un proiect demonstrează că este fezabil din punct de vedere economic, inventiv și durabil în ceea ce privește resursele financiare investite. Finanțarea proiectului trebuie să fie adecvată cu nevoile și limitele care apar pe parcursul duratei de viață a proiectului.**   * 1. **Cheltuieli fixe și variabile**   **Întreprinderile clasifică cheltuielile în funcție de importanța plății, pentru planificare și în alte scopuri:**  **Chiar dacă nu există vânzări, costurile fixe trebuie plătite. De exemplu, trebuie să plătiți chiria spațiului în care vă desfășurați activitatea, utilitățile și dobânda la împrumutul de afaceri.**  **Cheltuielile variabile variază în funcție de numărul de articole sau servicii vândute. De exemplu, cheltuielile de distribuție, prețurile materiilor prime și costurile umane pentru crearea și expedierea articolelor sau prestarea de servicii sunt, de obicei, variabile.**   * 1. **Estimarea investiției unei afaceri și a pragului de rentabilitate**   **În economie, în afaceri și în contabilitatea costurilor, analiza pragului de rentabilitate se referă la punctul în care costul total și venitul total sunt egale. O analiză a punctului de echilibru se efectuează pentru a calcula câte unități sau dolari de venituri sunt necesare pentru a acoperi costurile totale (costuri fixe și variabile).**   * 1. **Planul economic și financiar**   **Un plan economic este un set de planuri care vizează atingerea unor obiective economice specifice prestabilite, într-o anumită ordine de prioritate, pe parcursul unei perioade de timp prestabilite.**  **Un plan financiar este un document care detaliază situația financiară actuală a unei persoane, obiectivele economice pe termen scurt și lung și o strategie detaliată pentru atingerea acestor obiective.**  **Un plan financiar ar trebui să acopere toate aspectele financiare ale unei persoane, cum ar fi economiile, investițiile, datoriile, asigurările, impozitele și pensionarea. Planul poate fi pregătit pe cont propriu sau cu ajutorul unui expert financiar.** | |
| **Autoevaluare (întrebări și răspunsuri cu alegere multiplă)** | * 1. **Ce straturi adaugă cadrul modelului cu trei straturi?**      1. **Politice și economice**      2. **Mediu și social**      3. **Mediu și politică**   2. **"L" din PESTEL înseamnă:**      1. **Loial**      2. **Local**      3. **Legal**   3. **Procesul de transformare a ideilor în elemente reale și practice este:**       1. **Proiectarea serviciilor**      2. **Designul produsului**      3. **Gândirea prin proiectare**   4. **Ce se întâmplă atunci când un proiect demonstrează că este fezabil din punct de vedere economic, inventiv și sustenabil din punct de vedere al resurselor financiare investite?**      1. **Interviu de soluționare**      2. **Viabilitatea economică**      3. **Test de piață**   5. **Pragul de rentabilitate apare atunci când:**      1. **Costurile totale și veniturile totale sunt egale**      2. **Costurile totale sunt mai mari decât veniturile totale**      3. **Costurile totale sunt mai mici decât veniturile totale** | |
| **Resurse (videoclipuri, link de referință)** | **//** | |
| **Materiale conexe** |  | |
| **PPT conex** |  | |
| **Bibliografie** | [**https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model**](https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model)  [**https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp**](https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp)  [**https://icsb.org/wp-content/uploads/2019/09/Gazette-Sep.-9.pdf**](https://icsb.org/wp-content/uploads/2019/09/Gazette-Sep.-9.pdf)  [**https://harappa.education/harappa-diaries/social-entrepreneurship/**](https://harappa.education/harappa-diaries/social-entrepreneurship/)  [**https://www.researchgate.net/publication/280044131\_The\_triple\_layered\_business\_model\_canvas\_a\_tool\_to\_design\_more\_sustainable\_business\_models**](https://www.researchgate.net/publication/280044131_The_triple_layered_business_model_canvas_a_tool_to_design_more_sustainable_business_models)  [**https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/**](https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/)  [**https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2017/09/11/competition-or-collaboration-which-will-help-your-team-produce-the-best-results/?sh=1851a74e9dad**](https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2017/09/11/competition-or-collaboration-which-will-help-your-team-produce-the-best-results/?sh=1851a74e9dad)  [**https://hbr.org/2017/03/the-pros-and-cons-of-competition-among-employees**](https://hbr.org/2017/03/the-pros-and-cons-of-competition-among-employees)  [**https://businesscollective.com/7-ways-to-build-the-ultimate-support-network/index.html**](https://businesscollective.com/7-ways-to-build-the-ultimate-support-network/index.html)  [**https://www.winwithteamwork.com/what-we-do/all-services/product-and-service-design**](https://www.winwithteamwork.com/what-we-do/all-services/product-and-service-design)  [**https://www.eleken.co/blog-posts/the-definitive-guide-to-design-thinking-vs-design-sprint**](https://www.eleken.co/blog-posts/the-definitive-guide-to-design-thinking-vs-design-sprint)  [**https://businessjargons.com/market-test.html**](https://businessjargons.com/market-test.html)  [**https://read.realstartupbook.com/5-generative-product-research/solution-interview**](https://read.realstartupbook.com/5-generative-product-research/solution-interview)  [**https://www.thebalancemoney.com/fixed-and-variable-expenses-in-business-budgets-398512**](https://www.thebalancemoney.com/fixed-and-variable-expenses-in-business-budgets-398512) | |
| **Furnizat de** | **IDP** | |