



DHOMA E TREGTISE DHE INDUSTRIE TIRANE
CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY TIRANA



Balkan Med Interregional Innovation Ecosystem

for maturing and mainstreaming
innovative entrepreneurial ideas
in agrifood sector



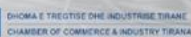
www.agroinneco.eu



ИНФОРМАЦИОНЕН ДЕН ПО ПРОЕКТ AGROINNOECO

ПРОГРАМА БАЛКАНИ – СРЕДИЗЕМНО
МОРЕ 2014-2020

30 Май 2019
София, България



- 1 февруари – 9 март 2019
- 5 модулни сесии
- 20 участници с иновативни идеи
- 10 разработени бизнес плана



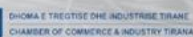
1 и 2 февруари 2019г

- Какво означава да си предприемач?
- Определяне на силните страни на участниците, важни за ролята им на предприемачи (модел на Джохари)
- Как да стартираме и управляваме непрекъснато разрастваща се компания? Планиране, изграждане и управление на организационната структура, координация, контрол и оценка на резултатите
- Цели, мисия, визия и ценности на компанията



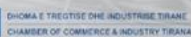
DHOMA E TREGTISE DHE INDUSTRIE TIRANE
CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY TIRANE





8 и 9 февруари 2019г

- Основи на маркетинга
- Продуктово описание
- Анализ на пазара (SWOT)
- Съставяне на индивидуален план от участниците за провеждане на пазарен анализ



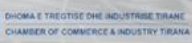
15 и 16 февруари 2019г

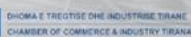
- Дискусия по темите SWOT Анализ, продуктов дизайн и продуктово позициониране – всеки участник ще представи своята разработка и ще получи обратна връзка от другите участници
- Маркетингова и комуникационна стратегия



22 и 23 февруари 2019г

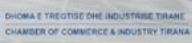
- Запознаване с основните финансови документи, необходими за разработване на финансовите прогнози. Структура, съдържание, взаимосвързка : Счетоводен баланс; ОПР; Паричен поток.
- Теория за парите във времето като основа за разработване на бизнес прогнози.
- Възвръщаемост и риск на инвестиционни решения.
- Финансови прогнози: План за продажбите; Прогнозни разчети за приходите и разходите; Прогнозен баланс; Прогноза за бъдещите парични потоци; Оценка на риска.
- Разработване на бизнес план – работа по групи.





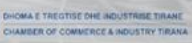
8 и 9 март 2019г

- Управление на риска
- Презентационни умения
- Как да представим проекта си убедително (investors pitch)
- Индивидуално представяне на проекта на всеки участник



- ✓ Работете по тема, която ви изпълва със страст.
- ✓ Търсете баланса – опознайте силните и слабите си страни и наемете хора в екипа си, които да компенсират вашите слабости.
- ✓ Вярвайте в себе си:
“Предприемачът е човек, който скача от скала и започва да прави самолета си по пътя надолу.”





УСПЕХ!

