

Заглавие на модула:

## **Компетенции и умения в предприемачеството в дигитална среда**



## СЪДЪРЖАНИЕ

### **1.1. Име на раздела: Бизнес и организация в ИТ екосистемите**

1.1.1. Търсене и използване на възможности

1.1.2. SWOT анализ

1.1.3. Управление на проект: основни инструменти и таблици

1.1.4. Финансово планиране

### **1.2. Име на раздела: Верига за създаване на стойност в дигиталните пазари**

1.2.1. Стъпки и начини за подобрене на информацията, събирана от онлайн клиенти

1.2.2. Често срещани грешки и добри практики

### **1.3. Име на раздела: Основни компетенции и умения на лидерите в дигиталното предприемачество**

1.3.1. Човешки ресурси и управление на хора

1.3.2. Самосъзнание, влияние и умение за учене

### **1.4. Име на раздела: Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия**

1.4.1. Предимства на онлайн продажбите

1.4.2. Обща картина на дигиталните пазари

● В края на този модул ще можете да:

- подобрите уменията и компетенциите си относно ИТ екосистемите в бизнеса
- подобрите разбирането си за основните промени в дигиталните пазари
- използвате инструменти за управление на проекти като SWOT анализ, Gantt Chart и финансово планиране
- подобрите своите лидерски умения, себесъзнанието и уменията си да учите
- подобрите уменията си да предвиждате възможности в електронната търговия





## Раздел 1.1: Бизнес и организация в ИТ екосистемите





## 1.1.1. Търсене и използване на възможности



# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите **Deer.**

## Търсене и използване на възможности

Не всяка идея може да бъде превърната в бизнес възможност. За да имат ясен и добре очертан план, бизнес предприемачите разчитат на подробни анализи на пазарите.

Най-надеждните средства са:

1. SWOT анализ
2. Gantt Chart
3. Бизнес план





## 1.1.2. SWOT анализ



● SWOT анализ означава :

- **Предимства:** *Какво можем да правим по-добре от конкурентите си?*
- **Недостатъци:** *Какво не ни достига?*
- **Възможности:** *Какво можем да използваме?*
- **Рискове:** *Какво трябва да избягваме?*



**SWOT анализ**

	<b>Позитивни аспекти</b>	<b>Негативни аспекти</b>
<b>Вътрешни факто ри</b>	<b>Предимства</b>	<b>Недостатъци</b>
<b>Външни фактори</b>	<b>Възможности</b>	<b>Рискове</b>

# Раздел 1.1. Бизнес и организация при ИТ екосистемите с Deep.

## SWOT анализ в дигиталното предприемачество

### Предимства

Идентичността на марката, ценовите предимства, продължително подобрене на бизнеса

### Недостатъци

Нисък марж на печалба, сезонност

### Възможности

Разнообразие, развитие на местните бизнеси, стратегическо сътрудничество с подобни индустрии

### Рискове

Загуби заради ниския марж на печалба, препятствия в онлайн търговията, проблеми с киберсигурността



## 1.1.3. Управление на проекти: основни инструменти и таблицы



# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите

## Управление на проекти: основни инструменти и таблици

**Gantt Chart** дава възможност за:

- графично представяне на планираните задачи
- по-добра координация и проследяване на проектните дейности
- проследяване на прогреса

# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите Deep.

Gantt Chart е съставен от хоризонтални оси, които представят времетраенето на проекта, разделено на фази (дни, седмици, месеци) и вертикални оси, които представят задачите или дейностите, от които е съставен проекта.

Project activity	PROJECT TIMETABLE															
	2020						2021									
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M13	M14	M15	M16
	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct
Activity 1		■					■	■	■					■		■
Activity 2		■	■		■	■		■	■		■	■		■	■	
Activity 3	■			■			■			■			■			■
Activity 4	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Activity 5										■						■



## 1.1.4. Финансово планиране



# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите **Deer.**

## Финансово планиране

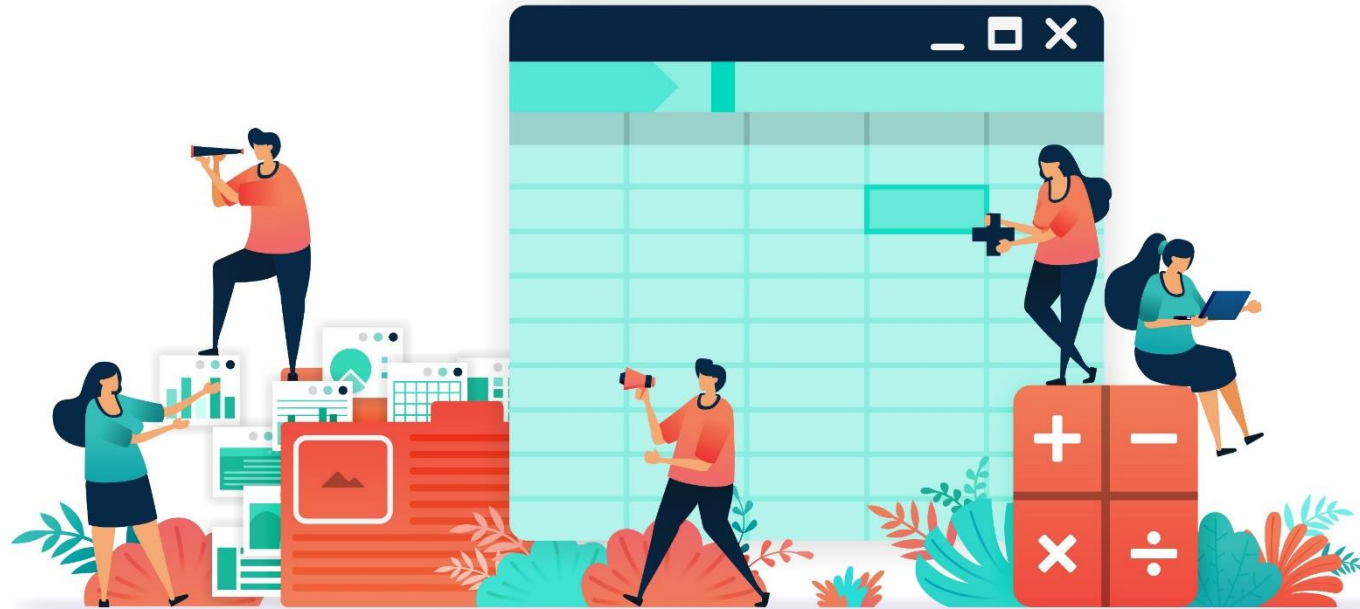
Финансовото планиране е от първостепенна важност и засяга финансовия и икономическия потенциал на всяка бизнес идея. Управлението на финансите изисква специален документ - финансов план (ФП), който съдържа бизнес целите, възможностите за развитие и маркетинг стратегиите.

Структурата на финансовия план е следната:

- **Счетоводен баланс**, който да показва активите и задълженията. Активите могат да бъдат дефинирани като продукти, които вашата компания притежава и могат да допринесат за бъдещи икономически печалби. Задълженията показват сумата, която дължите на други лица.
- **Отчет за приходите и разходите**, който показва приходите и разходите за определен период от време. Този период може да бъде месечен, тримесечен, шестмесечен или годишен.
- **Паричен поток**, който представя всички данни относно паричните потоци, които компанията получава от текущи операции и външни инвеститори. Това също включва всички парични потоци, които заплащат бизнес дейностите и инвестициите през даден период.

# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите Deep.

Счетоводният баланс е общата картина на това, което притежавате и какво дължите в даден период от време. За разлика от приходите и паричните потоци, счетоводният баланс не представя резултатите от определен период от време, а как стоят нещата в определен момент.





# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите **Deer.**

Счетоводният баланс е списък на активите, дълговете или задълженията, собствения или привлечения капитал и техните стойности. В бизнеса, активите и ресурсите могат да създават приходи, докато дълговете и капитала финансират активите. Затова стойността на активите трябва да е равна на стойността на дълговете и капитала. С други думи, стойността на бизнес ресурсите трябва да е равна на стойността на капитала, който е взет назаем или купен, за да бъдат придобити тези ресурси.

**Активи = дългове + капитал**



# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите Deep.

**Отчетът за приходите и разходите** е счетоводен документ, който обобщава приходите и разходите през определен период от време, обикновено за една финансова година или едно тримесечие. Тези регистри предоставят информация за уменията на компанията (или липсата на такова) да генерира печалба чрез увеличаване на доходите, намаляване на разходите или и двете. Отчетът включва счетоводни документи за печалби и загуби, операции, баланси, както и за приходи и разходи.



With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите Deep.

Отчетът за приходите и разходите обобщава реалните печалби и загуби на компанията за определен период от време като сравнява всички приходи с всички разходи на компанията. След време, той може да покаже способността на компанията да увеличи печалбите си чрез намаляване на разходите или повишаване на продажбите. Компаниите публикуват отчети за приходите и разходите всяка година, обикновено в края на финансовата отчетна година, но може да бъде публикуван и на всяко тримесечие. Счетоводители, анализатори и инвеститори изучават отчета внимателно, разглеждат паричните потоци и капацитета за изплащане на дълговете.



# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите Deep.

- Отчетът за паричните потоци е счетоводен документ, който описва сумата от пари или равняващи се на пари средства, които влизат и излизат от компанията.
- Отчетът за паричните потоци оценява паричната успеваемост на компанията, която включва дали компанията генерира достатъчно пари, за да изплаща дълговете си и да финансира операционните си разходи.



# Раздел 1.1 Бизнес и организация в ИТ екосистемите Deep.

Основните компоненти на отчетите за паричните потоци са:

1. Парични потоци от основна дейност
2. Парични потоци от инвестиционна дейност
3. Парични потоци от финансова дейност



Отчетът за паричните потоци се различава от отчета за доходите и счетоводния баланс по това, че не включва бъдещите кредитни разходи. Затова тази сума пари не е равна на нетния доход, който е посочен в отчета за приходи и счетоводния баланс и също така включва всички кредитни транзакции.



## Раздел 1.2: Вериги за създаване на стойност в дигиталните пазари





## 1.2.1. Стъпки и начини за подобрене на информацията, събирана от онлайн клиенти



## 1.2 Вериги за създаване на стойност в дигиталните Деер пазари

Въпреки че дигиталните пазари са се зародили като алтернативи на традиционните, има много сходни неща между двата начина на търговия, включително разпознаването на потенциални клиенти и техниките за профилиране.





## 1.2 Верига за създаване на стойност в дигиталните Deep пазари

Поради тази причина е важно да се вземат в предвид някои особености на традиционните пазари чрез идентифицирането на предпочитанията на потенциалните клиенти и чрез предвиждането на техните нужди, за да бъдат приложими в онлайн пазарите. Профилирането на клиентите е много полезно за подобряване качеството на продуктите чрез следене на тенденциите на пазара. Това също така е много ефективен начин за идентифициране на качествата и дефектите на предлаганите от вас продукти.



# 1.2 Верига за създаване на стойност в дигиталните пазари

Deer.

How to understand online customers preferences:

Направете проучване чрез основните онлайн канали, за да анализирате как клиентите реагират на продуктите, които искате да продавате.

Поставете се на мястото на клиентите си и се опитайте да разберете тяхната перспектива.

След като вашите продукти/дейности/услуги са представени, стимулирайте клиентите си да пишат коментари и да дават обратна връзка.

# 1.2 Верига за създаване на стойност в дигиталните

## пазари

Идентифицирането на клиенти е базирано на тези три фундаментални въпроса:

Кои са нашите  
клиенти?

Кои са техните основни  
интереси?

Какво купуват онлайн?

Възрастта и полът на  
вашите клиенти/  
размерът на  
организациите са  
решаващи за  
профилирането на  
вашите целеви групи.

Персонализирана  
оферта винаги е високо  
оценена от клиентите.  
Добрата информираност  
за основните тенденции  
и интереси ще ви  
позволи да се  
възползвате от  
многофункционалните  
онлайн платформите.

Подробен анализ на  
поведението на  
клиентите ще ви  
помогне да разберете  
от какво се нуждаете,  
за да бъдете  
конкурентноспособни и  
иновативни.



## 1.2.2. Често срещани грешки и добри практики

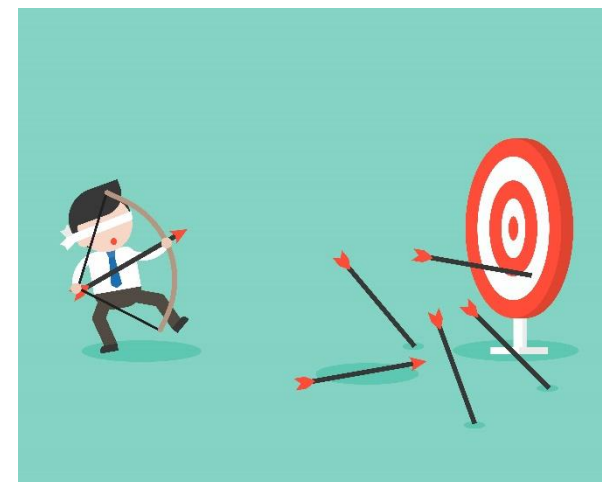
## 1.2 Верига за създаване на стойност в дигиталните пазари

Дигиталната трансформация умножава възможностите за достигане до потенциалните клиенти чрез реклама, съдържание и техники като им позволява да поддържат връзка с марката. Потребителите предпочитат да използват онлайн магазини/платформи/приложения, които са находчиви, гъвкави и привлекателни. Обаче, не трябва да забравяте да поддържате връзката с традиционния пазар и комуникацията лице в лице с клиентите. Вземете в предвид нещата, които се приемат добре в традиционния пазар и ги приложете в онлайн пространството, за да може да накарате клиентите си да го предпочетат пред нормалното пазаруване.

## 1.2 Верига за създаване на стойност в дигиталните пазари

### Често срещани грешки...

1. Липса на реалистични дигитални маркетинг цели и методи за проследяване
2. Грешна целева група
3. Пренебрегване дизайна на вашия уебсайт
4. Не се използва SEO
5. Пренебрегване на социалните мрежи
6. Изпробване на прекалено много стратегии без подходящите ресурси



# 1.2 Верига за създаване на стойност

## в дигиталните пазари

### ... и добри практики

1. Уверете се, че вашите цели са точни, умерени, постижими, реалистични и навременни
2. Създайте “Marketing Personas” въз основа на вашите предишни клиенти
3. Уверете се, че вашият уебсайт е лесен за използване (достъпен от мобилен телефон, бързо зарежда страниците, лесен за ориентиране)
4. Следвайте добрите практики на SEO като тези за търсене на ключови думи, предоставяне на висококачествено/целево съдържание, оптимизиране на времето за зареждане на страниците на уебсайта и заглавията
5. Проучете начините за рекламиране в социалните мрежи
6. Доверете се на експерти за вашата дигитална маркетинг стратегия



## **1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество**







## 1.3.1. - Човешки ресурси и управление на хора

# 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в Деер.

## дигиталното предприемачество

### Човешки ресурси и управление на хора

Дигиталните лидери могат да бъдат разпознати по следните характеристики:

- Те отделят ресурси за дигитални технологии, които подпомагат бизнеса им.
- Те мислят, че дигиталната трансформация е възможност за истински пробив, а не само алтернатива.
- Инвестират ресурси в екипа си чрез подобряване на дигиталните им умения.
- Възползват се от дигиталните възможности, за да подобрят дизайна на своя бизнес.

В този контекст, истинският дигитален лидер е този, който разбира как технологиите могат ефективно да подобрят качествата на човешките ресурси. В този смисъл, технологията не е алтернатива, а инструмент за изразяване качествата на всеки човек.

## 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

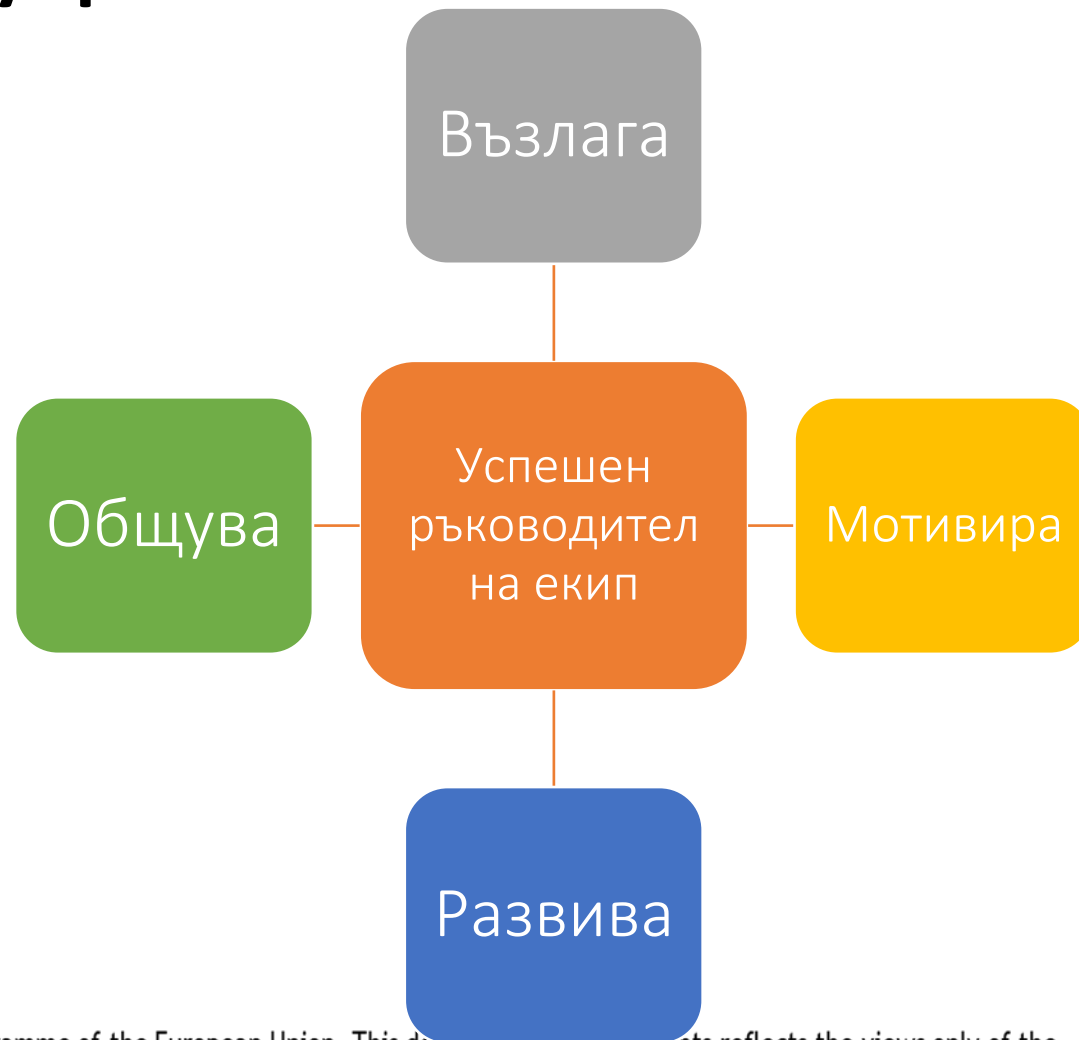
### Защо управлението на хора е важно

1. Единен подход в лидерството в компанията или екипа
2. Лесен начин за разрешаване на проблеми чрез използване на преговори и критично мислене
3. Открита комуникация между ръководителя и членовете на екипа
4. Ясно разпределение на ролите и очакванията на членовете на екипа

# 1.3 Основни компетенции и умения

за лидерите в дигиталното предприемачество

## Ефективно управление на екип



## 1.3 Основни компетенции и

умения за лидерите в дигиталното предприемачество

### Възлага

Успешното възлагане започва с подбора на хората и задачите:

1. Избор на членове от екипа (Използвайте Skills Matrix)
2. Определете кои дейности могат да бъдат възложени
3. Напаснете правилните хора с правилните задачи
4. Посочете крайни срокове и проследете изпълнението на задачите и целите



# 1.3 Основни компетенции и

умения за лидерите в дигиталното предприемачество

## Skills Matrix

Определете/изберете членове на екипа според техните компетентности / умения/опит

Задача	Нужни умения	Опит/Обучения
Онлайн маркетинг кампания	Знания за дигиталния маркетинг	Диплома за маркетинг; специализация в дигитална комуникация
Разработване на уебсайт за онлайн магазин	Знания за ИКТ системи; разбиране за технически и операционни аспекти	Предишен опит в създаване и управление на уебсайтове; 3 годишен опит
Определяне и анализ на социалните мрежи	Знания за основните тенденции	Управление на социалните мрежи и други близки области; опит в персонализирането на социалните мрежи

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## 1.3 Основни компетенции

и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

Мотивира

Различните хора имат различни нужди!

Бъдете като хамелеон!



Разберете как да управлявате различни групи от хора като определите всеобхватен подход и общи цели

Научете се да разбирате гледните точки на другите хора

Намерете най-подходящия начин за комуникация и накарайте екипа си да се чувства като важна част от проекта (емоционална интелигентност)

## 1.3 Основни

компетенции и умения за лидерите в дигиталното предп

риемачество

Развива

Даването и изискването на обратна връзка от членовете на екипа:

1. е най-ефективният начин за тяхното развитие

2. ще подобри представянето на всички

Ако можете да помогнете на членовете на екипа си да станат по-добри в това, което правят, ще се превърнете в ръководител, за когото хората ще искат да работят.



# 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

## Общува

- Съгласувайте с членовете на екипа си подход за вътрешна комуникация (седмични разговори в Skype, Zoom Meeting)
- Провеждайте редовни срещи с екипа (пленарни vs. единични)
- Давайте навременна обратна връзка за всяко представяне
- Бъдете готови да изясните роли и отговорности ако се налага



## 1.3.2. - Самосъзнание, влияние и умение за учене

# 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

## Самосъзнание, влияние и умение за учене

Според Korn Ferry Lominger's Learning Agility Model, при управлението на екип, истинският лидер може да бъде характеризирани със следните черти:

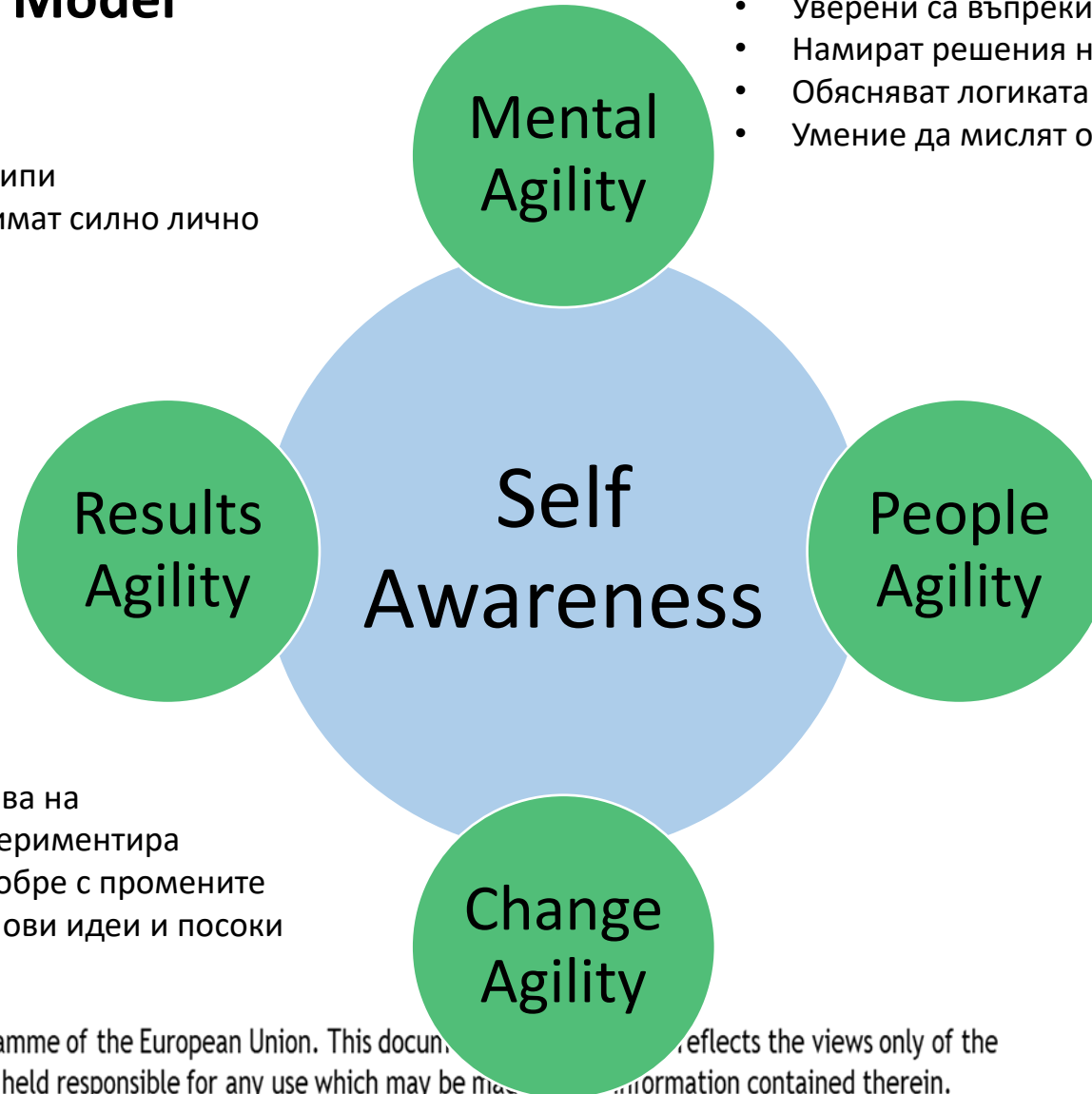
- **Mental Agility** – Човек, който може да мисли критично, е способен да намира бързи решения на всекидневните проблеми
- **People Agility** – Хора с висока people agility имат уменията да преценяват хората и политическата обстановка
- **Change Agility** – Лидерите трябва да бъдат спокойни и уверени спрямо промяната
- **Results Agility** – Results-agile лидерите са целенасочени и изобретателни
- **Self-Awareness** – събира всичко споменато по-горе

# 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

## Learning Agility Model

- Лесно се адаптира
- Създава успешни екипи
- Целенасочени са и имат силно лично присъствие

- Умение за критично мислене
- Уверени са въпреки неяснотата/сложността на ситуацията
- Намират решения на сложни проблеми
- Обясняват логиката на мислене на други
- Умение да мислят от различни перспективи



- Не се уморява на мисли/експериментира
- Справя се добре с промените
- Представя нови идеи и посоки

- Добри са в преценяването на хора
- Подобрява себесъзнаването си
- Може да преценява политическата обстановка
- Умел в общуването

# 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

## Често срещани грешки, които трябва да се избягват

1. Липса на обратна връзка
2. Малко отделено време на екипа
3. Неуспех в определянето и потвърждаването на целите
4. Не възлагането на задачи
5. Не разбиране на ролите и отговорностите

# 1.3 Основни компетенции и умения за лидерите в дигиталното предприемачество

## Добри практики

1. Не мислете, че винаги сте прави
2. Направете прозрачността приоритет
3. Окуражавайте и подпомагайте развитието на екипата си
4. Фокусирайте се върху подпомагането, не върху управлението
5. Бъдете отворени към промяна



## Раздел 1.4: Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия





## 1.4.1. - Предимства на онлайн продажбите





# 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия

## Предимства на онлайн продажбите

Милиони хора пазаруват онлайн всеки ден. Размерите на този бизнес се увеличава всяка година, най-вече заради факта, че онлайн магазините са място, на което можеш да намериш всичко, което ти трябва, по всяко време на деня.

Онлайн продажбите предоставят много ефективен начин да:

1. Повишите вашите продажби
2. Намалите разходите на бизнеса си
3. Повишите печалбите от бизнеса си

# 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности

## за електронна търговия

Освен това, някои от видимите предимства на онлайн продажбите са:

### По-ниски начални разходи

Предимствата на онлайн продажбите имат отражение и върху началните разходи, чието намаляване води до по-лесното започване на бизнес.

### Намаляване на географските/времевите ограничения

Благодарение на електронната търговия, можете да работите с клиенти от всякъде и по всяко време на деня.

### По-лесно отчитане на резултатите

По-лесното проследяване на продажбите и доставките е възможно благодарение на многото функции на програми като Google Analytics.

### По-добър паричен поток

Увеличавате продажбите си чрез всеки продаден продукт.



## 1.4.2. – Обща картина на дигиталните пазари



# 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия

## търговия

### Обща картина на дигиталните пазари: Световната електронна търговия през 2019



Източник: Statista

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности

Deep.

### за електронна търговия

Електронната търговия е широко използвана в ЕС. 63% от хората на възраст между 16-74 пазаруват онлайн. Най-голяма част от онлайн клиентите през 2016 са на възраст между 25-54. През 2015, най-младата група (16-24) станаха най-значителната група клиенти, задминавайки дори тези на възраст от 25-54 през 2019.

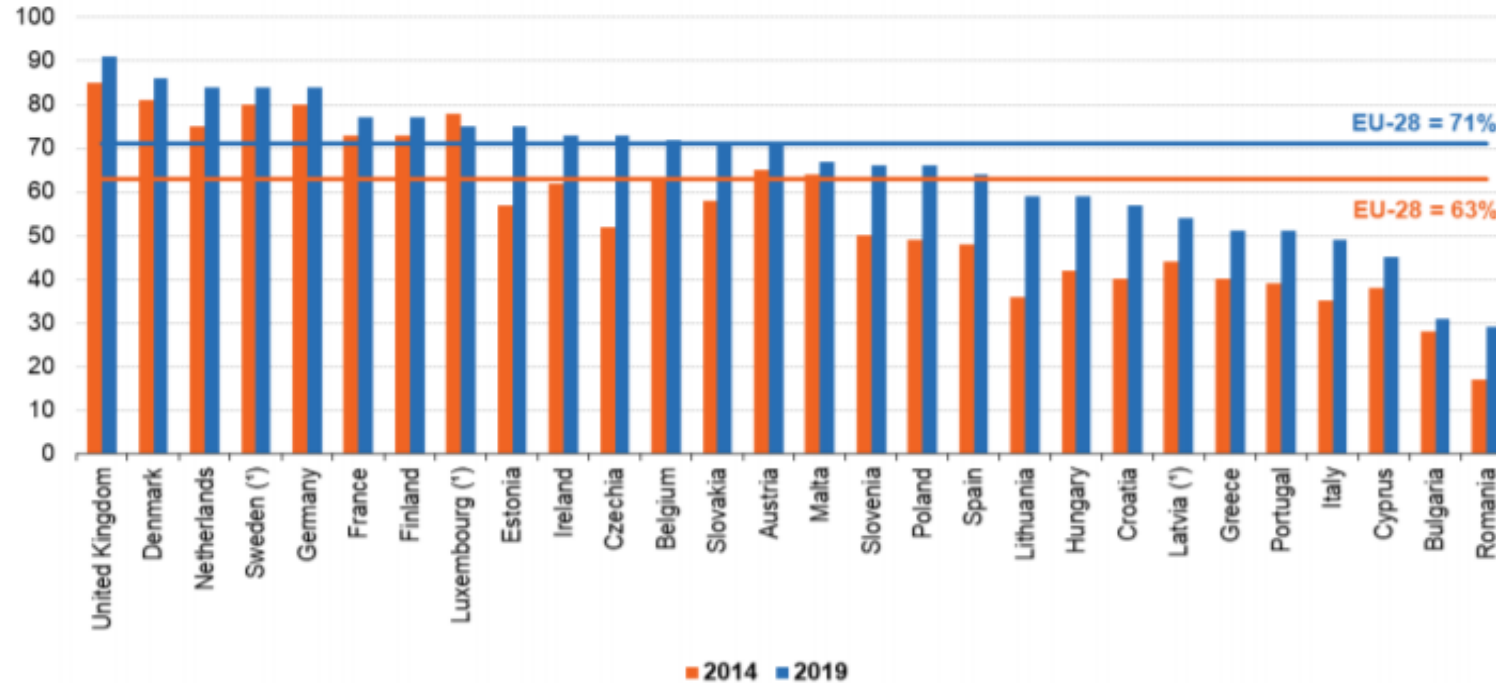


With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

# 1.4 Управление на дигитален

## бизнес: възможности за електронна търговия

Интернет потребителите, които са закупили или поръчали продукти или услуги за лична употреба, за последните 12 месеца, 2014 и 2019



Източник: Eurostat

## 1.4 Управление на

### дигитален бизнес: възможности за електронна търговия

Електронната търговия в Европа претърпява голям растеж във всички големи държави, което я прави една от най-динамичните и бързо растящи индустрии. Броят на клиентите в онлайн търговията в ЕС постоянно се увеличава, което показва как компаниите инвестират в своето онлайн присъствие и как клиентите потвърждават интереса си към онлайн услугите.

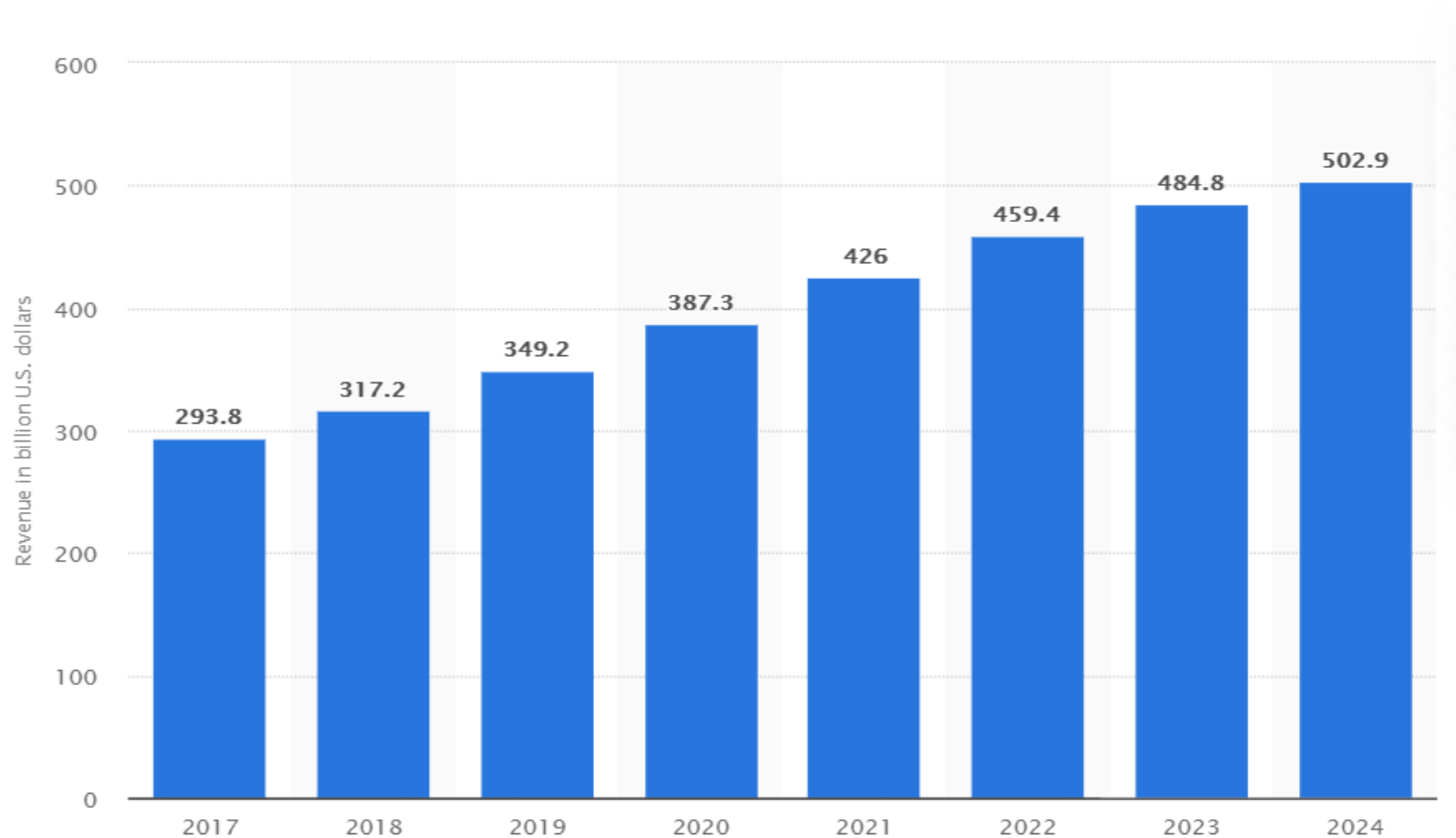
Електронната търговия в Европа се очаква да достигне стойност равняваща се на 502.9 милиарда щатски долара през 2024.

# 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия



## търговия

Индустрията на електронната търговия в Европа (2017 – 2024)



[https://www.statista.com/topics/3792/e-commerce-in-europe/#dossierSummary\\_chapter1](https://www.statista.com/topics/3792/e-commerce-in-europe/#dossierSummary_chapter1)

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия

Кризата с COVID-19 ускори развитието на електронната търговия тъй като заради нея се създадоха нови фирми, клиенти и видове продукти. Така клиентите получиха достъп до значително разнообразие от продукти, докато се наслаждават на удобството и безопасността на своя дом. Това позволи на фирмите да продължат работа въпреки ограниченията и мерките.

Въпреки разликата в положението в различните държави, кризата с COVID-19 подобри динамиката в онлайн търговията и разшири обхвата ѝ чрез нови фирми, видове клиенти (например възрастните хора) и продукти (хранителни продукти).

# 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия

## търговия

Оборот от продажби, промени през годините, ЕС-27 (Юли 2019-20)

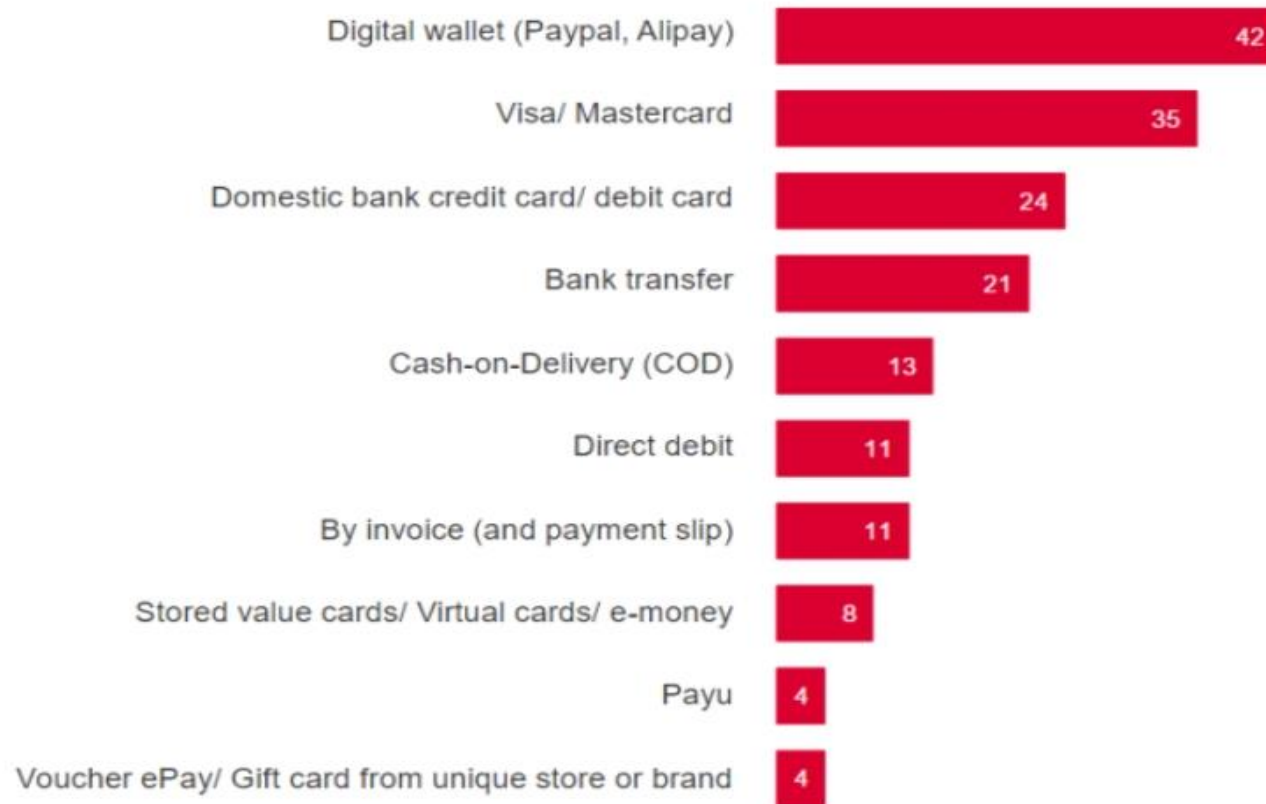


Източник: OECD

Онлайн покупките в много държави се промениха от скъпи продукти към всекидневни необходимости, които се използват от широк кръг от хора. Някои от тези промени е вероятно да станат постоянни, заради вероятността от нови вълни на заразата, както и удобството от новия начин на пазаруване, цените и желанието на фирмите да печелят от новия начин на печалба.

## 1.4 Управление на дигитален бизнес: възможности за електронна търговия

### Начини за онлайн плащане в Европа



Въпреки че дебитните и кредитните карти остават най-разпространения начин за плащане, много други алтернативи се появиха: електронните методи за плащане позволяват на предприемачите да разширят своите дейности в различни пазари, затова те трябва да бъдат запознати с методите, предпочитани от местните клиенти.

Източник: E-Commerce News

## Казус

Съфинансираният от ЕС проект IncuVET (2014-2016) се стреми да създаде информационно звено с материали, добри практики, казуси и изследвания за ролята и потенциала на професионалните училища като местни/регионални звена за предприемачество. IncuVET цели да подкрепя и промотира новата роля на тези училища като местни/регионални за предприемачество като предоставя повече от съвети. Идеята на проекта е, че професионалните училища са в позиция да създадат обстановка, в която местните власти, работодателите, учители и ученици могат заедно да решат как обучението по предприемачество да бъде заложено в учебната програма и така да се учат един от друг, което ще има ценен ефект върху училищата, учениците, пазара и обществото като цяло.

<https://www.incuvet.eu/#page-top>



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





# Deer.

*Благодаря ви за вниманието!*

With the support of the Erasmus+ programme of the European Union. This document and its contents reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



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