

Gamify Your Teaching

Studii de caz



Conținut

CNIPMMR Arad	3
Jurnalismul, câștigând bani prin informații.....	3
Pasiunea pentru numere și ceea ce se ascunde în spatele lor	7
O afacere cu ... aromă de ceai! Viorel Ambroci - Ambroci SRL	9
De la armată la asigurări ... este vorba despre protecție Manuiela Ivuț – NN	11
CWEP	13
“Splentum Sp. z o.o.”	13
“EkoDrog Sp. Z o.o.”	16
“Mișsik Expert	18
Witold Furman Tax office	21
Monika Homa - Vega Zdrowie	23
FYG	25
HexTech	25
Kludia Mitura	27
Los 7 Aguacates.....	30
KODA BOTS - Marcin Olejnik	32
Santiago Gómez – Emmedi Concept.....	34
INEUROPA.....	36
21 Century Clothing: Comerțul online de produse de îmbrăcăminte.....	36
ANTIPODREAM, Branduri din Australia și Noua Zeelandă în paturi pentru copii	38
DELHISH, Gustările tale indiene făcute manual	40
EDERA – Coworking și multe altele	42
THE KEY OF DREAMS Personalizați zilele de naștere, evenimente și nunți	44
FIORIFORME – FLOWER DESIGNER	46
INOVA cases	48
Crearea bucuriei prin crafting bijuterii.....	48
Pura Panela – Un gust din Columbia	50
Working for Social Dialogue in Sheffield	52
Learning the Ropes in Business with WoW Nuts	53
UNCOVER Happy Hearts Through Art	55
KMOP cases.....	57
Marianthi’s perfumery.....	57
A different café-bar in the city of Arta	59
Innovations in the digital development field	60
Bucătăria grecească din Salonic în SUA.....	62
Petros’ technical office in the city of Ioannina	63
SIF cases	64
Self-employment for interior designer is the best career path	64
Alege cariera ta indiferent de ce cred ceilalți	66
Hobby, sport și antreprenoriat la un loc	68
Când propria afacere este doar mai bună decât responsabilitățile înalte într-o companie internațională	70

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

CNIPMMR Arad

Jurnalismul, câștigând bani prin informații

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Arad24.net este un portal independent de știri media, dedicat să ofere o imagine completă online a aspectelor sociale, politice, economice și multe altele din orașul Arad. Arad 24 are o abordare nouă și aduce o nouă perspectivă, care reflectă astăzi realitatea orașului Arad.



Spuneți-ne despre începutul afacerii.



Aveam un blog înainte, după ce am început un proiect cu niște prieteni pentru a scrie recenzii pe un blog. Dar acestea erau doar mici hobby-uri în comparație cu un site web de știri real.

Am început aceasta afacere pentru că mi-am dat seama că am pe lângă mine oamenii potriviți, know-how-ul, mintea și bugetul pentru a o începe. Nu a fost ușor, dar odată ce ai ales drumul antreprenorial, nu vă puteți întoarce la stilul de viață obișnuit. Te agiți în fiecare zi și începe să-ți placă.

Unul dintre cele mai importante lucruri ca un antreprenor este să vă adaptați la schimbare, să vă adaptați gândirea, să citiți și să învățați multe de la experiența altora și să mergeți în locuri unde alți antreprenori merg, la: evenimente de afaceri, rețele de afaceri, și așa mai departe.. Networking done properly is the core of every business.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.



Extinderea este un lucru foarte periculos. Dacă momentul nu este corect, vă poate ucide afacerea. Am văzut-o în multe companii și de aceea sunt foarte precaut atunci când va veni momentul de extindere și o fac cu pași mici pentru a vă asigura că totul merge așa cum sa planificat.

Da, intenționez să-mi extind afacerea în viitorul apropiat. Am început-o deja, cu pași pentru copii. Vreau ca Arad 24 să aibă servicii complete, iar următorul pas este reprezentat de emisiuni TV online. Vreau ca Arad 24 să fie mai prezent în viața socială a orașului în care trăiesc și să pot da voce celor fără voce.

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Într-un fel, tot ce am trecut, fiecare proiect pe care l-am oferit voluntar mi-a ajutat să câștig experiența pe care am nevoie să o folosesc în această afacere. Acest lucru ma motivat să încep și mi-am dat seama că am ceea ce trebuie pentru a fi un antreprenor.

Dacă aveți motivația, puteți găsi celelalte instrumente de care aveți nevoie.

Dacă vocea voastră interioară vă spune să deschideți o afacere, începeți să căutați soluții despre cum o puteți deschide. Dacă nu aveți know-how, începeți să lucrați într-o afacere similară, pentru a vedea ce este nevoie. Dacă nu aveți finanțe, căutați un partener de afaceri care are banii. Dacă nu aveți această tehnologie, căutați un barter sau un partener de afaceri care are banii necesari pentru achiziționarea tehnologiei. Sau căutați să închiriați ceea ce aveți nevoie, la fel ca și băncile - nu dețin echipamentul lor, îl închiriază. Gandeste-te la asta. Există întotdeauna o soluție, trebuie doar să vă deschideți ochii și să o vedeți. Acesta este ceea ce face un antreprenor.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru ca Maura să își înceapă propria afacere?
2. Care sunt cele mai importante calități pe care un antreprenor are nevoie?
3. Cum puteți găsi instrumentele necesare pentru a începe o afacere?
4. Ce credeți că Maura își extinde afacerea în zona TV?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Afaceri pentru un stil de viață sănătos

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs..

Proiectul nostru "S Bike S" a început după un studiu privind tendința ascendentă a ciclismului și dorința oamenilor de mișcare și un stil de viață sănătos.

Identificând această oportunitate, am deschis un centru de vânzări și închirieri de biciclete la Arad cu dorința de a contribui în continuare la creșterea numărului de utilizatori de biciclete, la reducerea poluării, la evitarea congestiei traficului și la optimizarea costurilor (Radu Mercea).



Afacerea este împărțită în două:

- Vara - închirieri de biciclete și reparații;
- Iarna - închiriere și reparații de schiuri și snowboarduri.

Promovăm afacerea online prin intermediul Facebook, prin radio, prin postere și pliante, punând biciclete în diferite locuri de cazare în oraș.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.



Am decis să începem această afacere, deoarece multe țări europene au astfel de centre de închiriere, aducând valoare comunității. Suntem optimisti cu privire la sistemul economic al județului Arad și ca puterea de cumpărare crește aici. Mai mulți oameni preferă ciclismul în detrimentul utilizării mașinilor în oraș.

Înainte de a începe activitatea, am primit de la VITAS România asistență financiară prin participarea la un concurs de idei de afaceri. Ideea noastră sa încheiat în topul celor mai de succes idei câștigând 4.400 de euro. Cu acest capital ne-am putea extinde afacerea în direcția dorită. În viitor, suntem interesați să accesăm programele europene care aduc afacerile la un alt nivel.

Venind din domeniul vânzării, pe o piață neexploată din această zonă (închiriere de biciclete), am început activitatea cu încredere.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Extinderea afacerilor este vitală pentru orice afacere, indiferent de industrie.

Dorința noastră de dezvoltare este accentuată, motiv pentru care vrem să creștem numărul de biciclete disponibile pentru închiriere, să deschidem un magazin care vând biciclete care includ biciclete urbane, biciclete sportive și biciclete electrice. Unele dintre planurile de dezvoltare includ crearea de stații de închiriere de biciclete nu doar pentru biciclete normale, ci și pentru cele electrice.



Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Totul a început din pasiune, dorința de a aduce un moment de relaxare comunității și de a contribui la un stil de viață sănătos.

Deoarece nu există un astfel de centru în Aradului, deschiderea a fost un mare impuls.

Există o zicală: "Fii primul la piață sau fii cel mai bun!"

"Fiind independent înseamnă a fi pe cont propriu pentru a descoperi potențialul dvs., vă descoperiți în fiecare zi în salutul situației de care aveți nevoie pentru a rezolva. Începeți lucruri noi tot timpul" (Amira Pop).

Beneficiile de a începe o afacere sunt: programe flexibile, care nu lucrează la un calendar impus, independența financiară, dezvoltarea gândirii și acțiunilor dvs., învățarea modului de a fi mai organizat și alte lucruri noi.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Amira și Radu de a-și începe propria afacere?
2. Care sunt beneficiile pentru începerea unei afaceri?
3. Ce credeți că este cel mai important lucru de făcut înainte de a începe o afacere?
4. Ce credeți că pot face mai bine pentru a-și promova afacerea?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Pasiunea pentru numere si ceea ce se ascunde in spatele lor

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

FALK EXPERT

Obiectivul nostru de afaceri este de a asigura contabilitatea companiilor locale cu diferite tipuri de activități (domenii). De asemenea, dezvoltăm servicii suplimentare pentru companii constând în elaborarea documentației pentru obținerea de granturi pentru dezvoltarea lor.

Având experiența necesară în acest domeniu și contextul studiului responsabilității, am decis că cel mai bun lucru pe care trebuie să-l faceți este să începeți această companie. Având o viziune orientată spre client și implicarea noastră în nevoile clienților noștri ne-a făcut să începem să căutăm oportunități financiare pentru clienții noștri, adăugând un nou serviciu în portofoliul nostru - scrierea de proiecte și planuri de afaceri pentru accesarea fondurilor europene.

Chiar dacă suntem o companie mică, cu doar 8 angajați, am dezvoltat o echipă bună unde abilitățile de comunicare, orientate spre sarcini și abilitatea de a identifica soluții și oportunități pentru clienții noștri ne fac puternici și de succes.

Întrucât credem că toată lumea ar trebui să aibă posibilitatea de a învăța, am semnat un acord cu cele două universități din Arad pentru a le oferi studenților posibilitatea de a-și face practica în compania noastră.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Falk Contab SRL a fost înființată în anul 2007 printr-un program neguvernamental dedicat antreprenorilor începători (înființăm societatea cu nominalizarea SRL-D, D vine pentru Debutant - după trei ani societatea noastră a fost transformată în societate cu responsabilitate limitată - S.R.L.). În timpul acestui program am primit sprijin financiar pentru a organiza birourile noastre, pentru a cumpăra echipament și a vă pregăti pentru noi angajați și clienți. Lucrul în domenii diferite precum fabricarea pizza, compania Agro, biroul transfrontalier, inspectorul IRS și responsabilitatea mi-au ajutat să câștig o mulțime de experiență și să înțeleg mai bine complexitatea unei afaceri, cum trebuie să fie condusă, cum să formezi o echipă și să dai responsabilități.



Având un rol de responsabilitate, aveam deja un portofoliu cu clienți care știau cum lucrez și mi-am dus afacerea la un nou nivel. De-a lungul anilor am oferit sprijin 35 de companii pentru a avea acces la sprijinul financiar prin programe guvernamentale pentru a-și extinde afacerea.

Pentru a ne face mai vizibili pentru potențialii clienți, am creat un site Web și am creat o pagină Facebook. Majoritatea clienților provin din recomandări.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Planificăm în următorii 5 ani extinderea serviciilor noastre și adaptarea acestora la nevoile clienților noștri. Prioritățile noastre sunt: să investim mai mult în instruire pentru angajați, echipamente și software. Vrem să implementăm un sistem de planificare a resurselor întreprinderii - sistemul E.R.P.

Afacerea se extinde în fiecare an, puțin câte puțin. În acest moment, afacerea a crescut cu 120% datorită numărului de clienți care au crescut de la 20 la 30 de ani. De asemenea, au oferit mai multe servicii, orientându-se mai mult către nevoile acestora, unele dintre acestea fiind: servicii de protecție a muncii, avocați și servicii de sănătate și siguranță. Dacă apare o problemă, contactul permanent se păstrează cu clientul în încercarea de a identifica soluția.

Perspectiva este favorabilă și estimăm că vom mări afacerea în acest an cu 30%.

Pentru a extinde afacerea, avem nevoie de sprijin financiar și tehnic (mai ales în IT).

Echipa mea este de asemenea foarte importantă și vreau ca angajații mei să fie mai încrezători. Personal, sunt orientat spre îmbunătățirea și învățarea continuă în domeniul meu.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Există două tipuri de factori - interni și externi; Care ma motivat să încep o afacere în domeniul contabilității.

Factorii externi sunt: programul fix, limitările în luarea deciziilor, stagnarea, imposibilitatea de a lucra de acasă.

Factorii interni sunt: necesitatea independenței financiare, luarea deciziilor independente, aplicarea unui

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

model de afaceri diferit (personalizat, în conformitate cu valorile proprii).

Când am decis să-mi încep propria afacere, am fost în concediu de maternitate și mi-a fost o provocare să-mi organizez viața - împărțirea între viața de familie (mama și soția) și viața ocupată a unui antreprenor. Am participat la cursuri de formare pentru managementul timpului și am început să aplic ceea ce am aplecat, cum să-mi acord prioritate activităților, timpul petrecut cu copilul meu, timpul pentru clienții și angajații mei. Am învățat să fiu eficient. După cum știm că toți avem 24 în fiecare zi, diferența este modul în care alegem să petrecem aceste ore.

Pentru a face față tuturor activităților, am început să mă trezesc mai devreme la ora 5:00 și să aloc pentru prima oară dimineața (5.00-6.00) și să-mi studiez profesia.

Pot spune că în câteva luni acest obicei a făcut diferența între succes și eșec.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru lăsa de a-și începe propria afacere?
2. Ce obicei o dezvoltă lăsa pentru a fi mai eficace ca mamă, soție și femeie de afaceri?
3. Ce credeți despre începerea unei afaceri de acasă?
4. Care este, în opinia dvs., vârsta potrivită pentru a avea un cont bancar de economisire?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

O afacere cu ... aromă de ceai! Viorel Ambroci - Ambroci SRL

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs..

Am început afacerea mea în România în 2004, reprezentând o mare companie Brittan "Ahmad Tea". Sunt distribuitor de ceai prin toată România. Dețin un depozit de ceai, un Pub Tea chiar în centrul orașului Arad și vindem online prin intermediul site-ului nostru o gamă largă de ceaiuri.



Spuneți-ne despre începutul afacerii.



După ce am lucrat 15 ani în țara mea națională (Republica Moldova), am decis să încep o nouă viață în România. Deoarece nimeni nu a vrut să mă angajeze și nimeni nu mi-a recunoscut experiența de vânzări, am decis să-mi încep propria afacere.

După o scurtă cercetare am descoperit că piața de ceai din România nu este bine cunoscută și am luat-o ca o ocazie de a crea ceva nou. Românii beau de multe ori ceai atunci când nu se simt rău ca un obicei zilnic. Am decis să instruiesc consumatorii despre beneficiile consumului de ceai în menținerea sănătății noastre și nu numai pentru tratarea bolii oferind o gamă largă de ceai, una dintre cele mai bune branduri de ceai din Anglia potrivită pentru toate vârstele și gusturile.

Chiar dacă am început cu o mică capitală financiară, am visat să fac ceva important pentru comunitate și pentru mine.

Experiența trecută nu este niciodată suficientă, de aceea, ca inițiator al antreprenorului, particip la diferite cursuri cum ar fi responsabilitatea, legislația financiară, legislația muncii, managementul echipei.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Dezvoltarea și expansiunea afacerilor este un proces continuu care necesită o atenție constantă și îndrumare pentru antreprenori în privința nevoilor clienților, a știrilor de pe piață, a competiției și a formării permanente a angajaților. Astfel, extinderea implică bani, oameni, tehnologie, soluții complementare pentru clienți.

Extinderea afacerii noastre a avut loc treptat, în etape, pe măsură ce nivelul vânzărilor a crescut. De la distribuirea ceaiului la o Ceainărie în centrul orașului Arad.

Avem trei domenii de dezvoltare:

1. Creșterea clientului la casa de ceai;
2. Dezvoltarea de noi canale de distribuție;



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

3. Creșterea vânzărilor online.

Pentru a spori atractivitatea casei de ceai, organizăm sesiuni de karaoke regulate, concerte live și evenimente de caritate.

În ceea ce privește planurile pe termen mediu, dorim să pătrundem pe piețe noi, cum ar fi Ungaria și Serbia.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Principala motivație pe care o aveam atunci când am deschis afacerea a fost sentimentul de independență, libertate: că vă puteți stabili obiective și le puteți realiza!



Afacerea mea a adus schimbări majore în viața mea. Am început să fiu mai responsabil și bine ordonat și mi-a crescut capacitatea de a lua decizii într-un timp scurt, pentru a începe să-mi planifică cu atenție pașii următori. Ca o recomandare: cine vrea doar o viață liniștită și sigură (locul de muncă stabil) - poate fi un bun angajat, dar cei care doresc mai multă libertate de decizie și acțiuni întreprinse - își pot construi propria afacere.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Orice afacere poate fi demarată cu o mică sumă de bani. Cel mai important este să-l vrei. De acord sau nu?
2. Antreprenoriatul înseamnă schimbarea obiceiurilor. De acord sau nu?
3. Fii cel mai bun din domeniul tău. Pentru alte lucruri există specialiști, puteți cere sfaturi. De acord sau nu?
4. Cum arată cazul că eșecul este uneori doar primul pas spre succes.
5. De ce este important să căutați mereu noi modalități de a atrage și educa clienții și de a face afacerea dvs. să fie mai vizibilă online?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

De la armată la asigurări ... este vorba despre protecție Manuela Ivuț – NN

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Sunt un consultant independent (independent) al unei companii internaționale care oferă soluții de protecție și de economisire prin intermediul pachetelor de asigurări. Lucrez în acest domeniu timp de 7 ani.

Alegerea acestui parteneriat cu această companie mi-a ajutat să înțeleg mai bine de ce este important să acordăm atenție nevoii de protecție personală oferită prin intermediul polițelor de asigurare.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.



În armată, pensionarea legală se întâmplă foarte repede, așa că am fost obligat să-mi termin cariera când eram încă activă și plină de viață.

Căutam securitate financiară combinată cu mai mult timp liber, așa că am decis să găsesc un domeniu care oferă ceea ce am nevoie. Programele de asigurări de viață pe care le-am ales contribuie de asemenea la societate, deoarece este un alt mod de protecție a

omului.

Am decis să încep colaborarea cu o companie puternică de asigurări. Familia mea a fost împotriva sa, soțul meu a spus că nu voi fi niciodată bun la ea, dar asta ma făcut să vreau mai mult - să-mi demonstrez eu și familiei mele că o pot face.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

În domeniul meu de activitate este important să aveți un portofoliu mare de clienți și să le oferiți ceea ce au cu adevărat nevoie. Este important să alegeți cu atenție ceea ce oferiți, deoarece eșecul poate fi chiar la colțul următor. Menținerea satisfacției clienților dvs. aduce mai mulți clienți, deoarece oamenii vorbesc și recomandă ceea ce le place. Toți oamenii fac recomandări în fiecare zi. Chiar dacă nu o cunoaștem, vă recomandăm ceea ce ne plac și vă oferim confort, astfel încât viața clienților dumneavoastră să fie confortabilă și să vă aducă mai mulți clienți.



Vreau să-mi cresc progresiv clienții, dar și valoarea politicilor vândute. Nu sunt un simplu vânzător de polițe, ci partenerul meu de client, motiv pentru care am învățat să-i ascult cu atenție și să ofer cea mai bună alegere pentru ei. Calitatea serviciilor, după părerea mea, continuă după semnarea contractului de asigurare prin furnizarea de servicii suplimentare și prin construirea unei relații bune cu clienții.

Pentru a fi mai bun în acest domeniu trebuie să particip la cursuri de formare și să studiez în mod continuu.

Un consultant profesionist bine instruit este obligat să-și dezvolte abilitățile nu numai în zona de vânzări, ci și în comunicare, ascultare, compasiune și dezvoltare personală.

Uneori este necesară o expansiune, uneori nu. Este important să vă apropiați de un client existent, oferindu-i cele mai bune soluții personalizate de economisire și protecție.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Principalii factori care au motivat au fost fiul meu și dorința mea de a-mi arăta soțul că pot să fiu independent și să încep cariera de consultant în asigurări.

Când ai o afacere, indiferent cât de mare sau mică este, trebuie să fii mereu informat și instruit. Un antreprenor lucrează mai mult decât un simplu angajat, are responsabilități mai mari nu numai pentru companie, ci și pentru clienții săi.

Beneficiile financiare provin din amplexarea angajamentului și pasiunii pe care o puneți în dezvoltarea afacerii. Calitățile unui antreprenor: persuasiune, punctualitate, pregătire permanentă, atenție la ceea ce se află pe piață, calitatea a ceea ce și cum îi oferă serviciul.

De când am lucrat singur, viața mea sa schimbat spre bine. A fost greu, dar îmi dezvoltăm abilitățile și mă schimb ca persoană.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Ce a fost pentru Manuela momentul perfect pentru a începe o afacere?
2. Cum a influențat opinia familiei sale Manuela în dezvoltarea unei afaceri?
3. Ce a motivat-o să înceapă o afacere?
4. Nu renunța niciodată, nu crede în tine și poți fi orice vrei să fii.
5. Dacă oportunitatea nu bate ... construiește o ușă.

CWEP

“Splentum Sp. z o.o.”

Spuneți-ne în scurt despre afacerea dvs..



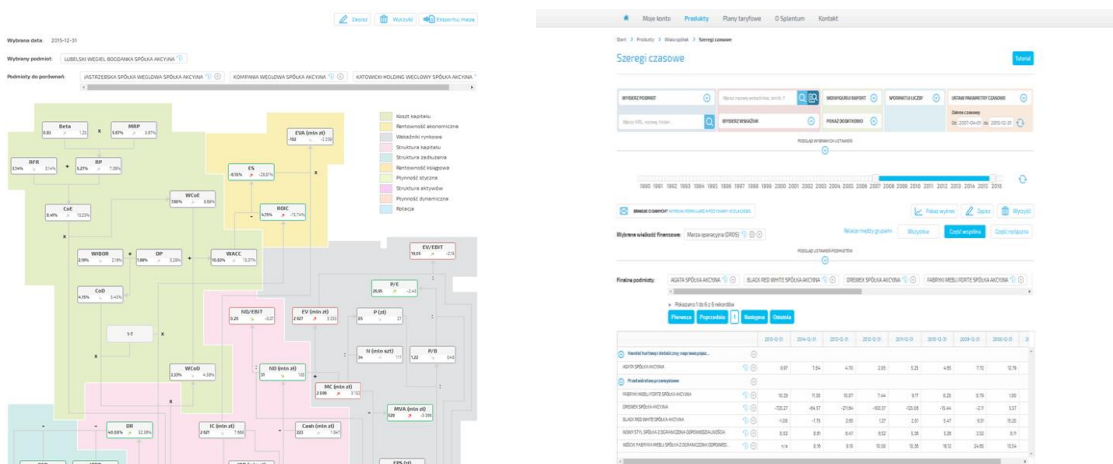
Splentum Sp. Z o.o. Operează în analiza financiară și livrarea datelor financiare în formula SaaS (software-ul ca serviciu). Oferim analize financiare automatizate bazate pe date reale ale entităților din economia națională. Pur și simplu: oferim o gamă largă de date, colectate în baze de date dedicate, potrivite pentru diferite tipuri de utilizatori. Datele noastre sunt standardizate, complete, ușor de accesat și inteligente, ceea ce înseamnă că furnizăm date în format potrivit pentru clienții noștri și provin din diverse surse. Am proiectat procesul de comandare a datelor cât mai ușor posibil. Clientul nostru completează chestionarul și așteaptă. Sistemul nostru colectează datele necesare și îl trimite clientului. Toate activitățile se desfășoară on-line. Sistemul permite trimiterea de alerte, prezintă scenarii asupra fenomenelor analizate - bazate pe datele necesare.

Deși avem sediul central în Rzeszów, operează pe Internet (splentum.pl). Folosim marketingul și recomandările clienților noștri pentru a face schimb de gama noastră de operațiuni. Compania are doi investitori financiari (instituționali).

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Timp de mulți ani am vrut să devin mai independent în munca mea și am urmărit intenția de a-mi începe afacerea. Am decis în cele din urmă să înființez compania după ce am reflectat asupra disponibilității datelor. Ideea de a începe o afacere a fost creată când am realizat că multe date sunt plasate în diferite surse variabile și o parte din ele sunt dificil de accesat. Am vrut să ofer o gamă largă de baze de date pentru persoanele interesate și, pentru că eu sunt "finanțator", aceste baze se referă la date financiare. Mi sa părut foarte în perspectivă: combinația dintre informatică, analiza datelor și expertiza. Această idee se aplică și experiențelor mele anterioare, am lucrat întotdeauna cu datele, de ex. Când făceam cercetări științifice la universitate, și am lipsit întotdeauna date complete și fiabile, disponibile rapid și ușor. Ideea acestui start-up nu este legată de hobby-ul meu, ci mai degrabă de experiența mea de lucru.

În această afacere, cheia este echipa. Fără oameni bine pregătiți, cu experiență în domeniul informaticii, este dificil să o realizăm. Cred că accesul la date, chiar dacă se numește "deschis", este dificil și scump. Datele sunt deschise numai după nume, multe dintre cele pe care le doriți - trebuie să le cumpărați și sunt scumpe.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Uneori, când mă gândesc la startul meu, îmi dau seama că suntem la începutul călătoriei noastre, dar suntem capabili să interesăm companii mari din serviciile noastre, adică listate la bursă sau companii cu așa-numitele

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

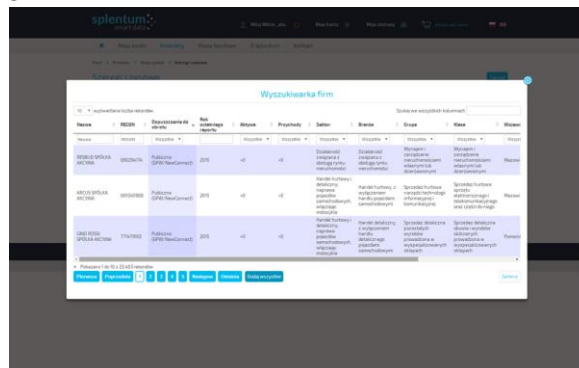
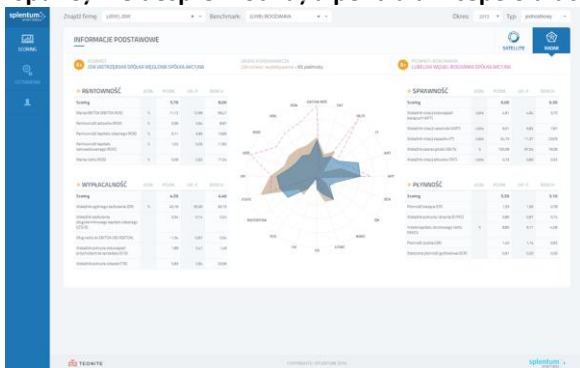
Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

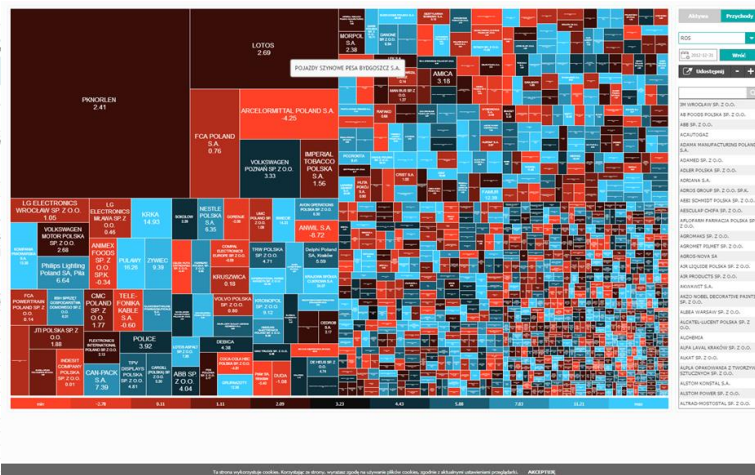
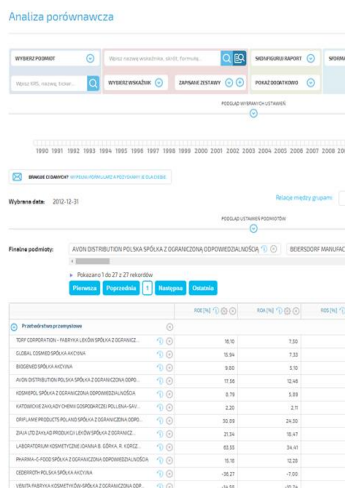
Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

"Big Four" . Gândindu-ne la dezvoltarea noastră, dorim cu siguranță să "scarăm" proiectul nostru pe celelalte piețe. Aceasta înseamnă că vom pregăti acoperirea datelor pentru alte piețe. Vrem să colectăm baze de date și pentru piețele străine, deoarece în prezent avem baze de date numai pentru firmele poloneze. În acest efort, în expansiunea afacerilor, nu este necesară obținerea de cunoștințe noi sau acces la suport tehnic. Singurul lucru de care avem nevoie este sprijinul financiar, deoarece colectarea datelor este o muncă intensivă. Este cauzată de lipsa digitizării. Pentru noi, este cea mai mare limitare, fie în Polonia, fie la nivel local. Datele financiare colectate în Registrul Național al Curților sunt disponibile publicului, dar sunt în formă tipărită. Principiul instanțelor de înregistrare limitează accesul la aceste date numai la un singur fișier. Multe dintre datele colectate în Biroul Central de Statistică, care ar trebui să fie disponibile gratuit, necesită o taxă. Gândindu-ne la expansiune, credem în pași mici. Extinderea este foarte atractivă, dar când firma ajunge la o anumită masă critică, de exemplu: utilizatori. Îl țin cont în procesul de dezvoltare.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.



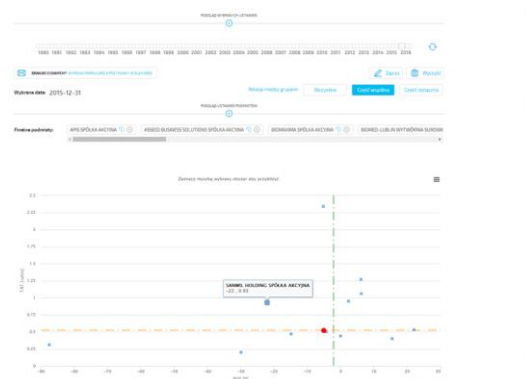
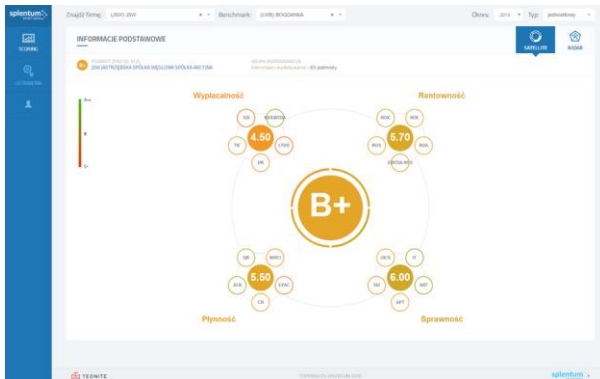
Când am spus, că vreau să devin mai independentă în munca mea, am vrut să spun că în fiecare zi, eu decid unde vreau să fiu a doua zi. Pentru mine este principalul beneficiu al unei afaceri. Efectuarea unei afaceri este un fel de acțiune, pe care o conduceți singură. Cred că antreprenoriatul nu poate fi predat. Trebuie să vă angajați în acest proces. În opinia mea, spiritul antreprenorial necesită răbdare. Am impresia că în afaceri nimic nu se întâmplă peste noapte, multe lucruri necesită timp. Ceea ce am dezvoltat în timpul desfășurării unei afaceri a luat multe roluri. Trebuia să devin un avocat, un specialist în marketing, un vânzător - oarecum o singură persoană. Angajamentul în această inițiere mi-a dat multe experiențe noi. În primul rând, am stabilit o serie de contacte foarte valoroase. Am învățat multe despre a fi responsabil. Fiind un antreprenor, omul devine responsabil pentru totul prin el însuși, el sau ea nu evită multe greșeli, dar aceasta este o lecție minunată. Fiecare tip de sprijin, care ajută la o mai bună gestionare, este valoros. Cred că jocurile on-line reprezintă o simulare minunată și sigură a funcționării adevăratei afaceri. Trebuie să vă amintiți că propria dvs. afacere vă oferă independență, dar adesea necesită mult mai multă muncă și angajament decât un loc de muncă cu normă întreagă.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.
Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Cât de complicat ar putea fi principalul domeniu de activitate?
2. Este posibil să începeți o afacere bazată numai pe experiență, nu pe hobby?
3. Ce este important în viziunea viitoare a creării afacerii?
4. Credeți că orice afacere / afacere trebuie să ia rapid decizia?
5. Ce este vorba de o piață turbulentă, care se poate schimba foarte repede?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

"EkoDrog Sp. Z o.o."

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs..



Numele complet al afacerii mele este "Biuro Projektowe Eko-Drog Sp. Z o.o.". Acesta este un birou de proiectare tehnică, care operează ca Ltd. Domeniile principale de activitate sunt activități de inginerie și consultanță tehnică aferentă. Fac supravegherea investitorilor în domeniul protecției mediului și supravegherii naturale, naturale asupra investițiilor lineare și neliniare, monitorizarea naturii. De asemenea, pregătesc opiniile despre natură, conduc inventare naturale și dendrochronologice. Din cauza cerințelor afacerii, îmi îndeplinesc cea mai mare parte a slujbei pe baza unui

contract, finanțat din fonduri publice.

Majoritatea clădirilor sunt dezvoltate pe baza ofertelor. Atunci când o mare companie (sau un consorțiu) câștigă contractul, acesta subcontractează companii mai mici care oferă servicii specializate. Acesta este rolul meu. Sunt responsabil pentru partea de mediu a proiectelor, de exemplu în ceea ce privește infrastructura construcțiilor. Ofer servicii două, trei ori pe săptămână sau o lună.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Afacerea mea este un efect al pasiunii și intereselor mele profesionale. Vreau să-mi folosesc cunoștințele și abilitățile într-un mod semnificativ. Am absolvit studii de masterat și de inginerie în domeniul protecției plantelor și mediului, pentru că iubesc mediul și vreau să am un contact cu acesta. Nu m-am perceput niciodată ca lucrător în birou. Îmi place foarte mult să lucrez în teren, în aer liber, dar după studiile mele trebuia să lucrez ca vânzător și nu am putut găsi un loc de muncă legat de educația și interesele mele. Cu șapte ani în urmă, am luat decizia de a începe o afacere în domeniul pe care mi-a plăcut cu adevărat. Nu am putut aștepta când am primit un post de angajat obișnuit (depinde de un șef) și mi-am asumat riscul. Am făcut cu adevărat un efort deosebit pentru a găsi consorții interesate de serviciile de mediu. A trebuit să-mi îmbunătățesc abilitățile și cunoștințele în domeniu și, din acest motiv, am absolvit cursuri de specialitate. A trebuit să învăț cum să conduc o afacere, cum să pregătesc documente financiare și fiscale. Dar ... am putea spune - efectele sunt vizibile. Acum, primesc e-mailuri, apeluri telefonice de la persoane care cer să pregătească documente, expertiză și analiză. Am dezvoltat într-adevăr firma și am devenit expert la nivel regional. Colaborez cu firme sau instituții publice. Sunt conștient de provocări uriașe care stau în fața mea, dar mă simt emoționat când văd dezvoltarea drumurilor naționale, unde pot proteja mediul, păsările, reptilele, peștii. Când pot observa cerul care trece peste siguranța rutieră, simt că sunt în locul potrivit. Dar, desigur, conducerea afacerii proprii este o muncă foarte grea, trebuie să fiu bine organizată și să păstrez ordinea fie în documentele mele, fie în mintea mea.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

După cum menționez la început, firma mea funcționează ca o firmă, dar a fost așa de un an. Am început să fac afaceri private, dar mi-am dat seama că trebuie să îmi îmbunătățesc poziția pe piață și să-mi protejez activele din cauza responsabilității personale. În legislația poloneză, firma este responsabilă numai pentru valoarea capitalului propriu, dar pentru afacerea personală - pentru valoarea activelor personale ale omului de afaceri (sau a femeii de afaceri ca și în cazul meu). Așa că am decis să schimb statutul juridic al firmei mele și, prin urmare, am îmbunătățit statutul meu pe piață.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Ltd. este mai important, mai bine văzut...

Acest lucru ma determinat să reflectez asupra stării mele de piață, pentru că în acei ani am fost de acord cu aproape fiecare contract și - în efect - am fost foarte obosit. Misiunea mea este nu numai o observare a mediului, ci și pregătirea documentelor. Uneori, domeniul de aplicare al unui proiect a fost într-adevăr imens și complicat, așa că am avut nevoie să petrec mult mai mult timp pentru pregătirea analizei. M-am gândit la principala zonă a afacerii mele, principalele activități și mi-am dat seama că trebuie să le reduc. Trebuie să mă concentrez asupra faptului că sunt expert în mediu și că sunt specialist în supravegherea investitorilor. Așadar, vreau să limitez furnizarea acelor servicii care nu sunt legate direct de supravegherea investitorilor. În viziunea mea, firma mea în viitor va oferi doar servicii înguste, dar foarte specializate. Mulțumită lor, voi fi capabil să lucrez mai eficient și voi avea ocazia să-mi aprofundez cunoștințele.



Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Așa cum am spus, am vrut cu adevărat să am un contact cu mediul în serviciul meu și am vrut să-mi folosesc cunoștințele și abilitățile. Pentru că nu am avut nici o șansă să găsesc o slujbă obișnuită și bine plătită în acest domeniu, iar slujbele mele nu aveau legătură cu mediul, am luat decizia de a-mi începe propria afacere. Știam că trebuie să găsesc consorțiile corespunzătoare, că trebuie să văd multe pagini cu oferte și reclame, dar am vrut să fac ceea ce mi-a plăcut cu adevărat. Locurile mele de muncă anterioare nu mi-au dat nici o satisfacție și calificările mele au devalorizat, așa că a trebuit să opresc acest proces și să găsesc soluția.

Când am luat o decizie și am început afacerea, motivația mea a crescut, pentru că nu a existat nicio întoarcere. A trebuit să câștig și - dacă aș vrea să câștig - trebuia să caut, să negociez și să semnez acordurile. După ceva timp, m-am obișnuit cu asta și cred că acum situația este mai bună. Am dezvoltat o rețea de contact și poziția mea este acum bine stabilită, deci este mai ușor.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Cât de importantă este dezvoltarea personală și intelectuală în desfășurarea unei afaceri?
2. Interesele pot provoca o mai ușoară desfășurare a afacerilor? (Nu prea înțeleg)
3. Ce este important în viziunea viitoare a creării afacerii?
4. Ce crezi? Tipurile de afaceri sunt împărțite mai ușor și mai dificil? (Ce vă propun "Ce credeți că sunt tipurile de afaceri împărțite în mai ușor și mai dificil?")
5. "Doriți să vă desfășurați afacerea în aceeași zonă?"

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.



Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs..

Sunt auditorul pentru experiența utilizatorului (auditorul UX). Firma mea se ocupă de analiza sectorului IT, a utilizatorilor IT și a proprietarilor de site-uri Web. De asemenea, desfășorez diverse tipuri de cercetări, în special în ceea ce privește satisfacția utilizatorilor și a clienților. Examinez utilitatea site-urilor web, fac un audit al experienței utilizatorilor și consulte prezența online. Compania mea ajută la construirea de soluții adresate nevoilor utilizatorului. Lucrez, printre altele, pe site-uri web, asigurându-mă că sunt utile și că primesc suficientă atenție din partea utilizatorilor. Am înregistrat firma mea în Rzeszów, dar operez mai mult pe internet. Uneori, atunci când lucrarea necesită, eu personal contactez clientul meu sau publicul, pentru că și eu conduc interviuri cu Focus Group. Firma mea este foarte activă pe Internet, am un site clasic și un blog despre UX. Promovez oferta mea în social media (FB și TT), browser web, în special în Google și printre clienții mei, profitând de marketing buzz.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Afacerea mea nu este doar ideea mea. Sincer vorbind, soția mea ma încurajat să o pornesc. Când am analizat mii de pagini web, le-am găsit nefolositoare și am realizat că nu își îndeplinesc complet rolul și că în multe cazuri nu sunt potrivite pentru utilizatori. M-am întrebat ce s-ar putea face pentru a le îmbunătăți? De ce utilizatorii nu se plâng de proprietarii de site-uri web? Și aceasta a fost prima idee - de a oferi o informație foarte complexă pentru proprietarii de site-uri în domeniul experienței utilizatorilor. Când m-am gândit la această idee, am găsit foarte puține firme care operează în acest domeniu. Deci, pentru mine firma de la UX a fost foarte inovatoare, a existat o nișă de piață, mai ales în Polonia, și nu am avut concurenți. Deci, am decis să încep.

Am fost foarte bucuros, pentru că educația mea în domeniul telecomunicațiilor și sociologiei a fost foarte utilă. Am o bază științifică și de cercetare destul de bună și, în plus, îmi place să petrec timpul pe Internet. Un motivator bun pentru mine a fost atitudinea soției mele. Ea a crezut și încă crede în mine și în această afacere. Cred că elementul cheie al afacerii de succes este sprijinul rudelor noastre. Înainte de a începe o afacere, din păcate, de multe ori m-am întâlnit cu descurajare din partea familiei sau a prietenilor mei. Ceea ce ma ajutat a fost posibilitatea de a vorbi cu cineva care știe multe despre problemele legate de contabilitate.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

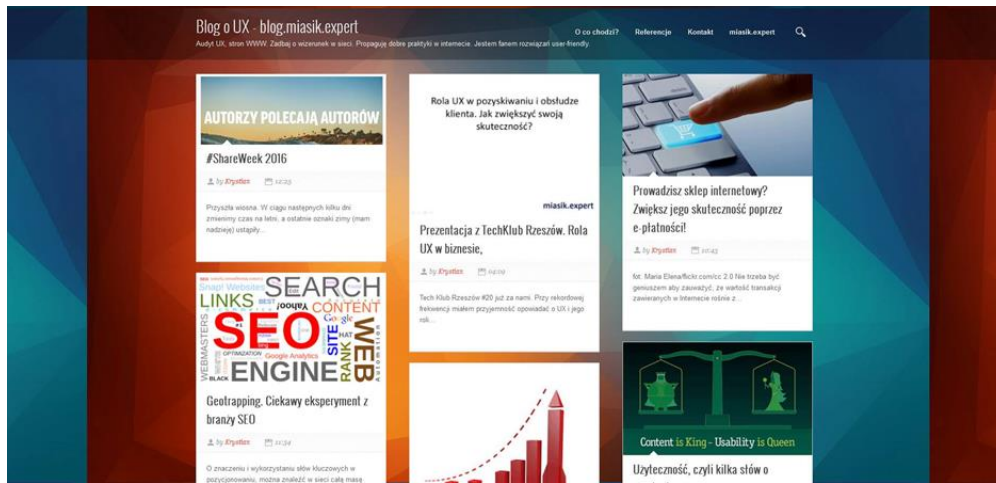
Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.



2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

o creatură atât de creativă, încât va găsi cu siguranță o ieșire din situație.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Cum conduce afacerea pe baza unei decizii independente?
2. Unde puteți găsi ideea dezvoltării afacerii?
3. Este posibil să se alăturați "științei" și afacerilor?
4. Cum puteți găsi pe cineva care te încurajează să dezvolți ideea de afaceri?
5. Doriți să vă desfășurați afacerea pe internet?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Witold Furman Tax office

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Domeniile principale ale afacerii mele sunt contabilitate, consiliere fiscală și salarizare. Compania operează de câțiva ani în sectorul fiscal. În acel moment am reușit să obțin un grup mare de clienți obișnuiți și mulțumiți. Îmi conduc compania dintr-un mic sat Woliczka, în regiunea Podkarpacie. Compania are un site web - www.kancelaria-furman.pl. În plus, clienții împărtășesc opinii bune despre compania mea cu alții (așa-numitul "buzz marketing"). Nu am primit nicio finanțare, mi-am investit fondurile proprii.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.



De foarte mult timp am avut o aspirație să-mi conduc propria afacere. Am avut contact cu contabilitatea de la liceu. Educația ulterioară și experiența profesională m-au convins că sunt bun în ceea ce fac. În cele din urmă, m-am simțit destul de încrezător în acest domeniu și am decis să-mi încep propria afacere.

Am vrut să mă alătur hobby-urilor mele pentru a conduce afacerea. De câțiva ani am lucrat și am dobândit abilități și cunoștințe în acest sector. De la începutul transportatorului meu profesional am fost interesat de impozite. Am fost atât de curios în legătură cu acest subiect, încât am decis să devin consultant fiscal certificat - și am avut succes. În afară de conducerea afacerii, sunt și un profesor asistent la o universitate. Eu predau elevilor contabilitatea și desfășurarea cursurilor de formare în domeniul impozitelor - schimbul de cunoștințe cu ceilalți îmi dă mare satisfacție.

Tinerii antreprenori trebuie să se simtă motivați și să aibă curajul să-și încerce mâna în această afacere. De asemenea, trebuie să aibă o bună cunoaștere în domeniu, cu toate că vor învăța cu siguranță și vor câștiga o experiență valoroasă în timp ce operează o afacere. În ceea ce privește sprijinul financiar - o chirie de birouri, achiziționarea de software și echipamente de

birou necesare - poate fi destul de costisitoare, deci dacă există o șansă de a obține o finanțare sau de a acorda, merită întotdeauna să încercați.

În acest tip de afacere trebuie să fii conștient că, în zilele noastre, clienții sunt foarte exigenți și nu doresc să-și schimbe consilierii fiscali. Lucru crucial este să-i găsim pe primii clienți și să-i păstrăm. De asemenea, trebuie să tratați fiecare client individual, deoarece pot avea așteptări diferite.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Compania este pe piață de câțiva ani. Am o mulțime de clienți obișnuiți, care sunt cu mine de la început. La început, am reușit să fac totul singur, dar pe măsură ce crește numărul de clienți, trebuia să găsesc angajați. Sigur, aș dori să găsesc mai mulți clienți - fiecare client înseamnă o experiență nouă. Dacă desfășurați un birou de impozitare, trebuie să urmați regulamentele, care se schimbă în mod constant. Trebuie să învăț tot timpul, să urmăriți schimbările, să citiți mult, să fiți curioși. Într-o anumită fază, trebuie să începeți delegarea sarcinilor, ceea ce nu este ușor la început și se bazează în principal pe încredere. Știu că există subvenții de la Birourile de muncă pentru crearea de noi locuri de muncă, nu am folosit acest lucru, dar cred că merită încercat.

Piața serviciilor de contabilitate din Polonia se caracterizează printr-o concurență puternică. Este greu să găsești un client, dar nu este imposibil. Toată lumea ar trebui să acționeze în funcție de preferințele și nevoile lor. În cazul meu, extinderea afacerii a devenit inevitabilă. Cred că a fost o decizie bună. Foarte des, chiar dacă într-adevăr dorim să extindem o afacere, întâlnim multe obstacole, ceea ce face dificilă - acestea pot include probleme diferite în natură, cel mai adesea financiare. De asemenea, ar trebui să evaluăm aceste activități pe termen lung.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Avantajele funcționării propriei afaceri sunt: satisfacția, experiența nouă, încrederea în sine. Cred că, în cazul meu, este ceva parțial inerent și, parțial, este rezultatul unei învățări constante și al dezvoltării abilităților antreprenoriale. Am învățat cum să conduc discuții de afaceri, cum să mă adaptez rapid la schimbările de pe piață și să dobândesc abilitățile de gestionare a timpului. Desfasurarea unei afaceri este complet diferită de a fi angajata. De foarte multe ori mă întâlnesc cu clienții în afara orelor normale de lucru - vreau să le arăt că sunt importante și pot conta întotdeauna pe sfatul meu. Pentru aceasta, a trebuit să învăț cum să-mi organizez timpul într-un mod astfel încât să pot separa conducerea companiei și viața privată. Sunt foarte fericit și mândru de faptul că am reușit să gestionez propria mea companie de atâta timp. Cu siguranță, dacă aș alege încă o dată, aș lua decizia.

Personal, nu am învățat antreprenoriatul cu jocuri online, dar am auzit despre asta și cred că merită încercat. Sigur, puteți găsi acolo câteva linii directoare, utile pentru tinerii antreprenori. Dacă simțiți că este ceva ce ați dori să faceți în viața voastră, atunci merită să încercați să faceți ceva acțiuni.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Witold de a-și începe propria afacere?
2. De ce era important pentru Witold să își înceapă propria afacere?
3. Ce credeți despre ideea Witold de extindere a afacerilor în diferite sectoare?
4. Ce credeți despre mesajul principal pe care Witold îl împarte cu cei care au îndoieli?
5. Ce gânduri aveți despre învățarea unor lucruri noi în timp ce faci afaceri?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Monika Homa - Vega Zdrowie

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.



Vă ofer următoarele servicii: coaching de sănătate, dietetică, diagnosticare, intoleranță alimentară, prelegeri despre sănătate și alimente sănătoase, organizarea și desfășurarea de ateliere culinare. Vega Health înseamnă un stil de viață conștient, care vizează eliminarea sursei de orice boală și incapacitatea organismului prin diagnosticarea complexă a intoleranței alimentare, diagnosticarea sarcinii corporale (paraziți, ciuperci, viruși, bacterii), tratamente medicale, suplimente naturale, Obiceiuri și sesiuni de coaching de susținere. La rădăcina Vega Health se află un concept holistic de sănătate, așa cum se vede în dimensiunea fizică, emoțională, mentală și spirituală. Îmi conduc afacerea de acasă, în Markowa și Rzeszów.

Afacerea are o vizibilitate bună online, este în social media precum Facebook și Instagram: monika_homa, pe site-ul www.vegazdrowie.pl, și pe portalul: www.goldenline.pl. Am primit finanțare pentru începerea activității de la Biroul Regional al Muncii din Łańcut.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Persoana, care ma motivat în demararea afacerii, a fost soțul meu, care este antreprenor timp de 10 ani. Ideea acestei afaceri a venit când am căutat soluții pentru problemele de sănătate pe care le-am experimentat. De data aceasta am învățat metode eficiente, pe care am vrut să le împărtășesc și altora. Cred că amestecarea unui hobby cu o posibilitate de a ajuta alți oameni este cea mai bună idee pentru orice afacere. Sectorul pe care l-am ales este foarte apropiat de mine, așa cum am fost deja interesat de alimentație și de un stil de viață sănătos. Ceea ce fac profesionist se bazează pe hobby-ul și pasiunea mea. Cred că, la început, cel mai important lucru este cineva care să vă motiveze, precum și să vă ofere sprijin financiar și tehnic. De asemenea, trebuie să fiți persistenți în a vă construi poziția pe piață. Primul an de desfășurare a unei afaceri se referă la promovarea și accesarea potențialilor clienți. Nu vă puteți aștepta prea mult în ceea ce privește rezultatele, în special cele financiare, trebuie doar să faceți acest lucru în această perioadă dificilă și să urmăriți în mod consecvent obiective pe care le-ați stabilit.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Afacerea mea a obținut stabilitate și a câștigat clienți obișnuiți în termen de doi ani. Mă gândesc la extinderea activităților mele pe Internet, ceea ce ar putea să mă ajute să ajung la mai mulți clienți. Planurile mele pentru viitorul cel mai apropiat sunt dezvoltarea și vânzarea nu numai a serviciilor, ci și a produselor. Lucru crucial este să fiți bine pregătiți pentru a începe o afacere, atât în ceea ce privește cunoașterea domeniului dvs., cât și realizarea diferitelor aspecte legate de desfășurarea unei afaceri, cum ar fi: contabilitate, marketing, e-business, vânzări etc. Personal, am folosit consultanță sau outsourcing Companii care mi-au dezvoltat site-ul sau mi-au creat cartea de vizită. Subiectul, cu care mă ocup, este în prezent promovat în mass-media din toată Polonia și Europa. Cred că situația economică actuală nu împiedică dezvoltarea afacerii mele, în special în ceea ce privește activitatea online. Cred că expansiunea afacerii este un factor serios în menținerea acesteia.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Cu siguranța, posibilitatea de a obține fonduri pentru a începe o afacere este un mare avantaj pentru tinerii antreprenori. Desfășurarea unei afaceri vă oferă posibilitatea dezvoltării personale și a independenței financiare. Am terminat multe traininguri în acest domeniu, dar am acumulat cunoștințe reale în practică, în timp ce conduc afacerea. Acest lucru mi-a dat o perspectivă valoroasă asupra unor aspecte ale oricărei afaceri, cum ar fi activitățile de afaceri pe Internet, social media, stabilirea și menținerea contactelor cu clienții, marketingul și vânzările. Abilitățile necesare pentru a deveni un antreprenor sunt: persistența, regularitatea în acțiune și competențele în domeniul pe care l-ați ales. Abilitățile pe care le-am câștigat în timpul dezvoltării afacerii mele sunt curajul, încrederea, prezentarea dvs. și a companiei dvs. Am posibilitatea de a lucra ore flexibile. Rularea unei afaceri ajută la stabilirea contactelor personale și de afaceri. Dacă aș alege, pentru a doua oară, să lucrez cu normă întreagă și să îmi conduc propria afacere, aș merge din nou spre afacere. Întotdeauna recomand acest lucru altora! Sloganul ei spune: "Nu renunța niciodată!" Ea vrea să ne încurajeze să urmăm pasiunea noastră, să ne gândim la ce am putea face dacă nu trebuie să muncim și crede că nu ar trebui să ne deschidem afacerea doar pentru bani, deoarece munca noastră ar trebui să fie o sursă de satisfacție, plăcere și valori mai înalte. "Fii curajos în acțiune și așteptă cu răbdare succesul, încă în curs de dezvoltare! "



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Monika să își înceapă propria afacere?
2. De ce a fost important pentru Monika să își înceapă propria afacere?
3. Ce credeți despre ideea Monika de extindere a afacerilor în diferite sectoare?
4. Ce părere aveți despre mesajul principal pe care îl împarte Monika cu cei care au îndoieli?
5. Ce gânduri aveți despre învățarea lucrurilor noi în timp ce faceți afaceri?

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

FYG

HexTech

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.



Afacerea noastră (HexTech Visual Arts) este o afacere legată de fotografierea aeriană și de filme. În calitate de firmă folosim instrumente profesionale de tehnologie, cum ar fi telegramele și camerele de luat vederi, pentru a crea o perspectivă unică și un rezultat final cu valoare adăugată, sub formă de filmare și fotografie. Suntem situați în Valencia, Spania și site-ul nostru este www.hextech.es

Ne promovăm pe noi înșine folosind rețelele sociale și site-ul nostru propriu. Colaborăm, de asemenea, cu cluburi sportive, firme imobiliare și alte organizații. Deși nu am primit încă nicio finanțare, suntem pregătiți de propuneri din partea Business Angels sau a guvernelor naționale / locale.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Cei trei co-fondatori împărtășesc o pasiune pentru noile tehnologii și încercăm în mod constant noi gadget-uri. Acest lucru ne-a făcut să ne dorim să folosim drone ca un instrument pentru a crea o nouă perspectivă în artele vizuale. Noi credem că alegerea unei idei nu este doar de a veni cu o idee pe care credeți că o va face succes și bogat. Fără pasiune, sacrificiu și o echipă puternică, este cu adevărat dificil de realizat vreun rezultat. Motivarea este spiritul de bază al unui antreprenor. Dacă ești pregătit să muncești din greu și să faci un efort de 100%, îți vei atinge obiectivele.

Începutul acestei afaceri a fost legat de experiența mea anterioară. Anii la universitate au servit ca îndrumare, dar și ca un moment în care brainstorming-ul dintre colegi să vină cu idei noi interesante a fost făcut ceva zilnic. Adevărat se crede că în cele din urmă niciuna dintre aceste idei nu a devenit o afacere, cel puțin nu a fost condusă sau dezvoltată de noi.

Un alt punct important în începutul afacerii noastre este acela că nu cred că profesia ta trebuie să fie într-o anumită măsură legată de hobby-urile tale, dar dacă este, are argumente pro și contra. În cazul nostru, este. În plus, pentru a dezvolta o afacere, sunt necesare abilități tehnice. Unele dintre ele ar trebui asimilate în timpul studiului, în timp ce altele vor veni prin experiență.

Sprejiniul financiar este foarte important și util. În funcție de țara în care locuiți, programele de finanțare guvernamentală sunt mai ușor sau mai greu de obținut, dar și tranzacțiile și procedurile birocratice vor face mai ușoară sau mai dificilă începerea afacerii. Spania, de exemplu, chiar și cu noua lege antreprenorială, nu este una dintre cele mai ușoare țări ale Europei de a-și dezvolta afacerea. Multe întreprinderi nu reușesc încă de la primul început. În opinia mea, este necesară o echipă puternică. Aceasta oferă sprijin reciproc, alte perspective, cunoștințe diferite în diferite domenii educaționale etc.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Ideea noastră este să consolidăm un loc în industria aeriană internațională și în industria filmărilor. În calitate de antreprenor, sunt complet sigur că toți dorim să creștem ca profesioniști, dar și personal, datorită faptului că spiritul antreprenorial face parte din personalitate. Pentru a extinde, experiența trebuie obținută. Ceea ce

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

vreau să spun este că cooperarea și dorința de a ajuta alte afaceri să crească, creează sinergii care, în final, vă vor ajuta să vă extindeți propria firmă. Prin munca grea și sinergiile, cunoștințele vor fi reînnoite și îmbunătățite. Prezența zilelor noastre în social media este esențială pentru a castiga recunoașterea și acționează ca portal pentru a demonstra cine ești și ce faci.

În zona noastră specifică, Uniunea Europeană a depus un mare efort pentru a armoniza și a crea un spațiu comun care să reglementeze industria dronelor. În cazul național, acest lucru nu s-a întâmplat încă din cauza instabilității politice (Spania a avut alegeri de două ori în 2016).

Atunci când se extinde o afacere, compania trebuie să stabilească o strategie precisă de utilizare cu scopuri stricte și o anumită cale de urmat. Previțiunile economice și previziunile trebuie elaborate astfel încât, odată ce procesul a început, firma are opțiunea de a calcula eventualele deviații de la rezultatele inițiale (un instrument de control), care va ajuta compania să corecteze greșelile.



Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Sentimentul unic de a crea ceva pe cont propriu și nu doar a fi o mică bucată de mașini mari. Spiritul antreprenorial este ceva ce ai, nu ceva ce înveți.

Câteva exemple despre ceea ce am învățat în această experiență de afaceri sunt:

- Nu cedati niciodata
- Veți pierde de mai multe ori
- Rămâi loial pentru tine
- Învățați de la alții

Acestea pot fi legate de o experiență de afaceri, dar și de viața însăși.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Am dezvoltat abilități cum ar fi: negocierea, aspectele legale privind procesele de lansare, importanța brandingului și că tranzacțiile nu vor veni la dvs., va trebui să le căutați.
2. Am mai puțin timp liber și mai multă muncă, dar cu sentimentul interior al satisfacției proprii.
3. Dacă credeți în ceva ce trebuie să mergeți și încercați. Viața are multe răsturnări și transformări
4. Este similar să coopereze cu cineva care are mai multe experiențe care te-ai ocupat într-o anumită activitate sau sector. Veți învăța mereu ceva nou, dar, de asemenea, vă aduceți aminte de idei sau poate chiar de concept uitat în trecut.
5. Îndoeli numai atunci când nu există motivație sau lipsă de pasiune pentru ideea pe care încercați să o creați.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Klaudia Mitura

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs..

În orașul Employability Town, suntem o companie de interes comunitar dedicată susținerii tinerilor pentru a-și îmbunătăți abilitățile soft și pentru a deveni super-angajați. Furnizăm ateliere interactive și interactive despre abilitățile de angajare și abilitățile întreprinderilor, precum și despre resursele de competențe soft pentru profesori și formatori. Suntem situați în Londra, Marea Britanie.

În orașul Employability Town, suntem o companie de interes comunitar dedicată susținerii tinerilor pentru a-și îmbunătăți abilitățile soft și pentru a deveni super-angajați. Furnizăm ateliere interactive și interactive despre abilitățile de angajare și abilitățile întreprinderilor, precum și despre resursele de competențe soft pentru profesori și formatori. Suntem situați în Londra, UKg.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

În fiecare zi în timpul angajării mele, mi-aș concentra eforturile pe dezvoltarea abilităților de scriere și interviu a tinerilor, așa cum este recomandat de sfaturile tradiționale de planificare a carierei. De-a lungul timpului, mi-am dat seama că principalele obstacole în calea obținerii de locuri de muncă pentru tineri nu erau lipsa de cunoștințe, abilități sau un CV bine scris, ci mai degrabă lipsa unei game de abilități motivative de angajare, cum ar fi comunicarea, abilitățile de prezentare încrezătoare, Management sau înțelegere între întreprinderi. Datorită acestei descoperiri, mi-am schimbat accentul de lucru pe abilitățile de angajare moale. Din cauza succesului meu, am început să investighez modul în care instruirea privind aceste abilități poate fi implementată mai mult în cadrul unităților de tineret, dar nu a putut găsi resurse sau suporturi externe care să-i ajute cu această sarcină. Cu alte cuvinte, am identificat o nișă.

Identificarea nișei ma făcut să decid să înființez o firmă de formare care ar fi dedicată sprijinirii tinerilor să devină "super-angajabili", dezvoltându-și în mod special abilitățile lor moștenite de angajare.

Sunt un psiholog de muncă care a petrecut mulți ani colaborând cu tinerii pentru a-și maximiza potențialul profesional într-o serie de instituții de tineret, cum ar fi Colegii și organizații de caritate. Cred că la început aveți nevoie de sprijin motivațional și financiar, precum și de o mare rețea de contacte. Un alt lucru pe care l-am găsit la începutul vieții ca antreprenor este faptul că participarea la premii este o modalitate foarte bună de a obține o recunoaștere a experienței dvs. Am fost finalist în cadrul Premiilor pentru educație pentru inovație și a marilor premii britanice pentru antreprenoriat.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.



Shape the future of youth with our **EMPLOYABILITY TOWN**

SOFT SKILLS TRAINING PACK

OUR RESOURCE PACK IS:

- Based on our success of delivering over 185 thematic and bespoke soft skills workshops across the UK and boosting the skills of over 4,675 young people
- Designed especially for organizations to deliver effective in-house soft skills training
- Covering topics of goal setting and time management
- Available as accessible and portable USB stick

GET OUR DEMO TODAY!

employabilitytown.co.uk/skillpack

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Am extins echipa noastră de la 1 persoană la 3. Am descoperit că expansiunea este mai dificilă decât începerea afacerii. Expansiunea noastră este prin creșterea organică și munca grea pentru a obține resursele necesare pentru a o susține.

Planurile noastre pentru viitor sunt de a deveni furnizor de formare a abilităților de angajare în domeniul abilităților de ocupare a forței de muncă din Londra și Thames. Intenționăm să dezvoltăm în continuare seria de servicii (online și offline) pentru a oferi un sprijin deosebit organizațiilor care lucrează cu următoarea generație de tineri pentru a le oferi cel mai bun început posibil în cariera lor viitoare.

Folosim serviciile mentorilor pentru a putea implementa planurile noastre de creștere.

Cred că cel mai necesar sprijin pentru extinderea afacerilor este sprijinul financiar și, de asemenea, ajutorul consilierilor.

În ceea ce privește situația economică, cel mai bun moment pentru a inova pentru afacere este în timpul incertitudinii și recesiunilor. În astfel de momente, există mai multe oportunități de a inova și de a extinde un spectru de venituri.

Oricum, nu este întotdeauna necesar să se extindă, iar antreprenoriatul modern nu are legătură directă cu mai mulți angajați și birouri mai mari. Pentru noi, este vorba mai mult de un impact mai mare care poate fi obținut prin intermediul produselor digitale.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Principalele beneficii ale instituirii unei afaceri sunt independența de a inova, satisfacția de a construi ceva unic, învățarea zilnică, fluxul liber de creativitate, controlul. Am învățat totul prin practicarea și mișcarea mâinilor mele murdare. Cred că tocmai mergem acolo și că are un du-te este cel mai bun profesor pe care îl puteți obține! Dacă aveți pasiune pentru ceva, oamenii potriviți și resursele potrivite, puteți crea orice.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Am dezvoltat de la abilități personale, cum ar fi managementul timpului, prin abilități tehnice de proiectare a unui site web la abilități antreprenoriale de vânzări și marketing.
2. Perspectiva mea asupra vieții și a muncii a devenit mai flexibilă și pro-activă din cauza spiritului antreprenorial
3. Începerea unei afaceri este cea mai mare aventură pe care am întreprins-o vreodată. Este o experiență foarte tare, dar merită în totalitate.
4. Jocurile online pot simula anumite provocări, astfel încât să pot găsi soluții înainte ca problemele să aibă loc.
5. Amintiți-vă că "spiritul antreprenorial trăiește câțiva ani din viața voastră, așa cum majoritatea oamenilor nu o vor face, astfel încât să vă puteți petrece restul vieții ca majoritatea oamenilor."

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.



2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Los 7 Aguacates

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.



Los 7 Aguacates este o companie legată de nutriție și stil de viață sănătos. Ideea de afaceri este aceea de a însoți și inspira oamenii să-și schimbe obiceiurile nutriționale și nocive și să dezvolte noi, ceea ce va fi benefic pentru sănătate și bunăstare. Modalitatea de a realiza acest lucru este de a posta informații valoroase și de a crea încredere. Apoi, clienții sunt dispuși să cumpere planuri de masă personalizate. Afacerea este localizată online, cea mai mare parte este vizibilă pe intagram și se promovează prin ea însăși, câștigând mai mulți adepți care sunt potențiali clienți.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

M-am gândit întotdeauna să-mi conduc propria afacere dedicată inspirării și îmbunătățirii vieții celorlalți oameni, așa că pot spune că motivația a fost întotdeauna în mine. Cu toate acestea, cea mai mare influență care ma împins la început a fost părinții mei. Mi-au spus întotdeauna că trebuie să-mi urmăresc visele și că momentul potrivit pentru a face acest lucru este întotdeauna "acum".

Am studiat nutriția și, din prima zi în clasă, am știut că voi lucra în domeniul nutriției. Mai târziu, în timp ce urmăream tendințele actuale de marketing, am înțeles că hrana nu mai este închisă în biroul dietetic și că există o oportunitate și o nevoie de extindere. Nutriția este transportatorul meu, pasiunea mea și hobby-ul meu. Nu-mi pot imagina că acest lucru ar putea fi diferit.

Consider ca sprijinul motivational si tehnic este cel mai important. Motivațional, pentru că există multe momente, aveți doar o zi mai rea și nu puteți vedea viitorul luminos. În acele momente, "cuvântul bun" ar putea face totul! Și tehnic, pentru că uneori pur și simplu nu știi cum să faci ceva. Nu este nevoie să petreceți ore și ore pe ea, devenind mai frustrat, dacă cineva știe cum să facă acest lucru și poate face mai ușor și mult mai rapid.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Afacerea mea este încă în expansiune, dar au existat câteva momente când s-au surprins cu adevărat surse de persoane care mă contactează, care sunt dispuse să-mi plătească pentru planul de masă personalizat. Mă pot vedea mai mult online, centrat pe mulți clienți din diferite țări. Aș dori să închei contract cu oameni noi și să fiu capabil să-mi dedice timpul pentru a proiecta noi soluții pentru a ajuta oamenii să trăiască mai sănătoși și apoi



să implementeze soluțiile.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Sigur că este necesar să dobândim noi cunoștințe. În prezent, piața afacerilor online este încă în dezvoltare, situația se schimbă literalmente în fiecare zi. Există noi tendințe, noi prognoze și noi tehnologii. Având o afacere online, suntem proiectați să ne dezvoltăm în mod constant. Există tot mai multe afaceri online, iar piața începe să devină din ce în ce mai saturată. Dar cred cu adevărat că dacă sunteți pasionat de ceva și faceți bine, veți găsi nișa.

Cred că există întotdeauna o necesitate de a extinde o afacere. Dacă nu suntem "blocați" în trecut. Toată lumea se mișcă înainte, așa că "a fi blocat" înseamnă, de fapt, regres.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Principalele beneficii ale unei afaceri sunt de a face ceva semnificativ; Fiind independent; Investind în tine. Cu toate acestea, am învățat în timpul experiențelor mele de afaceri că desfășurarea afacerilor nu este pentru toată lumea. Trebuie să fii pregătit să muncești din greu. Nu numai în timpul săptămânii de lucru, dar și în timpul weekend-urilor sau după ore. Și, bineînțeles, trebuie să fii pregătit pentru un fel de instabilitate.

**Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:**

1. Am dezvoltat mai multe abilități: o mai bună comunicare; O mai bună capacitate de a gestiona stresul; Capacitatea de a-mi controla productivitatea; Abilitatea de a vă concentra pe clienții și nevoile acestora.
2. Viața mea sa schimbat semnificativ. Acum sunt șeful meu. Aceasta înseamnă că trebuie să am grijă de mult mai multe lucruri, dar și că sunt mult mai independent.
3. Este o experiență complet schimbătoare de viață și distracție. Aș face din nou acest lucru fără îndoială!
4. Jocurile online sunt un instrument foarte util care te ajută să înveți teoria în practică. Și pentru a face acest lucru cu o mulțime de distracție!
5. Mesajul meu către cei care au îndoieli de a începe o afacere ar fi să nu așteptați, faceți tot ce este mai bun și riscați!

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

KODA BOTS - Marcin Olejnik

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Facem discuții. Oferim o experiență unică pentru platformele de mesagerie pentru a oferi brandurilor posibilitatea de a rămâne în contact cu clienții lor în modul cel mai natural. Suntem situați în Lodz, Polonia. Pentru a promova compania noastră, pe lângă site-ul nostru web și social media, construim blogul nostru și vorbitorii noștri sunt la conferințe

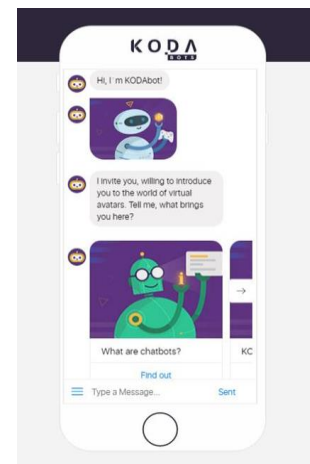
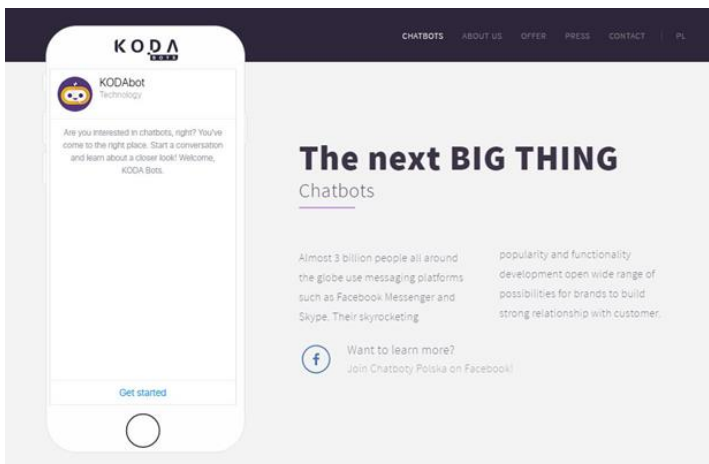
Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Crearea unei afaceri a fost decizia mea. Am lucrat 5 ani în domeniul agențiilor digitale ca dezvoltator de afaceri. Am simțit că este timpul să-mi înființez propria afacere. Am ales această idee de afacere pentru că am avut o mulțime de experiență și contacte, și a fost legată de experiența mea anterioară.



Cred că sprijinul care este cel mai necesar la început este tehnic. Știu cum să fac afaceri și să câștig bani, dar am nevoie de dezvoltatori web pentru a produce site-uri și chatbots.

Este necesar să aveți în minte și faptul că nu este timp pentru relaxare și trebuie să vă concentrați 100% asupra țintei dvs.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Nu am planuri pentru extinderea afacerii mele încă. Pentru acest moment, am făcut un pivot în diferite domenii ale marketingului digital. În primul rând trebuie să creștem și să construim o echipă. În mare parte, este vorba de a avea fonduri și de a planifica. Cred că în următoarele câteva luni vom avea nevoie de un investitor financiar.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Beneficiile de a începe o afacere sunt în mare parte despre a fi mândru de tine atunci când vezi că dai oamenilor de lucru, se ridică și că firma ta crește. În timpul acestei experiențe de afaceri am învățat că există o diferență foarte mare între munca grea pe un contract și construirea de ceva pentru dvs. Nu există loc pentru greșeli și este o mare responsabilitate.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Am dezvoltat abilități legate de contabilitate, finanțe, dreptul muncii, dreptul fiscal
2. Viața mea sa schimbat în sensul că am mai puțin timp pentru mine și prietenii mei și mult mai mult stres
3. Sunt foarte fericit de decizia mea, deoarece acum simt că tot ceea ce fac are sens și merită timpul meu.
4. Jocurile online vă pot ajuta să aflați cum să gestionați resursele umane, fluxul de numerar și producția.
5. Mesajul meu către cei care au îndoieli de a începe o afacere ar fi să vă primească șansa

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Santiago Gómez – Emedi Concept

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Domeniul principal al afacerii mele este mobilierul de birou și partițiile. Ca fiecare proiect, aceasta necesită o creativitate și o imaginație permanentă, precum și o actualizare constantă a produselor. Cu aceasta puteți diferenția de rutina altor companii.

O modalitate bună de a vă promova afacerea este să o faceți vizibilă, nu numai fizic, ci și pe internet, pe social media, pe bloguri ...

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Motivația mea principală de a începe o afacere a fost curiozitatea, împreună cu dorința de a avea o companie proprie. Am văzut nevoia companiilor de a-și actualiza birourile, precum și nevoia de mobilier în noile companii care au fost create în mod constant și am venit cu ideea.

Am ales acest sector deoarece lucram deja la el, era legat de experiența mea anterioară.

Începutul era dificil, dar am crescut de-a lungul timpului; În 2005 am avut o mare cerere și ne-am mutat într-o locație mai mare, investiți pe mașini ... totuși, odată cu criza financiară spaniolă, sectorul a scăzut și această situație a făcut imposibilă menținerea aceluiași nivel de afaceri.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Se pare că sectorul de afaceri nu va fuziona, așa că nu am intenția de a extinde afacerea, de a implementa unul nou în același sector.

Cu toate acestea, în cazul în care intenționăm să fac acest lucru, ar fi absolut necesară formarea și cunoașterea corectă a afacerii, precum și sprijin financiar, tehnic, de rețea și de consiliere. Toate acestea sunt necesare pentru extinderea corespunzătoare a unei afaceri. Oricum, nu cred că este întotdeauna necesară extinderea



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

unei afaceri; Dar este necesar să fie actualizat pentru a oferi cele mai bune servicii posibile.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Motivația principală de a începe o afacere este de a putea materializa proiectul pe care îl are un antreprenor în mintea lui. Nu pot spune în mod corespunzător unde se poate învăța antreprenoriatul. Ceea ce am învățat, totuși, este că un antreprenor muncește foarte mult, riscă totul, iar când funcționează afacerea, este foarte reconfortant.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Pentru a deveni antreprenor, am dezvoltat abilități diferite. De asemenea, am învățat să nu mă tem de eșec, să caut obiective raționale și să fiu rapid în a afla dacă ceva nu funcționează
2. Cu decizia de a deveni antreprenor, am lucrat mult mai mult, dar am primit, de asemenea, satisfacții personale uriașe (nu numai economice)
3. Aș face din nou, aș recomanda altor persoane să înceapă o afacere
4. Cred că folosirea jocurilor online pentru a afla cum să începeți o afacere ar putea fi foarte interesantă, dar nu am nici o experiență în acest domeniu
5. Mesajul meu pentru persoanele cu îndoieli cu privire la începerea unei afaceri ar fi că nu ar trebui să începeți să vă îndoiiți. Începerea unei afaceri pe baza unor îndoieli nu este bună.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

INEUROPA

21 Century Clothing: Comerțul online de produse de îmbrăcăminte

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Scopul principal al proiectului meu numit "Imbracaminte 21 Century" este de a crea un comert online de produse de imbracaminte cum ar fi bumbac tricouri imprimate, pulovere, veste si pungii, al caror stil este inspirat de viata secolului 21.

Pentru a-mi promova afacerea, care este localizată fizic în Coventry (Marea Britanie), folosesc diferite canale, atât tradiționale, cât și digitalele:

- O pagină web
- Un profil de facebook
- Pliante promoționale
- Vizibilitatea pe platformele majore de comerț electronic (Etsy, Amazon, Ebay)

Spuneți-ne despre începutul afacerii.



Ideea de afaceri provine dintr-o puternică motivație personală și dintr-o bună cunoaștere a industriei, atât din punctul de vedere al consumatorului țintă, cât și al pieței.

Un rol-cheie în acest sens a fost jucat de familia mea; M-au susținut pe deplin în faza de început, dar, mai presus de toate, am putut să valorific din experiența lor instrumente importante și elemente de bază ale activității. De fapt, fiind antreprenori, datorită lor am reușit să dobândesc elementele și cunoștințele de bază ale industriei.

În plus, unele elemente suplimentare m-au determinat să aleg acest domeniu de activitate; De exemplu, o experiență de muncă pe care am făcut-o în trecut în domeniu, cum ar fi un stagiu la ASOS Chain și evoluția de interes personal a dinamicii industriei, sunt factori care au contribuit la a mă conduce spre acest domeniu de activitate.

În faza inițierii am avut nevoie de sprijin din partea diferitelor părți, atât în ceea ce privește investițiile financiare, cât și ajutorul tehnic, în special pentru crearea site-ului web. Din fericire, am fost în mare măsură susținut în această privință de o echipă excelentă care ma ajutat foarte mult pe această parte

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

De-a lungul timpului, am putut extinde afacerea chiar și la nivel internațional, folosind diferite platforme de comerț electronic, cum ar fi Amazon, pentru a vinde elemente dincolo de pagina web a companiei. Acest lucru a permis ca îmbrăcămintea "21 Century Clothing" să ajungă pe piețele din mai multe țări europene și pe continentul american.

Pentru a obține acest rezultat important, a fost necesară o îmbunătățire a competențelor sectoriale diferite; De fapt a trebuit să-mi sporească cunoștințele lingvistice (deosebit de importante pentru a interacționa cu diferitele piețe europene) și alte abilități în diferite domenii, cum ar fi aspectele tehnice, finanțele și crearea de rețele.

În acest sens, utilizarea consultanților, dintre care unele furnizate de Amazon, a fost un factor decisiv pentru identificarea oportunităților de expansiune ale afacerii.

Având deja atins această extindere importantă, în prezent nu există planuri pentru o nouă extindere a activității.

Realizarea extinderii afacerilor este un element deosebit de important, mai ales dacă luăm în considerare

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

condițiile generale de piață ale industriei; De fapt, concurența provenind din țările în curs de dezvoltare a avut un impact negativ, în special în ceea ce privește prețurile.

Procesul de extindere a activității, totuși, a dus la o creștere a responsabilităților; În acest sens, creșterea companiei a fost un element care a favorizat o creștere a conștientizării și a capacității de a gestiona riscurile asociate, contribuind astfel la menținerea unei căi duble de creștere, atât personală, cât și profesională.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Deci, sunt foarte mulțumit de aceasta experiență.

Datorită începutului acestei activități am avut de fapt șansa să lucrez la pasiunea mea transformându-l într-un loc de muncă, obținând satisfacție în diferite domenii; De la posibilitatea exprimării, care rezultă din crearea unui lucru ales în mod liber de către clienți, la întoarcerea economică tangibilă.

Mai mult, această afacere mi-a oferit posibilitatea să mă dezvoltăm sub aspect profesional, să dobândesc abilități antreprenoriale cum ar fi abilitatea de a gestiona și selecta personalul sau cum să găsească și să utilizeze consultările, îmbunătățind astfel cunoștințele de afaceri moștenite de la părinții mei.

Mai mult, această experiență a fost o ocazie pentru o creștere personală; Mi-a ajutat să înțeleg că singura modalitate de a obține cele mai bune rezultate este să muncesc din greu și mai greu, fără odihnă.

Din aceste motive, dacă pot da sfaturi celor care se află în aceeași situație, aș spune că, pe de o parte, această activitate oferă multă libertate în ceea ce privește strategiile și procedurile de operare, este, de asemenea, o responsabilitate puternică. Acest lucru poate fi interesant, dar în același timp necesită un angajament constant și continuu.

Cea mai bună modalitate de a face față diferitelor provocări pe care le implică activitatea este aceea de a fi ghidat și susținut de pasiune.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Familia mea a fost un element fundamental pentru a ajunge la crearea propriei mele afaceri.
2. Un alt element important (mai ales pentru a putea extinde afacerea) a fost utilizarea platformelor de e-commerce.
3. Condițiile industriei se înrăutățesc, astfel încât munca grea este mai importantă decât înainte.
4. Îmbunătățirea cunoștințelor lingvistice este esențială dacă doriți să vindeți la nivel internațional.
5. Să-mi conduc propria afacere a dat posibilitatea să crească din partea personală și profesională.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

ANTIPODREAM, Branduri din Australia și Noua Zeelandă în paturi pentru copii

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.



Scopul afacerii mele numit Antipodream este de a comercializa o colecție de produse exclusive de la unele branduri australiene și din Noua Zeelandă în paturi și decorațiuni pentru copii. Cu branduri precum Kip & Co, Castelul și lucrurile Rachel, Mireasa și Wolfe, Mister Fly, Armadillo & Co, Pete Cromer și Printspace.

Colecția Antipodream se concentrează în special asupra culorilor strălucitoare, desenelor îndrăznețe și stratului de imprimare.

Scopul final este, prin urmare, de a crea un spațiu dedicat copiilor, care poate, în același timp, să adauge valoare casei în ansamblu, valorificată printr-un stil original și sofisticat.

Pentru a promova afacerea situată în Londra, folosesc diferite canale online: o pagină web oficială, o prezență pe principalele rețele sociale (Facebook, Instagram și Pinterest), vizibilitatea pe diferite bloguri din industrie și reviste specializate.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Ideea de afaceri sa născut dintr-o experiență personală, din nevoia de a-mi decora camera celor doi copii; Această situație, împreună cu o pasiune pre-existentă pentru decorarea interiorului, m-au făcut mai aproape de lumea designului pentru copii.

În cursul acestei activități am cumpărat multe produse din diferite țări, dar majoritatea erau din mărci australiene mici, din care provin, deoarece acestea au un design original și o calitate bună la prețuri rezonabile. Bazându-mă pe acest lucru și datorită sprijinului prietenilor și rudelor care au apreciat stilul articolelor pe care le-am ales, mi-am dat seama că crearea unei colecții personalizate ar putea fi o oportunitate de afaceri.

Mai mult, prezența unor avantaje legate de natura pieței mi-a ajutat în modelarea alegerii antreprenoriale, ca și faptul că astfel de produse nu erau prezente pe piețele europene.

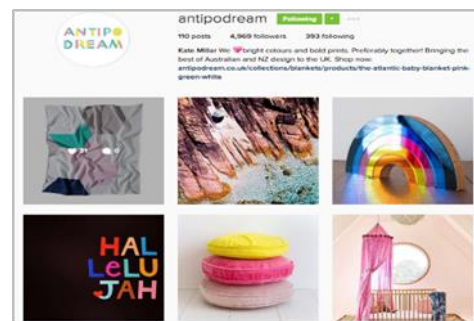
Din cauza tuturor acestor motive, am decis să creez un magazin online care să ofere o colecție de produse care nu sunt disponibile pe piețele europene și britanice.

Posibilitatea de a începe această afacere mi-a permis să-mi transform hobby-ul într-o afacere; De fapt, în ciuda faptului că am lucrat mai mult de 10 ani în sectorul financiar, am păstrat întotdeauna pasiunea pentru designul interior și pentru cercetarea pieselor unice produse de comercianții independenți.

În acest sens, ocazia decorării camerei copilului meu a fost un punct de plecare important pentru a transforma pasiunea mea într-o afacere.

La început aveam nevoie de un sprijin pe mai multe niveluri pentru a începe activitatea; Dintr-o perspectivă financiară, am folosit un împrumut din programul "Virgin Startup" pentru a finanța activitatea de pornire; Aceași companie mi-a oferit și un expert în afaceri pentru IMM-uri, care știa cum să mă consilieze și să mă susțină.

În ceea ce privește suportul tehnic, rolul principal a fost și familia mea, în special soțul meu, care a reușit să creeze site-ul web.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

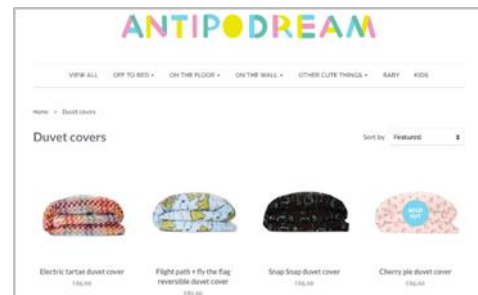
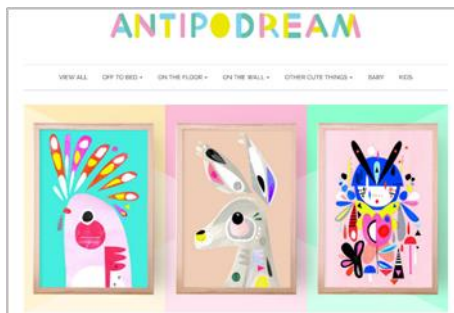
Afacerea se desfasoara foarte bine acum (am multe comenzi, asa ca a trebuit sa imi convertesc camera de oaspeti intr-un depozit!), Dar in prezent nu am planuri de a-mi extinde afacerea. Antipodream este încă într-o fază incipientă, deci acum prioritatea rămâne să o transformăm într-o afacere durabilă și cu succes.

În plus, condițiile economice generale nu sunt cele mai bune în zilele noastre; De asemenea, din cauza lui Brexit, în realitate, lira s-a depreciat față de dolarul australian, țară de unde cumpăr articole pentru colecție. Deci, chiar dacă pentru moment nu există planuri pentru extinderi ulterioare, aș dori să ajung la o etapă în care pot externaliza îndeplinirea ordinelor, așa că m-aș putea concentra pe alegeri de marketing și cercetarea unor noi mărci.

Planurile pe termen lung sunt diferite; În 5 ani mă aștept să pot deschide un magazin fizic sau să-și extindă afacerea în alte țări; În special în SUA există un mare interes din partea clienților. Intrarea pe piața americană nu făcea parte din planul inițial, dar cred că în viitor va deveni un obiectiv important.

Un alt scop este să producă direct produsele pe care le vând, ceea ce este în concordanță cu pasiunea mea pentru acest domeniu.

Pentru a atinge aceste obiective pe termen lung, voi avea totuși nevoie de un sprijin pe mai multe niveluri (financiar / tehnic / rețea și consilier).



Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Au existat numeroase beneficii de a începe această afacere, cum ar fi posibilitatea de a avea un control creativ asupra a ceea ce fac, împreună cu posibilitatea de a-mi gestiona singur viața profesională.

Mulțumită acestei ocazii am îmbunătățit abilitățile mele profesionale în diferite domenii, cum ar fi impozitele și finanțele sau dezvoltarea web, am învățat cum să interacționez în mod corect cu furnizorii și clienții și cu utilizarea rețelelor sociale; M-am făcut să cresc și din punct de vedere personal, promovând abilitatea de a munci din greu și de a crede în ceea ce fac.

Deci, această nouă slujbă mi-a schimbat viața; Timpul liber este scăzut, iar adevărata provocare este găsirea unui echilibru între timpul de lucru și alte domenii ale vieții, cum ar fi familia, dar pasiunea care se află în spate îmi oferă un sprijin continuu care mă face să mă confrunt cu toate provocările.

Așadar, aș recomanda celor care intenționează să înceapă o afacere să creadă în propriile lor pasiuni și să-i găsească o forță pentru a face față provocărilor. Vă sugerez, de asemenea, să intrați în experiențe noi, deoarece, în ciuda faptului că afacerea este un succes sau un eșec, oricum aveți în continuare oportunitatea de a învăța în acest proces.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Începând cu această afacere, am dat posibilitatea de a avea un control creativ asupra slujbei mele.
2. Ce consecințe va avea Brexit asupra afacerii mele?
3. Datorită acestei oportunități am îmbunătățit abilitățile mele profesionale în diferite domenii.
4. Timpul liber este scăzut, dar pasiunea îmi oferă un sprijin permanent.
5. Familia mea ma sprijinit întotdeauna și sunt unul dintre motivele pentru care am ales această zonă de afaceri.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

DELHISH, Gustările tale indiene făcute manual

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Scopul companiei mele numit "Delhish" este de a comercializa gustări indiene realizate manual, condimente și dulciuri tradiționale livrate convenabil la ușă.

Activitatea are sediul în Oxford (Marea Britanie) și suntem de asemenea prezenți pe web, cu site-ul nostru oficial și mai ales cu rețelele sociale majore, în special cu un profil Facebook și cu Instagram, precum și pe blogul personal.

Promovez afacerea participând de asemenea la târguri, piețe, evenimente din industrie și prin utilizarea de pliante promoționale care sunt inserate în fiecare comandă.

Pentru a începe activitatea nu am primit finanțare.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Am ales această zonă de afaceri pentru că am crescut cu gustări tradiționale indiene și dulciuri la domiciliu și am observat că acestea nu erau foarte bine cunoscute de britanici, deoarece alte tipuri de hrană indiană sunt deja, cum ar fi curry de exemplu. Din aceasta, mi-am dat seama că există o lipsă pe piață pe care o pot umple cu afacerea mea. În plus, având contacte în lumea restaurantului, am decis să intru în această cale.

Mai ales la început, a avea o motivație puternică a fost un element fundamental; De fapt, să se integreze într-o lume suprapopulată ca industria de restaurante este, a fost o provocare dificilă, mai ales pentru că nu aveam o experiență profesională în domeniu.

Acest tip de afacere nu necesită o investiție financiară mare pentru a începe; De aceea am reușit să-l autofinanțez folosind unele economii personale.

Chiar și pentru aspectele tehnice, am reușit singură; Am învățat rețete de la experți, am creat site-ul web și am făcut tot ce mi-a fost necesar pentru a-mi prezenta afacerea pe piață.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Cu timpul am reușit să extind gama de produse pe care le vând și am reușit să măresc numărul de magazine fizice pe care le furnizez; O zi aș vrea să-mi deschid un magazin propriu, dar pentru viitorul apropiat nu prevăd o expansiune ulterioară.

Pentru a face acest lucru, am nevoie de sprijin financiar, dar nu cred că va fi o problemă enormă; Situația economică se îmbunătățește acum, în special în domeniul restaurantului.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Această afacere mi-a oferit posibilitatea de a lucra pentru mine, păstrând autonomie cu privire la strategii și calendar. În plus, văzând că ceva creat singur este ales și apreciat de oameni, îmi dă o mare satisfacție.

Gestionarea acestei afaceri am sporit multe abilități cum ar fi managementul timpului și auto-disciplina, calitate pe care am învățat-o inițial urmând exemplul mamei mele, care este și un antreprenor.

Am învățat cum să identific punctele tari și punctele slabe, dar mai ales am înțeles că delegarea sarcinilor către profesioniștii externi este o parte fundamentală a acestei afaceri, în special în domenii în care aveți abilități limitate.

Din aceste motive, experiența mea a fost foarte pozitivă, deși provocatoare; De fapt am posibilitatea să-mi



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

gestionez liber viața profesională, dar în același timp toate responsabilitățile și presiunile asociate sunt pe umeri.

Deci, simt că recomandăm această experiență altora; Vă sugerez, în special, să vă urmați pasiunile, deoarece pe baza acestor lucruri munca va fi distractivă și merită.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Această afacere mi-a oferit ocazia de a-mi menține autonomia.
2. A avea o motivație puternică este esențială pentru a intra în lumea aglomerată a industriei restaurantelor.
3. Să crezi ceva ales de oameni este o mare satisfacție.
4. Gestionarea afacerii în sine am libertate, dar responsabilitățile sunt exclusiv asupra mea.
5. Cred că dacă sunteți susținut de pasiune, totul se poate face.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

EDERA – Coworking și multe altele

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Scopul afacerii noastre numit "EDERA - coworking și mai mult" este închirierea de spații fizice către companii, cum ar fi camere pentru cursuri și conferințe sau birouri pentru evenimente multifuncționale, foarte personalizabile în funcție de nevoile clienților și cu servicii avansate și partajate. În special, acest din urmă element este în concordanță cu anumite concepte de economie partajată, cum ar fi cooperarea și relațiile, cu scopul final de a crea un loc pentru profesioniști care să poată răspunde nevoilor lor, în special prin adaptarea flexibilității la nevoile personale și, în același timp Timpul în care este capabil să reutilizeze spațiile urbane.

Afacerea este localizată în Modena (IT) și suntem prezenți atât pe web cu o pagină web personală, cât și pe principalele rețele sociale.

În particular, rețelele sociale sunt principalele instrumente pe care le folosim pentru a promova afacerea, împreună cu instrumente mai tradiționale, cum ar fi fluturași și cărți poștale promotionale, în plus față de comunicatele de presă specifice pentru fiecare eveniment pe care îl organizăm.

Ca parte a strategiei de promovare adoptată, evenimentul de deschidere este un element care a favorizat procesul.

Pentru a începe activitatea am folosit două canale de credit diferite; Capitalul social plătit de partenerii fondatori, care a fost utilizat pentru finanțarea cheltuielilor preliminare de pornire, cum ar fi constituirea companiei și a obiectelor administrative, și un împrumut de 30.000 de euro de la Medio Credito Centrale utilizat pentru renovarea clădirilor.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

În ceea ce privește motivația de a începe cu această afacere, un element important a fost o dorință puternică de a rămâne în Italia, chiar și în condițiile stagnării economice din țară și, în același timp, să fie capabilă să ofere expresie și practică pasiunii pentru Refolosirea și regenerarea urbană, ideile cheie ale EDERA.

Cooperarea și confruntarea cu partenerii mei au fost apoi factori care mi-au permis să descifrez mai bine ideea de afaceri și, datorită comunității de viziune și a încrederii reciproce, să o atingem în practică.

Am ales să fac afaceri în acest domeniu și, mai presus de toate, prin aceste modalități, pentru că și eu simt că colaborarea, facilitată de împărțirea spațiilor și serviciilor, poate duce la capacitatea de a crea alte sinergii.

Fundația mea profesională și experiența anterioară în calitate de arhitect au fost un mare ajutor în această nouă activitate, oferindu-mi abilitățile necesare pentru a putea realiza diferite medii și, mai presus de toate, pentru a-mi exprima stilul prin auto-construire, ceva care Este strâns legată de pasiunea mea.

Bazându-mă pe experiența mea de 9 ani ca arhitect, mi-am dat seama că construcția fizică a clădirilor nu mai este suficientă, dar trebuie să ne concentrăm pe construirea de idei și recuperarea a ceea ce există deja.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.



2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Doar la un an de la deschidere am reușit să ne extindem activitățile creând oa doua filială.

În general, scopul pe termen lung al extinderii este același care ne motivează, să ne întoarcem la un dialog între arte și profesii. Poate că în viitor vom reuși să replicăm acest model în alte orașe italiene prin recuperarea și dezvoltarea clădirilor epuizate.

Pentru a face acest lucru, va fi necesar un sprijin atât din punct de vedere financiar, cât și din punct de vedere juridic, în special pentru a îmbunătăți furnizarea de servicii.

În general, cred că extinderea, pentru a deveni concretă, are nevoie de un cadru puternic, altfel ar putea fi o schimbare foarte riscantă.

Mai mult, cred că criza economică a schimbat parametrii următori, impunând necesitatea unei reînnoiri, în special prin schimbarea modului în care ne raportăm, renunțând la individualism în favoarea colaborărilor și sinergiilor afacerilor.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

A început această afacere a fost o mare satisfacție pentru mine la nivel personal și mi-a permis să înțeleg și mai bine importanța gestionării și menținerii relațiilor interne și externe ale companiei.

În plus, pentru a conduce o afacere este un proces de învățare continuă; Având să se confrunte cu diverse dificultăți zilnice, am învățat cum să mă confrunt cu situații diferite, menținând calmul!

De când am început afacerea, viața mea sa schimbat substanțial; Compania mea reunește pasiunile și hobby-urile mele, dar acum include și relația personală a vieții mele; Dat fiind energia și timpul necesar, nu ar putea fi altfel.

Dacă aș putea recomanda acelor oameni care se află într-o situație similară cu a mea, bazându-mă pe experiența mea personală, aș spune că este esențial să valorificați propriile idei și pasiune, elemente cheie pentru succesul oricărui tip de afacere.

Există numeroase provocări în ceea ce privește începerea unei afaceri, însă sugerez să fiu susținut de o perseverență constantă, cu o atenție deosebită în grija relațiilor cu clienții și partenerii, care sunt factori decisivi în determinarea succesului oricărei afaceri.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Prin această afacere pot da expresie și aplicație practic pasiunii pentru reutilizare și regenerare urbană.
2. Încrederea reciprocă între mine și colegii mei este un element fundamental pentru această afacere.
3. Criza economică a impus o schimbare: noi relații bazate pe colaborare.
4. Schimbul de spații de lucru contribuie la colaborarea și crearea de noi sinergii.
5. Mulțumită acestei afaceri, am învățat cum să vă confrunt cu diferite situații, menținând calmul!

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

THE KEY OF DREAMS Personalizați zilele de naștere, evenimente și nunți

Vă rugăm să spuneți puțin despre afacerea dvs.

Proiectul meu este numit "The Key of Dreams" și scopul său este crearea unei afaceri de fabricare a materialelor de design pentru a personaliza zilele de naștere, evenimente și nunți.

Afacerea este localizată fizic în Fermo (IT), dar suntem de asemenea prezenți pe internet cu site-ul propriu și pe Facebook, Twitter, Instagram și Google+.

Prezența pe rețelele sociale este fundamentală, deoarece acesta este principalul canal comercial pe care îl folosim pentru promovarea afacerii; În special folosim Facebook și Instagram pentru a publica imagini ale producțiilor noastre. Afacerea noastră este complet autofinanțată.



Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Alegerea acestui domeniu de activitate a fost determinată de dorința de a crea ceva inovatoare și original în acest domeniu, care să nu pară deosebit de dezvoltat pe piața italiană.

Mai mult, această afacere corespunde cu experiența mea profesională; De fapt, fiind un specialist în grafică, îmi pot reutiliza abilitățile în această activitate.

A fost nevoie de un sprijin motivațional, în special în faza inițială a înființării; În această etapă delicată este esențială pentru a calcula cu atenție riscul de afaceri înainte de a începe o cale concretă.

În acest sens, un factor care a facilitat procesul a împărțit definitiv sarcinile și responsabilitățile cu o altă persoană, așa cum am ales să mă asociez unui alt profesionist.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Cu timpul am diversificat activitățile afacerii noastre; La început am început doar cu planificarea evenimentelor de partid, dar foarte curând ne-am extins chiar și cu grija de proiectare și consultanță pentru nunți.

Afacerea de designeri de nunți este mai creativă și mai puțin birocratică decât cel mai cunoscut planificator de nunți. Se concentrează mai mult pe personalizarea unui eveniment proiectat, creat și adaptat pentru a satisface nevoile cuplului care vine la noi.

Pentru a extinde afacerea, sunt necesare mai multe niveluri de competențe, dintre care multe trebuie dobândite în cursul aceluiași proces. În plus, trebuie să vă bazați pe experți externi, jucând astfel o activitate de coordonare între diferiți profesioniști implicați.

În ciuda condițiilor economice generale care în acel moment nu sunt cele mai bune, activitățile de planificator de petreceri sau designerul de nunți sunt capabile să mențină o marjă bună de dezvoltare, deoarece aceste activități nu necesită investiții financiare mari; În planificarea extinderii afacerilor, trebuie luate în considerare mai multe elemente, începând cu o analiză aprofundată a cererii de pe piață.

În plus, pentru a realiza o expansiune de afaceri, trebuie să aveți abilități și dorință de a sacrifica timpul, altfel procesul de extindere ar putea fi foarte riscant.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

Adesea lucrăm în timpul sărbătorilor legale (în special pentru sarcinile de planificare a petrecerilor). Timpul

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

dedicat afacerii este un sacrificiu necesar care mă îndepărtează de familia mea, dar pe de altă parte acest loc de muncă îmi dă posibilitatea de a stabili în mod independent un calendar și modalități de lucru. Acesta este cu siguranță un element pozitiv puternic care mă ajută să găsesc echilibrul corect între responsabilitățile de familie și de muncă.

În plus, această afacere îmi dă posibilitatea de a experimenta un proces de învățare continuă, care îmi permite să îmi îmbunătățesc constant abilitățile; Acesta este un mare avantaj deoarece experiența profesională, care crește în timp, este cel mai bun instrument pentru a gestiona activitatea în cel mai productiv mod.

Din acest punct de vedere, posibilitatea de a începe și de a-și conduce propria afacere mi-a permis să dobândesc abilități importante, cum ar fi abilitatea de a relaționa în cel mai bun mod cu clienții și furnizorii.

De fapt, am reușit să creez o rețea puternică de furnizori profesioniști de încredere, ceea ce mă permite să mă bazez pe profesionalismul acestor parteneri importanți.

Din aceste motive, această experiență a fost foarte pozitivă; În special, posibilitatea de a-mi exprima creativitatea prin sarcini manuale a fost foarte plină de satisfacții.

Un sfat important pe care îl pot oferi este întărirea relațiilor bazate pe respectul reciproc, un element care are o valoare care depășește simplitatea bună, dar care are o funcție concretă în susținerea sarcinilor care trebuie îndeplinite prin sprijinul diferiților parteneri.

Un element suplimentar pe care l-aș sugera celor care se află în fața deciziei de a începe o afacere este atunci să faci alegeri justificate analizând avantajele și dezavantajele și, în același timp, să construiești o alternativă de rezervă pentru a se proteja împotriva oricăror probleme care Pot apărea de-a lungul căii.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Această afacere îmi dă posibilitatea de a crea ceva original și inovator.
2. Acest loc de muncă îmi dă posibilitatea de a-mi gestiona singur timpul.
3. Respectul nu este doar bunătatea, ci și un instrument concret pentru gestionarea afacerii.
4. Această activitate este un proces de învățare continuă.
5. Întotdeauna aveți un plan B care să vă acoperiți de riscuri.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification**FIORIFORME – FLOWER DESIGNER**

Vă rugăm să descrieți în scurt timp afacerea dvs.

Afacerea mea are de a face cu flori, creând compoziții artistice cu flori și obiecte din lemn pe care eu le creez. Sunt un designer de flori. Mi-a plăcut mereu activitățile de artă și meserii, îmi place desenul și am făcut o treabă din pasiunea mea. Îmi gestionez propriul magazin, un laborator de flori artistic. Creez o compoziție personalizată pentru orice tip de eveniment, de la nașcuți la nunți, zile de naștere, petreceri de Crăciun, petreceri, ceremonii, sărbători de aniversări etc.

De obicei, sunt de acord cu un subiect / temă cu clienții mei și am creat în jurul lui: compoziții de flori amestecate cu forme de lemn colorate care sunt ca sufletul florilor și au o referință directă cu tema selectat.

Ce v-a motivat să vă începeți afacerea?

Aceasta este o întrebare bună. Într-adevăr mi-a plăcut întotdeauna desenul și crearea de desene și obiecte artistice. Mi-am creat afacerea din pasiunea mea. Dar a fost o necesitate. Nu aveam un loc de muncă, eram mama cu normă întreagă. Și mi-am dat seama că nu pot continua așa. Aveam nevoie de un loc de muncă și lucrul pentru mine ar putea reprezenta o oportunitate atât pentru a urma familia, cât și pentru a genera un venit. Am obișnuit să desenez și să creez uneori forme de lemn cu personajele Disney pentru zile de naștere sau să fiu angajat să îmbracăm ferestrele în orice moment al magazinului din orașul meu. Așa că am avut timp și am decis să particip la un curs de formare pentru a deveni florarist. Sunt o persoană încăpățânată și doresc să fiu independentă. Am avut noroc că am avut un spațiu în casă pe care l-aș putea folosi și că mi-am creat și mi-am deschis magazinul și laboratorul. Visul meu a fost întotdeauna să fiu un designer de flori și mulțumită sprijinului soțului meu, am putut participa la un curs important de 2 ani și jumătate în domeniul designului florilor, recunoscut la nivel național în Italia de către Federfiori. Și îmi îmbunătățesc abilitățile și ideile în decursul anilor. Așa cum am spus că am avut noroc că familia ma sprijinit și de asemenea nu am avut niciun concurent în cartierul în care trăiesc.

Am avut ideea însuși, am pus magazinul și laboratorul personal și vreau să lucrez singur, dar îmi place și urăsc slujba mea...

Spuneți-ne despre ce sa întâmplat în primul an al afacerii dvs.

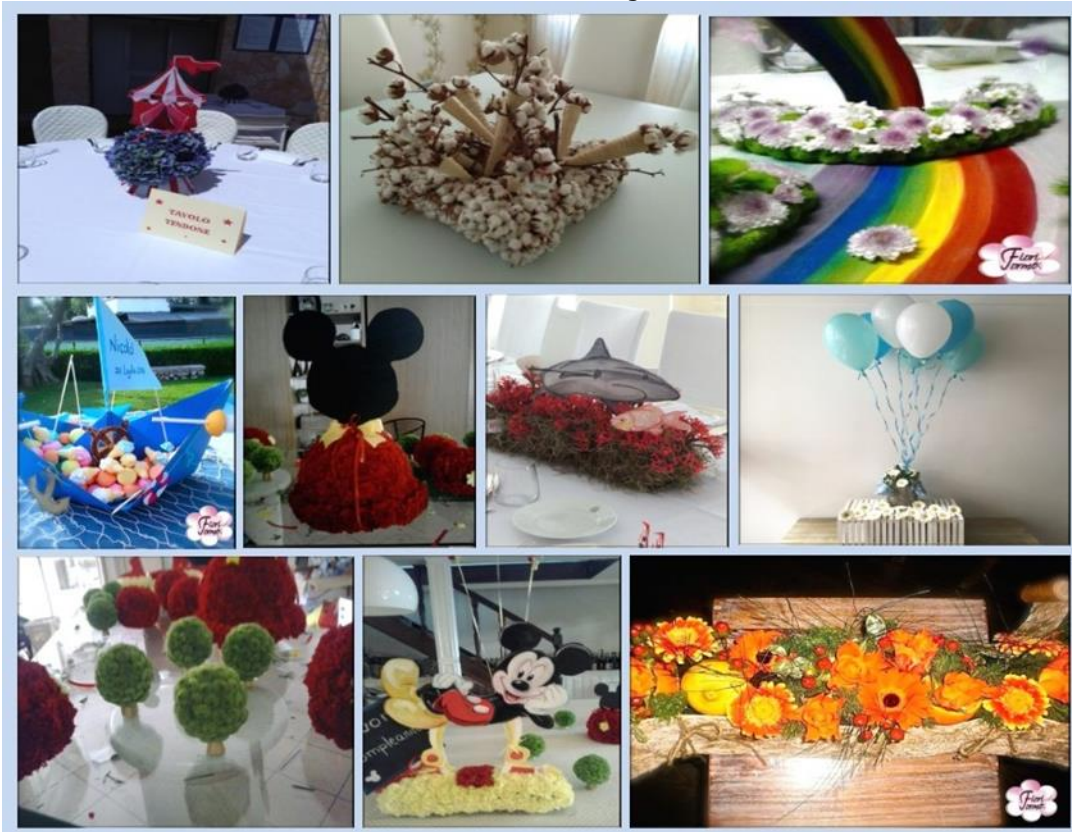
Primul an a fost foarte dificil. Am fost mama cu normă întreagă și dintr-o dată m-am trezit ocupat în afacerea mea și mi-am luat timp departe de copii noaptea și ziua. Din fericire, aș putea lucra fără a căuta clienți, începând să mă conectez la oameni, mulțumită și membrilor familiei mele care m-au promovat în ciclurile de relaționare. Mama mea obișnuia să conducă un magazin de blănuri, prin urmare clienții săi au fost direct adresați-mi direct, pentru a vedea ce făceam și sunt capabil să creez. Așa că lansarea activității mele a fost făcută grație cuvintelor de gură. Îmi amintesc de contabilul meu care mi-a sfătuit "va dura cel puțin 5 ani înainte de începerea afacerii dvs. și aveți un cerc relevant de clienți", dar totul sa întâmplat în doar 1 an. Mai întâi am început sa creez petreceri de aniversare, aniversari si sarbatori de nastere. La sfârșitul primului an am fost angajat și pentru nunți. De atunci, nopțile mele au fost petrecute în laboratorul meu de lucru. Sunt singur, dar vreau și trebuie să fiu singur, pentru că nu-mi pot permite un angajat. Și am noroc că nu plătesc o chirie.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification



Spuneți-ne despre planurile viitoare pentru afacerea dvs.

Mai întâi de toate, sper că oamenii vor continua să-mi placă operele de artă. În 7 ani, de când am început, concurenții au crescut, chiar dacă puterea mea poate fi aceea că lucrez în principal pe baza unei comisioane personalizate. În prezent, supermarketurile și mall-urile devin din ce în ce mai competitive, deoarece acestea vând și flori la un cost foarte redus, prin urmare, trebuie să subliniez calitatea muncii mele și unicitatea acesteia și prin intermediul instrumentelor mele de comunicare. Clienții mei mă ajută foarte mult în acest proces, dar mi-aș crește prezența pe Facebook, am propriul site web și am o gamă stabilă de produse de design de flori care pot răspunde cererii din sezoanele de vârf (ziua de Valentine, Crăciun, sezonul de nuntă).

În cele din urmă, visul meu ar fi să închei cursul de design floral recunoscut la nivel național (aș asista la nivelurile avansate) pentru a putea deveni un antrenor în domeniul meu, pentru a participa la evenimente ca un laborator deschis pentru florarii viitori și pentru a transfera know- Cum să generațiile tinere.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Lucia de a-și începe propria afacere?
2. Unde puteți găsi sprijinul pentru a vă începe propria afacere?
3. Cât de importantă credeți că este expunerea la începerea afacerii dvs.?
4. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

INOVA cases

Crearea bucuriei prin crafting bijuterii

Vă rugăm să descrieți în scurt timp afacerea dvs.



Sunt un designer-maker de bijuterii din metale prețioase, în principal pe baza unei comisioane personalizate. Mă specializează în textura în metale prețioase și încorporează materiale neobișnuite cu metal pentru a face arta purtătoare. Dacă cineva are o idee pentru o bijuterie pe care o doresc, putem să vorbim și să dăm seama exact ce vor și ce materii prime.

Ce v-a motivat să vă începeți afacerea?

Familia mea este handicapată, așa că am o mare responsabilitate atunci când este vorba de asigurarea că toată lumea este îngrijită, ceea ce înseamnă că obținerea unui loc de muncă convențional nu este posibilă. Este foarte greu să ai flexibilitatea necesară pentru a-mi susține pe sine și soțul meu, așa că propria mea afacere este un fel de cheat la viață.

De asemenea, m-am gândit că, dacă mă voi angaja în afacerea mea, ar putea fi ceva care mă face fericit. Ceea ce fac acum mă face fericit. Să nu mai vorbim că metalele prețioase vin cu un profit frumos, mai ales dacă lipiți un diamant pe o bucată de bijuterii.



Ceea ce ma motivat era să am oameni în jurul meu care credeau că sunt capabil. M-am gândit la asta și chiar am încercat înainte, dar nu a funcționat. Dar când am început să obțin mai multă susținere, când oamenii din jurul meu au devenit mai pozitivi, mi-a dat încrederea să mă pun acolo. Și tocmai prin a mă pune acolo, afacerea mea a început să crească și să se dezvolte.

Spuneți-ne despre ce sa întâmplat în primul an al afacerii dvs



La început, chiar te îndoiești de tine. Dar pentru mine, știind că am structuri în loc, care mă pot asigura că eu cred în mine, o face mai ușor. Am participat la Cercurile de mentorat și am ajutat la structurarea unor astfel de lucruri, unde am putut veni și vorbi și nu a existat nici o judecată. A fost util, pentru că nu am avut niciodată așa ceva înainte, un fel de mediu în care aș putea vorbi despre începerea unei afaceri cu oameni care trec prin ceva similar. Am avut dintr-o dată o placă de sunet și mi-a ajutat să-mi dau seama ce idei au fost necesare și pe care am trebuit să le am pentru o vreme. Mi-a ajutat să ajung la spațiul central pentru a organiza totul la început.

După aceea am început să văd oportunități peste tot. Cineva ar întreba dacă mă interesează să fac bijuterii pentru ei și eu spun că "da". Așa am început să mă conectez la oameni. La un moment dat am aflat că nimeni nu așteaptă nimic de la mine. E treaba mea, fac ceea ce iubesc și nimeni altcineva nu mi-a spus să o fac. Imediat ce mi-am dat seama, totul a devenit un pic mai ușor. Am înțeles că e mai bine să faci ceva, decât să te îngrijorezi să nu faci nimic.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification



Spuneți-ne despre planurile viitoare pentru afacerea dvs.

Fac un curs în tipărirea 3D și sper că acest lucru poate deveni un drum de intrare în realizarea unei producții la scară largă. Îmi imaginez o gamă de bijuterii cu propriile branding și ambalare.

De asemenea, lucrez la posibilitățile de comercializare a produselor mele prin intermediul unei terțe părți sau prin intermediul unui site web. În industria noastră, avem câteva momente de vârf - Ziua Îndrăgostiților, Crăciunul, sezonul de nuntă în timpul verii. Scopul meu pentru viitor este de a avea o gamă stabilă de bijuterii care să răspundă cererii în acele sezoane de vârf.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Emma de a-și începe propria afacere?
2. Care a fost cea mai importantă lecție pe care Emma a învățat-o când a început afacerea?
3. Cum puteți găsi oportunitățile de a începe o afacere?
4. Ce credeți că Emma își extinde afacerea cu imprimarea 3D și marketingul online?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în viitoarea dvs. afacere ?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Pura Panela – Un gust din Columbia

Vă rugăm să descrieți pe scurt afacerea dvs.

Pura Panela este o afacere pasionată de vânzarea și distribuția Panela în Marea Britanie și pe piețele internaționale prin furnizarea unui înlocuitor sănătos al zahărului. Vindem la angrosiști și la public. Oferim, de asemenea, o varietate de produse, cum ar fi sucuri și băuturi de cafea folosind Panela.

Panela este zahăr integral din trestie, de obicei din America Latină, care este o formă solidă de zaharoză derivată din fierberea și evaporarea sucului de trestie de zahăr. Panela are mai multă aromă decât zahărul brun. Panela a fost folosită în America Latină timp de cel puțin 500 de ani.



Ce te-a motivat să începi afacerea?



Am fost întotdeauna pasionat de a fi implicat în ceva care poate face diferența în viața oamenilor. Când am avut ideea de a aduce Panela în Regatul Unit, mi-am dat seama că a fost o mare oportunitate de a sprijini țara mea, iar fermierii din Columbia oferind în același timp un produs sănătos în Marea Britanie. Obezitatea este o problemă foarte gravă în lume, dar mai ales în Marea Britanie. Marea Britanie are cel mai înalt nivel de obezitate în Europa de Vest, înainte de țări precum Franța, Germania și Spania (raportul NHS 2013). Obezitatea în Marea Britanie sa multiplicat în ultimii 30 de ani și mai mult de jumătate din populație ar putea fi obezi până în 2050. Oferirea unui produs cum ar fi Panela care are mai mult gust decât zahărul și este mult mai sănătos este o oportunitate extraordinară pentru o piață care se confruntă cu probleme de sănătate.

Spuneți-ne despre ce sa întâmplat în primul an al afacerii dvs.

Am fost foarte norocoasă când făceam parte din competiția Enterprise Challenge de la Universitatea din Sheffield. Programul mi-a dat un start-cap și mi-a oferit o platformă excelentă pentru a-mi dezvolta planul de afaceri și pentru a face rețele valoroase. Am angajat multe ateliere și concursuri. Acestea sunt câteva dintre premiile pentru care am fost nominalizat:
Concursul de Idei întreprinzător din Sheffield University - Conceptul de afaceri;
Venturefest York - Vitrina de afaceri, Venturefest 2016;



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

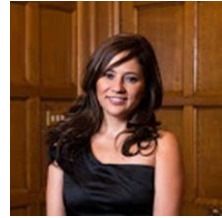
Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Spuneți-ne despre planurile viitoare pentru afacerea dvs.

În prezent mă explorez pentru a-mi crește producția de băuturi (sucuri și cafea). De asemenea, dezvolt noi acorduri care mă vor ajuta să vând la angrosiști. M-am înscris într-un program de afaceri pentru Start Ups de la Universitatea din Sheffield, care, sperăm, îmi va da loc pentru auto-reflecție și pentru a-mi re-gândi strategia.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru ca Natalia să își înceapă propria afacere?
2. Cum puteți găsi instrumentele pentru a vă oferi afacerea dvs. un început?
3. Care a fost cel mai important motiv pentru începerea cu succes a afacerii ei?
4. Ce credeți că Natalia își extinde afacerea cu angrosiștii?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Working for Social Dialogue in Sheffield

Vă rugăm să descrieți pe scurt afacerea dvs.

Furnizez cursuri de formare și consultanță pentru dezvoltare comunitară în Yorkshire. Ofer un program de învățare personalizat realizat în domeniul sănătății, al genului și al coeziunii sociale. Activitatea mea implică, de asemenea, colaborarea cu diferiți actori interesați pentru stabilirea unui dialog social. De asemenea, am creat un magazin în Sheffield, pe care l-am purtat o perioadă scurtă de timp.

Ce te-a motivat și ai început afacerea?

În 2008 am fost pe punctul de a fi disponibil la locul meu de muncă la momentul respectiv. Atunci am întâlnit compania Inova Consultancy și m-au invitat să particip la Cercurile de mentorat pentru femeile antreprenoriale. Ca parte a programului, am întâlnit alte femei care se confruntă cu provocări similare ca mine. Mi-a făcut să-mi dau seama că nu eram singur în rezolvarea acestor probleme și că am fost inspirat și motivat să iau plonjorul și să-mi înființez propria afacere. Îmi amintesc cu adevărat că am învățat în Cercuri cum să eviți procrastinarea. Este foarte ușor să vă fie frică de a înființa o afacere și, prin urmare, aveți vreo scuză să nu o faceți.



Spuneți-ne despre ce sa întâmplat în primul an al afacerii dvs.

Atât cu afacerile mele (antrenament și magazin), am găsit-o destul de stresantă și în același timp plăcută! Trebuie să învățați mereu noi abilități, în special cum să vă construiți rețelele pentru a începe să obțineți clienți. La început, mergeam la fiecare rețea fără să știu cum să fie selectivă. Cu toate acestea, cu timpul am învățat că trebuie să mergeți doar la evenimentele de rețea despre care știți că vă vor oferi ceva util. Îmi amintesc că la început am fost foarte nervos și am ieșit de fiecare dată când trebuia să merg la un eveniment pentru a-mi întâlni clienții!

Spuneți-ne despre planurile viitoare pentru afacerea dvs.

Cred că am învățat de-a lungul anilor că trebuie să fac mai mult din ceea ce-mi place. Voi diversifica baza mea de clienți și voi avea grijă de echilibrul între viața profesională și viața mea. De asemenea, mă uit la livrarea pachetelor de formare diferite. După atâția ani în afaceri, schimbarea nu mă sperie! Caut noi provocări!

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Val să înceapă propria afacere?
2. Care a fost cea mai importantă lecție pe care Val a învățat-o la începerea afacerii?
3. Considerați că cunoașteți alte persoane care trec prin aceleași provocări în crearea unei afaceri motivante? De ce?
4. Ce credeți despre Val în creșterea afacerii sale și echilibrarea echilibrului între muncă și viață?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Learning the Ropes in Business with WoW Nuts

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.



Aducem nuci specializați din întreaga lume pentru a vinde prin diferite puncte de desfacere, cum ar fi delis, platforme on-line pentru alimente specializate. În prezent, avem doar un singur produs, deoarece suntem mici, iar eu și partenerul meu de afaceri lucrăm, de asemenea, cu normă întreagă. Am vrut să punem pe piață mai întâi. Acest produs este fistic din Grecia. Acestea sunt o varietate specifică de fistic, care este punctul de vedere al afacerii noastre - de a aduce nuci de specialitate pe care nu le puteți cumpăra de la magazinul local. Vizăm oameni care apreciază mâncare bună dacă doriți.

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere?

Întotdeauna am avut-o în mintea mea din acele vremuri, când am făcut un program de avansare a femeilor aflate în afaceri în South Yorkshire. Voiam să încep propria afacere, dar nu știam ce. Întotdeauna mi-am imaginat că încep cu nuci sau undeva în acea zonă. Apoi am întâlnit partenerul meu de afaceri la un eveniment și unul dintre noi a spus "Ar trebui să începem o afacere împreună pentru că avem abilități complementare". Am petrecut aproximativ un an privind întreprinderile fezabile pentru a începe împreună, pe baza interesului și a contextului.



Spuneți-ne despre ce sa întâmplat în primul an al afacerii dvs.



În cele din urmă, ne-am stabilit pe WoW Nuts. Am plecat pentru ceea ce credeam că este un produs simplu, pentru că amândoi nu am creat o afacere înainte. Am vrut să ne dezvoltăm abilitățile în alte domenii - branding, marketing, social media, fără a trebui să ne ocupăm și de un produs complex. Unde erau încă multe provocări. Am participat la Festivalul alimentar din Sheffield, care a fost lansarea noastră. A fost foarte provocator, pentru că a trebuit să creăm produsul nostru - să-l marcăm, să-l împachetăm, să aducem nucilor din Grecia. Am creat toate media sociale - Pinterest, Facebook, Twitter. Am ajuns pe platformele de pe piața produselor alimentare online și am lansat și magazinul nostru online. Cea mai mare provocare a fost și rămâne timp - știm ce vrem și cum să facem, dar amândoi avem locuri de muncă cu

normă întreagă, precum și copii.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Vrem să creștem, dar provocarea este de a găsi modalități de a face acest lucru în mod corespunzător și de a rămâne viabil. Avem o serie de opțiuni diferite în care să putem merge. Am dori să introducem un nou format de produs Spania - migdale de pe insula Majorca. De asemenea, dorim să începem cu crowdfunding pe CrowdCube - este o platforma de succes, iar cel de-al doilea cel mai mare sector este mâncarea, așa ca se potrivește nevoilor noastre. Crowdfunding ar obține capacitatea de a lucra cu normă întreagă cel puțin două zile pe săptămână.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Christina să își înceapă propria afacere?
2. Ce considerații ați avea atunci când alegeți o afacere?
3. Ce credeți despre Christina și partenerul ei de afaceri care desfășoară o afacere în timp ce lucrează cu normă întreagă?
4. Ce credeți despre Christina cum să vă mulțumiți și să-i cheltuiți afacerea?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

UNCOVER Happy Hearts Through Art

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Afacerea mea are de-a face cu crearea coeziunii comunității. Am realizat acest lucru oferind activități distractive și artistice pentru persoanele cu demență sau alte condiții de sănătate pe termen lung. Ei nu se pot recupera din astfel de condiții, ci trebuie să învețe să trăiască cu ea. În consecință, ele devin adesea izolate social, de exemplu persoanele în vârstă care trăiesc acasă și doar ieșesc la magazin.

Modul în care mă gândesc este că intru în contact cu casele de îngrijire a persoanelor cu astfel de condiții. Vorbesc cu managerul și coordonatorul de activitate despre ceea ce oamenii doresc să facă. Unii preferă pictura, dansul sau ceva complet diferit, cum ar fi jocul Domino. Pentru a le angaja, trebuie să fiu flexibil în a afla ce vor să facă, dar și ceea ce pot face.

În plus, mă duc la Spitalul Didactic din Sheffield, unde mă angajez în activități de artă, ca parte a unui proiect numit Arts in Health, sponsorizat de Charity Hospital din Sheffield. Acolo, sunt asistat de mai mulți voluntari, care lucrează cu pacienți individuali sau organizează activități de grup.



Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere?

Inspirația mea este prietenul meu Gareth, care a fost diagnosticat cu demență la vârsta de 36 de ani. El a trecut de la a fi o persoană vibrantă, inteligentă și fermecătoare de a trăi într-o casă de îngrijire. Am fost la aceeași vârstă și am fost prieteni apropiați. Urmărindu-l să-mi dea drumul, m-au făcut să mă gândesc la ce pierde și cum aș putea să-l ajut să continue să se bucure de viață. Asta mi-a deschis calea de a deveni o asistentă medicală și m-am gândit să încep o afacere.

Am decis ca vreau ca oamenii sa faca o zi pentru mine ceea ce fac acum clientilor mei. Vreau sa cresc constientizarea cu privire la dementa, ca nu se intampla doar la batrani. De fapt, se poate intampla oricui, la orice vârstă. Și dacă mi sa întâmplat într-o bună zi? Voiam să știu că oamenii mă pot ajuta și într-o zi.



Spuneți-ne despre ce sa întâmplat în primul an al afacerii dvs.

Am fost student în ultimul an la Universitatea când am început să fac un curs de mentorat. În același timp, Universitatea face un concurs pentru idei de afaceri. Am fost surprins de faptul că am avansat în mod constant în următoarele runde, dar munca a crescut și ea. Cursul de mentorat mi-a inspirat efortul suplimentar și ma sprijinit prin acest proces. Am ajuns la top cinci, dar nu am câștigat premiul. Cu toate acestea, am câștigat multă încredere și am învățat să nu amâne.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Cea mai bună parte a concursului a fost că toți finaliștii au avut o mulțime de publicitate. O doamnă de la echipa de marketing ma pus într-un ziar local, care mi-a ridicat expunerea. Oamenii m-au cunoscut pe nume, m-au recunoscut și am făcut legătura cu afacerea mea. Articolul din ziar a fost transmis coordonatorului de artă al spitalului. Ea a fost impresionată și ma invitat să particip la proiectul Arts in Health. Acesta este modul în care mi-am dat startul. Am mai multă expunere în mass-media socială și știri locale.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Sunt câteva lucruri pe care intenționez să le fac în viitorul apropiat. Vreau să obțin asigurări pentru angajații mei, deoarece statutul lor de voluntari o complică. De asemenea, intenționez să vă contactez cu Colegiul Sheffield, deoarece au studenți care caută modalități de a se oferi voluntari pentru proiecte comunitare. Mai multe mâini de ajutor înseamnă că pot ajunge la mai mulți oameni care suferă de demență. De asemenea, trebuie să lucrez pe site-ul meu web, pe broșuri și cărți de vizită. În general, vreau să mă concentrez pe partea de marketing a întreprinderii mele, pentru că am mulți clienți și parteneri interesați.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Care a fost principala motivație pentru Roxana de a-și începe propria afacere?
2. Unde puteți găsi sprijinul pentru a vă începe propria afacere?
3. Cât de importantă credeți că este expunerea la începerea afacerii dvs.?
4. Ce credeți că Roxana își extinde afacerea cu mai mulți voluntari?
5. Care este cel mai important lucru pe care l-ați învățat și doriți să îl aplicați în afacerea viitoare?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

KMOP cases

Marianthi's perfumery



Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

"ELIXIR" oferă parfumuri nestimate similare în compoziție cu cele ale unor case de modă bine-cunoscute, într-o mare varietate, care este în mod constant reînnoită. Aceste parfumuri aparțin categoriei "PARFUM" cu conținut de uleiuri esențiale de 20%, ceea ce le conferă o durată incredibilă și o calitate excelentă! Gelurile de duș, loțiunile de corp, scruriile corporale, unturile pentru corp, uleiurile cosmetice și produsele aftershave sunt produse pe baza alegerii personale a parfumului de către client.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Mama mea deținea un magazin similar în Agrinio (oraș în Grecia de Vest), așa că am decis să deschid unul în Atena, deoarece cred că sectorul de înfrumusețare oferă oportunități de dezvoltare excelentă! Am realizat acest lucru și, în sfârșit, am decis că este cel mai potrivit plan de afaceri pentru a-mi investi atât cunoștințele financiare, cât și cele de afaceri. În plus, sunt fascinat de partea creativă a slujbei mele, deoarece experiența



creației îmi dă mare plăcere!

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.
Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Aș putea deschide un al doilea magazin, dar pentru moment acest lucru nu este inclus în planurile mele imediate. De asemenea, mă uit la provocările și oportunitățile de comercializare online a parfumurilor. Am creat recent un magazin online. Magazinul de parfumuri a fost în mod tradițional dominat de tactica de pulverizare și de cumpărare a magazinului, dar prezența sa online crește încet.



Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Cea mai importantă parte a propriului meu afacerii este că eu decid singur. Sunt flexibil și îmi plac beneficiile economice. Mai mult, mă bucur de dimensiunea creativă a acestui tip de ocupație. În concluzie, toate motivele menționate mai sus au fost cele mai importante motive pentru care am ales această afacere specifică.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Cât de importantă este o varietate de produse pentru o companie?
2. Cât de importantă este cercetarea pieței în domeniul de afaceri cu potențial de creștere?
3. Este important ca cineva să se bucure de activitățile sale profesionale?
4. Care este rolul profilului familiei în deciziile de afaceri?
5. Considerați că responsabilitățile sporite ale antreprenoriatului reprezintă un avantaj sau un dezavantaj?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

A different café-bar in the city of Arta



Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Este un cafen-bar cu grădină în Arta, cu mobilier estetic de epocă și o mare varietate de produse oferite, cum ar fi cafea, băuturi alcoolice, produse de patiserie, dulciuri etc. Selectăm muzică care nu este utilizată în zona specifică și numărăm o mulțime cu privire la publicitatea cuvânt-of-mouth. Este foarte important pentru noi ca clienții să rămână fericiți cu noi, întrucât vin într-un tip de magazin care este unul de același tip în zona.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Am pornit ca un mic cocktail bar (spațiul era de numai 40 de metri pătrați) și mai târziu ca un café-bar, dar nu într-un mod tipic. Apoi, am obținut o grădină și acum avem 200 de metri pătrați de spațiu. Am pus accentul pe mobilierul de epocă din anii 50 și 60 și în calitate, în loc de cantitate. La început, oamenii s-au distrat de noi pentru că eram diferiți și nu jucam muzică greacă, dar am pus o mulțime de dragoste în aventura noastră și am primit treptat recunoașterea.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Dacă noi măsuri financiare ne permit să avem un spațiu suplimentar în care ne putem extinde, ne-ar plăcea să o facem, dar momentan nu ne putem permite. Extinderea unei afaceri este o parte esențială a sustenabilității sale, dar înainte de a se realiza factori legați de noi înșine, concurența și "terenul", adică circumstanțe mai largi privind afacerea și perspectiva extinderii sale, trebuie luate în considerare.

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

A fost un vis de o viață! Îmi place să contactez cu oamenii, să lucrez în bar, să descopăr produse noi și să-mi extind orizonturile. Am călătorit mult în străinătate pentru a putea să experimenteze diferite lucruri și culturi. O parte din ceea ce am învățat, am adoptat în afacerea mea. Am vrut să conduc o astfel de afacere în felul meu, contrar anilor în care lucram cu alte companii unde nu aveam libertatea de a face intervențiile pe care le-am dorit! Au trecut 5 ani în cele din urmă că pot acționa în condițiile mele!

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Este riscul de a fi diferit de competiție?
2. Care sunt condițiile pentru o expansiune reușită?
3. De unde puteți obține cunoștințe despre posibila intervenție de afaceri?
4. Este preferabil să se pună mai mult accent pe calitate decât pe cantitate?
5. Care este cel mai important lucru în perspectiva auto-angajării?

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Innovations in the digital development field



Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Compania își desfășoară activitatea în domeniul aplicațiilor mobile și al marketingului digital și dezvoltă serviciul turistic award-winning - o soluție mobilă și IoT (Internet of Things) pentru hoteluri. Cu aceasta din urmă, echipa SimpleApps a câștigat 8 competiții despre antreprenoriatul și inovația tinerilor, printre care "Cel mai bun mod de internet al lucrurilor în Grecia", în competiția Business Wall din Deutsche Telekom Fame.



Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Un declin pentru dezvoltarea activității de afaceri a fost participarea mea la un concurs de inovare și antreprenoriat pentru tineri, organizat de Universitatea în timpul studiilor mele, alături de co-fondatorul companiei, Leonidas Kanellopoulos. Combinând cunoștințele noastre în domeniul noilor tehnologii, am înființat compania. De atunci am participat la numeroase concursuri, reușind să câștigăm în câteva, un semn clar al succesului nostru.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Pentru următorii ani ne propunem crearea de noi servicii în domeniul dezvoltării aplicațiilor pentru telefoane mobile. Până acum, echipa noastră a proiectat câteva aplicații educaționale de telefonie mobilă (edutainment) pentru copiii cu vârsta cuprinsă între 3-5 ani, care urmăresc să răspundă la întrebările-cheie din viața lor de zi cu zi printr-o serie de mini-jocuri.



Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Gândirea unei idei pe hârtie devenind o companie, în combinație cu dezvoltarea ecosistemului de pornire în Grecia, a fost motivul inițial. Gândirea de a crea noi produse și servicii, care provine dintr-un efort colectiv al tinerilor, este o forță motrice zilnică pentru noi.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

1. Cât de important este să căutați noi oportunități?
2. Este posibil să combinați două domenii profesionale diferite?
3. Cum poate o afacere tânără să optimizeze șansele de succes?
4. Cum poate fi util ecosistemul de pornire?
5. Pot fi valoroase concursurile pentru tinerii antreprenori?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Bucătăria grecească din Salonic în SUA

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Ergon este o selecție de produse grecești tradiționale, cum ar fi măslină, ierburi, semințe, legume murate și uscate, siropuri, miere, gemuri, paste, orez, condimente, fructe de mare și vin, cu o distribuție selectivă în Grecia și în străinătate. De asemenea, a dezvoltat o rețea globală de restaurante și de promovare a celor mai bune produse pe care Grecia le poate oferi.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Am crezut că a fost o idee foarte unică, alte țări precum Italia și-au promovat produsele foarte bine și credem că produsele noastre ar putea fi foarte populare la nivel global. Prin urmare, am început să căutăm modalități de atingere a acestui obiectiv. Mai precis, am contactat producătorii interesați să promoveze și să distribuie produsele lor. Este strategia noastră de a ne liniști pe clienții noștri cu privire la calitatea și unicitatea produselor noastre.



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Planul nostru este de a avea o prezență vizibilă în toate orașele mari la nivel global. În prezent, produsele ERGON sunt disponibile în 300 de magazine din Grecia și avem o prezență comercială limitată în Europa (de exemplu în Franța, Marea Britanie, Belgia, Luxemburg, Germania, Cipru, Serbia și Polonia). În plus, Delis și restaurantele ERGON sunt situate în diferite zone din Grecia (Salonic, Atena, Skitahtos, Sani, Rodos, Paros, Lefkada), Anglia (Londra), Belgia (Bruxelles), SUA (Miami) și Asia (Singapore). Produsele noastre sunt de asemenea disponibile în magazinele grecești duty free. Visul nostru este de a promova brandul nostru și experiența culinară grecească pe tot globul.

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Faptul că făceam parte dintr-o familie care era foarte implicată în industria alimentară a fost motivul inițial pentru mine să mă angajez într-o afacere de genul asta. Bunicul meu deținea un salon local în Salonic, iar tatăl meu era administratorul uneia dintre cele mai mari companii din Grecia. E ca și cum am fost pregătită pentru mine.

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Ce este necesar pentru a promova o afacere în străinătate?
2. Pot alte țări să servească drept modele?
3. Cât de important este să fii ambițios cu afacerea ta?
4. Cât de importantă este un context familial în deciziile de afaceri?
5. Poate iubirea pentru o țară contribui la dezvoltarea unei afaceri?

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Petros' technical office in the city of Ioannina

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Afacerea mea este un birou tehnic de anchetă care întocmește hărți și planuri topografice, emite permise de construcție, studii topografice ale lucrărilor mai mari, autorizarea clădirilor arbitrare etc. Activitățile mele zilnice includ verificarea condițiilor necesare pentru a construi sau a extinde clădirile și alte structuri și sprijin Clientii mei în acea direcție. Mă bazez pe clienți mulțumiți pentru a-mi crește clientela.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

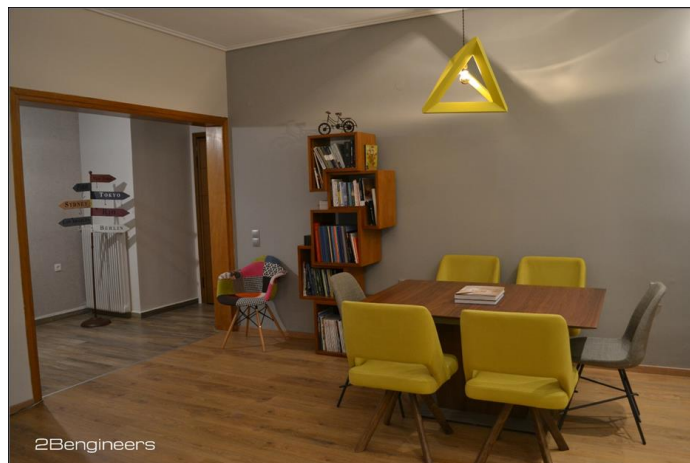
Am pornit dintr-un sat mic și apoi am schimbat locul, am cumpărat echipament și am început să-mi construiesc propria rețea. Afacerea mea era ca un copac care creștea treptat ramificația după ramură. Am pus accentul pe estetica locului, dar și pe continuarea continuă a educației mele în domeniul meu, cu scopul final de a fi foarte educat în toate sarcinile pe care le-am întreprins. În această direcție am dobândit două diplome de master care m-au ajutat mult în construirea expertizei mele. Educația mea era în concordanță cu munca mea, ceea ce înseamnă că aceste două activități sunt susținute reciproc.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

În viitor, intenționez să deschid un alt birou tehnic, să construiesc un site web și să fiu implicat în sectorul imobiliar, în care dețin cunoștințe de specialitate. Toate aceste planuri sunt pe termen lung și vor depinde de progresul afacerii. Când circumstanțele o permit, am de gând să le realizez treptat. Trebuie subliniat faptul că există o mulțime de obstacole birocratice și juridice cu care se confruntă antreprenorii care doresc să deschidă și să conducă o nouă firmă în Grecia (de exemplu, aplicarea în continuare a măsurilor de austeritate fiscală, în special prin intermediul unor rate mai mari de impozitare asupra întreprinderilor).

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Sunt stăpânul meu, sunt plătit cât de mult lucrez și am o flexibilitate deplină. Viața mea sa schimbat în bine, am devenit independent. Îmi definesc propria viață, eu iau decizii. De exemplu, pot decide să plec în vacanță ori de câte ori doresc în cursul anului. După ce lucrez pentru alte companii, simt că este foarte invigorant să fiu responsabil de progresul afacerii mele.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Cât de important este satisfacția clienților cu serviciile oferite și de ce?
2. Care este rolul pe care îl joacă continuu profesionalismul?
3. Care este relația dintre dezvoltarea unei afaceri și extinderea acesteia?
4. Care este importanța participării la luarea deciziilor pentru progresul unei afaceri?
5. Care sunt diferențele dintre un angajat al unei afaceri și un proprietar de afaceri?

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

SIF cases

Self-employment for interior designer is the best career path

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs..

Sunt un designer de interior auto-angajat. Fac consultări, desene, vizualizări 3D ale interioarelor, ajuta la alegerea elementelor potrivite pentru case individuale și locuri comerciale. Am o pagină web și un profil pe Facebook - Adizainas.lt și mi-am adăugat profilul de designer de interior pe o pagină web lituaniană pentru freelanceri. La început, majoritatea clienților mei au vizitat pagina mea web gratis Google Adwords, dar acum un număr mare de noi vizitatori vin datorită recomandărilor clienților satisfacți. Așa că mi-a devenit mai ușor să-mi aduc clienți noi, dar este vorba despre munca grea și de calitate.

 **dizainas**



Cred că toată lumea ar trebui să se gândească la o activitate independentă ca oportunitate de carieră. Pentru mine, munca pe cont propriu a fost cea mai bună soluție.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Totul a început după terminarea studiilor de licență. Mi-am pierdut motivația de a-mi găsi un loc de muncă după câteva luni după absolvire, pentru că în Lituania este foarte greu să găsești un post de designer (niciunul dintre colegii mei nu lucrează astăzi ca designeri de interior). Prietenul meu mi-a sugerat că încep să o fac ca pe o persoană liber profesionistă. Am încercat și nu am regretat niciodată de atunci.

Efectuarea acestei alegeri a fost ușoară, pentru că am avut întotdeauna o viziune de a deveni un designer de interior și de aceea am studiat acest domeniu. Chiar dacă nu aveam experiență și aveam doar cunoștințe teoretice din studiile mele de licență, am fost motivat încă de când eram copil, așa că era un hobby pentru mine - mi-a plăcut întotdeauna dezvoltarea de interioare (din copilărie îmi aduc aminte că-mi sfătuiesc părinții Cum să-și reconstruiască casa). La început am avut doar sfaturi motivante de la prietenul meu, dar acesta a fost un moment crucial, deoarece m-am simțit rău după ce am realizat că am terminat studiile într-un domeniu care nu era atât de promițător și cu puține oportunități de angajare în Lituania. Prietenul meu mi-a sfătuit să încep să fac asta și m-au motivat spunând că ar fi mai rău să nu încerci deloc. Acum aș da aceleași sfaturi și celor care au îndoieli cu privire la începerea unei afaceri.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Până în prezent lucrez pe cont propriu ca designer de interior, nu am angajați, dar am început să vând perne pe Facebook, pentru că am văzut că există o nișă pe piață. Am o viziune de expansiune prin oferirea unor mobilier creativ, artistic pentru a vinde online. Am făcut niște proiecte individuale de mobilă pentru clienții anteriori, dar viziunea mea este să le pun la dispoziție pentru producția în masă, folosind e-commerce. Pentru a realiza aceste planuri tot ce am nevoie este timpul și niște asistență tehnică - parteneri pentru dezvoltarea web și cei care o vor produce conform proiectelor mele.

Cred că situația economică pentru extinderea afacerilor în Lituania este cu siguranță pozitivă - economia este în creștere; Am văzut că mulți noi concurenți au apărut pe piața muncii și că oamenii construiesc din ce în ce mai multe case și asta înseamnă mai multă muncă pentru designeri.

În general vorbind despre expansiunea afacerii mele, nu mi-am imaginat niciodată că lucrez ca șef pentru un alt designer, pentru că este o lucrare proprie pe care îmi place să o fac, dar cred că extinderea prin crearea a ceva nou de a vinde este important pentru dvs. Creșterea proprie. Apropo, am și o viziune de afaceri total diferită într-un domeniu diferit de design, nu este relevant pentru afacerea mea și este ceva nou pentru mine, dar timpul va arăta dacă va funcționa sau nu.

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Chiar dacă nu am avut nici o experiență de a începe o afacere înainte, am înțeles că ar ajuta să mă exprim și ar fi singurul mod de a face ceea ce îmi place mai mult - să creez desene interioare.

În această experiență de afaceri, am învățat lucruri noi în domeniul designului interior, care nu au fost incluse în curriculum-ul studiilor mele de licență și ar putea fi obținute doar prin experiență practică. Am învățat anumite

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

abilități importante în desfășurarea afacerilor, cum ar fi abilitățile de comunicare.

Cred că pentru început trebuie să fii curajos și să o faci, totul va funcționa cumva. Mi s-a întâmplat; Am avut doar o viziune asupra a ceea ce ar trebui să arate. M-aș duce din nou și o voi recomanda altora, pentru că mi-am schimbat complet viața. Țineam diploma și mi sa părut că nu aveam unde să mă duc, dar acum eu sunt cel pe care studenții îl trimit CV-ul pentru stagii. Cuvintele mele finale ar fi - încercați să faceți acest lucru și acesta va funcționa, încercați o singură dată și niciodată nu veți regreta.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

Care a fost principala motivație pentru Agne să își înceapă propria afacere?

De ce a fost important pentru Agne să își înceapă propria afacere?

Ce părere aveți despre ideea lui Agne de a extinde afacerea într-un alt sector?

Ce părere aveți despre mesajul principal pe care îl împarte Agne cu cei care au îndoieli?

Ce gânduri aveți despre a învăța lucruri noi în timp ce faci afaceri?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Alege cariera ta indiferent de ce cred ceilalti

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Eu dețin o firmă de construcții - UAB "Grafas". Vindem blocuri în Lituania, oferim servicii de construcții și vindem apartamente într-o clădire nou construită în Kaunas.

Lucrez împreună cu fratele meu; El este un mare sprijin, el știe cum să se ocupe de lucrări și de contabilitate.

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Întotdeauna am știut că voi începe propria afacere. Chiar când eram încă la școală, am început să cumpăr și să vând mașini și să câștig bani din această activitate. Mai târziu, am intrat la universitate pentru studii de drept, dar lucrăm într-o instituție guvernamentală timp de mai multe luni mi-a dat seama că nu era cu siguranță pentru mine. Prin urmare, am renunțat și am mers la Labor Exchange. Nu au existat oportunități de angajare adecvate. Deci, am început să-mi planific propria afacere. O persoană mi-a spus că Bursa Muncii suportă noi întreprinderi și de aceea am primit sprijin pentru achiziționarea de echipamente pentru afacerea mea.

Am început o companie de construcții. Până în prezent, afacerea noastră se află în 3 domenii principale: în primul rând, oferim servicii de construcții, în al doilea rând, vindem apartamente într-o clădire pe care o finalizăm și, în final, avem contracte cu parteneri din străinătate pentru a importa și a vinde blocurile lor în Lituania.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Am un plan foarte clar pentru viitorul apropiat. Compania noastră intenționează să vândă majoritatea apartamentelor și să înceapă să construiască o nouă locuință. În ceea ce privește expansiunea afacerii - împreună cu fratele meu ne-am gândit să demarăm o clădire din Vilnius (capitala Lituaniei), dar este încă o chestiune de discuție. Un alt gând este să ne extindem afacerea în zona de vânzări - să extindem varietatea de produse care urmează să fie importate și vândute aici în Lituania, deci este un alt plan: căutarea unor fabrici în străinătate, căutarea partenerilor, planificarea vânzărilor aici în Lituania și Care se ocupă de vamă. Și, bineînțeles, extinderea serviciului nostru primar - organizarea lucrărilor de construcții, căutăm mereu noi lucrători și căutăm noi clienți.

Întotdeauna am citit articole care se referă la piața imobiliară, având în vedere consecințele crizei economice anterioare. Înțelegem că prețurile imobilelor nu vor crește întotdeauna, așa că, împreună cu fratele nostru, ne gândim la a face afaceri în domenii complet diferite decât construcțiile sau imobilele în general. Deci, poate după 3 sau 4 ani UAB "Grafas" nu va fi singura întreprindere pe care o dețin.



2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Întotdeauna am știut că-mi voi face propria afacere. Poate din cauza părinților mei și a influenței opiniei publice, am intrat în universitate pentru a studia legea, unde încă mai studiez, deși știu că nu voi mai lucra niciodată ca avocat. Studiile la universitate, întâlnirile cu oamenii care studiază acolo ar putea fi unul dintre motivele care mi-au făcut să realizez că realizările vieții reale, și nu o diplomă, arată ceea ce ești capabil.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Ce ar putea fi învățat de la caz la alegerea unei căi de carieră?
2. A contribuit experiența practică în instituțiile guvernamentale la realizarea unei cariere?
3. A jucat rolul cel mai important suportul de la Labor Exchange?
4. De ce este important, în unele cazuri, să fii deschis la noi oportunități?
5. Cât de important este sprijinul membrilor familiei?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Hobby, sport și antreprenoriat la un loc

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs..

În prezent lucrez ca antrenor personal în Kaunas. Sunt un antrenor profesionist și am obținut o licență pentru specialitatea organizatorului de activități sportive club. Efectuez antrenamente individuale și programe de instruire care permit clienților să obțină mai repede rezultatele dorite și să economisească timp. Serviciile includ în special: formare personală, programe de formare, planuri personalizate de dietă și planuri de alimentație sănătoasă.

Am fost implicat activ în activitatea de formatori personal pentru mai mult de cinci ani și sunt bucuros să împărtășesc experiența dobândită în această perioadă cu clienții mei care doresc să își construiască corpul.

Mă bucur de fiecare zi a muncii mele și mai ales când văd clienți fericiți, motivați și atingând obiectivele.

Din fericire, am fost unul dintre primii formatori personali din Lituania, care au urcat în popularitatea sportului și au primit mulți clienți. Nu vreau să mă laud, dar trebuie să spun că am o mulțime de adepți pe pagina mea Facebook.



Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Implicarea mea în sport a început de la școala elementară. Mereu am iubit sportul, așa că am încercat multe dintre ele: atletism, tenis de masă, arbitru, box, muay thai și altele. Deci, în zadar, nu am ales un traseu personal. Am avut experiență de lucru anterioară într-o sală de gimnastică, dar într-o zi am văzut o oportunitate de a începe să lucrez singură. Deci, am încercat să fac acest lucru cu jumătate de normă, iar mai târziu am renunțat la slujba mea și acum sunt șeful meu. Nu am regret niciodată această decizie.

Mă bucur că pot ajuta pe alții să se îndrăgostească de sport, să combine exerciții și să se bucure de o viață sănătoasă. La urma urmei, bogăția noastră cea mai mare este sănătatea, deci este foarte important să ai grijă de ea în mod constant. Pot să spun deschis că sportul este viața mea, care îi ajută pe clienții mei și mențin o formă fizică bună și emoții mari. Îmi place să lucrez cu oamenii și să-i ajut să-și atingă obiectivele în domeniul sportului (și, uneori, ajută și cu alte domenii ale vieții).



Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

Îmi îmbunătățesc constant cunoștințele prin citirea literaturii sportive speciale; Particip la seminarii pentru formatori personali, nu doar pentru a obține cele mai recente cunoștințe și a le transfera clienților mei, ci și pentru că este interesant pentru mine, pentru propria mea dezvoltare. Am avut niște clienți care au emigrat din Lituania și m-au consultat online. Văd acest gen de lucru - făcând cursuri de formare online ca un plan potențial de extindere a afacerii mele.

Spuneți-ne despre motivația pentru a începe o afacere.

După cum am menționat, am fost întotdeauna interesat de sport. Nu m-am îndoit niciodată că viața mea ar fi legată de sport. După ce am încercat să fac afaceri de jumătate de oră și am văzut că am reușit, că clienții mei au fost fericiți de rezultate, am devenit mai fericit și am avut motivație să fac și mai mult, era ca și adrenalina. Pentru cei care au îndoieli cu privire la începerea unei afaceri - cel puțin încercați pentru jumătate de zi lucrătoare sau în timpul sărbătorilor de vară și știu că va funcționa pentru dvs., încercați doar.

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Înțelegeți cum ar putea deveni un hobby în afacerea dvs.?
2. A fost valul popularității sportului important pentru Rimas? De ce?
3. Sunteți de acord cu decizia de a încerca mai întâi doar jumătate din timpul de lucru pentru a face afaceri și a nu renunța brusc la locul de muncă? Care sunt beneficiile unei astfel de decizii?
4. De ce să fii fericit în timp ce lucrezi este important în afacerea personală a formatorilor?
5. Care sunt beneficiile social media în acest caz?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Când propria afacere este doar mai bună decât responsabilitățile înalte într-o companie internațională

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs..

Am o mică companie MB "Duok penkis". Realizăm diverse proiecte, de la site-uri web simple la campanii mari de marketing și alte servicii media. Am mai mulți angajați în compania mea: un designer grafic și un programator. Fac aceeași lucrare ca și ei, dar în afară de asta mă ocup de toate treburile manageriale.



Spuneți-ne despre începutul afacerii.

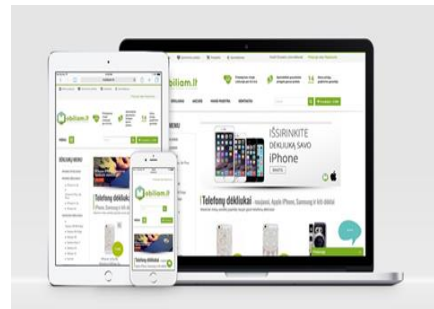


Chiar când eram copil, am vrut întotdeauna să creez ceva cu un computer. De exemplu, în computerul meu am avut aproximativ 400 de melodii și am făcut o playlist vizual cu PowerPoint (Windows 1998). A fost ca un mini site pentru mine, și cred că după aceea mi-am dat seama ce am vrut.

Când am fost în clasa a 10-a, împreună cu puțini prieteni am început să creăm site-uri web și chiar am obținut bani din ea. A fost Adobe Flash ori, așa că am specializat în site-urile Flash. Mai târziu, după școală și programul Erasmus din Danemarca, am obținut un loc de muncă în compania globală UGSPay Baltic, LTD. Am început dintr-o poziție de designer simplu, dar în aproape 3 ani am devenit Senior Web Designer și un lider de echipă al echipei de designeri internaționali. Am fost responsabil pentru 28 de persoane din 4 țări și în cele din urmă am renunțat la acest loc de muncă pentru a-mi începe propria afacere. Aveam deja niște bani ca economii pentru începerea afacerii. De fapt, nu am avut nevoie de prea mult, pentru că am început doar pe cont propriu, fără echipă. Provocarea cu care am confruntat a fost găsirea unor clienți suficienți. La început, era dificil să colectez cel puțin jumătate din salariul pe care l-am obișnuit în activitatea mea anterioară.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii.

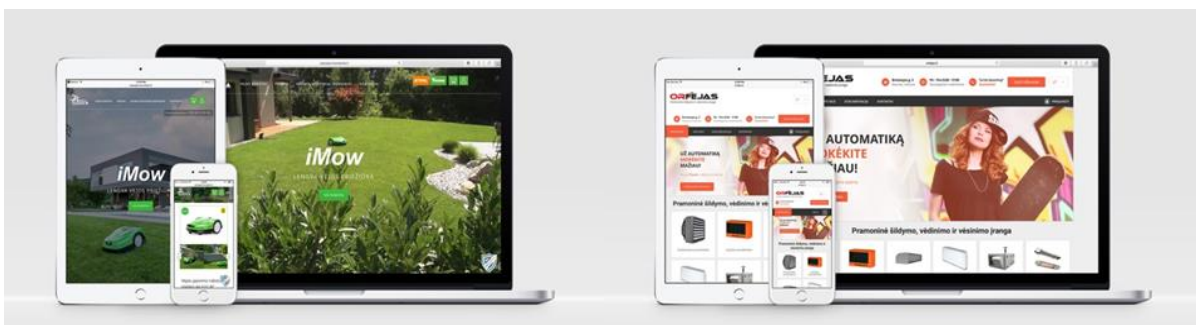
Am planuri mari pentru viitor, dar nu știu când vor fi realizate. Poate că am nevoie de ceva timp pentru a avea mai mult curaj de a angaja mai mulți oameni. Deoarece acum pare imposibilă - există un volum de muncă insuficient pentru a crea venituri, dar înțeleg și faptul că mai mulți angajați vor face mai multe lucruri. Este ca o roată magică. Dar în viitorul apropiat, vreau să-mi extind serviciile și să sugerez lucruri precum proiecte VR (realitate virtuală) sau lucruri 3D generate în timp real pentru browserele online și așa mai departe ... Dar mai întâi, știu că trebuie să obțin mai mulți oameni Pentru a face lucruri, deci este planul meu de viitor numărul 1.



De asemenea, mă gândesc să încep e-commerce. Încă de la începutul propriei mișcări, sunt absolut sigură în legătură cu un singur lucru - trebuie să am surse de venit multiple pentru a fi sigur de securitatea financiară a familiei. Deci asta încerc să fac.

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

La școală, aș putea spune că am un gust de bani. Știam că lucrul pentru altcineva nu este la fel de profitabil ca și lucrul pe cont propriu. Deci, mi-am spus că nu voi mai lucra pentru altcineva. Desigur, am făcut-o și mi-a fost benefică. Acum, înțeleg asta cu siguranță. Astăzi, cred că trebuie să treceți prin toate etapele de jos în sus, să înțelegeți totul despre cum să vă gestionați și să vă controlați angajații și diverse situații. Noțiunea "Nu voi mai lucra pentru altcineva" a fost forța motrice pentru a-mi începe propria afacere. N-aș schimba niciodată. Sunt fericit în cazul în care sunt acum și aștept cu entuziasm la noi oportunități de a-mi extinde afacerea



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Când Martyna a avut cea mai mare experiență?
2. Ce a ajutat Martyna să aleagă această carieră?
3. Cât de important este să înțelegem valoarea banilor?
4. Ce lecție de planificare a carierei ar putea fi învățată?
5. Ce regulă de independență financiară este folosită de Martynas?

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Nimic nu este mai bun decât un hobby care se transformă în afaceri

Vă rugăm să ne spuneți puțin despre afacerea dvs.

Sunt un profesor de dans și un dansator profesionist în sala de bal. Lucrez ca profesor de dans independent la "Sokiu Akademija". Acest studio de dans funcționează în două orașe: Kaunas și Vilnius. Există 4 profesori la Vilnius și doar 1 la Kaunas și eu sunt. Deoarece eu sunt singurul din Kaunas, sunt responsabilă pentru diferite activități - toate problemele manageriale sunt sub responsabilitatea mea: publicitate, crearea de grupuri, rezervări pentru evenimente și așa mai departe. Este ca și cum ați folosi o franciză de brand de studio de dans. De aceea am o licență de afaceri și lucrez ca persoană care desfășoară o activitate independentă.

Clienții pot alege din diferite clase de dans: clasa Solo Latino pentru femei, dansul pentru cupluri, Zumba Fitness, Tango argentinian, clasele Salsa - Bachata, Salsa Rueda, Dans pentru copii. De asemenea, ofer lecții de nuntă și organizează evenimente private (nunți, petreceri, zile de naștere, petreceri corporative și așa mai departe).

Spuneți-ne despre începutul afacerii.

Întotdeauna fac o glumă că am început afacerea mea când aveam 4 ani, pentru că era prima mea clasă de balet. M-am întors la dansul la sala de bal când aveam 7 ani și acum am trecut de 22 de ani când sunt ocupat cu dansuri profesionale.

Am avut prima mea clasă de dans când aveam 16 ani. Nu a fost o lucrare constantă, doar o experiență practică. Mai târziu, am terminat studiile de licență în Managementul culturii de la Universitatea Vilnius și am obținut, de asemenea, o licență profesională Zumba Instructor în Marea Britanie. În timpul studiilor la universitate am lucrat ca profesor de dans independent și a fost ușor să echilibrez studiile cu locul de muncă, deoarece au fost cursuri de dimineață și cursuri de dans de seară. Până acum am lucrat timp de 5 ani pentru "Sokiu Akademija" și am aproximativ 5 clase de dans pe zi.

De asemenea, iau parte la numeroase concursuri de dans, proiecte de televiziune precum "Dancing with the stars" sau "Deci crezi că poți să dansezi".

În fiecare zi îmi petrec timpul cu dansuri - încerc să-mi fac hobby-ul o afacere.

Spuneți-ne despre planurile viitoare, despre extinderea afacerii..

În viitor, vreau să extind activitățile în Kaunas prin găsirea unei echipe adecvate de formatori de dans. Am planuri diferite de a lucra cu grupuri specializate (dans pentru orbi, persoane cu dizabilități, dansuri de familie și altele). Studioul nostru de dans își extinde activitățile în diferite proiecte, de exemplu în apelul municipalității Kaunas, pregătesc o propunere de strângere de fonduri pentru grupurile sociale defavorizate pentru a obține cursuri de dans gratuite. Pe măsură ce lucrăm cu evenimente de petrecere a timpului liber, dorim să ne extindem serviciile și să facem mai multă muncă, nu numai cu lecții de dans, ci și cu diverse evenimente, la scară mai largă.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.

2015-1-RO01-KA202-014975

Gamify Your Teaching – increasing vocational competences of entrepreneurship Teachers
With the use of gamification

Spuneți-ne ce v-a motivat să începeți propria afacere.

Deoarece aproape toată viața mea este însoțită de dansuri și având în vedere toți acei ani petrecuți în săli de dans, ar fi probabil illogic și nerezonabil să îmi transform cariera într-o direcție diferită decât dansul. Când am intrat la universitate, am vrut cu adevărat să aleg o specialitate de dans, dar familia mea a fost puțin sceptică în legătură cu asta. Ca toți părinții, mi-au dorit să obțin o diplomă mai serioasă. Așadar, am ales studiile cele mai apropiate de interesul meu - Management Cultural și, în acest moment, mă bucur cu el, deoarece ajută la extinderea activităților - organizarea și realizarea de evenimente.

După absolvirea universității a existat acest moment greu - am început să caut un loc de muncă "serios" (de obicei între orele 8 și 17). Am simțit că lucrul pe cont propriu ca profesor de dans nu a fost de ajuns și mi-a luat



poate jumătate de ani de căutări desperate. Ei bine, au fost puține oferte pentru a lucra într-un birou, dar a sunat atât de plictisitor încât nici măcar nu m-am gândit să-l aleg și să-l petrec într-o zi acolo. Căutarea a continuat până în ziua în care am primit un telefon cu privire la o ofertă de muncă. Chiar și fără ezitare am luat-o și încă lucrez ca director de artă la jumătatea timpului - organizator de eveniment la Centrul Cultural. Aici am o echipă de dans sportiv, predau dans copiilor și adulților și, de asemenea, contribuie la organizarea de diverse evenimente. Acest loc de muncă îmi oferă o anumită stabilitate financiară, dar este, de asemenea, foarte aproape de visele mele, hobby-ul meu - dans.

În prezent, sunt foarte mulțumit de ceea ce fac. Am absolut toată libertatea creativă și îmi pot planifica timpul de lucru.

Cred că nu este nimic mai bun decât un hobby care se transformă în muncă sau în afaceri.

Deci, doresc ca toata lumea sa gaseasca un hobby si sa nu dea niciodata arme in incercarea de a-ti face treaba sau afacerea. Când îți iubești slujba, nu trebuie să lucrezi niciodată.



Întrebări pentru reflecții / auto-reflecții:

1. Cum evaluați influența familiei? A fost pozitiv?
2. Care este mesajul principal al cazului?
3. Cum a simțit Gintare și de ce, când a primit o ofertă de a lucra într-un birou?
4. Ce ar putea fi învățat din acest caz despre gestionarea timpului?
5. Cât de important este să ai un hobby și de ce?

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene.

Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.