



Deer.

Набор от инструменти

Комплект дигитални умения за предприемачество

Пандемията COVID-19 промени целия свят, отношението на хората към новите технологии и дистанционната работа, както и към изискванията за работа.

Тъй като повечето компании, както микро, така и международни, започнаха да усъвършенстват дистанционната или хибридна работна система, бизнесът, независимо от какъв тип, стана по-дигитален.

Поради тези причини, ние подготвихме за Вас "Комплект от Дигитални Умения за Предприемачество":

- **Анализ на данни** — според доклада за "Бъдещето на Работните Места за 2020 г." [стр. 30], публикуван през октомври 2020 г. от Световния Икономически Форум, дата анализатор и учен са на първо място в топ 20 работни роли в различните индустрии. Анализът на данните е изключително важно умение в света на фалшивите новини. Също така, в топ 15 умения за 2025 г. [стр. 36] на първо място, можете да намерите аналитично мислене и иновации. Така че не става въпрос само за анализиране на данни, а трябва да сте готови и да ги използвате в иновативни проекти.
- **Критично мислене и анализ** — това са умения, свързани с гореспоменатите; поставени на 4 място в топ 15 умения за 2025 г. [стр. 36 от доклада].
- **Комплексно разрешаване на проблеми** — поставени на трето място в топ 15 умения за 2025 г. [стр. 36 от доклада]. Въпросът не е само да намерите източника на проблема. В новата действителност на дигиталния свят трябва да сте готови да прегледате проблем от различни гледни точки. Отвореното мислене и творчеството са от полза в този процес.
- **Творчество, оригиналност и инициатива** — говорейки за творчество, то също е споменато в класацията — поставено на 5-то място в топ 15 умения за 2025 г. [стр. 36 от доклада]. То е свързано с оригиналността и инициативата — защо? Защото е трудно да се създаде нещо оригинално и ново в ерата на интернет и социалните медии. Нали разпознавате мисълта, че всичко, което си измислил, някой е измислил преди теб? Точно затова креативността, оригиналността и инициативността като умения ви показват начина да намерите нови възможности за адаптиране към добре известните решения във вашата реалност.
- **Активно обучение и стратегии за учене** — поставени на второ място в топ 15 умения за 2025 г. [стр. 36 от доклада]. Това е най-доброто умение на всеки предприемач – не можете да направите бизнес без да се обучавате активно. Предприемачът се нуждае от ценни източници на информация за обучение, но и също от уменията да се отучва от стари идеи и поведения. Да се отучвате от стари идеи и поведения в контекста на дигиталните умения е от решаващо значение. Има ежедневни актуализации, нови добавки, промени в интерфейса... трябва винаги да сте готови за промени.

С подкрепата на програма Еразъм + на Европейския съюз. Този документ и неговото съдържание отразяват възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържанието в него информация.



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



Deer.

- **Устойчивост, стрес толерантност и гъвкавост** - Разбира се, те са свързани с гореописаните ежедневни промени. Тези умения са поставени на 9-то място в топ 15 умения за 2025 г. [стр. 36 от доклада].
- **Дигитален маркетинг / дигитална стратегия** — в гореизложения доклад се споменават специалистите в тези области на 4-то място в топ 20 работни роли в различните индустрии. Дигиталният маркетинг, особено маркетингът в социалните медии, играе огромна роля в проектирането на имиджа и комуникацията на брендовете, увеличаване на продажбите и установяване на сътрудничество.

Базирано на:

World Economic Forum, October 2020: "The Future of Jobs Report 2020": http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf

Добри практики:

Какво е проработило в дадена среда и при какви обстоятелства?

Независимо дали ще започнете да изграждате онлайн бизнес сами като фрилансъри, под формата на самостоятелна дейност, или сформирайки екип, за да постигнете желаното ниво на продуктивност в онлайн средата, трябва да запомните следното:

1. Сътрудничеството е ключов фактор

Колкото и клиширано да звучи, без изграждане на мрежи от контакти в онлайн среда, ще бъдете просто един свободен електрон. Можете да се възползвате от такова сътрудничество по много начини:

- **Допринасяйте към Facebook групите** – можете да демонстрирате нивото си на опит, докато помагате на другите. Колкото повече поствате, толкова повече ще бъдете свързани със специализацията си, и така ще увеличите шансовете си за заплатени оферти за сътрудничество по интересни проекти.
- **Създайте свои общности във Facebook, Instagram и LinkedIn.** Съберете заедно хора със сходни ценности. Само хората, които споделят вашите ценности, ще могат да станат посланици на вашия бизнес без гаранцията за възнаграждение или заплащане.
- **Обменяйте умения.** Не е задължително сътрудничеството да се основава на финансова компенсация; можете да започнете бизнеса си въз основа на бартер, т.е. непарична обмяна на стоки и услуги. Ако сте добри в уебдизайна, той е вашата валута - можете да обучите някого на уебдизайн или да създадете уебсайт за него/нея в замяна на друга услуга. Не забравяйте, че стоката/услугата при тази размяна има договорна цена. Не трябва да оставяте своите клиенти и партньори да свикват с идеята, че с вас винаги могат да използват бартер метода, защото тогава никога няма да започнете да печелите.

С подкрепата на програма Еразъм + на Европейския съюз. Този документ и неговото съдържание отразяват възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в него информация.



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



Deer.

- **Възползвайте се от възможностите за финансиране от ЕС и групово финансиране.** Това ви позволява не само да развивате бизнеса си, но и да работите в мрежа с партньори от целия ЕС.

2. Гъвкавостта вече не е достатъчна

Заради пандемията от COVID-19 и последващата ускорена дигитализация, терминът "гъвкавост" е придобил нов смисъл. Преди, когато терминът се е появявал в обяви за набиране на персонал, е означавал най-вече "готовност за адаптация към работната атмосфера". Сега гъвкавостта означава много повече:

- това е готовност за внезапни промени в средата (включително вътрешни и външни разпоредби)
- това е способност да предприемаш действия в ситуации на криза и промени
- това е осъзнаване, че това, което учите сега, може скоро да остарее, и трябва да сте готови да предприемете следващите стъпки.

Независимо дали избирате Agile (гъвкав) или т.нар. Lean подход във вашия бизнес, или може би решите да ги пропуснете напълно и да поемете по друг път, основен приоритет трябва да бъде готовността за промени. Най-добрият съвет е да следите промените чрез бюлетини и блогове, създадени от приложения, които използвате всеки ден, както и тези в LinkedIn.

3. Калкулиране на риск

Рискът е винаги включен в създаването на бизнес и този факт не подлежи на въпрос. Когато обаче говорим за онлайн бизнес и онлайн брандинг, ние поемаме допълнителни рискове поради спецификите на онлайн инструментите, приложенията и социалните медии.

Затова обърнете специално внимание на:

- **Изберете инструменти, които съответстват на нивото на вашите дигитални умения.** Правейки това, вие ще сведете до минимум риска от правене на грешки и много ежедневни разочарования. Разбира се, с течение на времето ще се нуждаете от все по – сложни приложения, така че - за да сведете до минимум риска от претоварване с информация - разпределяйте новия материал: всяка седмица се учете да работите с поне един инструмент, тествайки го на практика.
- **Ако създадете екип, при избора на всеки инструмент вземете предвид разходите за адаптиране.** Например 5 от 8 души вече са запознати с MS Teams, докато Вие предпочитате Zoom и само вие сте работили с него. Имате една седмица, за да изберете инструмент за видеоконферентна връзка. Ще ви отнеме много повече време да обучите целия екип да работи със Zoom и ще трябва да го направите сами. Също така ще има много по-голям риск - пропуснати повиквания, грешки, стрес, чувство на неудовлетвореност. Ако делегирате тази задача на петимата гореспоменати хора, и се съгласите с екипа си за MS Teams, рисковете и разходите за адаптиране ще бъдат много по-ниски.

С подкрепата на програма Еразъм + на Европейския съюз. Този документ и неговото съдържание отразяват възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в него информация.



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



Deer.

- **Изберете инструменти, които предлагат активна поддръжка или най-малко потребителите им имат активни групи за поддръжка във Facebook.** Противно на това, което може да си мислите, не е толкова лесно да получите отговор от отдела за поддръжка на големи компании. Ако самите разработчици не ви отговорят, потърсете помощ във Facebook групи.
- **Преди да използвате инструмент, прочетете внимателно лиценза му.** Не всички инструменти и не всички планове са позволени за търговска употреба, а вие ще ги използвате така, избирайки ги за бизнеса си.
- **Не забравяйте, че в социалните медии нищо не е лично (private).** Каквото и да публикувате, става обществено съдържание (дори и да го публикувате във Facebook, в така наречения ви частен профил, в режим на видимост "Само за приятели", съдържанието не е лично (private)), така че ако напишете публикация или коментар, изчислете риска, който вие и вашата марка поемате. След като започнете да изграждате марката си онлайн, каквото и да публикувате като „частно“ може да повлияе на начина, по който се възприема вашият бизнес.

4. Емпатия и дизайн на потребителското изживяване

Разбира се, създаването на ориентирани към потребителите услуги и продукти е било важно и преди пандемията от COVID-19, но тя показва посоката, в която марките трябва да поемат, не само за да привличат клиенти, но и да ги запазят. В бизнес, който функционира изцяло онлайн, е много лесно да забравите, че има човек, който седи от другата страна на екрана и има реални нужди и емоции. Дехуманизирането на комуникацията в социалните медии или процеса на закупуване кара клиентите да се чувстват като едни от многото в тълпата. Ето защо емпатията играе толкова голяма роля в изграждането на онлайн бизнес и онлайн брандинг. Не забравяйте правилно да изберете не само каналите на комуникация, но и формата на самата комуникация. Не говорете само за себе си и за вашия бизнес, а слушайте и потребителите си.

Поуки:

Какво се е объркало, в каква среда и при какви обстоятелства?

Когато навлезете в онлайн средата, много неща могат да се объркат. Има много променливи и имате пълното право да се притеснявате от тях. Кои са нещата, на които трябва да обърнете внимание?

- По време на пандемията много хора започнаха приключението си с приложения за видеоконференции. **Сигурно сте чували много живописни прекеждия, когато някой си е мислил, че микрофонът им е бил заглушен, но всъщност не е бил и човекът е казал твърде много.** Такива инциденти се случиха с политици, знаменитости, бизнесмени – те също могат да се случат и на вас. Как да се справим с проблема? Първо, редовно проверявайте дали сте заглушили микрофона си. Зачеркнатите икони на микрофона в Zoom/Teams се виждат до името ви и показват, че другите не могат да ви чуят. На второ място, каквото можете запазете за по-късно. Инструментите понякога могат да се повредят.

С подкрепата на програма Еразъм + на Европейския съюз. Този документ и неговото съдържание отразяват възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в него информация.



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



Deer.

- **Преди пандемията не всички компании използваха cloud (облачни) решения.** Те са съхранявали данните си на вътрешни компютри. Когато се появи пандемичната криза и рестрикции, служителите трябваше да се адаптират към дистанционна работа, в резултат на което данните не можеха да се прехвърлят свободно, защото се намираха само в централата на компанията. Ако данните бяха качени на облак, компаниите щяха да продължат ежедневните си операции без проблеми и без прекъсване.
- В Европейската бизнес действителност **срещите лице в лице все още се считат за по-ефективни от видео или аудио конференциите.** Несъмнено пандемията помогна да се промени перспективата по този въпрос, но все още има бизнеси, с които няма да можете да уговорите среща онлайн. Това не е защото вашият бизнес не може да бъде управляван по този начин, а защото някой цени човешкия контакт повече от онлайн решенията. Не е необичайно за клиентите и работодателите да изискват от вас да пътувате, за да присъствате на среща, която може да се направи онлайн. Клиентите и работодателите имат право да имат своите предпочитания и убеждения, но и вие имате право на избор. Не забравяйте обаче, че времето ви на пътя (дори и в автобус през града) също има стойност.





Deer.

Насоки:

"Ключовите" ръководни принципи на дигиталното предприемачество в областта на ПОО

Ключовото нещо, което трябва да запомним за дигиталното предприемачество в ПОО, е, че създаването на бизнес онлайн не е по-ненадеждна алтернатива на офлайн бизнеса. В сектора на услугите извън ИТ индустрията, да останеш 100% онлайн с бизнеса си все още се възприема в някои среди като по-малко ценен еквивалент на "реалните" услуги и продукти.

Онлайн бизнесът е друг вид бизнес — не по-лош, не по-малко ценен. Той предоставя други възможности на тези офлайн, но и отнема такива. Това, което можете да направите, е да се възползвате от всички възможности, които предлага онлайн средата.

Смята се, че онлайн светът е само за младите. Това е стереотип и е много неспецифичен. Какво означава „млад“? Това някой от поколение Z (роден в средата на 90-те години) или Милениалите от 80-те години ли е?

Работата е там, че датата на раждане не ви прави специалист по новите технологии или социалните медии. Да, ако сте родени в средата на 90-те или по-късно, съществуването на ИКТ и социалните медии е по-естествено за вас, отколкото за някой роден през 60-те или 70-те години. Това обаче не означава, че един млад човек е по-цифрово компетентен от по-възрастен човек, нито пък означава, че един млад човек ще бъде по-заинтересован от новите технологии, отколкото по-възрастните.

Ето защо, когато изграждате онлайн бизнес:

- можете да инвестирате в разнообразен екип
- можете да инвестирате в продукти и услуги, насочени към клиенти от различни възрасти
- трябва да избягвате възрастовите стереотипите, когато говорите с вашите клиенти/партньори.

Разнообразието в онлайн средата означава преди всичко диверсификация на хората по отношение на възрастта им, опита с новите технологии, приложения и компетенции (включително нивото на дигитална компетентност!), и образование. Не забравяйте, че когато работите с нови технологии, опитът и практическите знания са ключови фактори, които трябва да се вземат предвид — не проучвания, дори и подходящи такива. ИТ индустрията е много добър пример, че не се нуждаете от степен в областта, в която работите, за да станете

С подкрепата на програма Еразъм + на Европейския съюз. Този документ и неговото съдържание отразяват възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в него информация.



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



Deep.

експерт. Въпреки това, не можете да го направите без отвореност към постоянни промени, гъвкавост при изучаването на нови неща и способност за работа в интердисциплинарни и разнообразни екипи.

Дори ако не възнамерявате да работите в IT сектора, инвестирането в разнообразен екип и разнообразни клиенти може не само да разшири портфолиото на вашата марка, но и да обогати вашите лични знания, умения и преживявания много повече, отколкото ако просто се фокусирате върху хомогенни групи от професионалисти и/ или клиенти.

Ето защо третата насока, която трябва да запомните, е да се погрижите за портфолиото си. Каквото и да правите в онлайн среда, уверете се, че го документирате. Разбира се, често ще бъдете ограничени от споразумение за поверителност с клиент и няма да можете да опишете подробностите на вашия уебсайт или социалните си медии. Какво можеш да направиш?

Можете да предоставите някои условия на етапа на установяване на условията на споразумението. Някои неща не трябва да бъдат поверителни. Можете да установите в рамките на споразумението, че самото сътрудничество с клиента (търговска марка, индустрия, вид на проекта) не е поверително и можете да го опишете.

След завършване на проекта съгласно договора, когато и двете страни са доволни от сътрудничеството, можете да поискате от клиента препоръки в LinkedIn и лого за вашия уебсайт. Този тип атестации ще бъдат видими за всеки, който посети профила и уебсайта ви, също ще бъде достъпен по всяко време и за всеки, искате да изпратите такова портфолио.

В случай на много ползотворно сътрудничество, можете също да попитате дали клиентът се съгласява да опише резултатите си под формата на казус за вашия блог или социални медии. Такова описание може да бъде поставено и чрез запазване на името на компанията в тайна, според желанията на клиента и споменаване само на индустрията.

С подкрепата на програма Еразъм + на Европейския съюз. Този документ и неговото съдържание отразяват възгледите само на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в него информация.



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