

Przegląd zestawu kariery

Podsumowanie modułów Zestawu Kariery FAMET

KRÓTKI OPIS

Niniejsze podsumowanie stanowi przegląd modułów składających się na Zestaw Kariery FAMET, który ma na celu zapewnienie migrantom i uchodźcom, którzy aspirują do założenia firmy lub tym, którzy już ją założyli w ciągu ostatnich 3 lat, doradztwa, wzmocnienia pozycji i wskazówek ze strony doświadczonych przedsiębiorców.

TREŚĆ

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość to złożony proces, który - jak wynika z badań przeprowadzonych na całym świecie - ma różny wpływ na ludzi. Bycie przedsiębiorcą często wiąże się ze stresującymi wydarzeniami, codziennymi przeszkodami i problemami, z którymi należy sobie radzić z najwyższą starannością. Przedsiębiorczość zaczyna się więc od zrozumienia wyzwań związanych z przygotowaniem, rozpoczęciem i prowadzeniem działalności gospodarczej.

Na początek każdy przedsiębiorca powinien zapoznać się z ramami prawnymi swojego kraju, a następnie zdobyć wiedzę o możliwościach, poznać podstawowe zasady finansowania, określić elementy składowe swojego programu, aby przyciągnąć inwestorów i rozpocząć podróż w kierunku budowania firmy. Kolejnym krokiem jest zaprojektowanie i sporządzenie trwałego planu biznesowego, uwzględniającego postęp technologiczny i możliwości, zachowania klientów oraz kanały dostaw.

Przedsiębiorcy powinni wymyślać unikalne rozwiązania problemów, uczyć się, jak skutecznie radzić sobie z ryzykiem oraz budować zaufanie klientów i sieci kontaktów, aby zapewnić trwałość i ciągłość swojego przedsięwzięcia. Przedsiębiorczość to także nieustanne polowanie na motywację i innowacje, które pozwalają odróżnić się od konkurencji i zdobyć pozycję na poziomie lokalnym, regionalnym, a nawet krajowym i międzynarodowym.

Sposób myślenia odnoszącego sukcesy przedsiębiorcy, zarówno lokalnego, jak i migracyjnego, powinien opierać się na właściwym połączeniu pasji, pewności siebie i podejmowania ryzyka. Pomimo codziennych przeszkód i problemów, które nierozzerwalnie wiążą się z prowadzeniem działalności gospodarczej, przedsiębiorcy powinni być uzbrojeni w pewność siebie i motywację do realizacji swoich pomysłów oraz podejmowania strategicznych decyzji i inicjatyw. Postawa przedsiębiorcza to gotowość do postawienia na swoim!



Poszukiwanie motywacji i innowacji

Moduł ten odnosi się do znaczenia motywów i innowacji w rozwoju przedsiębiorczości. Dokładniej rzecz ujmując, znaczenie motywów polega na zachęcaniu przedsiębiorców do podejmowania i kontynuowania wysiłków w pracy, a jednocześnie motywowaniu wszystkich zainteresowanych stron.

Uznaje się, że czynniki, które wpływają na przedsiębiorczość, biorąc pod uwagę fakt, że każdy przedsiębiorca jest inną osobą o innych potrzebach, obejmują większą swobodę w działaniach przedsiębiorczych, dążenie do uzyskania wyższych dochodów, możliwość zwiększenia wpływu na wiele aspektów pracy oraz zarządzanie i kreatywność w pracy.

Istnieje 5 praktycznych wskazówek, jak zyskać motywację, które można podsumować następująco: ograniczenie kontaktu z negatywnymi i toksycznymi ludźmi, spędzanie większej ilości czasu z ludźmi, którzy zachęcają do samodoskonalenia, robienie pozytywnych rzeczy, ustalanie priorytetów i zajmowanie się wszelkimi możliwymi problemami w ustalonej kolejności.

Ponadto moduł ten zawiera informacje o tym, co przedsiębiorca musi zrobić, aby być lojalnym i skoncentrowanym na swoim projekcie biznesowym pomimo potencjalnych problemów, które mogą się pojawić. W szczególności przedsiębiorca powinien być w stanie zrozumieć i przeanalizować wszystko, co może się wydarzyć, dostosować się do wymagań i sytuacji, które mogą się pojawić, poradzić sobie z potencjalnymi wyzwaniami oraz być oddanym swojemu pierwotnemu planowi. Sugeruje się także stworzenie mapy empatii, aby lepiej zrozumieć motywację i zebrać więcej informacji o potencjalnych klientach.

Wreszcie, jeśli chodzi o innowacje, ważne jest, aby przedsiębiorca identyfikował potrzeby rynku i luki. Innowacyjność w przedsiębiorczości można osiągnąć poprzez innowacje typu "mash-up" (wspólna burza mózgów oparta na połączeniu różnych elementów), wspólne opracowywanie pomysłów i projektów oraz stworzenie podejścia czteroetapowego: sprawdzenie kluczowych informacji, przelanie wstępnego projektu

na papier, rozważenie wielu opcji i stworzenie szczegółowego rozwiązania. Ponadto technika design thinking jest także sugerowana w przypadku potrzeb i problemów, które są już znane.

PRZYDATNE LINKI:

<https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development> - Rozwój pomysłów i koncepcji, narzędzie zwiększające innowacyjność.

https://www.sessionlab.com/library/idea_generation - Więcej praktycznych działań, które pomogą Ci generować pomysły.



Zrozumienie zaangażowania i wyzwań związanych z założeniem firmy

Rozpoczęcie nowej przygody z przedsiębiorczością wymaga znalezienia odpowiedniego pomysłu na biznes, który pozwoli dostarczyć konsumentom przekonujący produkt lub usługę. Aby przedsięwzięcie biznesowe zakończyło się sukcesem, w niniejszym module zawarto kilka przydatnych wskazówek. W szczególności sugeruje się, że każda potrzeba powinna być precyzyjnie zdefiniowana zarówno z punktu widzenia przedsiębiorcy, jak i klientów. Sugeruje się również, że pomysły przedsiębiorców nie powinny być kopią istniejących pomysłów, a każdy pomysł powinien być zdefiniowany, rozwinięty i dostarczony jako produkt w sposób jasny i szczegółowy.

Po znalezieniu odpowiedniego pomysłu na biznes, kolejnym krokiem jest określenie wizji i planu, jaki powinien mieć przedsiębiorca. Sugeruje się, że należy sporządzić konkretny biznesplan, który będzie zawierał wszystko, co wiąże się z celami i działalnością firmy, że przedsiębiorca powinien być dobrze zorganizowany i sprawnie zarządzać pracą, harmonogramem i dostępnym czasem, a wreszcie, że powinien wykazać się cierpliwością i konsekwencją w zakładaniu firmy, co wymaga chęci i ciężkiej pracy. Równie ważne jest uzupełnianie ewentualnych braków w wiedzy i umiejętnościach związanych z różnymi aspektami przedsiębiorczości. Wśród udzielonych rad można wymienić poszukiwanie wskazówek i porad u istniejących przedsiębiorców, elastyczność w uczeniu się umiejętności oraz nastawienie na ciągłe szkolenie, a tym samym rozwój.

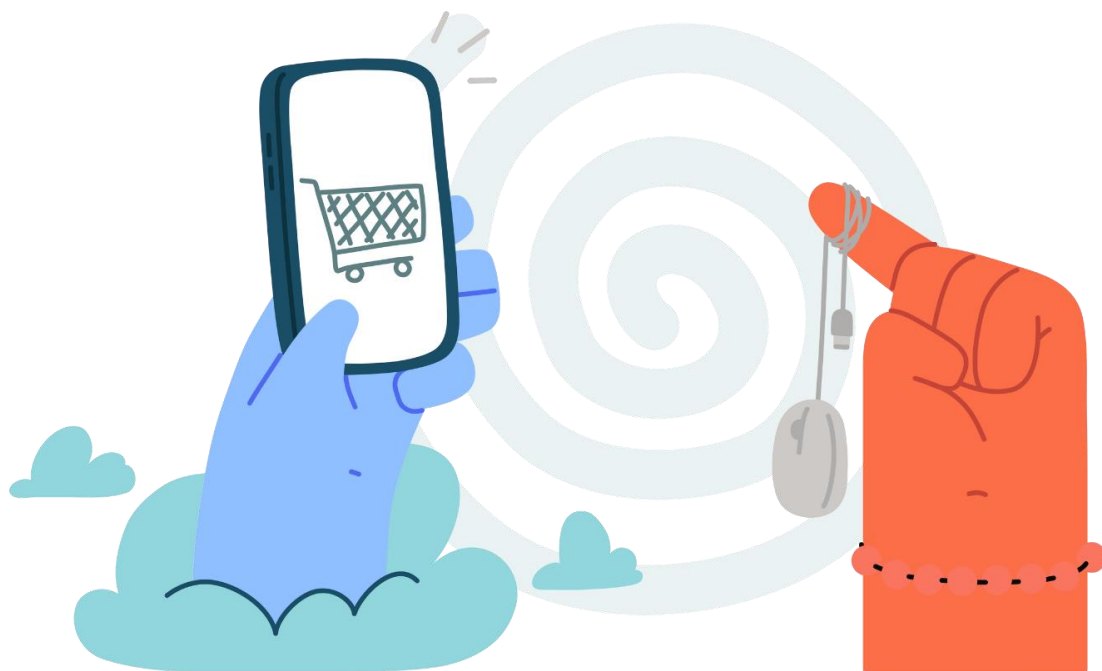
W tym module wspomina się również o podstawowym problemie nowych przedsiębiorców, jakim jest finansowanie. Przedstawiono porady dotyczące poszukiwania innej pracy w celu zaoszczędzenia pieniędzy na rozwój działalności w przyszłości, ubiegania się o fundusze w razie potrzeby, a także osobiste wskazówki dotyczące poszukiwania partnerów biznesowych, korzystania z Internetu i identyfikowania wszelkich braków w umiejętnościach.

Wskazówki dotyczące tworzenia efektywnego zespołu pracowniczego obejmują również: poszukiwanie pracowników w Internecie, kontakt z instytucjami, które mogą zapewnić odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, budowanie zaufania z zatrudnionymi pracownikami, wykazywanie się umiejętnościami przywódczymi oraz zarządzanie zarówno firmą, jak i zespołem pracowniczym. Ponadto skuteczność marketingu biznesowego i budowania marki wymaga reklamy na wczesnym etapie przedsięwzięcia, korzystania z mediów społecznościowych, tworzenia atrakcyjnych treści, organizowania wydarzeń, w których można zareklamować firmę, oraz opracowania identyfikacji wizualnej i tła dla przedsiębiorstwa. Proponuje się także, by przedsiębiorca był elastyczny, rozumiał potrzeby klientów, stworzył zespół składający się z postępowych pracowników i konsultanta. Wreszcie, wspomina się o równowadze między życiem osobistym i zawodowym, sugerując regularne przerwy w pracy, efektywny podział zadań oraz organizację zajęć poza pracą.

PRZYDATNE LINKI:

<https://www.indeed.jobs/> - w rzeczy samej

<https://coursera.org/> - Coursera



Poznanie ram prawnych i polityki finansowej kraju goszczącego

Moduł ten obejmuje początkowo porady prawne i administracyjne dotyczące zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, adresowane do migrujących przedsiębiorców, którzy nie mają wcześniejszych doświadczeń z biurokracją i wymogami prawnymi/administracyjnymi i dlatego potrzebują wsparcia. Wsparcie można zapewnić w formie szkolenia grupowego lub indywidualnego doradztwa.

Jeśli chodzi o dostęp migrantów do finansowania i ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej, znaczenie inwestycji z potencjałem wzrostu, podkreśla się, że potrzebują oni natychmiastowego wsparcia finansowego w postaci kredytów i dotacji, wsparcia w procesie ubiegania się o finansowanie, kredyty i dotacje, a także ułatwień w zakładaniu firmy bezpłatnie lub po niskich kosztach. Przedstawiono także istniejące w UE ramy prawne dla przedsiębiorczości migrantów oraz przykłady dobrych praktyk z poszczególnych krajów europejskich.

W tym module przedstawiono także różne wyzwania regulacyjne dla przedsiębiorców migrujących. W szczególności, często występują wymagania dotyczące certyfikacji i procedur związanych z samozatrudnieniem, na które nakłada się brak dostępu do finansowania, zwiększone obciążenia administracyjne, trudności w zrozumieniu ram prawnych i instytucjonalnych kraju przyjmującego ze względu na różnice językowe i kulturowe oraz ograniczoną znajomość odpowiednich przepisów, a także trudności w uzyskaniu statusu rezydenta dla siebie i członków swojej rodziny.

Ponadto wskazano obszary wymagające poprawy. Potrzebne są zmiany legislacyjne i zastosowania korzystne dla przedsiębiorczości migrantów, zgodność między krajowymi i regionalnymi/lokalnymi ramami prawnymi i politykami, zmniejszenie biurokracji, korzystne traktowanie członków rodzin migrantów, ujednolicenie istniejących ram regulacyjnych, a także potrzeba wsparcia władz lokalnych i regionalnych ze strony rządów centralnych. Wspomniano także o roli i potrzebie organizacji pozarządowych w promowaniu przedsiębiorczości migrantów w celu zwiększenia ich zaangażowania.

W tym module wskazano przeszkody, na jakie napotyka przedsiębiorczość migrantów, tj. pomijanie przedsiębiorczości jako czynnika w polityce integracyjnej, która jest zwykle definiowana raczej na poziomie krajowym niż ponadnarodowym. Ponadto polityka promowania przedsiębiorczości migrantów nie jest ani priorytetem, ani nie jest włączona do ustawodawstwa. Wreszcie, wspomina się o braku wpływu podmiotów odpowiedzialnych za formułowanie polityki migracyjnej i integracyjnej na poziomie lokalnym i regionalnym, a także o potrzebie dalszej decentralizacji polityki migracyjnej oraz wzbogacenia zasobów i ról władz lokalnych.

PRZYDATNE LINKI:

https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf - Przewodnik po zasadach przedsiębiorczości dla migrantów i uchodźców

https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf - Określenie wspólnych problemów i wyzwań związanych ze wspieraniem przedsiębiorczości migrantów oraz roli umiejętności przedsiębiorczych.



Jak zbudować trwałą firmę: Stwórz swój biznesplan

Moduł ten zawiera informacje na temat projektowania modelu biznesowego przedsiębiorcy-migranta. Konkretniej, proponuje on stworzenie i przyjęcie modelu składającego się z dziewięciu bloków: propozycji wartości dla klienta, segmentów klientów, kanałów, relacji z klientami, strumieni przychodów, kluczowych zasobów, kluczowych partnerów, kluczowych działań i struktury kosztów.

W szczególności propozycja wartości dla klienta dotyczy opisu wartości, jaką produkt lub usługa ma dla klientów, oraz jej preferencji w stosunku do konkurencyjnego produktu lub usługi. Segmenty klientów polegają na zdefiniowaniu docelowych klientów według określonych kryteriów. Kanały odnoszą się do sposobu i środków komunikowania się i docierania do klientów docelowych. Relacje z klientem obejmują trzy aspekty każdej transakcji: pozyskanie klienta, utrzymanie klienta oraz up-selling na poziomie osobistym lub zautomatyzowanym. Strumień przychodów oznaczają przychody generowane dzięki płatnościom od klientów z tytułu zakupu określonych produktów lub usług. Kluczowe zasoby opisują główne aktywa wykorzystywane do utworzenia i funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Kluczowi partnerzy to wszyscy ci, którzy wspierają prowadzenie działalności gospodarczej, nawet konkurenci. Kluczowe działania obejmują kluczowe czynności wykonywane w celu obsługi modelu biznesowego, które mogą się znacznie różnić w zależności od przedsiębiorstwa. Wreszcie struktura kosztów odnosi się do całkowitych kosztów ponoszonych w związku z działalnością przedsiębiorstwa.

Na koniec przedstawiono szczegółowo przykład wdrożenia modelu biznesowego dla kawiarni oraz odniesiono się do różnych typów ogólnych modeli biznesowych, które są określane w zależności od różnych czynników, takich jak dostępne zasoby, świadczone usługi, klienci, dane finansowe i kanały komunikacji.

PRZYDATNE LINKI:

<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp> - Co to jest model biznesowy

<https://www.youtube.com/watch?v=s-TWYN6F6LU> - Tworzenie modelu biznesowego (Business Model Canvas)



Jak uniknąć porażki i jak skutecznie radzić sobie z ryzykiem

Na początku moduł ten odnosi się do zarządzania ryzykiem, czyli procesu identyfikowania i monitorowania ryzyka w celu osiągnięcia stabilnych wyników finansowych oraz stworzenia warunków do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa, które powinno być znane osobom podejmującym decyzje biznesowe, co prowadzi do uzyskania właściwego wyniku dla przedsiębiorstwa i zminimalizowania ryzyka niepowodzenia.

Moduł ten określa również szereg kroków, których podjęcie przyczynia się do skutecznego zarządzania ryzykiem. Są to w szczególności: planowanie ogólne, identyfikacja i analiza ryzyka, projektowanie działań w zakresie zarządzania ryzykiem oraz monitorowanie i kontrola ryzyka.

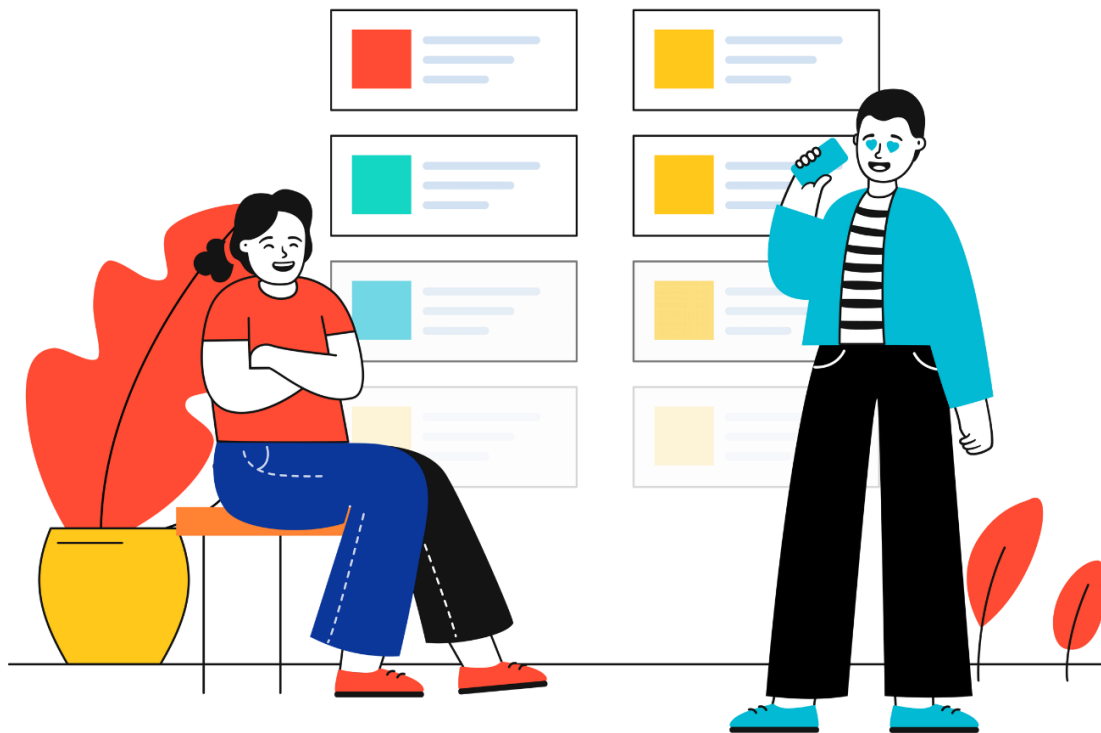
Wymienia się również techniki i narzędzia ułatwiające zarządzanie ryzykiem. Wynikające z tego korzyści obejmują większe prawdopodobieństwo osiągnięcia zamierzonych celów, większą kontrolę w identyfikowaniu szans i zagrożeń biznesowych, minimalizację strat, zwiększenie skuteczności i efektywności działań biznesowych, bardziej proaktywne zarządzanie przedsiębiorstwem, redukcję kosztów, maksymalizację zysków, zmniejszenie niepewności, możliwość osiągnięcia celów długoterminowych oraz zwiększenie bezpieczeństwa.

Na koniec podano wskazówki, jak uniknąć porażki. W szczególności wspomniano o potrzebie wczucia się w potrzeby klientów podczas tworzenia biznesplanu, obrony własnej wizji poprzez właściwą analizę pomysłu na biznes, odporności w obliczu krytyki oraz wyzbycia się złych nawyków, które utrudniają osiągnięcie sukcesu w biznesie.

PRZYDATNE LINKI:

<https://creately.com/usage/risk-management-tools-templates/> - Szablony planów zarządzania ryzykiem

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/09/risk-management-business.asp> - Identyfikacja ryzyka biznesowego i zarządzanie nim



Jak budować zaufanie i jak poszerzać swoją sieć kontaktów?

Moduł ten dotyczy budowania zaufania i poszerzania sieci kontaktów biznesowych przedsiębiorcy. Szczególnie w przypadku przedsiębiorców-migrantów często stają oni w obliczu wielu poważnych wyzwań, z których najczęstsze to brak umiejętności językowych i wiedzy kulturowej oraz brak zaufania ze strony miejscowej ludności.

Jeśli chodzi o zaufanie w biznesie, to często nie jest ono związane z celami biznesowymi, produktami czy usługami, ale z interakcją przedsiębiorcy z klientami i współpracownikami. Zaufanie jest powszechnym wyzwaniem, zwłaszcza dla przedsiębiorców migrujących, którzy często spotykają się z brakiem zaufania ze strony lokalnych konsumentów, ponieważ nie są w stanie przekonać ich o swojej wiarygodności. Jednak kultywowanie zaufania jest kluczowym czynnikiem sukcesu każdego przedsięwzięcia biznesowego.

Jeśli przedsiębiorca migrujący chce zbudować zaufanie, może postępować zgodnie z procesem budowania zaufania, który można przeprowadzić według trzech podstawowych kroków: a) opracowanie kodeksu honorowego, b) rozszerzenie zaufania i c) otwartość w komunikacji i dzielenie się informacjami. Konkretnie rady dotyczące tego, jak przedsiębiorca może stać się godny zaufania i budować relacje oparte na zaufaniu, można podsumować następująco: a) gotowość do podejmowania zobowiązań i dotrzymywania obietnic, b) podejmowanie zobowiązań możliwych do zrealizowania, c) podejmowanie działań mających na celu ochronę reputacji marki swojej firmy, d) stosowanie formalnych procedur w kontaktach i transakcjach z partnerami i klientami, e) rozwijanie skutecznej komunikacji z klientami, f) rozszerzenie celów poza działalność biznesową na życie osobiste, które również powinno charakteryzować się wiarygodnością.

Wreszcie, jeśli chodzi o budowanie skutecznej sieci biznesowej, a następnie jej rozwijanie, można to osiągnąć poprzez dotarcie do odpowiednich partnerów, przyjęcie formalnych procesów i zobowiązań, a w tym kontekście utrzymanie zaufania, opracowanie wspólnej, długoterminowej strategii biznesowej, dążenie do uczestnictwa w imprezach sieciowych i wystawach organizowanych w pobliżu miejsca prowadzenia działalności, rozszerzanie działań sieciowych poza sektor biznesowy i wreszcie poszukiwanie szans i możliwości promowania wolontariatu.

PRZYDATNE LINKI:

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> - Jak rozwijać swoją sieć kontaktów zawodowych

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> - Przedsiębiorcy-imigranci i kapitał społeczny społeczności lokalnych: badanie motywacji i pośrednictwa



Możliwości finansowania

Moduł ten zawiera szczegółowe informacje, porady i zasoby na temat możliwości finansowania, najważniejszych zasad dotyczących możliwości finansowania, powodów i źródeł poszukiwania finansowania, procesu finansowania początkowego oraz szczegółów oferty biznesowej.

Dokładniej rzecz ujmując, istnieją trzy podstawowe zasady dotyczące możliwości finansowania: a) nie wszystkie firmy mogą się kwalifikować do otrzymania dofinansowania, b) dofinansowanie nie jest wskaźnikiem sukcesu oraz c) firma musi być w stanie utrzymać się dzięki własnym środkom. Powody, dla których przedsiębiorca powinien starać się o dofinansowanie, są następujące: a) zwiększenie skali działalności firmy, b) stworzenie przewagi konkurencyjnej nad firmami konkurencyjnymi, c) sfinansowanie krótkoterminowych kosztów operacyjnych lub kapitału obrotowego oraz d) cele badawczo-rozwojowe.

Jeśli chodzi o potencjalne źródła finansowania, mogą to być: bootstrapping, finansowanie partycypacyjne, uczestnictwo i wygrywanie konkursów dla początkujących firm, udział w platformach i programach rządowych dotyczących poszczególnych sektorów biznesu, inwestorzy kapitałowi finansujący określone sektory i fazy rozwoju nowo powstających firm oraz inwestorzy dłużni (np. banki i instytucje komercyjne).

Proces finansowania nowo powstającej firmy rozpoczyna się od pomysłu na biznes i jego potencjału, który musi być SMART (Specific, Measurable, Achievable, Achievable, Realistic and Time Frame), a następnie koncentruje się na przedsiębiorstwie, jego modelu biznesowym i finansowym, potencjale na przyszłość oraz zwrocie z inwestycji.

Na koniec podaje się wskazówki, jak przygotować się do przedstawienia pomysłu inwestorom. Kluczowymi elementami pitchu są: prezentacja kompleksowego pięcioletniego planu biznesowego, pełna i zwięzła prezentacja planu biznesowego, streszczenie wykonawcze podsumowujące cały plan biznesowy oraz elevator pitch, czyli pięciominutowe ustne podsumowanie podstawowego planu biznesowego.

PRZYDATNE LINKI:

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> - Najlepsze możliwości finansowania działalności gospodarczej dla przedsiębiorców-imigrantów i uchodźców

<https://startupsweb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> - 3 kampanie crowdfundingowe wspierające migrantów i uchodźców

