**Шаблон за обука**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наслов** | **Мојот семеен бизнис** | |
| **Клучни зборови** | **Семеен бизнис, франшиза, директна продажба, бизнис со скратено работно време, старт-ап, маркетинг на едно ниво/ повеќе нивоа, оперативни трошоци, деловен став** | |
| **Обезбедено од** | **ADDE** | |
| **Јазик** | **Англиски** | |
| **Цели** | Во овој модул ќе се фокусираме на тоа како да започнете семеен бизнис, да го планирате, да го развиете и да го претворите во успешен бизнис, соочувајќи се со сите предизвици што ќе се сретнат за време на едно такво патување.  Ќе се фокусираме и на ставови и активности кои ќе ги поддржат главните засегнати страни да имаат јасна слика за семеен бизнис, со предностите и недостатоците, и да развијат сериозно деловно однесување, како и да станат експерти во нивните домени. | |
| **Резултати од учењето** | * Стекнување на основни знаења за семејни бизниси * Идентификување на предностите и недостатоците на семеен бизнис * Зголемување на вештините во планирањето на домашен бизнис * Дефинирање, објаснување и применувње методи/техники за управување * Нудење корисни совети за тоа како да избегнете тешки ситуации додека развивате семеен бизнис | |
| **Дел за обука** | Дигитално претприемништво во рурална средина |  |
| Женско претприемништво |  |
| Пристап до финансии |  |
|  | Споделена економија |  |
| **Индекс на содржина** | **Курс 4: Мојот семеен бизнис**  **Единица 1: На почетокот на семеен бизнис**  Секција 1**: Што е семеен бизнис?**  Секција 2: **Предности и недостатоци на семеен бизнис**  Секција 3**: Што треба да знам пред да започнам семеен бизнис: Планирање на мојот бизнис**  **Единица 2: Совети за успешен семеен бизнис: „Прави го она што го сакаш“**  Секција 1**: Сериозен деловен став**  Секција 2: **Станете експерт**  Секција 3: **Да се развивате или не** | |
| **Content development**  **Развој на содржината** | **Единица 1: На почетокот на семеен бизнис**  **Секција 1.1: Што е семеен бизнис?**  Семеен бизнис, очекувано, бизнис со седиште во вашиот дом. Ако ја вршите целата работа во вашиот дом или во просториите на клиентите или трети лица, или водите франшиза, операција за директна продажба или деловна можност, ако центарот на вашето работење е со седиште во вашиот дом, тоа е семеен бизнис. Постојат два главни типа на семејни бизниси: бизниси што ги започнувате од нула и бизниси што можете да ги купите. Бизнисите што можете да ги купите се поделени во три категории: франшизи, директна продажба и деловни можности. Предноста на бизнисот што го започнувате од нула е тоа што може да се прилагоди на вашите барања и на постоечките пазари и оние во развој, така што нуди голема разновидност на можности.  Категории на бизниси што можете да ги купите:   * 1.1.1 Франшиза   Франшиза е договор во кој еден бизнис му дава право на друг бизнис да ги дистрибуира своите производи или услуги. Позната домашна франшиза е YOLE:  Yolé ви ја прикажува новата ЕРА на сладолед и замрзнат јогурт. Неговата револуционерна формула ќе ве однесе до нова димензија, онаа на нискокалорична, полна со вкус и без додаден шеќер. Yolé значи нов начин за правење и јадење сладолед: подобар, поздрав и пред се полн со вкус.  Што ги издвојува од другите брендови за сладолед? Слоган:) Здраво на вкусот, збогум шеќер и палета на производи – со помош на врвни природни состојки, Yole создаде сладолед со богат вкус без додавање грам шеќер.  Приказната за Yolé започна во 2020 година и за 2 години брендот е присутен во над 9 земји (Сингапур, Малезија, Камбоџа, САД (Мајами), Португалија, Шпанија, Англија, Тајван, Брунеи, Индонезија) со над 35 продавници и над 600 продажни места.  2023 година е фокусирана на европската експанзија, Единицата за истражување и развој на производи е во Малага, која обезбедува безбеден и ефикасен синџир на снабдување за проширување на главните пазари во Европа.  Како и да е, можете да ги проверите достапните национални франшизи и сигурно има нешто што би сакале!   * **1.1.2 Директна продажба**   Директната продажба вклучува продажба на производи или услуги за широка потрошувачка на начин од личност до личност, без фиксна малопродажна локација. Постојат два главни типа на можности за директна продажба:  Маркетингот на едно ниво е заработување пари со купување производи од матична компанија и потоа продавање на тие производи директно на клиентите.  Маркетингот на повеќе нивоа вклучува заработка преку маркетинг на едно ниво и преку спонзорирање на нови директни продавачи.  Како примери можете да го користите следново: Amway (производи за чистење домаќинство), Avon (козметика), Discovery Toys (играчки).   * **1.1.3 Бизнис можности**   Бизнис можност е идеја, производ, систем или услуга што некој друг ја развива и нуди да ја продаде на други за да им помогне да започнат свој, сличен бизнис. (Еден начин да се размислува за бизнис можност е дека тоа е кој било бизнис што можете да го купите од некој друг, а не е директна продажба или франшиза.) Вашите потрошувачи и клиенти ви плаќаат директно кога им доставувате производ или услуга. Еве неколку примери на бизнис можности што може да се водат од нечиј дом:  **-** Balloon Wrap, Inc. (обвивка за подарок со балон)  **-** Cardservice International (понудувач на услуги за трансакции)  **-** Home Video Studio, Inc. (видео студио)  Ако сте заинтересирани за бизнис можности, можете да проверите на www.entrepreneurmag.com или можете да направите онлајн пребарување на www.google.com користејќи ги клучните зборови бизнис можности.  **Секција 2: Предности и недостатоци на семеен бизнис**  Мотивите на луѓето кои одлучуваат да започнат семеен бизнис се најразновидни: фактот дека имаат можност да исполнат сон или да го претворат своето хоби во бизнис, фактот дека тие се слободни да донесуваат свои одлуки и да ги стават своите идеи во пракса, можност за добивање дополнителен приход. Има и предности и недостатоци кога станува збор за започнување сопствен бизнис дома. Добрата вест е дека предностите веројатно ги надминуваат недостатоците за повеќето од нас. Бидејќи сите претприемачи се оптимисти, да почнеме со добрата вест!  **2.1 ПРЕДНОСТИ**  2.1.1 Веројатно најголемата работа е СЛОБОДАТА! Да се биде свој работодавач и господар на сопствениот живот прави да се чувствувате слободни како птица на небото!  2.1.2 Имате флексибилност да работите кога и каде сакате - Со вашиот сопствен семеен бизнис, вие сте тие што одлучуваат кога и каде ќе работите.  2.1.3 Можност за развој на бизнис со скратено работно време. Со развивање на семеен бизнис, можете да ја задржите сопствената работа одреден временски период за да обезбедите стабилен приход додека бизнисот не почне да расте.  2.1.4 Можете да ги изберете вашите купувачи и клиенти. Кога имате бизнис, можете да ги отпуштите клиентите со кои не сакате да работите.  2.1.5 Пониски трошоци за започнување и работење од традиционалниот бизнис.  2.1.6 Даночни предности: Ако имате канцеларија во вашиот дом, можете да одбиете дел од трошоците за одржување и амортизација на вашиот дом.  Запомнете дека не живеете двапати! Ако ви здодеа да работите за некој друг или да ја ставите вашата креативност во кафез; ако сте полни со одлични идеи - идеи за кои знаете дека ќе ве доведат до успех; ако имате можност да ги спроведете во пракса; ако копнеете по нешто подобро, има нешто подобро: семеен бизнис. И кога ќе го пронајдете вистинскиот бизнисо за вас, тоа може да го промени не само вашиот живот, туку и животите на оние во вашата заедница!  **2.2 НЕДОСТАТОЦИ**  **2.2.1 Повисоко ниво на стрес поради неможноста да се најде рамнотежа помеѓу бизнисот и семејството.**  **2.2.2 Семеен бизнис е (обично) многу мал бизнис.** Како последица на тоа, вие сте повеќе изложени на подеми и падови отколку поголемите бизниси. Освен тоа, ако клиентот не ви плати или го одложи плаќањето, тоа може да биде многу штетно за вашиот бизнис. Затоа, запомнете ја предноста во изборот на своите клиенти!  **2.2.3 Недостаток на јасна дисциплина**: Ова ќе ве натера да ги изгубите од видик вашите бизнис цели и да не работите толку напорно како што треба.  Без разлика на недостатоците споменати погоре, само продолжете да си кажувате: **можам и ќе бидам успешен! Точка.**  **Дел 3: Што треба да знам пред да започнам домашен бизнис: Планирање на мојот бизнис**  Дали планирате да развиете бизнис, но не знаете како или каде да започнете? Не грижете се! Повеќето претприемачи на почетокот на своето патување ги имаат истите прашања како и новите родители: Дали ќе бидам успешен? Кој експерт може да ме советува? Каде можам да најдам примери на добри практики? Како ќе управувам со парите? Колку ќе ме чини ако побарам стручна помош? Општо земено, овие прашања доаѓаат во исто време, и затоа започнувањето бизнис може да изгледа многу потешко отколку што всушност е.  Што треба да направите? Разјаснете што сакате да правите и планирајте ги чекорите што е можно повнимателно. Запомнете дека успехот е 1% инспирација и 99% пот, така што мора да признаете, барем во првиот период, дека ќе вложите многу време и ќе работите во развојот на вашиот семеен бизнис.  Како најдобро да го вложите вашето време и работа во оваа фаза? Научете што повеќе за бизнисот и пазарот на кој ќе работите.  Добро направеното истражување во оваа фаза може да ве спаси од многу неволји и финансиски загуби во иднина. Дополнително, сите информации собрани од истражувањето ќе бидат вклучени во бизнис планот и ќе ви помогнат подобро да ги поткрепите вашите деловни одлуки.  Пишувањето на вашиот бизнис план е многу важен чекор бидејќи ќе ви помогне да го разјасните вашиот бизнис концепт и да ви даде мапа на развојот на вашиот иден бизнис.  Како и со секој бизнис, треба да имате јасна цел и исто така да имате реално планирање за да ги постигнете. За ова не ви требаат сложени и комплицирани документи, работите нека бидат едноставни и запомнете: плановите не се важни, но планирањето е сè  The **three most important things** to consider when starting a home business are:  **3.1 Preparing the location.** If everything is going to happen from home, you definitely need to make some changes or adjustments.  **3.2 Поставување на цената за вашиот производ/услуга.** Еве како треба да размислувате: ако цените ви се превисоки, вашите клиенти ќе бараат поевтини извори за производите и услугите што ги нудите и наскоро ќе се најдете надвор бизнисот поради недостиг на продажба. Ако ги поставите премногу ниски, дури и ако сите сакаат зделка, вашите профитни маржи ќе бидат премногу мали за да го одржите вашиот бизнис да се развива. Клучот е да се најде компромис помеѓу овие две крајности така што ќе се исплати она што вреди да генерирате доволно бизнис за да продолжите да работите онолку часови колку што сакате. Можете да креирате погодните цени за вашите производи и услуги на различни начини. Меѓутоа, во многу случаи, наоѓањето на вистинската цена се сведува на добрите стари обиди и грешки: направете истражување, проверете ја конкуренцијата, поставете цена и видете што ќе се случи. Ако продажбата не е доволно висока, можете да одлучите дали ќе ги намалите цените. Ако продажбата е превисока, но профитот кој произлегува од тоа е премногу низок, можете да изберете да ги зголемите вашите цени за да ги подобрите вашите маржи.  **3.3 Наоѓање на вашите клиенти.** Клиентите се централниот елемент на секој бизнис, па затоа е важно да инвестирате време и ресурси за да допрете до нив и да ги убедите да го купат вашиот производ/услуга.  Како изгледа вашиот идеален клиент? Еве неколку прашања што треба да ги поставите за да креирате профил.   * **Дали вашите најдобри клиенти се поединци или бизниси?** * **Ако се поединци, што сакаат, а што не им се допаѓа?** * **Кои се нивните потреби и проблеми?** * **Како можете да ги решите тие потреби и проблеми?** * **Што е најважно за вашите најдобри клиенти?** * **Што им е најмалку важно?** * **Како ќе обезбедите повеќе од првото, а помалку од второто?**   **Не грижете се ако не можете да одговорите на сите овие прашања сега! Дозволете си малку време за критичко размислување и додајте некое онлајн истражување! Секако, одговорите ќе се најдат.**    Пред да започнете со вашиот бизнис или да го напишете вашиот бизнис план, ќе биде исклучително корисно да одговорите на следниве прашања за да добиете јасна слика за вашите идни активности:   * **Во кој дел на пазарот ќе влезам?** * **Каков вид на производ или услуга ќе продавам?** * **Со каква конкуренција ќе се соочам?** * **Што можам дополнително/различно да понудам од компаниите кои се веќе на пазарот?** * **Дали можам да генерирам побарувачка за мојот производ/услуга?** * **Како ќе дојдам до моите потенцијални клиенти? Дали ќе се рекламирам, ќе се потпирам на препораки, ќе отворам веб-страница/онлајн продавница?**     Откако ќе утврдите дека вашата бизнис идеја е остварлива, во следниот чекор одговорете на следниве прашања:   * **Какви вештини и искуство носам во бизнисот?** * **Која е најсоодветната правна структура за мојот бизнис?** * **Дали ми треба осигурување? Кој вид осигурување е најдобар?** * **Какви суровини/залихи ми требаат? Дали има добавувачи за нив? Кои се тие?** * **Со какви сопствени ресурси располагам?** * **Колку пари ми се потребни за да започнам домашен бизнис?** * **Колку пари претпоставувам ќе добијам од мојот неделен/месечен/годишен бизнис?** * **Колкав обем на производство треба да постигнам за да ги достигнам износите споменати погоре?** * **Кое е најдоброто име за мојот бизнис?** * **Колку вработени ми требаат? Каков ќе биде нивниот профил?** * **Во кој дел од куќата ќе го водам бизнисот?** * **Дали ми требаат многу промени за да го направам просторот соодветен за мојот бизнис?** * **Дали ми треба одобрение од моите соседи или посебни дозволи за да ја извршувам мојата работа од дома?** * **Дали ми е потребна опрема за извршување на мојата работа? Каков вид на опрема? Дали се вклопува во просторот што го имам?** * **Дали ќе можам да работам од дома? Не ми пречи што ќе бидам изолиран? Дали ќе ми недостасува Заедницата? Може ли да работам во присуство на членови на семејството? Дали тие ќе бидат вознемирувачки фактор?**   Со одговарање на горенаведените прашања, ќе го разјасните вашиот бизнис концепт и ќе ги имате сите потребни информации за да го ставите вашиот бизнис план на хартија.  **Единица 2: Совети за успешен семеен бизнис: „Прави го она што го сакаш“**  Сите сонуваме за работата што би ја работеле само кога би имале можност да ја работиме. За жал, за многумина од нас, нашата моментална работа е нешто што го работиме затоа што треба да ги платиме сметките, а не затоа што сакаме. Што ако можеш да го правиш она што навистина го сакаш? Зарем тоа не би било одлично? Тоа е токму таа можност што ја добивате со започнување сопствен бизнис.  **Секција 1: Поседување сериозен деловен став**  Тоа е вашиот сон - вие сте тој/таај што одлучува. За да го работите она што го сакате, прво треба да знаете каква работа навистина сакате да работите. Ова бара интензивна интроспекција и разбирање за тоа кои видови на работа ве прават креативни и исполнети, а исто така бара да го подобрите или промените вашиот став.  **2.1 Вие сте тој/таа што одлучува**  Вашиот семеен бизнис не се разликува од кој било друг бизнис. Избравте да го започнете затоа што баравте нешто што работата за некој друг не може да го обезбеди. Можеби тоа беше слобода, автономија, контрола, флексибилност, пари или било кои други причини. Семејниот бизнис, сепак, е бизнис пред се, и ако се надевате дека ќе бидете успешни (а ние сме сигурни дека го правите тоа), треба да го третирате како сериозен бизнис.  Ова значи дека вашиот бизнис не е:  • Нешто што го правите само одвреме-навреме  • Шема за брзо збогатување. Започнувањето семеен бизнис не е исто како да купите билет за лотарија и да се надевате дека вашите броеви ќе бидат извлечени. Семејниот бизнис е како повеќето бизниси - потребна е многу напорна работа и не е потребно само малку време за да се создаде доволен приход за да се живее со полно работно време. За жал, светот на семејниот бизнис доаѓа со секакви брзи ветувања за збогатување, т.е. високи ветувања. Фокусирајте се на напорната работа за да создадете бизнис каде што ќе можете да го правите она што го сакате, да им служите на вашите клиенти и да заработувате пари во исто време - долгорочно, а не преку ноќ.  • Хоби  • Само разонода или забава  Не заборавајте, вие го држите клучот. Од вас зависи да одлучите што е најважно за вашиот бизнис и потоа да дејствувате по него. Вие сте шефот сега; никој друг нема да одлучува наместо тебе. Избегнувајте одложување. Одложувањето на работата за подоцна, понекогаш и многу подоцна, е голем непријател на домашниот бизнисмен што мора да го победите на краток рок ако се надевате дека ќе бидете успешни на долг рок. Наградете се за постигнување на вашите цели.  Не заборавајте да си дадете некаква награда за постигнување значајна задача или постигнување важна цел. Само имајте сериозен деловен став! Во овој поглед, еве неколку важни совети:  **2.1.1 Бидете организирани**   * Одржување на вашиот работен и личен живот одвоени - Мора да повлечете линија помеѓу вашиот приватен живот и вашиот работен живот. Еве некои од најважните совети што треба да ги земете во предвид: * Не ја претворајте вашата спална соба во канцеларија - Едно од првите прашања што го поставуваат многу нови сопственици на семејни бизниси е ова: „Каде ќе го поставам мојот бизнис? Едно од првите размислувања за новите сопственици на бизниси во домот што немаат простор е да ја претворат спалната соба во канцеларија. Имаме еден збор за вас: Немојте! Мобилните телефони, машините за повеќе задачи, говорната пошта, е-поштата и многу други заговараат да ја одземат вашата приватност и неработното време, и ви треба безбедно место за да се извлечете од сето тоа. Вашата спална соба мора да биде засолниште од притисоците на работата и животот каде што се релаксирате. * Користете посебна просторија - Да имате соба која е посветена исклучиво на вашиот бизнис- е првиот чекор во претворањето на вашата домашна канцеларија во вистинска канцеларија. Ако немате дополнителна просторија на располагање за вашата канцеларија, повторно направете поголем простор користејќи панели за одвојување. * Користете посебен влез... ако е можно - Дали вашите клиенти навистина треба да поминат низ „планина“ од играчки и деца (или сопружници!) за да стигнат до вашата канцеларија? Посебен влез помага да го задржите вашиот работен дел одделен од вашиот приватен живот. * Поставете распоред за работа - Кога имате сопствен бизнис, можете да работите кога сакате. Можеби ќе ви биде полесно (и попродуктивно) да воспоставите редовен распоред за работа. На тој начин, оние околу вас знаат кога е во ред да ве прекинат и кога очигледно не е во ред. Одржувајте редовно работно време исто како што би работеле за редовен бизнис. Не е важно дали ќе одлучите да работите од 9 до 5 или од 5 до 9, се додека вашиот распоред ги задоволува вашите потреби и потребите на вашите потрошувачи и клиенти. Како сопственик на сопствен бизнис, вие треба да одлучите! * Побарајте помош! Наместо да се обидувате да жонглирате со обврските дома додека се обидувате да останете во чекор со вашите работни обврски, размислете за побрате помош за да ви овозможи да се фокусирате исклучиво на вашата работа кога е потребно токму тоа. Можете, на пример, да побарате од постар пензиониран роднина да дојде во вашиот дом за да ги чува вашите мали деца. Главната работа што треба да ја имате на ум е дека имате алтернативи на располагање ако се чувствувате преоптоварени. * Облечете се за успех! - Како општо правило, секогаш треба да се облекувате едно ниво повисоко од клиентот со кој се среќавате. Ако вашата клиентка е облечена лежерно, треба да имате фустан. Ако вашиот клиент оди по јакна и вратоврска, облечете костум. Се разбира, ако сте дома - и нема шанси клиентот да дојде кај вас ненајавено - можете да носите се што ви е удобно. * Земете посебна телефонска линија - ќе оставите многу подобар впечаток со тоа што ќе имате посебна телефонска линија за вашиот бизнис, поврзана со наменска телефонска секретарка или систем за говорна пошта. * Избегнување на одвлекување - Отстранете ги изворите на одвлекување. Извадете го телевизорот од вашата канцеларија. Гледањето телевизија е една од првите пет лоши навики во домашните канцеларии. Исклучете ги, исфрлете ги или преместете ги во друга просторија. Ако интернетот или е-поштата се проблем, поставете одредени времиња - можеби за време на ручекот или можеби не повеќе од пет минути на секој час - за време на кои ќе си дозволите да потрошите време на тие активности.   **2.1.2 Организирана домашна канцеларија е ефикасна и продуктивна домашна канцеларија**  Некои луѓе може да имаат купишта и купишта случајни парчиња хартија низ нивните бироа и околу нивните канцеларии, над останатите работи. За многу луѓе ова е рецепт за катастрофа. Не ја потценувајте моќта на организацијата. Да се биде организиран, ефикасен и ефективен може да значи разлика помеѓу тоа да се биде успешен во вашиот семеен бизнис и да се биде помалку од успешен.  Управување со вашето време:  • Закажете состаноци за себе, пријателите и семејството - Секојдневните настани што се случуваат во типичен бизнис - дома или не - може брзо да го пополнат вашиот распоред. Тајната за извлекување максимум од секој работен ден е да управувате со вашето време. Управувањето со времето е позната тема за да се организирате во бизнисот. Направено правилно, управувањето со времето навистина може да биде ефикасна техника за фокусирање на она што навистина треба да се направи, истовремено отстранувајќи го нередот и одвлекувањата што можат да ви пречат да ги постигнете вашите цели.  • Прегледајте ги вашите приоритети на почетокот на денот - Секој работен ден, пред да направите нешто, прегледајте ги вашите приоритети за тој ден за да видите на што треба да работите веднаш. Што е приоритет, а што не? Приоритетите се активности кои имаат значително влијание врз постигнувањето на вашите цели. Повеќето луѓе мислат дека знаат што е најважно во нивните бизниси, но многумина не даваат важност на истото и наместо тоа дозволуваат тривијални настани да управуваат со нивните распореди. Една од главните причини за создавање на бизнис е да заработите пари, јасно и едноставно. Секако, сакате да работите исполнета креативна работа, но ако тоа не ги плати сметките, нема да го правите истото многу долго. Какво влијание ќе има акцијата врз вашата крајна цел - дали ќе ги намали вашите трошоци или ќе ги зголеми вашите приходи? Колку е поголемо влијанието врз подобрувањето на вашата крајна цел - вашата профитабилност - толку е поголема таа стапка на вашата листа на приоритети. Ако некое дејствие има мало или никакво влијание врз вашата крајна цел, дајте им поголем приоритет на другите дејствија што имаат вистинско влијание.  • **Дали дејствувањето е одговор на итен случај на клиентот?** - Друга причина поради која многу луѓе започнуваат сопствен бизнис е да ги решат проблемите на нивните клиенти и да им понудат решенија. Бидејќи клиентите на многу начини се срцето и душата на секој бизнис, решавањето на нивните проблеми e јасen приоритет. И кога вашите клиенти имаат итен случај, активностите што треба да ги преземете за да го решите истиот треба да бидат врвни приоритети за вас. Давањето приоритет на „итни случаи“ станува полесно со искуството.  • **Купете календар за состаноци, дневен планер или електронски организатор и искористете го** - Организаторите и планерите — без разлика дали се електронски или хартиени — можат да бидат ефективни алатки за одржување на вашиот живот организиран.  • **Несакана пошта (и несакана е-пошта, позната и како спам) е неверојатно трошење време** - За непотребна е-пошта, користете ја вашата програма за е-пошта за да ги филтрирате пораките од непотребните испраќачи пред да ги видите Уште една работа: бидете внимателни да ја давате вашата e-mail адреса на луѓе и оператори на веб-страници кои може само да се пренасочат и да ја продадат на највисокиот понудувач. Можеби ќе сакате да креирате бесплатна веб-адреса за е-пошта за токму таква употреба, додека вашата вистинска адреса ќе биде поприватна.  • **Набавете побрз компјутер** Ако сè уште имате бавен компјутер и модем, целото време што го поминувате на чекање може лесно да додаде неколку часа секој месец. Ова е залудно потрошено време. Направете си услуга (и на вашите купувачи и клиенти) и набавете побрз компјутер и побрз модем.  Изградете редовна навика да ја одржувате вашата канцеларија организирана и чиста.  Управување со вашата канцеларија: Значи, од каде треба да започнете со напорите да го организирате вашиот работен живот? Започнете со едно место каде што веројатно поминувате повеќе време додека работите од кое било друго место: вашата домашна канцеларија!  **• Исчистете го вашето биро** - Неред на вашата маса? Колку повеќе сте ангажирани, толку помалку време имате да ја исчистите хартијата, старите шолји за кафе, моливите и пенкалата, постројките, мобилниот телефон, очилата за сонце и сите други работи што се собираат на вашето биро. Проблемот со тоа е што колку повеќе работи се акумулираат, толку потешко ви е да ја завршите својата работа. Не само што имате помалку простор за работа, туку и работите мистериозно почнуваат да исчезнуваат. Откако ќе го ставите бирото под контрола, можете да се фокусирате на други области.  • **Исчистете ја вашата канцеларија** - Откако вашето биро претставува модел на организација, посветете го вашето внимание на останатиот дел од вашата канцеларија. Сите тие кутии наредени во аголот може да се преместат во вашиот подрум или гаража или директно во корпата за рециклирање. Многу е полесно да се снајдете во организирана канцеларија и имате многу помалку шанси да изгубите нешто важно во вашата работа.  **• Повторно разгледајте го распоредот на вашата канцеларија** – Откако ќе се сместите во вашата исчистена канцеларија, одвојте малку време за да процените дали е навистина поставена колку што може поефективно. Дали витрината е на погодно место? Што е со вашиот компјутер, машина за печатење или хартијата? Периодично разгледувајте го распоредот на вашата канцеларија за да се уверите дека ви одговара и не плашете се да правите прилагодувања ако треба.  **• Обележување** - Раководење со вашите важни документи: договори со клиенти, фактури, документација неопходна за производство и за вашиот домашен бизнис, гаранции и прирачници за употреба на средствата за производство. Одредете полица што е доволно голема за да ги сортирате хартиите/документите неопходни за правилно функционирање на вашиот бизнис. Организирајте ги во категории сместени во папки што правилно ќе ги означувате. Организирајте ги ставките по категорија и ставете ги во назначените полиња, на пример:   алатки   инструменти   резервни делови/компоненти   материјали/ суровини (по боја, по големина, по корисност) итн.  Ако имате производствен синџир, поставете ги кутиите по редоследот што е неопходен за извршување на фазите/ синџирот на производство.  • **Работете колку што е возможно без хартија** - Дали навистина треба да испечатите копија од секој документ што го креиравте на вашиот компјутер? Најверојатно не. Повеќето документи што ги креирате може поефикасно да се складираат на вашиот компјутер. И ако го користите вашиот компјутер како факс машина, можете да ги складирате и сите ваши дојдовни факсови на вашиот компјутер. Тоа е исто така знак дека ја сакате нашата планета! Не постои планета Б!   * **Рутините се дел од животот.**   Што и да правите, некој, некаде, ќе ве прекине. Клучот е да останете лабави и да не дозволите прекинот целосно да ја уништи вашата способност веднаш да се вратите на задачата. Научете да бидете флексибилни и да најдете начини брзо да се вратите на задачата. За да бидете поефикасни, креирајте позитивни работни рутини! Ефикасноста го прави вашиот бизнис или системските процеси поефикасни. Ова мерење влијае и на времето и на ресурсите потрошени на процесот и директно или индиректно влијае на приходите на вашиот семеен бизнис.   * **Рутините се добра работа**   Ви помагаат да останете фокусирани на работите кои се најважни. Тие обезбедуваат структура и континуитет на кои вие - и вашите купувачи и клиенти - се потпирате за ефикасно и ефективно работење. Воспоставете редовен распоред за работа. Правете многу кратки паузи. Фокусирајте се на вашите цели и приоритети. Иако можеби нема да можете да се задржите да не бидете исфрлени од колосек кога ќе дојде до прекин, треба да можете брзо да го вратите фокусот на целите и приоритетите што ги имате. Мора да управувате со прекинот што е можно побрзо, а потоа целосно да го фокусирате вниманието на вашата работа. Ако некој го прекинува... Бидете љубезни, но цврсти.  **Секција 2: Станете експерт**  **2.2. Преземете ја улогата на експерт.**  Луѓето ги почитуваат оние кои знаат повеќе од нив. Со специјализирање, ја преземате улогата на претпоставен експерт, дури и ако штотуку сте го започнале вашиот бизнис. Има добра деловна смисла вашите клиенти да ангажираат експерт наместо некој помалку искусен. Интересната работа за да станете експерт е тоа што со текот на времето ве прави сè поискусен во вашата област. Како што одминува времето, потенцијалните купувачи и клиенти ќе стапат во контакт со вас само за да ја добијат придобивки од експертизата што сте ја развиле преку искуство и образование.  **2.2.1 Помодоро техника**  Техниката Помодоро е метод за управување со времето развиен од Франческо Сирило кон крајот на 1980-тите. Се користи кујнски тајмер за да ја раздели работата во интервали, обично во должина од 25 минути, одделени со кратки паузи. Секој интервал е познат како помодоро (од италијанскиот збор за домат, по кујнскиот тајмер во облик на домат, кој Сирило го користел како студент). Техниката е многу користена преку апликации и веб-страни кои нудат тајмери и упатства. Тесно е поврзана со концепти како што се временски рамки и итеративен и постепен развој што се користат при дизајнирање на софтвер, методот е усвоен во контексти на програмирање парови. Оригиналната техника има шест чекори:  1. Одлучете за задачата што треба да се изврши.  2. Поставете го помодоро тајмерот (обично 25 минути).  3. Работете на задачата.  4. Завршете ја работата кога ќе заѕвони тајмерот и направете кратка пауза (обично 5–10 минути).  5. Ако сте завршиле помалку од три помодоро, вратете се на чекор 2 и повторете додека не поминете низ сите три помодоро чекори.  6. Откако ќе се направат три помодоро чекори, земете го четвртиот помодоро чекор и потоа направете долга пауза (обично 20 до 30 минути). Откако ќе заврши долгата пауза, вратете се на чекор 2. За целите на техниката, помодоро е интервал од работното време. Повеќе информации: https://en.wikipedia.org/wiki/Pomodoro\_Technique  **НАШИОТ СОВЕТ Е ОВАА ТЕХНИКА ДА СЕ ПРИЛАГОДИ НА ВАШИТЕ ПОТРЕБИ:**  1. Пред да ја примените оваа техника, одредете време за тоа што сакате да постигнете. На пример, ако се работи за составување производ, дознајте колку време е потребно за да се заврши активноста без брзање и без грешки. Да речеме дека времето потребно за составување е 15 минути и да додадеме пауза од 3 минути… за да испиете две кафиња. Пауза од три минути ги дели последователните помодороси.  2. Потоа поставете го кујнскиот часовник да ѕвони на 18 мин. (15+3)  3. Започнете ја вашата производна активност. По првите 18 минути, часовникот ќе ѕвони и ќе го проверите составувањето на производот. Имате „помодоро“.  4. Повторете ја операцијата со фиксирање уште 18 минути за ново составување. Еве го вториот производ подготвен, што значи „второто означено помодоро“…. Повторете го ова за да можете да направите ПАКЕТ од 4-5 „помодоро/домати“  5. Потоа правите подолга пауза: 20 минути…  6. Испробајте колку што можете повеќе ПАКЕТИ од 4-5 „домати“, според вашиот работен ритам. Не заборавајте правилно да го измерите вашиот труд. Семејниот бизнис не бара исцрпеност.  Оваа техника може да се користи како список со задачи, само треба да го одредите количеството на напор и да го прилагодите помодоро часовникот за секоја активност според проценка…. Ако имате подолги активности, можете да ги поделите во фази, секоја фаза може да биде „помодоро“.  **2.2.2 Производен дневник**  Можете да го запишувате во посебна тетратка целиот технолошки процес на производство, во случај да произведувате Истото може да се направи ако ги вршите услугите или креирате содржина: за да запомните, можете детално да го напишете планирањето на активноста што треба да ја преземете. Можете да се инспирирате од методот што го користат познатите брендови со цел да ги подобрат своите постигнувања и квалитетот на производот.  Еден од нив е План (P), Дали (D), Проверете (C), Дејствувај (A). Што е овој метод?  Што е PDCA циклус?  Циклусот PDCA е метод на организирање и спроведување на активности за управување или производство, ориентиран кон постојано подобрување на системот за управување со квалитет. Овој метод за подобрување на квалитетот бил дизајниран и графички претставен од д-р В. Едвардс Деминг; затоа е наречено Деминг циклус, циклус Шевхарт или Деминг тркало. Името на методот доаѓа од иницијалите на англиски јазик на составните фази: Plan (P), Do (D), Check (C), Act (A). Во SR EN ISO 9001:2001, клаузула 0.2, се наведува дека сите процеси може да подлежат на методологијата PDCA. Циклусот Планирај – Направи – Провери – Дејствувај е модел од четири фази (или четири „чекори“) за стратегија за контрола на процесот и континуирано подобрување на квалитетот. Се користи во следниве ситуации:  • како модел за континуирано подобрување;  • кога е инициран нов проект за подобрување;  • кога се развива нов и подобрен модел на процес, производ или услуга;  • кога се дефинира повторувачки работен процес;  • кога се спроведува каков било вид на промена.  Планирајте (P), Дали (D), Проверете (C), Дејствувај (A)  1. Фаза на планирање: План (P). Во оваа фаза се донесуваат одлуки за целите што треба да се постигнат и за процесите неопходни за постигнување резултати/производи. Тие можат да се подобрат на патот со повторување на циклусот PDCA, во согласност со барањата на клиентите.  2. Фаза на изведување: Дали (Д). Планот за производство или подобрување развиен за време на фазата на планирање (P) ќе се тестира, по можност во мал обем.  3. Проверете (C) или фаза на проучување: верификација. Се истражуваат резултатите од мал обем имплементација на планот за производство или подобрување. Оваа верификација вклучува следење и мерење на ефектите од каква било промена во фазата на изведба (Д), како и анализа на степенот до кој разликите помеѓу потребите на клиентите и перформансите на производот/услугата се намалени со спроведувањето на планот. Резултатите од верификацијата може или не потврдуваат дека производството или подобрувањето се точни. Прашања што може да се постават во оваа фаза: Што може да се научи од тоа како дизајнот на производот/услугата е споредлив со она што се очекувало, преку направените проекции? Што тргна наопаку? Новите информации се користат за подобро постигнување на целите на производителот на процесот на нивно добивање.  4. Фаза на дејствување: Дејствува (А). Во оваа фаза се преземаат потребните активности за подобрување: Промените ќе бидат усвоени или не усвоени во зависност од резултатите од претходната фаза. Доколку резултатите од фазата на верификација не покажат значителни подобрувања во исполнувањето на барањата на клиентите, ќе се воспостават мерки за корективна акција и ќе се започне друг циклус на PDCA. Понекогаш може да биде неопходно да се преиспита целиот технолошки процес на производство, да се воспостават други процедури, стратегии за да се постигне очекуваниот успех.  За понатамошно подобрување, се развива нов план, циклусот продолжува/се повторува!  **Придобивки од циклусот PDCA**  • Еве неколку придобивки од циклусот PDCA кои директно влијаат на вашиот бизнис:  • Циклусот PDCA е едноставна, но моќна алатка која резултира со успешна промена, а истовремено помага да се намали отпадот и да се зголеми ефикасноста на процесот. Ефикасноста на процесот го прави вашиот бизнис или системските процеси поефикасни. Ова мерење влијае и на времето и на ресурсите потрошени на процесот и директно или индиректно влијае на приходите на домашниот бизнис. Ефикасноста на вашиот бизнис најмногу се сведува на следните ставки:  1. Целокупната ефикасност на процесот: треба да видите дали обично заработувате повеќе од вредноста на трудот, времето и трошоците што ги инвестирате  2. Производна моќ. Колкаво е вашето просечно производство во одреден временски период?  3. Продуктивност на трудот: колку труд генерално трошите во тоа дадено време?  4. Ефикасност на ресурсите. Можете да го минимизирате вашиот отпад и да ги максимизирате вашите средства (на пр., пари, материјали и персонал)  • Повторувањето на циклусот PDCA повеќе пати ги поедноставува процесите и ги минимизира грешките, помагајќи да се создадат стандардни оперативни процедури.  • Циклусот PDCA е прилагодлива техника што се користи за различни случаи на употреба низ индустриите, како што се управување со проекти, управување со промени, развој на производи и управување со квалитет.  • Циклусот PDCA е исклучително ефикасна методологија која ви дава видливост на основните процеси и собира податоци за прикажување резултати.  Кога треба да го користите процесот PDCA?  • Моделот Plan-Do-Check-Act е корисна алатка која може да се користи за голем број апликации:  • Истражување и тестирање на повеќе решенија во мало, контролирано испитување  • Избегнување на отпад со приспособување на неефикасни решенија пред да се пласираат во голем обем  • Спроведување промени и континуирано подобрување  • Развивање или подобрување на процес  • Она што е одлично за циклусот PDCA е тоа што може да се примени низ индустриите и сите организациски видови.  **Секција 3: Да се развивате или не**  Бидејќи вие сте тој/таа што мора да живее со последиците од одлуката да се развивате или не, во ваш интерес е темелно да се испитате себеси, вашиот бизнис и пазарот за да бидете сигурни дека која и да е одлуката што ќе ја донесете, таа е најдобрата за вас и за вашиот бизнис.  **2.3 Запрашајте се дали да го развивате вашиот бизнис или не:**  • **Прашајте го своето срце.** Првото место во кое треба да погледнете кога размислувате за развој на вашиот бизнис е длабоко во вашето срце. Одвојте малку време да избегате од метежот и вревата на вашиот бизнис и навистина слушајте што ви кажува срцето.  • **Анализирајте го вашиот животен стил.** Дали вашиот омилен начин на живот ќе го поддржи или ќе биде во конфликт со растот на вашиот бизнис? Ако, на пример, растот на вашиот бизнис ќе ве оддалечи од вашето семејство - а поминувањето повеќе време со вашето семејство е една од клучните причини зошто првично сте го започнале вашиот семеен бизнис - веројатно ќе го одбиете дополнителното време што треба да го посветите на вашиот бизнис, како и вашето семејство, кое ќе има помалку од вашето време.  • **Решете неколку „математички“ задачи за да одите понатаму!** **Проверете ги бројките.** Се разбира, вашето срце и начин на живот може да ви кажат „оди“, додека вашиот бизнис (поконкретно, финансиите на вашиот бизнис) вели „не“. Ако продажбата на вашата компанија е премногу ниска или трошоците се превисоки, развојот на вашиот бизнис веројатно не е најдоброто нешто што треба да се направи. Можете ли некако да ја зголемите продажбата или доволно да ги намалите трошоците за растот да има смисла? Ако не, или најдете некој начин да ги поставите вашите финансиски средства на вистинскиот пат или ставете ги вашите планови за раст на заден план додека бројките не добијат смисла.  • **Тестирајте го вашиот производ/вашата работа на пазарот на социјалните медиуми.** Можеби мислите дека е време да растете, но пазарот на кој работи вашиот бизнис можеби не е подготвен за вас. Пред да вложите многу време, пари и напор во развојот на вашиот бизнис, бидете сигурни дека доволно потенцијални купувачи и клиенти се заинтересирани да ги купат вашите производи и услуги. Ако не се, вие само го трошите вашето време и тешко заработените пари - две работи кои се особено важни за секој сопственик на семеен бизнис. Побарајте од вашите пријатели да го споделат своето мислење за вашиот производ. Замолете ги да предложат некои подобрувања според нивните потреби. Прашајте ги за изгледот на производот. Прашајте ги за изгледот на производот. Може да добиете корисни податоци за подобрување на вашата работа, а нивното мислење треба да биде дел од циклусот PDCA. | |
| **Речник** | СЕМЕЕН БИЗНИС е оној каде што вашиот дом е главното место на вашиот бизнис.  ФРАНШИЗА е договор во кој еден бизнис кој му дава право на друг бизнис да ги дистрибуира неговите производи или услуги.  ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА вклучува продажба на производи или услуги за широка потрошувачка на начин од човек на човек, без фиксна малопродажна локација.  БИЗНИС со скратено работно време значи да се работи за бизнисот помалку денови во работната недела  НЕСАКАНА ПОШТА/ СПАМ е несакана пошта која главно се состои од промотивни материјали  ПАЗАР НА СОЦИЈАЛНИ МЕДИУМИ е форма на интернет маркетинг кој користи апликации за социјални медиуми како маркетинг алатка. | |
| **Само-проценка (прашања и одговори со заокружување)** | 1. Што е семеен бизнис?    **а) бизнис со седиште во вашиот дом**  б) работа кај работодавач од дома  в) Не знам  2. Дали има повеќе предности отколку недостатоци за да се започне семеен бизнис?  а) има само предности  **б) има повеќе предности**  в) има само недостатоци  3. Што треба да знам пред да започнам семеен бизнис?  а) Не треба ништо да знам  **б) да го планирам мојот бизнис што е можно подобро**  в) да се размислува само за профит  4. Вашиот семеен бизнис е:  а) хоби  б) шема за брзо збогатување  **в) како и секој друг бизнис**  5. Најдобар начин за успех е:  **а) поседување сериозен деловен став**  б) само да се забавуваме  в) да се очекува да успее преку ноќ | |
| **Библиографија** | * 1. Women’s CED Network,2016,: ‘*Starting a home- based business: A collection of tips, ideas and resources for women’*, p. 2- 25   2. Paul and Sarah Edwards, Peter Economy, 2010, : Wiley Publishing, Inc.: ‘*Home- based Business for Dummies*’, 2nd edition   3. Dorling Kindersley, 2021, ‘*How to Start your Own Business…and Make it Work*’, DK Publishing, p 21-65; 110- 143   4. Eric Tyson, Bob Nelson, 2022, ‘*Starting a Business All- in- One’*, John Wiley & Sons, p. 345- 410   5. Steve Mariotti, 2014, ‘*The Young Entrepreneur’s Guide to Starting& Running a Business’*, Random House, p. 116- 237   6. Carmen Rădulescu, Paula Araujo, Albertina Marques, 2017, ’LEEN - Liminalitate și Antreprenoriat Educațional: o călătorie inițiatică’ | |
| **Ресурси (видеа, линкови)** | * 1. [**https://en.wikipedia.org/wiki/Pomodoro\_Technique**](https://en.wikipedia.org/wiki/Pomodoro_Technique)   2. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Ciclul_PDCA>   3. [www.entrepreneurmag.com](http://www.entrepreneurmag.com)   4. <https://startarium.ro/invata/business/leadership-soft-skills>   5. <https://www.jaromania.org/> | |