

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

European Regional Development Fund



D4.1.3

Bootcamp Development of Assumption Validation Methods - BG

Project Beneficiary 1
<Alexander Innovation Zone SA >



by
IDIMON COMPANY

The contents of this publication are sole responsibility of the Alexander Innovation Zone SA and can in no way be taken to reflect the views of the European Union, the participating countries, the Managing Authority, and the Joint Secretariat.



Thessaloniki
Filikis Etairias 12 & Tsimiski
TK. 54621
Greece
Tel: +30-2316 018635 Fax: + 30-2316 018634
E-mail: info@thessinnozone.gr

Last edited: June 2023

Copyright © 2023, Alexander Innovation Zone. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, transmitted, transcribed, stored in a retrieval system, or translated into any language, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission from the Alexander Innovation Zone SA.

All copyright shall remain the sole and exclusive property of the Alexander Innovation Zone SA. However, no responsibility is assumed by the Alexander Innovation Zone SA for its use, or for any infringements of patents or other rights of third parties resulting from its use. All other trademarks are the property of their respective owners.

Introduction

This deliverable explains the continuation of the project focusing on Kardzhali after holding the first two bootcamps in February and March 2023. Based on participants turnout, we identified demand for our services among youth entrepreneurs and also academic entrepreneurship (in particular – teachers' entrepreneurship). From our experience delivering certification courses to teachers – unlike many different countries, in Bulgaria the teachers' entrepreneurship is quite widespread. In some cases this is for-profit business, in others – socially responsible NGOs. So, we decided to plan splitting the group in smaller units.

A. Description of deliverable

In the framework of deliverable 4.1.3 was organized a bootcamp in Kardzhali during which the methodology for assumption validation was presented and discussed. During the business model canvas bootcamp an idea came up, based on assumed demand for escape rooms in Kardzhali, available resources (basement of a building within the school territory) and potentially interesting innovation (STEM focused escape room). So, using this example we organized discussion around the validation methodologies.

B. The subject of the deliverable

When it comes to validating a Business Model Canvas, there are several methodologies and techniques that can be applied. Here is a summary of some of the key validation methodologies for a Business Model Canvas:

Customer Interviews: Conducting interviews with potential customers to gather insights about their needs, problems, and preferences. This helps in validating whether the value proposition of the business model resonates with the target customers. Quite often the interviews might suggest a pricing strategy as well.

Surveys and Questionnaires: Designing structured surveys or questionnaires to collect data from a larger audience. This method helps in gathering quantitative data on customer preferences, market trends, and potential demand for the proposed solution. Also this help validate the customer segmentation.

Minimum Viable Product (MVP): Creating a minimum version of the product or service that allows early testing and feedback from customers. This helps in validating the key assumptions of the business model and identifying areas for improvement. Sometimes

if you have MVP this could easily translate into higher fundraising opportunities.

Prototyping: Developing prototypes or mock-ups of the product or service to demonstrate its functionality and gather feedback from potential customers. This method allows for iterative refinement of the business model based on user insights. There is an overlapping between MVP and prototypes.

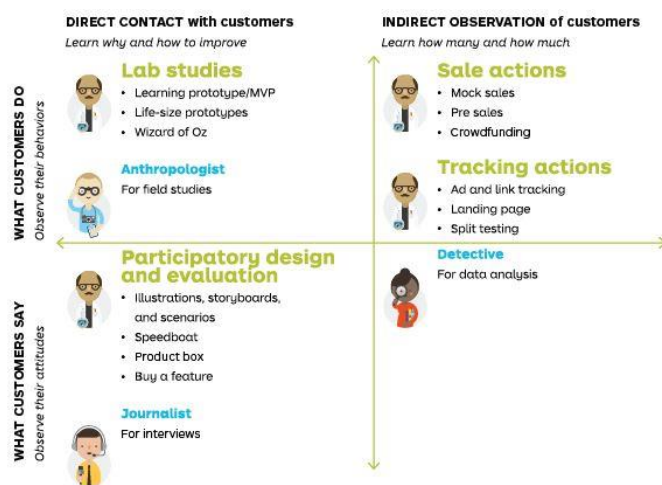
Market Testing: Launching the product or service in a limited market or segment to gauge customer response, measure sales, and assess market viability. This helps in validating the scalability and profitability of the business model in a real-world setting.

Competitive Analysis: Conducting a thorough analysis of competitors to identify their strengths, weaknesses, and unique selling propositions. This validation method helps in positioning the business model effectively and identifying differentiation opportunities.

Financial Projections: Creating financial projections based on the assumptions of the business model and market research. This method helps in evaluating the financial feasibility, profitability, and sustainability of the business model.

Expert Evaluation: Seeking feedback and advice from industry experts, mentors, or advisors who can provide valuable insights and validate the viability of the business model based on their experience and expertise.

These validation methodologies can be used individually or in combination, depending on the specific needs and nature of the business. It's important to iterate and refine the business model based on the insights gained through these validation techniques to increase the chances of success in the market.



Of course, one can validate other things – such as assumptions.

C. Designation of speakers

The main presenters of the deliverable are prof. Albena Vutsova and assoc. prof. Todor Yalamov, both with significant experience in entrepreneurship and innovation support both nationally and internationally. Prof. Yalamov has been part of the national jury for the National Innovation Award since 2006, has been coordinator of Eastern European and Central Asian Business Incubators and Technology parks between 2009 and 2013, running various entrepreneurs activities within Sofia University. Prof. Vutsova runs a NGO with a lot of social entrepreneurial projects.

Prof. Yalamov is using the BMC in his regular e-business course at the Faculty of Economics and Business Administration, so he is well-versed in the methodology. He also is a mentor of student training firm, who also applied BMC and got two awards at the recent Plovdiv Fair of students practice firms.

Participants have been asked to present their business ideas, product prototypes and business models.

D. Program preparation

March 13-24, 2023

The program preparation started already after the finalization of the second bootcamp. It was decided to combine efforts with one of the schools to have higher co-working effect. In terms of participants there were students from at least three different schools. However, the identified business idea "STEM-based escape room" was a perfect fit for validation in practice and as the resource was available at Paisii school we decided to co-host the event with them.

The journalists were not available this time to attend, however they were happy to contribute to the publicity of the project and the event. One of them even developed interest to try an entrepreneurial idea in the area of cultural business, which is a kind of supplemental to one of the ideas of the graduate students.

E. Agenda

Трансгранична акселераторска програма Co-Working
Валидация на бизнес идеята и тестване на предположения
23 – 24 март, 2023

Зали в училище «Отец Паисии»
Ул. Отец Паисии N 12

23 март 2023

8.30 – 9.00 Регистрация

9.00 – 10.30 Какво е валидация и по какво се различава от верификацията?
Проф. д-р Албена Вуцова

10.30 – 11.00 Пауза

11.00 – 12.30 Основни методологии за валидация
Доц. д-р Тодор Ялъмов

12.30 – 13.30 Обедна почивка

13.30 – 15.30 Представяне на идеи и дискутиране на подходи за валидация в малки групи
Фасилитатор: проф. д-р Албена Вуцова и доц. д-р Тодор Ялъмов

15.30 – 16.00 Почивка

16.00 – 18.00 Ролята на инкубаторите и центровете за стартиращи предприятия от съседни страни (Пирот): Дискусия в контекста на сградата и дейността на бизнес-инкубатора на територията на училището

Проф. д-р Албена Вуцова

24 март 2023 г.

9.00 – 9.30 Обратна връзка и научени уроци от предходния ден

Доц. д-р Тодор Ялъмов

9.30 – 10.30 Предприемачество и управление

Проф. д-р Албена Вуцова

10.30 – 11.00 Почивка

11.00 – 12.30 Основни предположения при правене на бизнес: Интуиция, изследване, верификация и валидация

Доц. д-р Тодор Ялъмов

12.00 – 13.00 Обедна почивка

13.00 – 15.30 Планиране на валидация на избрани проекти

Дискусия водена от проф. Албена Вуцова

15.30 – 16.00 Пауза

16.00 – 17.30 Планиране на валидация на избрани проекти

Дискусия водена от проф. Албена Вуцова

F. Venue

Otets Paisii school

12 Otets Paisii str.



Remark: main venue



This is the so called “incubator” building, which was once part of the school, currently with divided use between the municipality and the school. During the event we visited the basement as part of a practice validation of one of the business ideas generated during the business model canvas bootcamp.



One of the potentially available "resources" for the escape STEM room business idea.



One of the potentially available "resources" for the escape STEM room business idea.

G. Compilation of educational material

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Как да валидираме предложението за стартиращ бизнес

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Валидирането може да се отнася за :

- Изграждане на стартиращи предприятия
- Разработване на нов продукт в рамките на работещ и / или съществуващ бизнес
- Създаване на нова услуга

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Μεθοδολογία на валидиране

- Бизнес планът е в основата на всеки бизнес. Но за да има работещ бизнес план, първоначалният бизнес модел изисква подходящо валидиране, преди да стартиране на фактическия бизнес.
- При липса на валидиране, трудно ще се намери инвеститор, го да предостави средства.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Μεθοδολογία на валидиране

Валидирането на бизнес модел се базира на три основни стълба:

- Традиция
- Създаване на нов продукт/услуга
- Остойностяването им

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Бизнес модел- pros and cons

- Бизнесът се базира на идеи и предположения за бъдещето.
- Разликата между добрия и лошия бизнес е в способността да се потвърждават предположенията.
- Ако се валидират ключови предположения , ще се спестят инвестиции и време.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Бизнес модел- pros and cons

- Моделът на стартиращ бизнес трябва да е устойчив, да бъде привлекателен и да генерира печалба.
- Този модел трябва да даде възможност за остойностяване на Вашата бизнес идея.
- Всяка стъпка от валидирането анализира различни елементи един много стъпков модел.
- Предлагат се 8 стъпки на валидиране

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Преценка на пазарния потенциал:

- Оценка на големината и привлекателността на пазара за вашия продукт или услуга – това може да стане с предлагането на предварителни поръчки през crowdfunding платформи, с фокус групи или социологически изследвания.
- Изследване на целевата аудитория, конкуренцията и потенциалните възможности за успех – тук може да помогне концепцията за ценова еластичност и заместването на продуктите.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Изследване на потребностите на клиентите:

- Разбиране на нуждите, предпочитанията и проблемите на целевата аудитория.
- Проучване на тяхната обратна връзка и възможностите за удовлетворяване на техните изисквания.
- Гейминг компаниите имат много интересен подход – питат клиентите си каква следваща игра искат – къде да се развива действието, коя година, какви функционалности да имат героите и т.н.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Μожете ли да направите масов продукт по поръчка?

- Персонализацията на масовите продукти е тенденция в света – било през 3D сканиране и принтиране, било през настройване и учене на изкуственият интелект, уникални детайли – дори при масови продукти като леките коли.
- Когато знаете какво искат вашите клиенти можете да им го предложите

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Валидация на стойностното предложение:

- Проверка на възможността вашето стойностно предложение да реши проблемите и да достави ползи на клиентите.
- Тестване на продуктите функции и характеристики, както и реакцията на клиентите.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Разликата между валидация и верификация

- Верификацията се отнася до проверката на системата, продукта или услугата спрямо зададените спецификации и изисквания.
- Това включва проверка дали системата е била изградена правилно, дали е отговорила на зададените функционални и технически изисквания.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте
τον τίτλο υποδείγματος

Разликата между валидация и верификация

- Верификацията има за цел да потвърди, че системата е била създадена в съответствие с дефинираните стандарти, документация и спецификации.
- Това е процес на проверка на правилната реализация на системата, продукта или услугата, като се гарантира, че е постигната правилна функционалност и изпълнение.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Разликата Между валидация и верификация

- Валидацията се отнася до оценката на системата, продукта или услугата спрямо реалните нужди, изисквания и цели на потребителите или клиентите.
- Тя е процес на потвърждаване, че системата, продуктът или услугата отговарят на нуждите, предпочитанията и очакванията на крайните потребители.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Разликата Между валидация и верификация

- Валидацията се фокусира върху убеждаването, че системата или продуктът решават проблемите и предоставят стойност на потребителите.
- Това е процес на проверка на правилното функциониране, полезността и приемането от потребителите на системата, продукта или услугата.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте
τον τίτλο υποδείγματος

Прототипиране и експериментирание:

- Създайте прототипи или пробни версии на продукта или услугата, за да тествате и изследвате различни варианти и възможности.
- Използвайте експерименти и тестове за получаване на обратна връзка и потвърждение.
- В момента експерименталната икономика и експерименталните финанси са във вихъра на модата в академичните изследвания

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте
τον τίτλο υποδείγματος

Изследвайте бизнес модела:

- Αναλύστε ключовите елементи на бизнес модела и техния потенциал за успех.
- Разгледайте наличните дългосрочни сценарии за развитие на индустрията, в която сте. Сравнете вашия модел с тези сценарии.
- Направете оценка на приходните потоци, разходите, ключовите партньори и ресурси от гледна точка на тенденциите в бъдеще от форсайт изследвания.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте
τον τίτλο υποδείγματος

Проверете пазарната приемливост:

- Бета-тестването се прилага не само в ИТ сектора
- Разчитайте на иноваторите, които са склонни да влязат в ролята на «опитни зайчета» и да изпитват продукта или услугата ви
- Съберете обратна връзка от съществуващи клиенти на продукти или услуги – заместители на вашия

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте
τον τίτλο υποδείγματος

Μοδιφικαції и оптимизация:

- Използване на получената обратна връзка и данни, за да правите промени и оптимизации в бизнес модела, стойностното предложение или продукта.
- Кайзен: Непрекъснато усъвършенстване и адаптация на базата на реалния опит.
- Във време, когато всичко става услуга, помислете как можете да предложите концепцията за версии на продукта, които се осъвременяват постоянно.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Σκαλιране на успешния модел:

- При успех на валидацията как ще разработите стратегия за скалиране на бизнес модела?
- Вашият модел може да работи, когато е малък – какви проблеми ще имате, когато растете?
- Развийте планове за разширяване на пазара, увеличаване на производството или доставката, привличане на инвестиции и т.н.
- Какви са границите на растежа на вашия бизнес модел?

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Каква цена на продукти/ услуги може предложи даден стартъп на своите клиенти.

- Валидира се три основни елемента :
 - Какво е предложената цена?
 - Как ще бъдат създадени и поддържани контактите с клиенти?
 - Как клиентите ще имат достъп до стартъп -а?
- Предложението за цена не трябва да бъде само в полза за клиента. Добрите ценови условия се базират на производителност, дизайн, намаляване на разходите, намаляване на риска и достъпност.
- Връзките с клиентите се фокусират върху това как да се привлечат и задържат клиенти. Много фирми правят грешката да се съсредоточат само върху привличането на нови клиенти и забравят важноста на поддържането на лоялността на клиентите, след първата покупка.
- Какви са клиентските канали. Те предопределят по какъв начин клиентът ще получи достъп до предложението решение. Обикновено има две възможности за това – Директен или индиректен път.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Директен контакт с потребителите Още на етап разработване трябва да разберете как можете да подобрите продукта	Непосредни наблюдения от страна на потребителите	Възможни реакции
Терени проучвания	Могат да проследят тренда на пазара- фитини и преференции- продажби, акумулиране на средства и	Обработка на получените данни; при необходимост консултации; адаптиране на дизайна на продукта към очакванията на клиента
Оценяване от страна на потребителя	Проследяване на различни информативни потоци- целиви страници , рекламни материали и др.	Обработка на данни, анализ, респектиране на установените очаквания при разработката на новия продукт
Роля на медиите	Могат да се ползват дори „детективски услуги“ за аналитични дейности ?	Външно наблюдение и анализ

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

Как да контактувате с потребителите и какво можете да очаквате от тях ?

DIRECT CONTACT WITH CUSTOMERS
Learns why and how to improve

- Lab studies**
 - Learning prototypes/ MVP
 - Life-size prototypes
 - Wizard of Oz
- Anthropologist**
For field studies
- Participatory design and evaluation**
 - Illustrations, storyboards, user scenarios
 - Brainstorming
 - Prototype tests
 - Role in Prototype
- Journalism**
For interviews

INDIRECT OBSERVATION OF CUSTOMERS
Learns how many and how much

- Sales actions**
 - Mock sales
 - Free sales
 - Crowdfunding
- Tracking actions**
 - Ask and rate tracking
 - Learning gauge
 - Social listening
- Detective**
For data snooping

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

Как старт ап компания остойноства необходимите инвестиции ?

- Има три основни елемента, които да се оценят, за да има се получи реална стойност на търсената инвестиция :
 - Необходими ресурси- финансови, човешки, материални;
 - Необходими дейности в т.ч. логистични реквизити; наемане и обучение на персонал, дефиниране на вериги на доставки и комуникация с клиентските общности;
 - Партньорства- стартиращите фирми имат възможности, да участват в стратегически съюз с неконкуренти , да създадат съвместно предприятие, да търсят възможности и за квази/ или динамични партньорства .

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

Какво бихте направили още за остойностване ?

- Можете да лансирате на пазара минимално жизнеспособен продукт (МЖП).
- Той ще даде възможност да се валидират основни трите модула – ще покаже необходимите ресурси; ще демонстрира кое стратегическо сътрудничество помага или възпрепятства процеса и ще допринесе за разбирането на това кои дейности могат да подобрят способността на стартъпа за да бъде той конкурентоспособен.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Какво бихте направили още за
остойностяване ?

- Ограниченият тираж на даден продукт/ услуга на пазара ще апробира основни елементи от процеса, без да застрашава финансите на стартъпа.
- Адекватното остойностяване праща сигнал на инвеститорите, че имате капацитет за предприемач и мениджър.
- Те знаят, че винаги може да се допусне грешка, да се променят фактори, но остойностяването трябва да бъде кохерентно към момента на представяне.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Как да бъде достигнат очаквания
финансов резултат?

- Необходимо е да се установи дали стартъпът е избрал адекватен подход за постигане на печалба чрез намаляване на фиксираните разходи и максимизиране на брутния марж на печалбата.
- Обаче – трябва да знаете, че много често резултатът от представянето (business performance) е по-важен от финансовия резултат.
- Т.е. бихте могли да работите на загуба, ако постигнете висок пазарен дял...

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Как да бъде достигнат очаквания
финансов резултат?

- Наблюдават се два основни индикатора :
 - Каква е структурата на разходите?
 - По какъв път се генерират приходи?
- Създаването на МЖП дава идея за структурата на разходите; за видовете канали за обслужване на клиенти, идентифицират се пазарни подходи за привличане на клиенти.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

- Трябва да се използват допълнителни проучвания и конкурентно ценообразуване, за да се определи какъв тип модел на приходи е най подходящ.
- Само валидирането на пазара не е достатъчно.
- Трябва също така да се гарантира, че пазарът е готов да плати за предложеното ново решение.
- Ако никой не желае да плати за продукта, то тази цена не е релевантна.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

- Т.е. тестването на ценовите параметри е важно; може лесно да се осъществи чрез фокус групи или с помощта на обикновена целева страница.
- Генериране на приходи. Важно е да се потърсят различни възможности за акумулиране на приходи.
- Препоръчително е да се разработят различни сценарии.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Разработване на казуси

- Задача № 1 Валидиране на цена
 - Как бихте определили цената на предлагания от Вас продукт?
 - посочете фактори, които бихте анализирали
 - Как бихте апробирали дали предложената от вас цена е подходяща ?
 - посочете какви практики ще използвате
 - Какви идеи имате за поддържане на комуникация с клиенти ?
 - Какво бихте прилагали
 - Как ще осигурите достъп на потребителите до Вашата бизнес структу

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Разработване на казуси

Задача № 2 Валдирина не Вашият продукт / услуга

Кои са базовите дейности ,които трябва да извършите за да постигнете това ?

Моля посочете поне една такава и анализирайте проблема

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Разработване на казуси

- Задача №3 - Проучване на нагласата на потребителите

Какво бихте предприели за да проучите нагласата на потребителите

- моля посочете предпочитани от вас похвати и целеви групи ?
- моля посочете какви фокус групи сте предпочели и защо ?
- моля коментирайте част от възможния диалог с вашите фокус групи

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Обучения и практически занимания в pitching технологии

- ЦЕЛ : Предвижда се практикуване и прилагане на Pitching техн които да бъдат адаптирани към особеностите на целевия реги в който има възможност да се изградят :
 - стартиращи предприятия
 - нова услуга/продукт в рамките на стартираща структура
 - нов продукт в рамките на съществуващ бизнес

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Как да представим своята идея пред инвеститорите ?

Когато една стартираща компания трябва да представи на бъдещи инвеститори финансов си план за нейните продукт/услуга, търсещи пазарна реализация , тя подготвя специфична презентация.

Този тип презентация е известна като „pitch-deck“ и е много важен инструмент за успешния резултат при търсене на финансова подкрепа.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Най-интересни валидации

- Dropbox е онлайн файлова съхранителна услуга, която предлага синхронизация и споделяне на файлове между различни устройства.
- За да валидират своя бизнес модел, основателите на Dropbox - Дрю Хюстън и Арън Леви - разработиха демонстрационно видео, което показваше функционалността и предимствата на услугата.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε
τον τίτλο υποδείγματος

Dropbox

- Те го споделиха онлайн и получиха голям интерес и положителна реакция от потенциалните потребители.
- Това им помогна да привлечат първите клиенти и да валидират потребността и желанието на пазара за такава услуга.
- Само за няколко дни Dropbox събраха 75,000 заявки само чрез видео, без никакъв прототип.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.


 Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος
 Валидацията в по-широк контекст


- Съвременните конструктивисти в областта на управлението предпочитат да говорят за валидиране на теории, а не за верифицирането им
- Валидността в предприемачеството често се свързва с минимално количество увереност и данни, които показват, че поемането на риск си струва
- Валидирането често е свързано с понятието ремаркиране (reframing)

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece-Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.


 Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος
 Валидацията и сините океани

- Спомнете си за сините океани
- Можете да имате продукти и услуги, които в момента никой не консумира и дори може би не може да концептуализира нуждата си от тях
- Но вие бихте могли да убедите потенциалните си потребители, че имат нужда от тях или да въведете някаква мода, свързана с тези продукти или услуги

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece-Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.


 Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος
 Предположения и валидации

- Предположенията, които са дефинирани като хипотези са полезни
- Предположенията, които имате, но не знаете, че имате са много опасни. Трябва да изследвате мисленето си, за да идентифицирате какво:
 - Знаете, че знаете
 - Знаете, че не знаете
 - Не знаете, че знаете
 - Не знаете, че не знаете

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece-Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Предприемачество и управление

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Какво е да си предприемач?

- Личност, която извършва собствен бизнес (Webster)
- Личност, която прави бизнес сделки с цел печалба (Collins Cobuild)
- Личност, която организира икономическо начинание,
- Личност, която притежава, организира, управлява и поема рисковете на бизнеса (Chandrashekar)

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Ролята на предприемача:

- Новатор, който може да съчетае технически и финансови умения.
- Играе важна роля в производството на конкурентни продукти, процеси и услуги.
- Създава нови работни места
- Допринася за икономическото развитие на региона
- Балансира различни дейности (например разпределение на ресурси и трансфер на технологии)

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

И още:

Икономически «пионер» защото:

- Въвежда нови процеси и методи на производство
- Открива и ползва нови пазари или пазарни ниши
- Има нови източници на доставки
- Може да създаде условия за реструктуриране на даден сектор
- Създава нови стоки и продукти

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

Предприемачеството е особено критично за малкия бизнес, защото:

- Го превръща в конкуренция на големите фирми;
- Правят го адаптивен по отношение на възможности за избор на потребителите
- Дава добри кариерни възможности за работа в неструктурирана среда на малка компания

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

Предприемачеството се случва и в големите компании:

- Една от компаниите, които е световно известна за подкрепата на вътрешното си предприемачество е 3M;
- В България компании като Scale Focus и Райфайзенбанк (вече част от KBC Group) организират вътрешнофирмени обучения, хакатони, иновационни инициативи, които развиват предприемачеството
- Понякога големите компании насърчават spin-out предприемачеството, при което техен служител основава компания, която поема част от досегашната дейност. Така например започна бизнеса на Петър Иванов с Power of Virtual Teams.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Предприемачество и управление на пазари

- Основни променливи фактори при търсенето на продукти и услуги :
- Демографски, социални, икономически, политически и конкурентни фактори в пазарната среда
- Психологически, социални и икономически модели
- Мотивацията на клиентите
- Други автономни фактори като пазарни сегменти, поведение на клиента и др.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

- Как се вземат решения:
 - Предприемачът трябва да има предвид:
 - Характеристики на продукта и ценообразуване (адаптивна реакция на пазарните условия)
 - Дистрибуция и нейното реализиране
 - Реклама дейност

NB! Изброените дейности са задължително под контрола на предприемача

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Управление на операциите:

- Предприемаческата или стартираща фирма трябва да предоставя специализирани, малко по рода си продукти и персонализирани услуги,
- Защо ?
 - Те не притежават предимствата на масовото производство и масовата дистрибуция
 - Те по-лесно могат да осигурят «потребителска интимност» в понятията на ЗМ.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

Финансово управление – Как?

- Ефективно използване на активите - текущи (краткосрочни) и капиталови (дългосрочни)
- Наличие на средства за поддържане на тези активи
- При възможност - използване на текущи пасиви, междинни заеми и капиталов дълг или собствен капитал
- Търсене на нови източници за финансиране защото са необходими за :
 - инвестиции в разработването на продукти
 - разширяване на пазарите
 - подобрения и др.

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείте τον τίτλο υποδείγματος

За финал:

- Предприемачеството е предизвикателна професия и носи удовлетворение
- Предприемачът трудно се конкурира с „големите пазарни структури“, така че трябва да бъде находчив и иновативен във всичко;
- Изисква се непрекъсната работа по отношение на финансови ресурси, динамика на пазара и подобрения или разнообразяване на продуктите;

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V.A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Κάντε κλικ για να επεξεργαστείτε τον τίτλο υποδείγματος

Център за стартиращи фирми – Пирот-една добра практика

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Центърът разполага с площ от 200 м2



The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Инкубаторите като валидиращи инструменти

- Валидирането на бизнес-идеите и бизнес-моделите може да бъде сложен, рисков, скъп процес
- Новите предприемачи обикновено нямат опитността да го правят
- Трудно си намират ментори, които да им помогнат
- Инкубаторите са притегателен център за общността да помагат на много стартиращи компании

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Как се подпомагат млади предприемачи

- Обучения за придобиване на общи познания за стартиране на бизнес
- Предоставяне на знания за основи на бизнеса от правна и икономическа гледна точка
- Обученията са в различен формат

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Стартър центърът е част от ZIP центъра, подпомагащ нови бизнеси

- Zip Center структура, която подкрепя развитието на предприемачеството в Пирот
- Работи успешно от 2012 г.
- Повече от 30 компании са инкубирани и повече от 100 души са получили работа в много къс срок



The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Какво предлага центъра

1. Оборудвано климатизирано работно място (маса, стол, шкаф за вещи).
2. Платени режийни разходи (ток, вода, комунални услуги)
3. Безплатен високоскоростен интернет
4. Мрежов достъп до принтери, копирни машини и скенери
5. Модерно оборудвана зала за срещи и малки конференции
6. Правни и финансови консултации
7. Кухненски бокс с възможност за ползване на безплатни напитки (кафе, вода, сок)
8. Голяма, модерно оборудвана зала на учебния център, която може да се използва за всякакъв вид семинари, конференции, работни срещи, обучения и други публични събития с капацитет 50 седящи и 80 правостоящи места (LCD презентационни екрани (TV); Аудио-видео презентационно оборудване; Техническа поддръжка)
9. Паркинг
10. Образование
11. Работа в мрежа

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Но най-вече...

- Чрез организирането на срещи, в които младите предприемачи представят идеите си – формално и неформално
- Те подпомагат получаването на фокусирана обратна връзка и валидация на бизнес-идеите и бизнес-моделите
- Като превърнат локацията в предпочитано място за срещи се увеличава шанса за непланиран трансфер на знания
- Става притегателен партньор за международни и трансгранични мрежи, което пък дава възможност за популяризация на местните фирми в чужбина, а от там обратно в общността

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

Какви са следващите услуги, които ще се предоставят ?

- обучения,
- конференции,
- семинари,
- учебни пътувания,
- поддържане на стойчиви контакти с икономиката и училищата
- образование за най-малките

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working



The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА :

- Да станем разпознаваеми сред младите като място за иноватори и необходимата им среда за развитие на предприемаческия дух на идеи и действия
- Да събудим духа на иноваторите в младите хора
- Да обясним, че с добър партньор нищо не е невъзможно



The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working

НАЕМАТЕЛИ НА СТАРТЪП ЦЕНТЪРА

17 наематели



Пол	Брой наематели
мъже	13
жени	4

- компании (Програмиране, Маркетинг, Дизайн...)

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.


Interreg
Creece-Bulgaria
Co-Working


Какво означава това за вас? :


- Сградата, която е била отредена за инкубатор е интегрална част от училището
- Но духът на инкубирането може да се пренесе в бъдещето като стане училищен инкубатор за учебно-тренировъчните фирми в региона и за комерсиализацията на най-успешните академични ИТ проекти (лауреати от ИТ олимпиади)
- Необходимо е общо лобиране пред общинските власти

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

Interreg
Greece-Bulgaria
Co-Working
European Regional Development Fund


Европейски фонд за регионално развитие


Министерство на регионално развитие и инфраструктура


Министерство на регионално развитие и инфраструктура


Министерство на регионално развитие и инфраструктура

Джордж Бърнард Шоу казва:

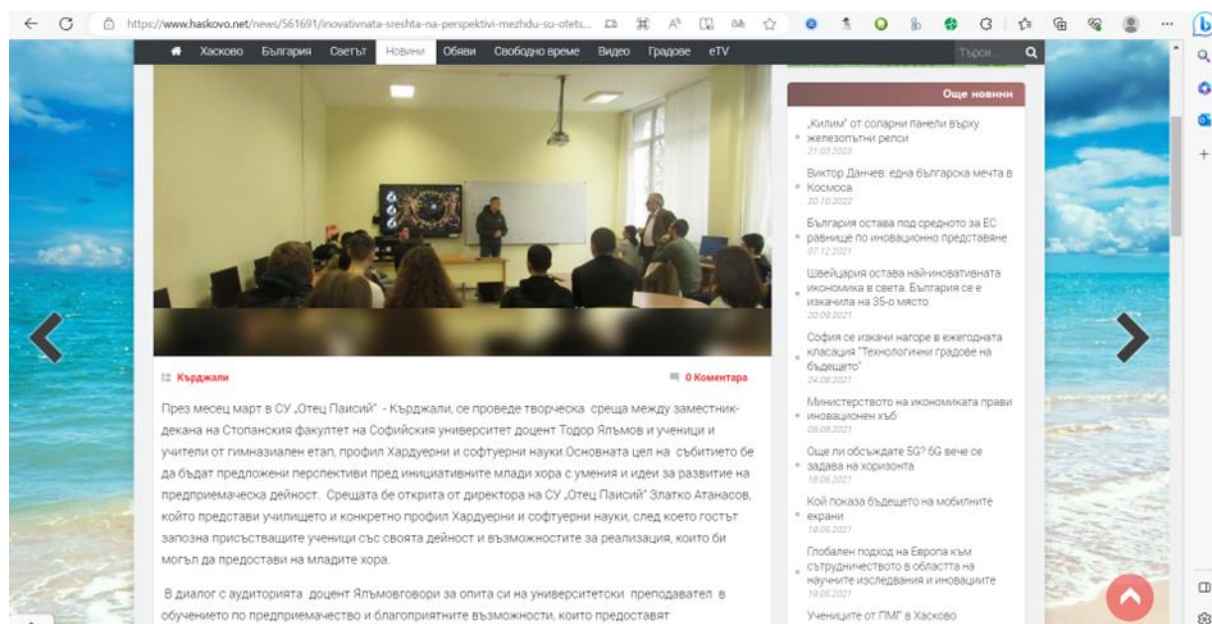
“Хората, често обвиняват обстоятелствата, за това което са. Аз не вярвам в обстоятелствата. Победителите се изправят и търсят обстоятелствата, които им трябва и ако не ги намерят ги създават”

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and National Funds of the countries participating in the INTERREG V-A "Greece- Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme.

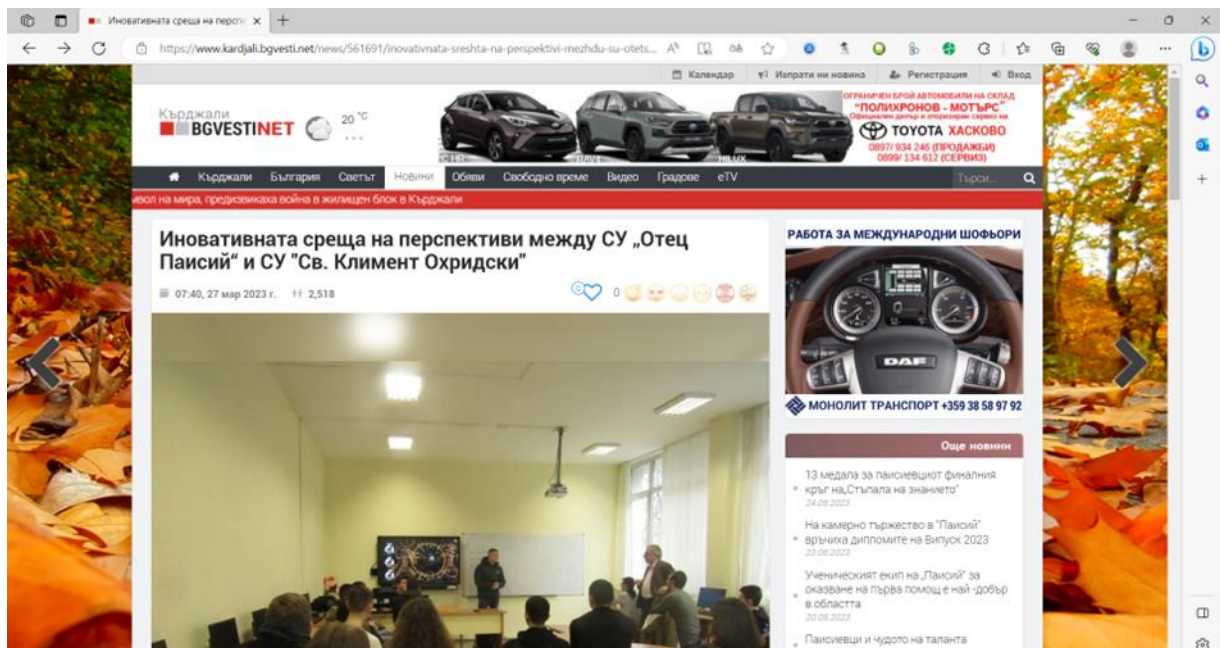
H. Publicity

[Иновативната среща на перспективи между СУ „Отец Паисий“ и СУ "Св. Климент Охридски" - Haskovo.NET](https://www.haskovo.net/news/561691/innovativnata-sreshita-na-perspektivi-mezhdu-su-otets-paisii-i-su-sv-kliment-ohridski)

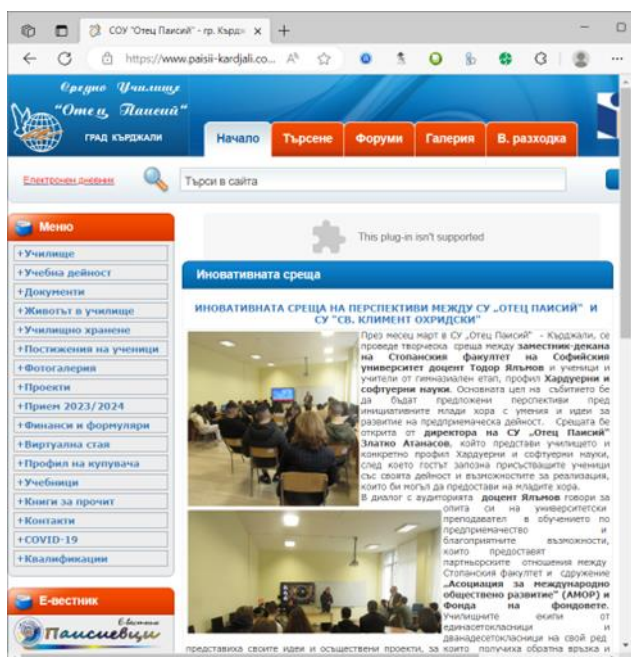
Haskovo.net is a regional newspaper, which covered the series of events hosted by Otets Paisii. The journalists highlighted the fact that the trainers are from Sofia University more than the specifics of the project.



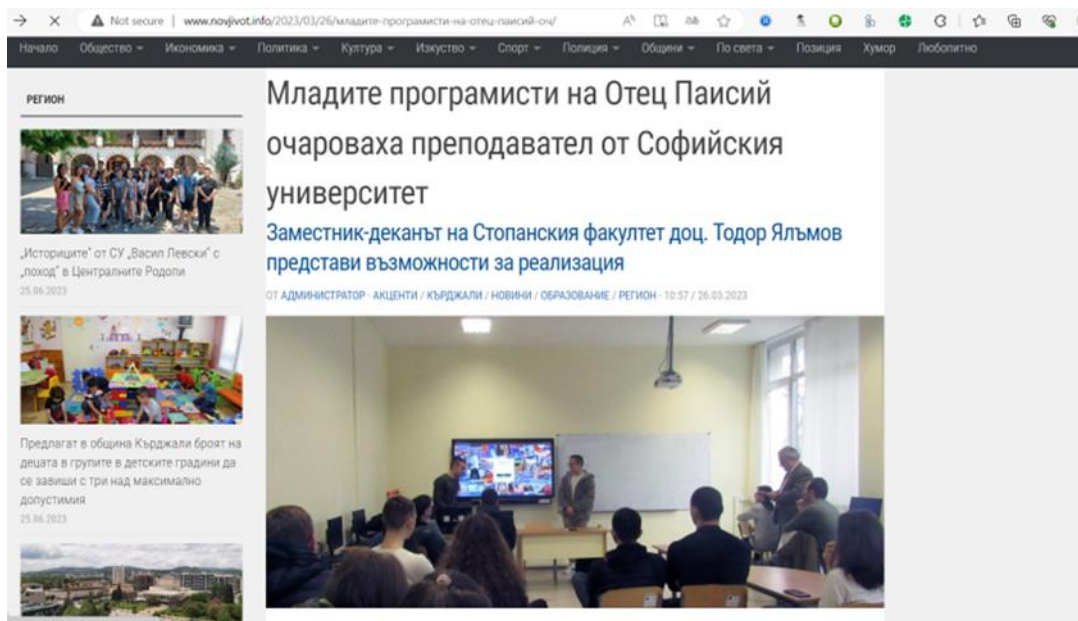
The same information has been published by the regional online newspaper bgvesti.net (Kardzhali, Dimitrovgrad and Smolyan) - [Иновативната среща на перспективи между СУ „Отец Паисий“ и СУ "Св. Климент Охридски" - Kardjali.bgvesti.NET](https://www.bgvesti.net/news/561691/innovativnata-sreshita-na-perspektivi-mezhdu-su-otets-paisii-i-su-sv-kliment-ohridski)



The school itself also published information at its website - [СОУ "Отец Паисий" - гр. Кърджали - Новини: Иновативната среща \(paisii-kardjali.com\)](https://www.paisii-kardjali.com)



Other media also published information about the event, such as Novjivot.info (New Life): [Младите програмисти на Отец Паисий очароваха преподавател от Софийския университет – Нов Живот \(novjivot.info\)](https://novjivot.info)



Also, the Kardzhali branch of the Bulgarian National Radio did an interview as well regarding an opportunity for young entrepreneurs from Kardzhali - [Фондът на фондовете и алма-матер с нов конкурс за младежки стартапи - Още от деня \(bnr.bg\)](#) The interview with Todor Yalamov mentions the work with Otets Paisii school and the Co-working Accelerator program with Industrial Zones.

I. List of participants

J. Photos:



Remark: The Director and teachers among the students



Discussions in small groups



K. Evaluation of action

The evaluation was conducted at the end as a feedback session. Due to the positive feedback the school journalists and teachers contacted regional journalists to cover the trainings.

