

## REPORT / DELIVERABLE 5.3.2

**Aim:** The general objective of Deliverable 5.3.2 is advance the START-UP strategy and BOOTCAMPS development (WP3 and WP4) received by the Masterclass training (WP 5.1), The Masterclass Coaching includes presentations on

- Trade law;
- accounting;
- (product) innovations.

The report present: invitation for the Masterclass Coaching days, agenda, minutes/evaluation report of the event, presentations made during the event, pictures from the event.

### CONTENTS

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 1. INVITATION .....                  | 2  |
| 2. AGENDA .....                      | 5  |
| 3. MINUTES / EVALUATION Report ..... | 6  |
| 4. PRESENTATIONS .....               | 7  |
| 5. PICTURES .....                    | 34 |

## 1. Invitation

Two cycles of Masterclass training were organized:

- First Masterclass coaching: 17-11-2022 – 16-12-2022
- Second Masterclass coaching: 22-02-2023 – 17-03-2023

The Invitation was prepared on Bulgarian and English. The Bulgarian invitation was:

- Posted at the UNWE web-page and UNWE-Haskovo Facebook page.
  - Sent by e-mail to different stakeholders: local authorities, local media, local NGOs and others.
  - Printed Invitation was posted in front of the UNWE-Haskovo Building
  - Students were invited during the process of lecturing.
- 
- First Masterclass training:

# ПОКАНА

КЪМ СТУДЕНТИТЕ ОТ УНСС- ХАСКОВО

Уважаеми колеги,

ПРОДЪЛЖАВАТ ОБУЧЕНИЯТА ПО

**МАСТЪР КЛАС**

**ПО ТЪРГОВСКО ПРАВО**

ОТ 16 ДО 18 НОЕМВРИ

ОТ 5 ДО 6 ДЕКЕМВРИ

Обучението продължава по следния график:

**МАСТЪР КЛАС**

**СЧЕТОВОДСТВО НА  
ПРЕДПРИЯТИЕТО**

ОТ 23 ДО 24 НОЕМВРИ

30 НОЕМВРИ- 01 ДЕКЕМВРИ

07 ДЕКЕМВРИ

## **МАСТЕР КЛАС**

# **ПРОДУКТОВИ ИНОВАЦИИ**

### **12-16 ДЕКЕМВРИ**

Обучението ще е в рамките на времето от 17 до 21 часа в сградата на УНСС- Хасково. Участниците ще получат сертификат за обучение. Участието е безплатно. То е част от проекта CO-WORKING, в който участва РЦДО на УНСС в Хасково и е по програмата за трансгранично сътрудничество между България и Гърция.

Мастър клас по Иновации и Старт-ъп бизнес - от 07 - до 11 Ноември 2022

Мастър клас по Търговско право - 16 - 18 Ноември и 05 - 06 Декември 2022

Мастър клас по Финансово счетоводство - 23 - 24 Ноември, 30 Ноември - 01 Декември и 07 Декември 2022

Мастър клас по Бизнес иновации - 12 - 16 Декември 2022

Игрова седмица за Насърчаване на бизнес мрежи и академично предприемачество /през м.Януари 2023/

Поздрави,

- Second Masterclass training

# Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

European Regional Development Fund



## ПОКАНА

**УНИВЕРСИТЕТЪТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО**  
чрез РЕГИОНАЛНИЯ ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ – ХАСКОВО

### Ви кани

да участвате на следните събития

от **13** – до **17 Февруари** 2023г. /17:00 ч./ - Майсторски клас по *Иновации и старт-ъп бизнес*

от **22** – до **24 Февруари** и от **01** – до **02 Март** 2023 г. /17:00 ч./ -  
Майсторски клас по *Счетоводство на предприятието*

от **27** – до **28 Февруари** и от **06** – до **08 Март** 2023 г. /17:00 ч./ –  
Майсторски клас по *Търговско право*

от **13** – до **17 Март** 2023 г. /17:00 ч./ - Майсторски клас по *Продуктови иновации*

от **25** – до **31 Март** 2023 г. /9:00 ч./ - *Тренировъчен лагер* и създаване на предприемачески мрежи

*Майсторските класове и тренировъчния лагер се провеждат по проект „НАСЪРЧАВАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО ЧРЕЗ ПОДКРЕПА НА ИНОВАТИВНИ ИДЕИ ПОСРЕДСТВОМ ПРЕД-ИНКУБАЦИОННИ МЕХАНИЗМИ“, финансиран по програма ИНТЕРРЕГ Гърция – България 2014 – 2020 и са безплатни за всички обучаеми.*



*The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Cooperation Programme INTERREG V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020”*

## 2. Agenda

The schedule of each of the Masterclass coaching was the next:

|  | 1 <sup>st</sup> Master class training  | 2 <sup>nd</sup> Master class training                       |
|--|--|---|
| <b>Accounting coaching activity</b>                | <b>22 – 24. Nov 2022</b><br><b>30.Nov – 01. Dec 2022</b><br><b>07.Dec 2022</b> | <b>22 - 24. Feb 2023</b><br><b>01 – 02. Mar 2023</b>        |
| 1 <sup>st</sup> day: 17:00 – 21:00                 | Welcome information /prof Snejana Bacheva/                                     | Welcome information /prof Snejana Bacheva/                  |
| 2 <sup>nd</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Basics of Start-up accounting /prof Snejana Bacheva/                           | Basics of Start-up accounting /prof Snejana Bacheva/        |
| 3 <sup>rd</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up accounting practices /prof Snejana Bacheva/                           | Start-up accounting practices /prof Snejana Bacheva/        |
| 4 <sup>th</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up accounting practices /prof Snejana Bacheva/                           | Start-up accounting practices /prof Snejana Bacheva/        |
| 5 <sup>th</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up accounting problems /prof Snejana Bacheva/                            | Start-up accounting problems /prof Snejana Bacheva/         |
| <b>Trade law coaching activity</b>                 | <b>16 – 18. Nov 2022</b><br><b>05 – 06. Dec 2022</b>                           | <b>27 - 28. Feb 2023</b><br><b>06 – 08. Mar 2023</b>        |
| 1 <sup>st</sup> day: 17:00 – 21:00                 | Welcome information /prof Jivko Draganov/                                      | Welcome information /prof Jivko Draganov/                   |
| 2 <sup>nd</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Basics of Start-up trade law /prof Jivko Draganov /                            | Basics of Start-up trade law /prof Jivko Draganov /         |
| 3 <sup>rd</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up trade law practices /prof Jivko Draganov /                            | Start-up trade law practices /prof Jivko Draganov /         |
| 4 <sup>th</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up trade law local practices /Atanas Georgiev/                           | Start-up trade law local practices /Atanas Georgiev/        |
| 5 <sup>th</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up trade law local problems / Atanas Georgiev/                           | Start-up trade law local problems / Atanas Georgiev/        |
| <b>Innovation coaching activity</b>                | <b>12 – 16. Dec 2022</b>   | <b>13 – 17. Mar 2023</b>                                    |
| 1 <sup>st</sup> day: 17:00 – 21:00                 | Welcome information /prof Georgi Zabunov/                                      | Welcome information /prof Georgi Zabunov/                   |
| 2 <sup>nd</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Basics of Start-up innovations /prof Georgi Zabunov/                           | Basics of Start-up innovations /prof Georgi Zabunov/        |
| 3 <sup>rd</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up innovation practices /prof Georgi Zabunov/                            | Start-up innovation practices /prof Georgi Zabunov/         |
| 4 <sup>th</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up local innovation practices /prof. Georgi Zabunov /                    | Start-up local innovation practices /prof. Georgi Zabunov / |
| 5 <sup>th</sup> day: 9:00 – 12:00<br>13:00 – 21:00 | Start-up local innovation problems /prof. Georgi Zabunov /                     | Start-up local innovation problems /prof. Georgi Zabunov /  |

### **3. Minutes / Evaluation report**

After the Masterclass training we could summarize

1. During the presentations participated different stakeholders: UNWE-Sofia students from Haskovo, Local secondary schools' students, local entrepreneurs.
2. The discussions during and after the presentations shows that the CO-WORKING topics are interesting for the local entrepreneurs. They have been interested from the Bootcamps and Start-up Networking activities.
3. Most of the participant become trainees during the Bootcamps and Start-up Networking.

## 4. Presentations

During the Masterclass coaching the Presentations were made in Bulgarian.

- Start-ups accounting coaching presentations

The image shows two presentation slides. The top slide has a white background with a wooden floor texture at the bottom. The title 'СЧЕТОВОДСТВО' is in large black letters. Below it, in smaller black text, is 'ПРОЕКТ CO WORKING', 'ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ 2014-2020', and 'ПРОФ.Д-Р СВЕЖАНА БАШЕВА, СРА'. The bottom slide has a white background with a wooden floor texture at the bottom. It contains the same project information as the top slide, followed by the title 'СЧЕТОВОДСТВО- НАУЧНА ОБЛАСТ И ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ' and two bullet points in red text.

**СЧЕТОВОДСТВО**

ПРОЕКТ CO WORKING  
ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ 2014-2020  
ПРОФ.Д-Р СВЕЖАНА БАШЕВА, СРА

ПРОЕКТ CO WORKING  
ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ 2014-2020  
**СЧЕТОВОДСТВО- НАУЧНА ОБЛАСТ И ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ**

- **Като дейност** счетоводството е свързано с наблюдение, регистриране, измерване (оценяване), обработване, анализиране и предаване на информация на заинтересовани потребители.
- **Като научна област** счетоводството е част от икономическата наука. Счетоводството се заражда през XV в. и е първата официална икономическа наука с цел обслужване на управлението на стопанствата.

## ЛУКА ПАЧИОЛИ- 1445-1517

---

- Основоположник на счетоводната наука е италианският професор Лука Пачоли. В своя трактат, посветен на счетоводството, той определя неговата цел, а именно да **обяснява** икономическата природа и промените в стопанските процеси. Пачоли посочва следното: „...за да могат работите на Н. В. дука на Урбино да имат пълно обяснение при ръководенето на стопанството, аз реших да прибавя този най-необходим трактат...“

## ЗА СИЛАТА НА ЧИСЛАТА, ГЕОМЕТРИЯ, БОЖЕСТВЕНАТА ПРОПОРЦИЯ

---





## ВСИЧКО ЗА АРИТМЕТИКАТА, ГЕОМЕТРИЯТА, ПРОПОРЦИИТЕ И ПРОПОРЦИОНАЛНОСТИТЕ- ВЕНЕЦИЯ 1494

---



ПРОЕКТ CO WORKING  
ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ 2014-2020

---

- Той се счита за „баща на счетоводството“ заради въведения от него метод на двустранното счетоводство. В книгата се съдържа отделна глава „Трактат за сметките и записванията“, в която за първи път се описва Венецианската счетоводна система, известна днес като „двустранно счетоводство“.
- В книгата се въвеждат счетоводни понятия, употребявани в счетоводството и до днес – дебит, **кредит**, **баланс**, активи, **капитал**, задължения, оборотна ведомост и др., и се демонстрират счетоводни процеси като годишно счетоводно приключване и др. Засягат се теми като счетоводни принципи, етичните норми в счетоводната професия и изчисляване на себестойност.

## ЦЕЛ НА СЧЕТОВОДСТВОТО

---

- **Основната цел на счетоводството е да предостави на потребителите средство, с което да преценят икономическото състояние и перспективи на развитие на предприятието.**

ПРОЕКТ **CO WORKING**  
ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ **2014-2020**  
**СЧЕТОВОДСТВО**

---

- Счетоводната наука дава отговор на въпроса кои страни и отношения от икономическата система стават обект на отразяване. Основен обект на отразяване от страна на счетоводството са **стопанските операции**. Те самите се определят като факти на стопанския живот, които оказват влияние върху имущественото състояние на предприятието.

## СЧЕТОВОДСТВО

---

- Счетоводната наука дефинира и **счетоводния метод**. Той е определен като система от способности, които осигуряват единно, непрекъснато, взаимосвързано и обективно отражение на обектите на отчитане.

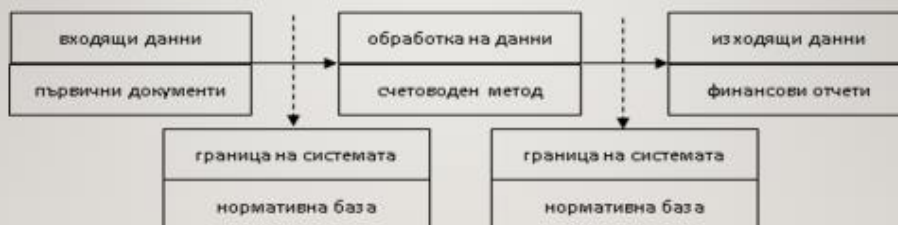
## ИНФОРМАЦИОННА СИСТЕМА СЧЕТОВОДСТВО

---

- Счетоводната информационна система играе основна роля в управленската информационна система. Чрез нея се осигурява информация за всички равнища на управление в едно дружество – от административното управление, което е отговорно за постигане на основните цели, до оперативното управление, което е отговорно за постигане на специфичните цели на отделните звена.

## ИНФОРМАЦИОННА СИСТЕМА „СЧЕТОВОДСТВО“ – ГРАНИЦИ

---



ПРОЕКТ COWORKING  
ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ 2014-2020  
СЧЕТОВОДСТВОТО- НАУЧНА ОБЛАСТ И ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

---

Налице е огромно количество данни, в чиито рамки системата трябва да „филтрира“ определен брой данни, за да постигне своята крайна цел. Процесът на „филтриране“ е граница на системата. Какъв ще бъде той (кои данни ще влязат в системата, по какъв начин ще се събират, измерват, регистрират, предават те) се установява във и чрез нормативната база (уредба) – Закона за счетоводството, Националните счетоводни стандарти и Международните счетоводни стандарти. Нормативната база играе ролята на „филтър“ за системата.

- другата граница на системата се определя от информационните потребности на нейните потребители. Информационните потребности също се регламентират чрез нормативната база, макар и косвено. Това става чрез определяне състава и съдържанието на годишните финансови отчети. Основни потребители-инвеститори и кредитори

- Компоненти на финансовите отчети-предназначение, роля, структура;
- Елементи на финансовите отчети- същност, признаване, оповестяване.

ПРОЕКТ CO WORKING  
ФИНАНСИРАН ПО ПРОГРАМА ИНТЕРРЕГ ГЪРЦИЯ-БЪЛГАРИЯ 2014-2020  
СЧЕТОВОДСТВОТО- НАУЧНА ОБЛАСТ И ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

---

- Качествени характеристики на информацията;
- Концептуална рамка;
- Счетоводен метод;
- Изготвяне на финансови отчети.

- Start-up trade law coaching presentations

# ТЪРГОВСКО ПРАВО




Търговско  
право\_1.pdf



Търговско  
право\_2.pdf

- Start-up innovations coaching presentations



co-working interreg Greece-Bulgaria Co-Working

# Генериране на идеи за нови бизнеси и бизнес решения

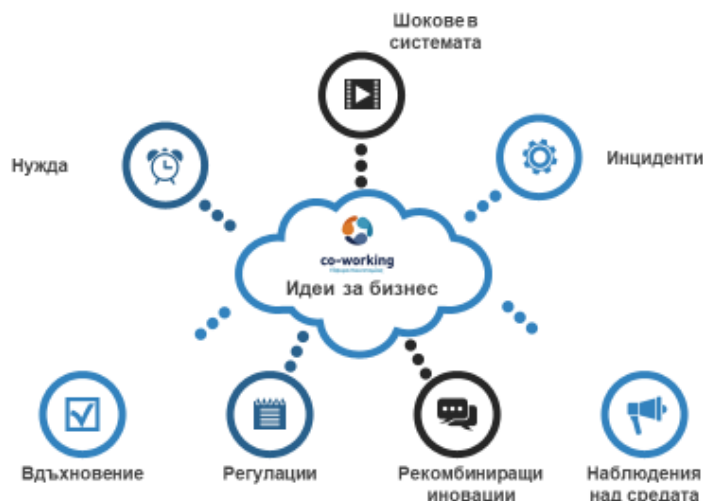


co-working interreg Greece-Bulgaria Co-Working

## Генериране на идеи

- 01** Първи етап от създаването на нов бизнес
- 02** Какво да направим с всички алтернативи в главите си ?  
Сформиране на голям набор от идеи
- 03** Нямаме идеи – какви източници можем да намерим?  
Вътрешни и външни

# Необходимост от нови бизнес решения



interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working



## Как да намерим успешните идеи

### Търсне на проблеми и неефективни решения

Мисълта, че имаш нужда от нещо, е много по-силен мотиватор, от това, че нещо е яко и готино. Запитайте се дали решавате проблемите на клиентите си. Ако отговорът е да, то това е идея, която има потенциал.

#### Фокус

Помислете за това, каква група от потребители бихте искали да обслужвате, а не тогава върху самия продукт. Предимствата на този подход за генериране на идеи е, че можете да използвате вече съществуващите ви контакти, за да достигнете до тази група потребители. Независимо дали е с цел проучване, продажби или пласмент, вече изградените контакти ще бъдат от голяма полза и ключово придимство пред конкурентите

### Проучване на клиентите

Чрез провеждането на един разговор или интервю, можете да откриете незадоволени нужди и проблеми, чакащи решение. Питайте какви проблеми имат, от какво имат нужда или какво желаят. Отговорите на тези въпроси могат да ви дадат много идеи за бизнес.





## Полувинчати решения

Търсете за проблеми, решенията на които хората са изобрели сами. Щом са отделили от времето и средствата си, за да намерят сами решение на своя проблем (макар и отчасти), то той е важен за тях и имат незадоволена нужда.

Например- решения за автоматично поливачи се саксии.

## Топла вода

Не е нужно да откривате топлата вода отначало, за да изградите успешен бизнес. Следването на работещ модел, има много предимства. Можете да дублирате това, което другите вече правят, като намерите начин да се различавате от тях или дори да предлагате по-ниска цена на продуктите. Разрешете съществуващ проблем, но с ново, различно и по-ефективно решение.



# Методи и техники за генериране на идеи





### Пример



Производител на кламери

Проблема – как да подобря продукцията си?

Задаване на въпроси

- Какво мога да заменя в кламера?
- С какво да комбинирам кламера, че да се получи нещо ново?
- Какво може да се адаптира по отношение към кламера?
- Как да модифицирам кламера?
- Какво да добавя към кламера?
- Какви други начини на използване могат да се предложат?
- Какво да махна от кламера?
- Какво да обърна в кламера, да променя на противоположно?

### Резултат

Един производител на кламери заменил метал с пластмаса, добавил цвят и създал цветни кламери от пластмаса, които не само държат хартията, но и се използват за маркиране на страници.






## Морфологичен анализ - Morphological Analysis

### Как да генерираме нови идеи манипулирайки параметрите на задачата



Формулиране на проблема – запишете какъв проблем се опитвате да решите 

Определяне на основните параметри на задачата. За да разберете дали конкретен параметър е важен или не, запитайте се дали проблема ще го има, ако премахнем този параметър 

Съставяне на списъка с вариации. За всеки параметър напишете списъка с всички възможни стойности, за които можете да се сетите 

Изберете правилната за вас вариация, ако е необходимо доразвийте я 

Създаване на различни комбинации. Започнете да експериментирате с различни комбинации – изберете за всеки параметър случайна стойност и оценете цялата комбинация

Собственик на автомивка се опитва да намери нови идеи за бизнес, използвайки наличните ресурси. След анализ на автомивката той определя 4 основни параметъра

| Начин на миене | Обект на миене | Оборудване | Продаване на стоки |
|----------------|----------------|------------|--------------------|
| Пълно          | Леки коли      | Спрей      | Съпътстващи стоки  |
| Самообслужване | Тирове         | Конвейер   | За лични нужди     |
| Ръчно          | Къщи           | Кабини     | Книги              |
| Мобилно        | Дрехи          | Сушене     | Храна              |
| Комбинирано    | Кучета         | Четки      | Цигари             |

Случайната комбинация на „Самообслужване“, „Кучета“, „Четки“, „Спрей“, „Кабини“ и „Съпътстващи стоки“ го навежда на мисълта за устройство за миене на кучета. Стопаните ще имат възможност да измият кучето, да използват шампоан, четки, да ги изсушат. Наблизо ще се продават и допълнителни стоки, свързани с кучета.



## Мозъчна атака



Interreg  
Creoer Bulgaria  
Co-Working

- Колективен творчески подход за генериране на голям брой идеи за разрешаване на даден проблем
- Стимулира свободно асоцииране
- Стимулира нестандартното мислене, с напредък поглед на лудничави или нестандартни идеи
- Идея на един от участниците може да бъде доразвита от друг.
- Необходим е координатор или група от участниците, която да отсе подходящите идеи

Пример: през последните месеци броят на клиентите в магазин спада. Собственикът търси отговор на въпроса „Как да привлечем повече клиенти?“

#### Брейнсторминг сесия

1. Организиране на времето и мястото на сесията;
2. Служителите на магазина са поканени като участници, но не и мениджърите им;
3. Координаторът е комуникативен и стопля атмосферата в групата, той задава въпроса и дава указания за условията и правилата на сесията- за 20 мин. Всеки участник трябва да даде идея, а останалите да не я критикуват
4. координатора събира идеите
5. съгласуват се критерии за оценка на идеите



Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

co-working

#### Резултати

| Идеи             | Цена | Изпълнение | Срок на изпълнение | Най-голям потенциален ефект | Общо |
|------------------|------|------------|--------------------|-----------------------------|------|
| Нови продукти    |      |            |                    |                             |      |
| - Спортни        | 5    | 4          | 4                  | 2                           | 15   |
| - градински      | 3    | 3          | 3                  | 2                           | 11   |
| Начин на плащане |      |            |                    |                             |      |
| Пост терминал    | 5    | 5          | 5                  | 4                           | 19   |
| Авансово плащане | 2    | 1          | 1                  | 1                           | 5    |
| Реклама          |      |            |                    |                             |      |
| Пощенски брошури | 4    | 3          | 2                  | 4                           | 13   |
| ТВ/радио         | 1    | 2          | 3                  | 4                           | 10   |

Оценка 1 до 5 според ефекта, който би имала

co-working

# Метод 635 – BrainwArning

Разновидност на брейнсторминг, при която идеите се записват;

Целта е намирането на идеи за разрешаване на даден проблем.

Необходими са 6 човека, които да запишат по 3 предложения за решаване на проблема, за 5 минути; Участниците предават своите предложения



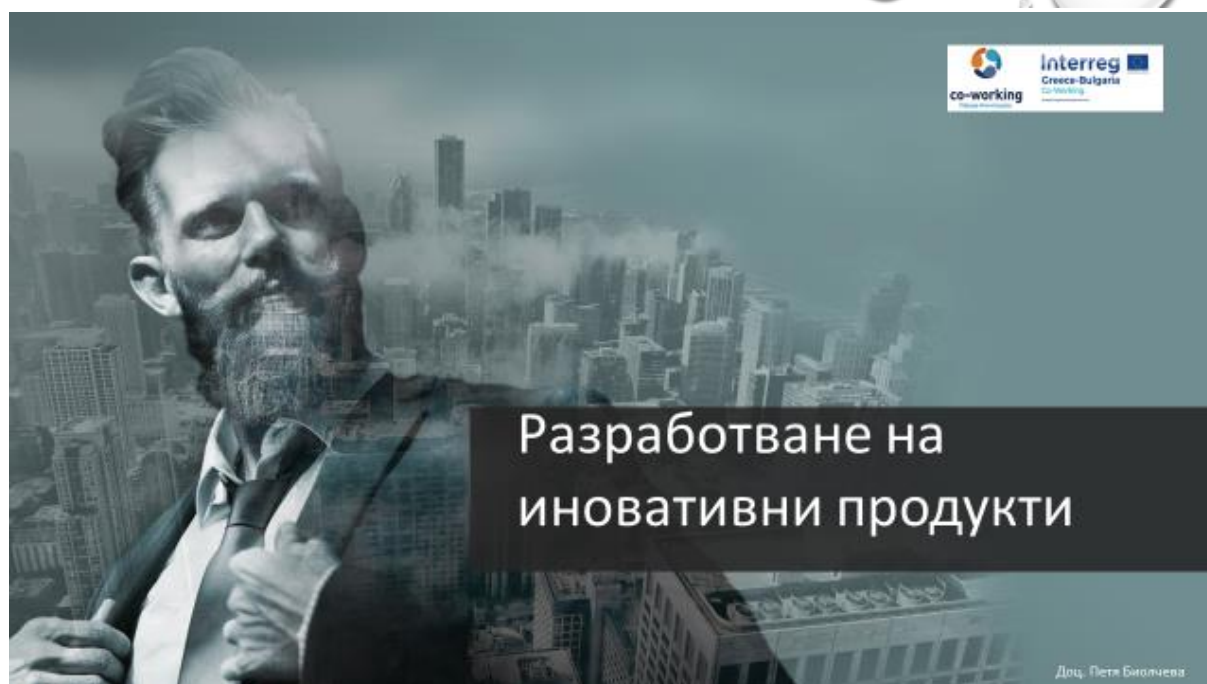
Участниците предават своите предложения на съседа си, който доразвива техните идеи, или дава нови три идеи.

Предаването на предложенията измежду участниците продължава докато всеки види предложенията на останалите и даде своите предложения към тях.



## Оценка на риска при селектирането на идеи







## Значение на иновациите за старт-ъп



- 01** Осигуряват по-добро качество на продукта
- 02** Осигуряват съответствие между предлаганите продукти и нарастващите потребности на клиентите
- 03** Повишават на конкурентоспособността на старт-ъпа
- 04** Осигуряват по-ползотворно използване на технологичния потенциал, повишават квалификацията и мотивацията на персонала

Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

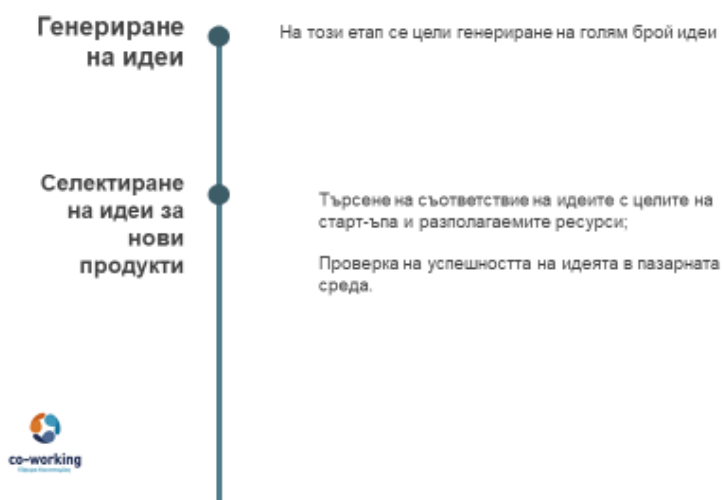
Как да разработим  
иновативни продукти?

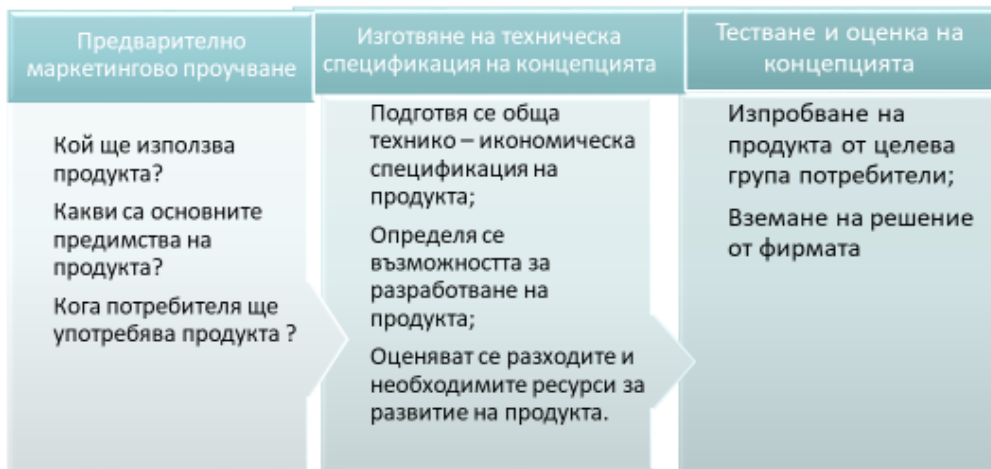
Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

## Видове иновации в зависимост от степента им на новост:

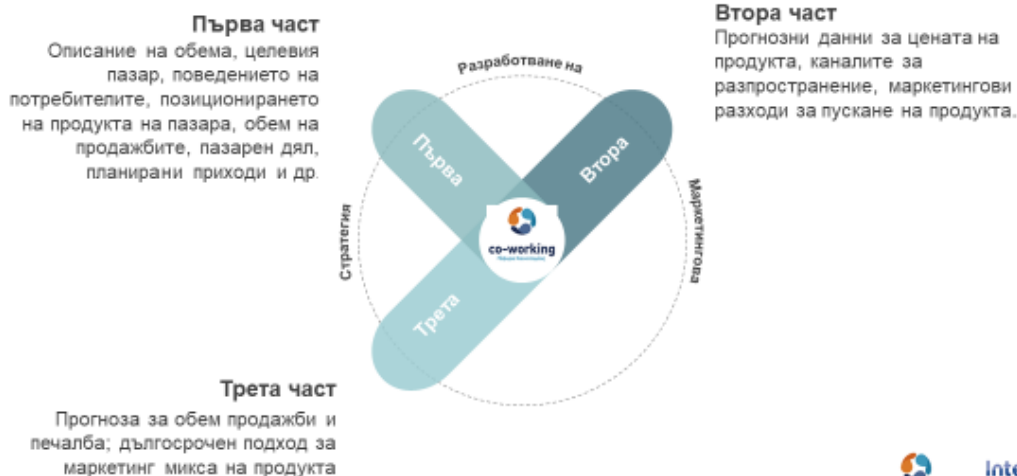


## Етапи на разработване на проект за инавиционни продукти

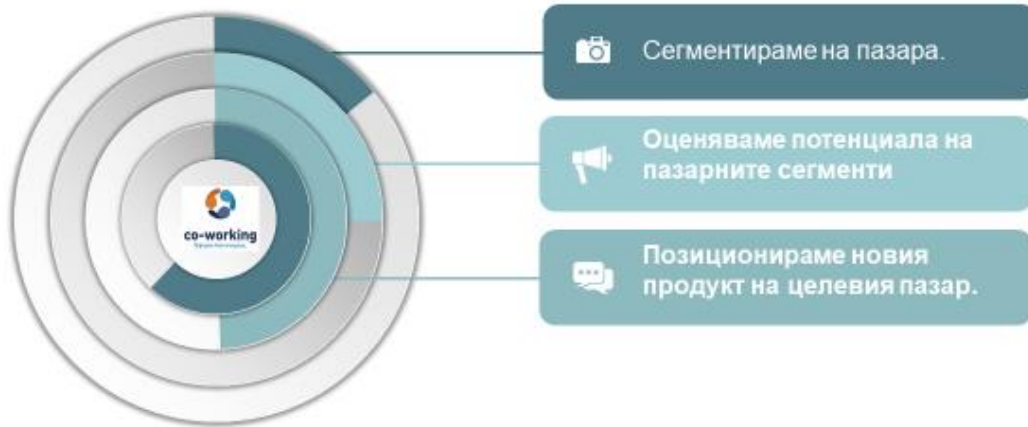




#### 4. Разработване на маркетингова стратегия за новия продукт



## Как да изберем правилния целеви пазар?



Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

## Какви са подходите за избор на целеви пазар?



Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

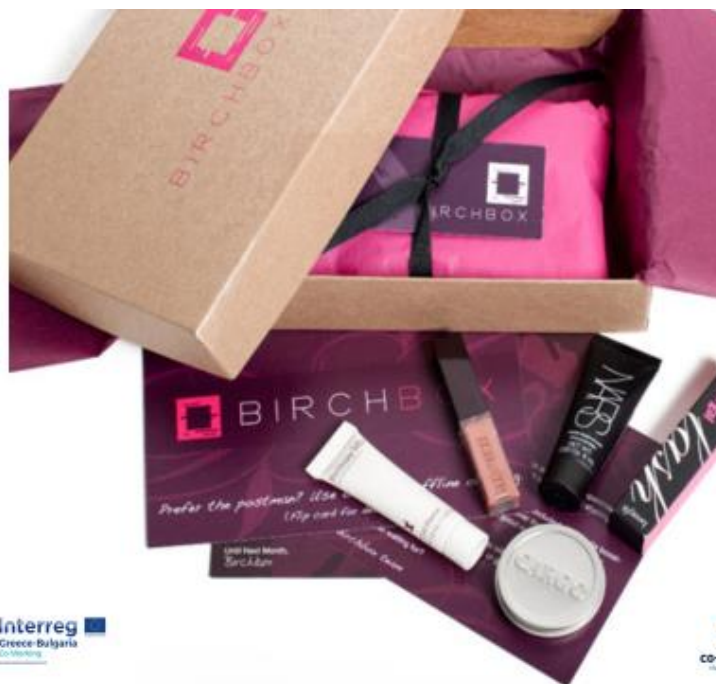
co-working

## Как да определим ценовата стратегия за иновацията?



Zady е ново начинание в електронната търговия. Фирмата е специализирана в етично изработени стоки (дрехи, аксесоари и домашни продукти) с прозрачна верига от доставки. Всеки продукт разказва история за своя създател, благодарение на което купувачите често се озовават в дизайнерското студио. Включването на тези истории ангажира клиентите с по-лична връзка с бранда, а това е фактор, който значително стимулира продажбите. Тъй като Zady е насочена към хора, които се интересуват откъде идват стоките им, този тип стратегия е особено успешна.

Birchbox залага на нещо, което е характерно за младото поколение – страхът да не пропуснат нещо. Фирмата има специална платформа за търговия, която предполага срещу 10 долара на месец всеки от клиентите да получава персонализирана кутия с козметични мостри или отстъпки. Оказва се, че стратегията е повече от успешна, а това се дължи на връзката ѝ със социалните мрежи. Постоянно се публикуват снимки, видеоклипове, изпратени от доволни клиенти. От своя страна потребителите сами рекламират продуктите в личните си профили, като показват на списъка си с приятели каква изненада са им подготвили от Birchbox този месец.



Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

CO-1

## 5. Бизнес анализ

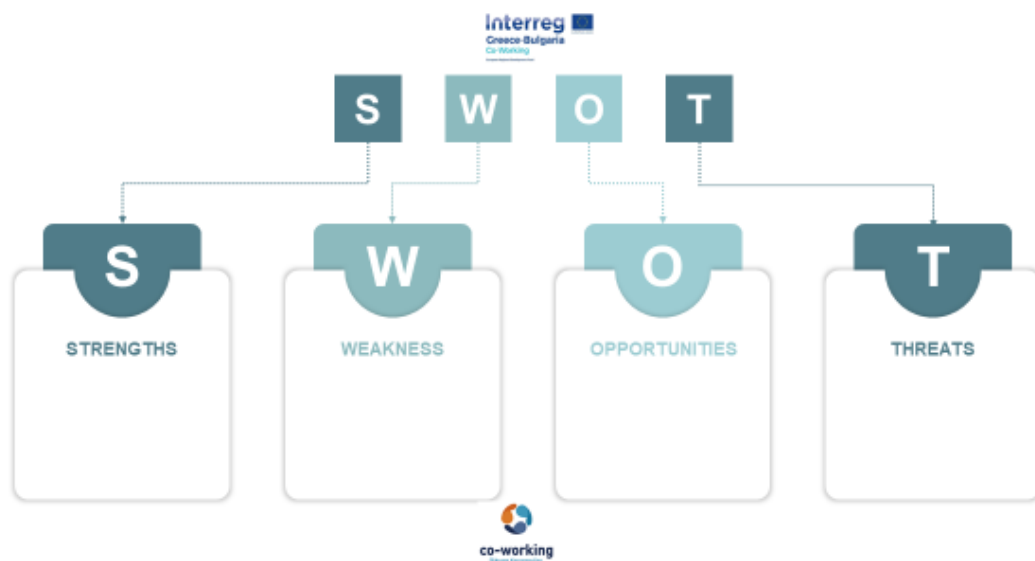
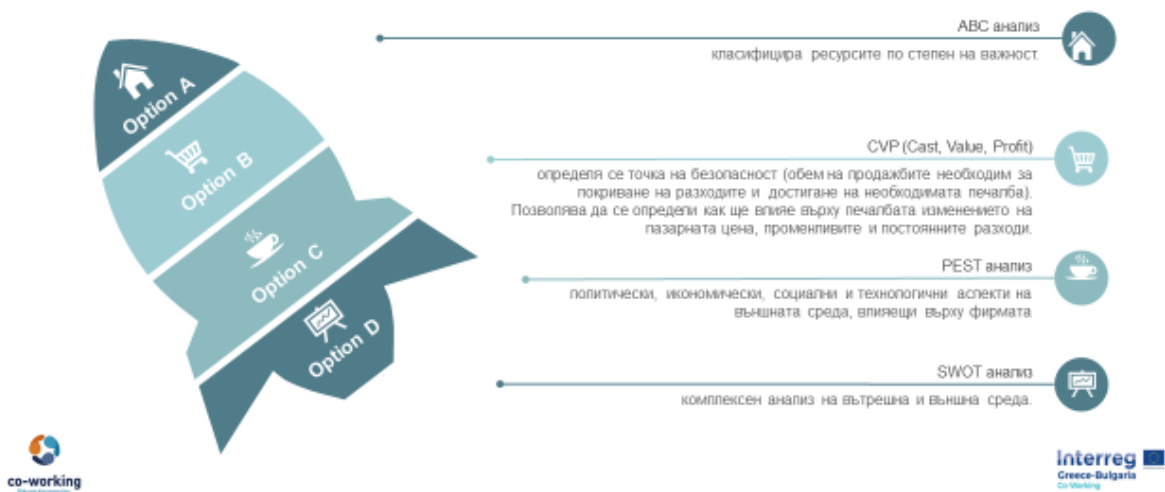
Превръщане на данни в информация и знания за бизнеса.  
Взаимодействие на математически модели, технологични и инструментални средства осигуряващи цялостен подход към вземане на управленски решения



Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

co-working

# Видове бизнес анализ



## 7. Тестване на пазара на новия продукт



### Място на провеждане

– пазар, лаборатория, домашна обстановка



### Обект на тестване

– продукт, цена, намаления, марка



### Лица, които ще провеждат тестовете

– потребители, експерти



### Продължителност на тестовете

– кратки, продължителни

## Методи за проверка на потребителското отношение

### Метод на обикновения рейтинг

Търси се положителното или отрицателното мнение на потребителят за различни варианти на новия продукт



### Метод на оценъчните скали

Използват се оценъчни скали, в които всяка бална оценка се равнява на определена задоволеност





## 8. Комерсиализация (въвеждане на пазара) на новия продукт

Гробище за иновации



При навлизане на новия продукт на пазара трябва да се отговори на следните въпроси:

В кой точно момент следва да се въведе продукта на пазара?

Къде, на кой пазар да се въведе продукта?

Как да се организират мероприятията по въвеждане на продукта?



## 5. Pictures

- First Masterclass coaching: 17-11-2022 – 16-12-2022
  - Start-ups accounting coaching presentations



- Start-up trade law coaching presentations





- Start-up innovations coaching presentations



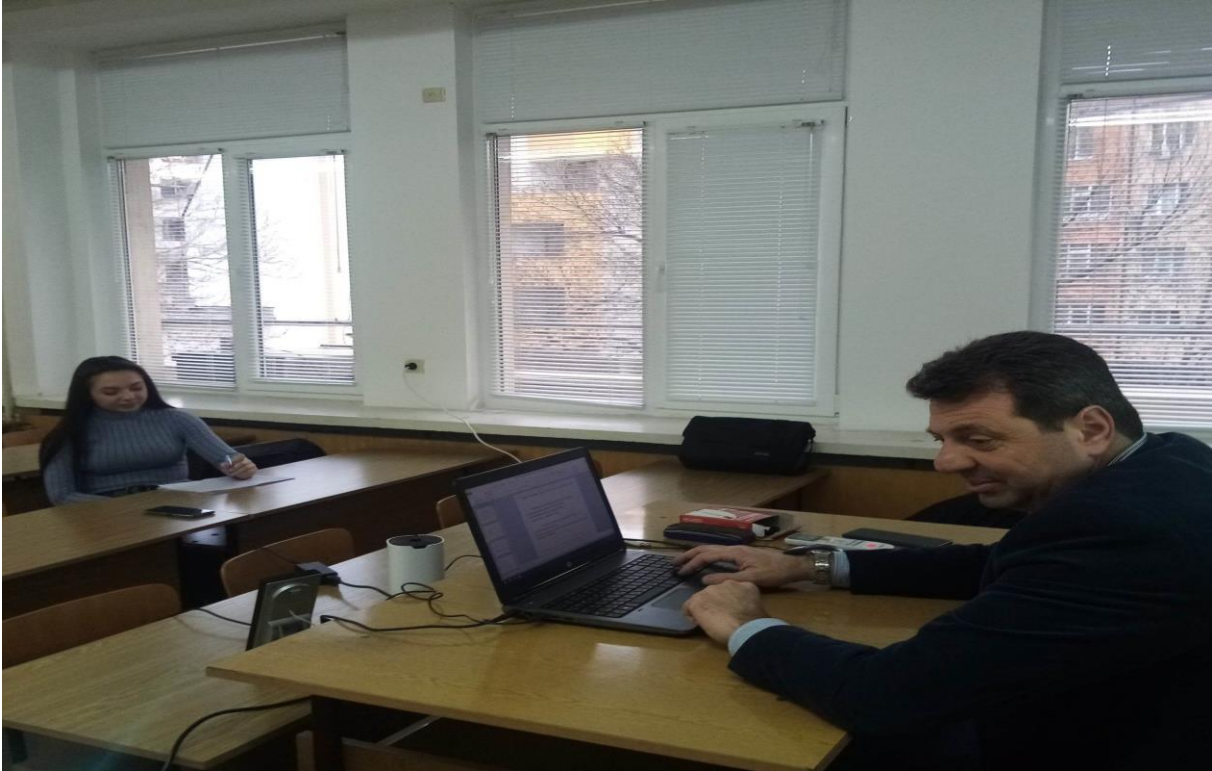


- Second Masterclass coaching: 17-02-2023 – 17-03-2023
  - Start-ups accounting coaching presentations



- Start-up trade law coaching presentations





- Start-up innovations coaching presentations





