

# Interreg

## Greece-Bulgaria

### Co-Working

European Regional Development Fund



---

*D5.4.3*

*Mentor's Network Support*

---

Project Beneficiary 4

*NATIONAL COMPANY INDUSTRIAL ZONES PLC*



by

*Deastra OOD*

The contents of this publication are sole responsibility of the NATIONAL COMPANY INDUSTRIAL ZONES PLC 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.



# Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

European Regional Development Fund



## INVITATION

29 и 30 юни и 10 и 11 юли 2023 г., 08-18 ч

Co-working зала НКИЗ ЕАД

ул. Васил Левски No 2а

Гр. Кърджали

29 and 30 June and 10 and 11 July 2023, 08:00-18:00

Co-working hall NKIZ EAD

2a Vasil Levski St

City. Kurdzhali

### Покана

**за Майсторски класове по предприемачество по проект CO-WORKING**

**Лектори доц. Диана Нетова и доц. Николай Нетов,**

**Катедра Стопанско управление, СУ „Климент Охридски“**

### Invitation

**for Master classes in entrepreneurship under the CO-WORKING project**

**Lecturers Prof. Diana Netova and Prof. Nikolay Netov,**

**Department of Economic Management, SU "Kliment Ohridski"**

1. „Обучителни дейности по предприемачество и бизнес моделиране – Мастърклас“ - два модула на обучение по 20 часа, които ще се фокусират съответно върху предприемачеството и бизнес моделирането

#### **1-ви ОБРАЗОВАТЕЛЕН МОДУЛ: Предприемачество**

- раздел 1: въведение
- раздел 2: основни въпроси на предприемачеството
- раздел 3: предизвикателства в предприемачеството

- раздел 4: как се формира бизнес идеята

## **2-ри МОДУЛ: Бизнес моделиране**

- раздел 1: предложение за стойност
- раздел 2: клиентски сегменти
- раздел 3: канали
- раздел 4: взаимоотношения с клиентите
- раздел 5: потоци на приходи
- раздел 6 : ключови ресурси
- раздел 7: ключови партньори
- раздел 8: ключови дейности
- раздел 9: структура на разходите

1. "Educational activities on entrepreneurship and business modeling - Masterclass" - two training modules of 20 hours each, which will focus on entrepreneurship and business modeling, respectively

1st EDUCATIONAL MODULE: Entrepreneurship

- section 1: introduction
- section 2: basic issues of entrepreneurship
- section 3: challenges in entrepreneurship
- section 4: how the business idea is formed

2nd MODULE: Business modeling

- section 1: value proposition
- section 2: customer segments
- section 3: channels
- section 4: customer relations
- section 5: revenue streams
- section 6 : key resources
- section 7: key partners
- section 8: key activities
- section 9: cost structure

2. **Менторинг на бизнес идеи**

From: a.malcheva@nciz.bg <a.malcheva@nciz.bg>

Sent: 26 юни 2023 г. 9:45

To: vector.and.co@abv.bg; v\_hristow83@abv.bg; office@safety-bg.com; ustras@abv.bg; sales@eko-consult.com; info@wetex-bg.com; vazheliew@yahoo.com; sales@ek-consult.com; boxa2000@abv.bg; decorstil@abv.bg; ayxidior@abv.bg; metaformoo@mbox.is-bg.net; gorsis\_ood@abv.bg; office@flexicom-g.com; office@artmetal-007.com; zaks.ka@mail.bg; avni\_osman@abv.bg

Cc: a.malcheva@nciz.bg

Subject: Покана за Предприемачески Мастър-класове

# Interreg

## Greece-Bulgaria

### Co-Working

European Regional Development Fund



#### INVITATION

29 и 30 юни и 10 и 11 юли 2023 г., 8 -18 ч

Co-working зала НКИЗ ЕАД

ул. Васил Левски No 2а

Гр. Кърджали

#### Покана

#### за Майсторски класове по предприемачество по проект CO-WORKING

Лектор доц. Диана Нетова, Катедра Стопанско управление, СУ „Климент Охридски“

1. „Обучителни дейности по предприемачество и бизнес моделиране – Мастърклас“ - два модула на обучение по 20 часа, които ще се фокусират съответно върху предприемачеството и бизнес моделирането

#### 1-ви ОБРАЗОВАТЕЛЕН МОДУЛ: Предприемачество

- раздел 1: въведение
- раздел 2: основни въпроси на предприемачеството
- раздел 3: предизвикателства в предприемачеството
- раздел 4: как се формира бизнес идеята

#### 2-ри МОДУЛ: Бизнес моделиране

- раздел 1: предложение за стойност
- раздел 2: клиентски сегменти
- раздел 3: канали
- раздел 4: взаимоотношения с клиентите
- раздел 5: потоци на приходи
- раздел 6 : ключови ресурси
- раздел 7: ключови партньори
- раздел 8: ключови дейности
- раздел 9: структура на разходите

Поздрави,

**АННА МАЛЧЕВА**

Експерт Бизнес Развитие

Отдел „Управление на паркове, проекти и участия“

## ПРОЕКТ/PROJECT

„Насърчаване на предприемачеството чрез подкрепа на иновативни идеи чрез механизми за предварителна инкубация “ по Програмата за сътрудничество

INTERREG V-A „Гърция-България “ 2014-2020 г.

"Encouraging entrepreneurship by supporting innovative ideas through pre-incubation mechanisms" under the INTERREG V-A Cooperation Program "Greece-Bulgaria" 2014-2020.

### Програма/Agenda

<b>Събитие/Event</b>	<b>„Обучителни дейности по предприемачество и бизнес моделиране - Masterclass Training “</b> <b>„Менторинг на проекти на бизнес-идеи“</b>  "Educational activities on entrepreneurship and business modeling - Masterclass Training" "Mentoring of business idea projects"
<b>Дата/Data</b>	10 и 11 юли 2023 г./10 and 11 July 2023
<b>Организирано от/Organized by</b>	Национална Компания Индустриални Зони ЕАД National Company Industrial Zones EAD
<b>Място/Locatio</b>	Ул. Васил Левски 2, гр. Кърджали 2 Vasil Lewski str., Kurdjali
<b>Целева група/Target group</b>	Начинаещи предприемачи от региона Budding entrepreneurs from the region
<b>Лице за контакт</b>	Анна Малчева

Ден 1, 10 юли 2023 г.

Време Time	Дейност: <b>2-ри ОБРАЗОВАТЕЛЕН МОДУЛ: Бизнес моделиране</b> <b>Activity: 2nd EDUCATIONAL MODULE: Business modelling</b>
8.00 – 13.00 ч	Раздел 6 : Ключови ресурси Раздел 7: Ключови партньори Section 6 : Key Resources Section 7: Key Partners
13.00-20.00 ч	Раздел 8: Ключови дейности Раздел 9: Структура на разходите

край

Ден 2, 11 юли 2023 г.

Време	Дейност: <b>Менторинг на проекти на бизнес идеи</b>
08.00 – 10.00 ч	Как да представим идеята си пред инвеститори
10.00 – 13.00 ч	Как се прави бизнес-план
13.30 – 16.00 ч	Обсъждане на идеите за стартиращ бизнес
16.00-20.00 ч	Обсъждане на идеите за стартиращ бизнес

край



Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

Start-up business  
acceleration program

YOU HAVE A NEW  
BUSINESS IDEA?

Promoting  
Co-Working  
the opportunity

Co-Working

Interreg  
Greece-Bulgaria

Ключови етапи  
Бизнес планиране



1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА СТРАЖИ  
2. ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА РИСКА  
3. ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА РИСКА  
4. ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА РИСКА

Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

Start-up business  
acceleration program

YOU HAVE A NEW  
BUSINESS IDEA?

Promoting entrepreneurship  
Co-Working project gives you  
the opportunity to validate it

Co-Working









ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО Е...

полага повишаване на  
рискове  
и/или въвеждане на  
новостни  
технологии  
или услуги  
чрез наивен  
и/или ограничен  
опит, като това  
едва ли винаги  
означава продукт и услуга,  
и на бизнес модел

**Interreg**  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

Start-up business  
acceleration program

**YOU HAVE A NEW  
BUSINESS IDEA?**

Promoting entrepreneurship  
Co-Working project gives you  
opportunity to validate



















Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

### Какъв е проблемът който решаваме с нашата идея

Почти 100% от предприемачите сключват сделки с партньори / някои бързо следват идеите /  
Повечето хора намират идеите си като решение, когато не могат да решат проблема или когато  
когато проблемът решава

За да създадем решение, трябва да разберем и да решим проблема

Колкото по-голям, по-важен и по-сложен е проблемът, толкова по-голям е и решението

Не всички идеи решават проблемите

Проблемът по тип "запазване на ресурси" - не е решение, когато ресурсът е изчерпан и няма повече  
когато, за да го решим

Въпреки това е "запазване на ресурси" - това е решение, когато ресурсът е изчерпан и няма повече  
когато не е решение, когато ресурсът е изчерпан и няма повече

Някои решения са, когато да споделим идеите си с партньори, когато идеите са  
когато идеите са, когато да споделим идеите си с партньори, когато идеите са

Interreg  
Greece-Bulgaria  
Co-Working

Start-up business  
acceleration program

### YOU HAVE A NEW BUSINESS IDEA?

Promoting entrepreneurship  
Co-Working project gives you  
the opportunity to validate it

# ГРАД КЪРДЖАЛИ

## ПРОИЗВОДСТВО НА СИРЕНЕ



Петър Петков

# Kurdjali town

## CHEESE PRODUCTION



Petur Petkov



# Основни моменти

Една от основните групи храни в ежедневно меню на българина е тази на млечните продукти.

Сред тях най-консумиран и предпочитан продукт е бялото саламурено сирене.

Търсенето на този продукт е относително постоянно с незначителни сезонни колебания.

Сиренето съдържа важните за човешкия организъм белтъчини, минерални соли, витамини и ензими.



Основната идея на настоящия проект е създаването на малко предприятие за производство на бяло саламурено сирене, използващо качествени местни суровини.

Наличието на подходящи помещения, близостта до млекопроизводителите и до голям пазар на млечни продукти обосновават избора за локализиране на предприятието. Доброто суровинно обезпечаване се подкрепя от данните за броя на кравите в региона.

# Highlights

One of the main food groups in the daily menu of Bulgarian is that of dairy products. Among them, it is the most consumed and preferred product the white brine cheese. The demand for this product is relatively constant with minor seasonal fluctuations. Cheese contains the important for the human body proteins, mineral salts, vitamins and enzymes.



The main idea of the current project is the creation of a small enterprise for production of white brine cheese using quality local raw materials.

The availability of suitable premises, the proximity to milk producers and a large market for dairy products justify the choice to locate the enterprise. Good raw material provision is supported by the data on the number of cows in the region.

# АНАЛИЗ НА ПАЗАРА

## Бяло саламурено сирене от краве мляко

Бялото саламурено сирене е традиционен продукт, добре познат и приеман от българския потребител. То притежава не само отлични вкусови качества, но съдържа и ценни за човешкия организъм вещества: биологично пълноценни белтъчини, млечна мазнина, соли, витамини /най-вече В-комплекс, А, D, E/, свободни аминокиселини, микроелементи и др.

Високата хранителна стойност на сиренето, диетичните и лечебните му свойства го правят подходяща храна за хората от всички възрасти. Като храна сиренето се възприема от организма по-добре от прясното мляко. Поради високото съдържание на калций, фосфор и другите му ценни съставки специалистите по хранене го препоръчват и класифицират като особено полезно за бременни жени и подрастващи.

По данни на Международната федерация по млекоарство /FIL-IDF/ България заема едно от първите места в света по консумация на сирене. Този продукт е основен за българската млекопреработвателна индустрия – около 80% от преработваното мляко се използва за производството на бяло саламурено сирене.



# Продуктов стандарт

Според БДС 2651 – 88 бялото саламурено сирене има бял цвят със слабо кремав оттенък. Разрезната му повърхност е гладка, с порцеланов лом. Консистенцията му при 18 – 20 градуса по Целзий е умерено твърда и еластична. Сиренето трябва да е под формата на паралелепипедни парчета с квадратна основа, като страните на последните са добре оформени, лесно се отделят, не се ронят и са без повърхностно замърсяване. Зрелият продукт е със специфичен мирис, умерено солен вкус, изразена киселинност.

## ***Състав на сиренето според БДС:***

- водно съдържание – не повече от 54%.
- масленост в сухото вещество – не по-малко от 48%.
- готварска сол – от 3 до 4.5%.

Готовият продукт се съхранява в саламура, като опаковката е без пряк достъп на въздух, а хладилните помещения са с температура от -2 до 12°C и относителна влажност 70 – 75%. Сиренето има трайност от датата на производствата както следва:

- при температура от -2 до 2°C – 10 месеца.
- при температура от 3 до 5°C - 8 месеца.
- при температура от 6 до 12°C – 6 месеца.



# Очаквани продажби и пазарен дял

Очакваните от нас годишни продажби възлизат на около 280т сирене.

Планираме да заемем около 2% пазарен дял при настоящите мощности и пазарна конюнктура.

Спецификата на производството – необходимият за зреенето на сиренето период – довежда до появата на разлика във времето между началния стадий и първите продажби. Ето защо първите приходи ще са налице едва през втория месец от дейността на предприятието.

При осигуряване на основната суровина ще се наложи да се конкурираме местните фирми.



# Предимства към доставчиците

Смятаме, че ще си осигурим достатъчно доставчици, като им предложим подобри условия, изразяващи се в следното:

- редовни месечни плащания;
- при желание осигуряване на фураж по цени на едро;
- безплатно предоставяне на суроватката, която за нас е отпадъчен продукт, но в същото време би могла да се използва като висококачествена храна за животните;
- възможност за закупуване на готова продукция по цени на едро;
- предлагане на малко по-високи изкупни цени от тези на конкурента / при необходимост/.



# Цени и дистрибуция

Съгласно текущото законодателство за наблюдение и контрол върху цените на стоки и услуги с особено важно значение за жизненото равнище на населението и икономиката на страната, утвърдена от МС.

В конкретния случай цената ще баде на базата на себестойността на продукцията, като към нея се прибави определен процент печалба / до 20 %/. Този процент ще варира в зависимост от конкретните условия на пазара, като стремежът ще бъде да се предложи конкурентна цена.

## Дистрибуция

На настоящия етап сме влезли в контакт с няколко магазина за търговия на дребно на млечни и хранителни продукти в град Кърджали, които ще ни окажат съдействие при реализирането на нашата продукция. Стремежът ни е да ползваме повече магазини, разположени в различни части на града и общината.

Маркетинговата стратегия на фирмата е насочена към завоюване в близките 1-2 години на един сравнително стабилен пазар в област Добрич и постепенното му разширяване в границите на областта.

# Производство Описание на технологията

Изходната суровина за производството на бяло саламурено сирене е прясното чисто краве мляко с киселинност 19-20° Т. Млякото се пречиства със сепаратор-очистител при температура 40°C и предварително се установява съотношението казеин/мазнина в зависимост от изискванията на стандарта.

Следва пастьоризация на млякото при температура 70°C със задръжка в поток 10-15 мин. Преди подсириването се прибавя закваска от мезофилни бактерии. За да се възстанови нарушената подсирваема способност на пастьоризираното мляко, се прибавят около  $0,017 \pm 0,03\%$  калциев хлорид и известно количество сирещна мая.

Следват обработка на подсирката, пресуване и формуване на сиренето. При използваната технология подсирването, обработката, изцеждането, нарязването и осоляването се извършват върху метални сиренарски маси с цедки. Млякото се подсирва и първоначално се обработва в полиетиленово платно, простряно върху платнена филтрираща тъкан.

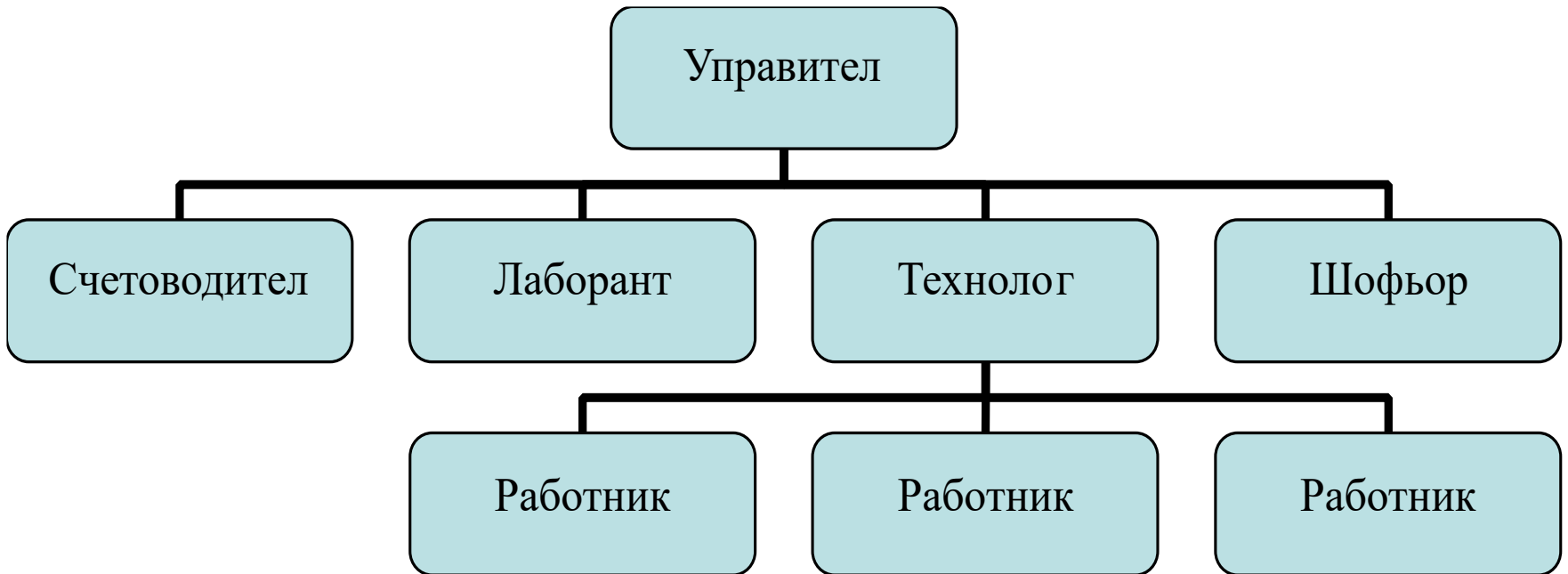
# Разходи

Оборудване	Брой	Ед. Цена лв.	Общо лева
Съд събир. за мляко	2	980	1960
Пастьор. Установка	1	410	410
Вана сиренарска	3	653	1960
Улей за сорватка	1	220	220
Съд за саламура	1	960	960
Вана за сорватка	2	750	1500
Помпа центробежна	1	220	220
Помпа самозасмукваща	1	320	320
Машина за затв. На тенекии	1	1100	1100
Прибори за бъркане и нарязване	1	860	860
Маса неражд. Хлад. Оборудване	1	120	120
Тръбопров. И арматура			10000
Тръбопров. И арматура			1500
Монтажни работи			400
Общо технологично оборудване			21530



# Управление и организация

## Организационна структура на управление

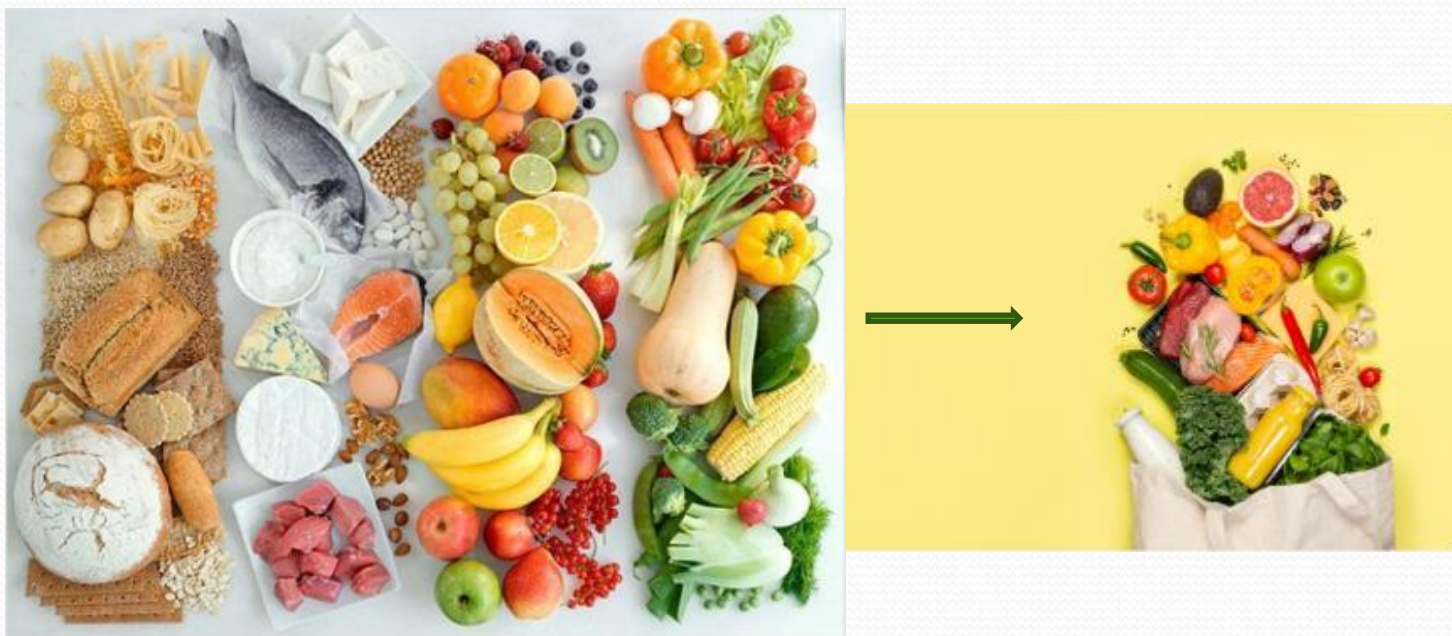


# Заклучение

Извършените проучвания и финансово-икономически разчети сочат, че реализирането на идеята за изграждане на предприятие за производство на бяло саламурено сирене е икономически рентабилно. Проектът е финансово стабилен, тъй като осигурява посрещане на всички плащания и гарантира положителен краен паричен баланс през всичките години на прогнозния период. Положителният социален ефект от създаването на това предприятие ще се изразява в откриването на 8 постоянни работни места.



# Развитие на е-бизнес с хранителни стоки до малки населени места





# Development of grocery e-business to small settlements



# 1. Избор на бизнес

- Моята бизнес идея за стартиране на вариант за доставка на хранителни стоки до населени места, в които няма магазини за хранителни стоки
- Не е нужен компютър, вече всеки разполага с телефон, от който може да поръча каквото му е нужно от уеб сайт, ще който предлага хранителни стоки за продажба
- В началото могат да се предлагат само най-популярните хранителни стоки, като мляко и хляб, и с разширяване на като бизнеса, продуктите линии ще бъдат разнообразени



# 1. Choice of business

- My business idea to start a grocery delivery option to areas where there are no grocery stores
- No need for a computer, now everyone has a phone from which they can order what they need from a website that offers groceries for sale
- In the beginning, only the most popular food items, such as milk and bread, can be offered, and as the business expands, the product lines will be diversified.



## 2. Бизнес модел

- Бизнес модела на онлайн магазина ще базира на фокусирана стратегия отнасяща се до диференциация т.е. фокус върху високоплатежните клиенти.
- Целта на достигане до широк спектър от малки населени места в областта, на които да се предлагат пресни храни, напитки и други стоки, които не могат да се произведат в двора

# Канава модел на бизнеса



# 3. Предимства

- Опростен дистрибуционен канал;
- Безплатна доставка
- Денонощен, лесен и бърз достъп до голямо разнообразие от продукти
- Създаване на потребителски списък на желаните и необходими продукти
- Икономии от мащаба и минимизиране на разходите
- Различни цени за покупки на едро и дребно
- Разчита на социалните мрежи като комуникационен канал



# 4. Предимства на моята бизнес идея

- Разнообразие от хранителни продукти и 24 часово обновяване на техния асортимент;
- Възможност за избор на начин на плащане като PayPal и PayPal;
- Осигуряване на 24 часова обратна връзка като техните съобщения ще се постват в сайта и по този начин ще са достъпни за всеки нов потребител;
- Създаване на “общност на феновете”.
- Лесен за опериране
- Специфични търговски указания, например зрели круши/ябълки; Италиански зехтин и други.
- Използване на бутон подарък, с който ще се даде възможност на потребител да изпраща подаръци на свои приятели.

## 5. Рискове за бизнеса

- Ненавременно оптимизиране на съдържанието в съответствие с потребностите на клиентите може да доведе до отлив на потребители, които могат да се почувстват като подведени или недоволни
- Като цяло, основните конкуренти за бизнеса са конвенционалните магазини
- Този начин на пазаруване е нов за жителите на малките населени места



## 6. Рискови фактори

- Продължителното време за доставка
- Възприемане, че онлайн услугите могат да бъдат по-скъпи от конвенционалните;
- Желанието клиента да види и докосне да се види продуктите;
- Възприемане на несигурността при онлайн сделка;
- Трудности при изпълнение на точни и своевременни доставки.

**БЛАГОДАРЯ ЗА  
ВНИМАНИЕТО!**







# Бизнес план за кафе-сладкарница

Изготвил: Анастасия Сиракова



# Business plan for a coffee shop

Prepared by: Anastasia Sirakova



# ИДЕЯТА

Сладкото е това, което много българи обичат.

Дори във времена на криза те не могат да си откажат удоволствието да се насладят на вкуса на прясна торта, кексче или шоколадово блокче.

Такъв висок интерес към сладки привлича и начинаещи предприемачи.

След като вече имаме план, остава само да оживим нашия проект.





# THE IDEA

Sweets are what many Bulgarians love.

Even in times of crisis, they cannot deny themselves the pleasure of enjoying the taste of a fresh cake, cupcake or chocolate bar.

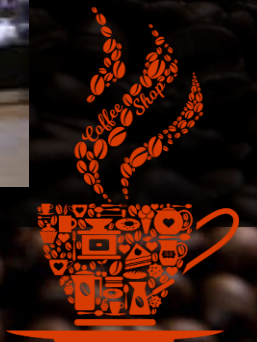
Such a high interest in sweets also attracts budding entrepreneurs.

Now that we have a plan, all that's left is to bring our project to life.



# ФОРМАТЪТ

- Кафе-следкарницата е универсален формат, който съчетава производство и продажби на едно място.
- Предимството на тази идея е възможността за получаване на повече приходи от продажби (вместо на едро произвеждате на дребно).
- Освен това тези два вида продажби могат да се комбинират, увеличавайки собствената си печалба и рентабилността на производството.
- При отваряне на кафе-сладкарница са необходими повече инвестиции и по-голяма площ, но ще бъде по-лесно да развиете лоялността на клиентите, като им предоставим пълноценна услуга за обслужване.
- Освен това в заведението може да продавате готови продукти за вкъщи или да се спрете на хибридният формат на магазин-сладкарница.





# Анализ на пазара

Отварянето на собствена сладкарница е възможност не само да печелим пари, но и да задоволим нуждите на масата посетители, които не могат да живеят без сладко. В съответствие с БДС, доста разновидности на сладка принадлежат към броя на сладкарските изделия.





# АСОРТИМЕНЪТ



Сладкиши и бисквити



Луксозни кафе напитки



Вкусни торти





# Анализ на предлаганите арктикули

Докато другите направления започнаха да губят обеми на производство, производството на сладкарски изделия от брашно продължава да расте. Това се обяснява с няколко фактора: продуктите от брашно стават по-привлекателни за потребителите, те престават да бъдат привилегировани стоки и започват да бъдат достъпни за масова консумация от всички слоеве на населението; хората предпочитат пресни продукти с атрактивен вкус и аромат (в случай на шоколад или какао това е по-трудно постижимо);





# Плюсове и минуси

## Предимствата:

- стабилно високо търсене на готова продукция дори в условия на силна конкуренция; липса на сезонност; наличието на напълно свободни ниши и направления (например на българския пазар практически няма онлайн магазини за ориенталски сладкиши или други изкушения);
- широко търсене (тоест можете да намерите купувач за почти всеки продукт);
- големи перспективи за развитие породено от факта, че много хора обичат сладкиши

## Недостатъци:

- високата конкуренция и краткият срок на годност на продуктите
- трябва постоянно да се следят нивото на търсене, за да сведе до минимум количеството просрочени продукти.





# Плюсове и минуси

## Предимствата:

- стабилно високо търсене на готова продукция дори в условия на силна конкуренция; липса на сезонност; наличието на напълно свободни ниши и направления (например на българския пазар практически няма онлайн магазини за ориенталски сладкиши или други изкушения);
- широко търсене (тоест можете да намерите купувач за почти всеки продукт);
- големи перспективи за развитие породено от факта, че много хора обичат сладкиши

## Недостатъци:

- високата конкуренция и краткият срок на годност на продуктите
- трябва постоянно да се следят нивото на търсене, за да сведе до минимум количеството просрочени продукти.





# Конкурентни предимства



Използването на модерни, необичайни рецепти. Много сладкарски заводи и дори частни производители използват традиционни рецепти, а потребителите искат нещо ново, с интересен, но непознат вкус. Чист състав на продуктите. Много хора предпочитат лакомства, които не са пълни с ГМО и други вредни съставки. Колкото по-натурален е съставът, толкова повече клиенти ще можете да привлечете. Важно е не само да спазвате това правило, но и да информирате клиентите си за естествеността на готовия продукт. Например, можете да използвате префикса “еко” в името или описанието на стоките. Разнообразен асортимент. Не трябва да се ограничавате само до торти и сладкиши. Асортиментът може да включва кексчета, кифлички и други сладки.







Къща за гости  
Бизнес План

# „НА ЯЗОВИРА“

От Кристина Стоянова





Къща за гости  
Бизнес План

# „GUEST HOUSE LAKE HOUSE“

By Kristina Stojanova

# ANALYSIS OF THE ENVIRONMENT

01

The house is located in a popular tourist destination known for its natural beauty, outdoor activities and cultural attractions

02

Guests will come from all over Bulgaria and neighboring P Turkey and P Greece, looking for a quiet retreat to recharge and relax

03

Competition in the area includes hotels, inns and other guesthouses





# АНАЛИЗ НА СРЕДАТА

01

Къщата се намира в популярна туристическа дестинация, известна с естествената си красота, дейности на открито и културни забележителности

02

Гостите ще дойдат от всички краища на България и съседните Р Турция и Р Гърция, търсейки тихо убежище, където да презаредят и да се отпуснат

03

Конкуренцията в района включва хотели, ханове и други къщи за гости





# Резюме:

ИДЕЯТА НА КЪЩАТА ЗА ГОСТИ „НА ЯЗОВИРА“ Е ДА ОСИГУРИ РЕЛАКСИРАЩА И КОМФОРТНА ВАКАНЦИЯ ЗА ГОСТИТЕ, КОИТО ИСКАТ ДА СЕ НАСЛАДЯТ НА КРАСИВОТО КРАЙБРЕЖИЕ НА ЯЗ.КЪРДЖАЛИ.

МИСИЯТА Е ДА СЕ ПРЕДЛАГА ВИСОКОКАЧЕСТВЕНО НАСТАНЯВАНЕ И ПЕРСОНАЛИЗИРАНО ОБСЛУЖВАНЕ, ЗА ДА СЕ ЧУВСТВАТ ГОСТИТЕ КАТО У ДОМА СИ.

ЦЕЛЕВИТ ПАЗАР СА ПЪТНИЦИ, ТЪРСЕЩИ ТИХО И ОЧАРОВАТЕЛНО КРАЙБРЕЖНО БЯГСТВО КРАЙГРАНИЧНИЯ РЕГИОН.

„НА ЯЗОВИРА“ ЩЕ СЕ НАМИРА В СЪРЦЕТО НА СЕЛО ГЛАВАТАРЦИ, НА 9 КМ ОТ ГР.КЪРДЖАЛИ И ЩЕ ПРЕДЛАГА КОМФОРТНИ СТАИ ЗА ГОСТИ, ОЧАРОВАТЕЛНА ОБЩА ЗОНА И ДОСТЪП ДО ЖИВОПИСНАТА ОКОЛНОСТ НА ОКОЛО ЯЗ.КЪРДЖАЛИ







## АНАЛИЗ НА КОНКУРЕНТНИТЕ ПРЕДИМСТВА

01

Уникалното в предложението за продажба е персонализираното обслужване и вниманието към детайла, което ще ни отличи от конкуренцията.

02

Гледката към язовира спира дъха, а в градината гостите ще могат само да си наберат плодове от овощните дръвчета

03

Басейнът и джакузито, както и многобройните растителни видове около тях придават неповторима атмосфера на зоната за релакс



# Стратегия за маркетинг и продажби

МАРКЕТИНГОВИЯТ ПЛАН ВКЛЮЧВА КОМБИНАЦИЯ ОТ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН СТРАТЕГИИ  
ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ГОСТИ

ЩЕ ИЗГРАДИМ УЕБСАЙТ С ПРОФЕСИОНАЛНА ФОТОГРАФИЯ И ЛЕСНА ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ  
СИСТЕМА ЗА РЕЗЕРВАЦИИ

ЩЕ ИЗПОЛЗВАМЕ СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ, ЗА ДА ПОПУЛЯРИЗИРАМЕ НАШИЯ БИЗНЕС И  
ДА АНГАЖИРАМЕ ПОТЕНЦИАЛНИ ГОСТИ

ЩЕ СИ ПАРТНИРАМЕ И С ТУРИСТИЧЕСКИ АГЕНЦИИ, ЗА ДА ДОСТИГНЕМ ДО ПО-ШИРОКА  
АУДИТОРИЯ

НАШИТЕ СТРАТЕГИИ ЗА ПРОДАЖБИ ЩЕ СЕ ФОКУСИРАТ ВЪРХУ КОНКУРЕНТНИ ЦЕНИ,  
ОТСТЪПКИ ЗА ПРОДЪЛЖИТЕЛНИ ПРЕСТОИ И СЕЗОННИ ПРОМОЦИИ



# Мини увеселителен парк



Изготвил: Тодор Кушкиев

# Mini amusement park



Изготвил: Тодор Кушкиев



# Бизнес идея за откриване на мини увеселителен парк

- Кое дете не обича да се забавлява?
- Май няма такава
- И всеки родител се старая да направи свободното време на децата възможно най-забавно и комфортно.
- Нека да видим предимствата на идеята за откриване на мини увеселителен парк за деца



# Business idea for opening a mini amusement park

- What kid doesn't love to have fun?
- There probably isn't one
- And every parent tries to make the children's free time as fun and comfortable as possible.
- Let's see the advantages of the idea of opening a mini amusement park for children





# Забавление по детски площадки, паркове, детски мини-увеселителни паркове

- Това помага на децата да се развиват, дава възможност да общуват с връстниците си, и т.н.
- Какво може да бъде най-добре от това за дете?
- Родителите няма да жаят нито сили, нито средства, нито време за забавление за деца.
- В тази връзка, може да се мисли как да се предоставят забавления за деца и в същото време да печелим за децата си.



# Страхотна идея за забавление

- Има населени места, където подобни атракции напълно отсъстват или са много малко
- Това ще помогне за подобряване на инфраструктурата на града и собственото финансово положение
- Но има някои трудности, които трябва да бъдат преодолени, за да изпълним тази бизнес идея





# Организация по стартирането на бизнеса



# Детайлно описание на дейностите

- Подаване заявление и получаване на разрешение за установяване на детски развлекателен център от администрацията на града
- Избор на място, монтаж на оборудването; проверка за съответствие с правилата за безопасност
- Нивото на квалификация на работниците и служителите за изпълнение на съответната работа (всеки човек трябва да може да общува с децата, правилно да се грижат за тях по време на забавленията и т.н.)
- Получаването на тези разрешения е напълно възможно, но това може да отнеме известно време.







Съоръженията  
ще имат  
модерен дизайн



# Избор на оборудване

- Оборудването може да включва:
- Надуваеми пързалки, батути и колички, но може да бъде една обща площадка с разнообразие от съоръжения за забавление на деца
- Мини стена за катерене
- Практически половината от печалбата не носят не самият увеселителен парк, а това, което е в непосредствена близост:
- Лавки с безалкохолни напитки и сладолед;
- Палатки за възрастни с топли напитки и бързо хранене.
- Между собствениците се сключват договори за съвместно сътрудничество с договорени нива за разпределение на печалбата.
- Затова, вариантът с надуваеми пързалки, батути и колички е по-изгоден, тъй като самите те носят добра печалба на собственика.





# Визия

- Въпреки факта, че този бизнес е сезонен (около 5 месеца в годината), през това време може да се пчели добре
- И едно от предимствата – своите игрални съоръжения за деца могат да се използват и в следващия сезон
- Разходите ще отидат само за данъци и ремонт на оборудването
- Това не са много големи суми в сравнение с печалбата
- При успешното развитие на бизнеса, такива мини-увеселителни паркове могат да се монтират из цялата област

