

БИЗНЕСЪТ КАТО БЛЯСЪК В ОЧИТЕ НА ЖЕНА

Разговор с Цилия Стоянова от Нов български университет за Академията за жени предприемачи с ценни съвети за бъдещи и настоящи бизнесдами – кои са най-честите грешки при семейния бизнес, какво да направим, за да ни забележат на пренаситения пазар, и как да не извършим бизнес „самоубийство“.

ТЕКСТ АДРИАНА ПОПОВА ФОТОГРАФИЯ НБУ

ВИЗИТКА Цилия Стоянова ръководи проекта „Академия за жени предприемачи (AWE – Academy for Women Entrepreneurs)“ в Нов български университет, съвместна инициатива с Посолството на САЩ. Академията е глобална програма на Държавния департамент на САЩ, чиято цел е да достигне до 50 милиона жени по целия свят и да улесни участието им в икономиката и бизнеса. Инициатор за създаването ѝ е Иванка Тръмп в качеството ѝ на съветник на президента на САЩ. Дамите получават възможност за безплатно обучение в Академията за стартапи по жизненоважни за всеки предприемач теми: как се прави бизнес план, как се набира капитал и се ценообразуват продукти и услуги, как се създават потребности за предлаганото от нас и се комуникира с пазара и т.н. Участничките в Академията се обучават онлайн от ноември 2020 г. до края на март 2021 г. Две от преминалите обучението дами ще получат подкрепа и като начален капитал за реализиране на бизнес идеята си.

Цилия Стоянова се определя като активен човек, който не просто вярва в доброто, но е убедена, че то трябва да се споделя и подкрепя. Образованието ѝ е висше икономическо. На принципа за учене през целия живот тя има допълнителни квалификации и сертификати, включително професионална диплома за мениджър. Директор е на Училището за професионално и продължаващо обучение в НБУ, професионален коуч и ментор. Сигурни сме, че красивата ѝ усмивка и енергично излъчване само помагат в работата ѝ.

Към какви бизнеси се насочват най-често жените у нас? Повечето се занимават с бизнеси, които често са наричани „дамски“: салони за красота, магазини за дрехи и мода/козметика, ресторанти, кафенета, включително и като подкрепа на съпрузите си. На пръв поглед за тях не трябва особени знания, а само някакъв капитал. Животът обаче показва, че са нужни базови умения за ефективно управление на всяко предприемаческо начинание и всеки бизнес – независимо дали е пекарна, салон за красота, производство, бизнес с бързооборотни стоки, ИТ компания. Тези умения включват както финансова култура, например за определяне на началния капитал, така и умело планиране, управление на паричните потоци, инвестиции в развитие и т.н., което не е изключителна счетоводна дейност. Разбира се, основното умение са дисциплината и постоянството.

Какво е важно да знаят жените, ако бизнесът им е семеен и те на практика трябва да управляват близките си, къде най-често се грешки в подобна ситуация? Най-честите грешки са по сантиментални причини. Емоциите са водещи, което не е лошо, но понякога са лош съветник. Нужно е ясно разграничаване на работните и личните взаимоотношения. Тази граница трябва да бъде съгласувана с всички участници в бизнеса. Да са ясни ролите, задълженията и отговорността на всеки. Нека сантименталността да





За какъв бизнес мечтаят българките?

Небивал интерес регистрираха в Нов български университет към Академията за жени предприемачи. Получиха се над 250 кандидатури, от тях бяха избрани 35 дами, които 13 съботи се обучават онлайн във виртуална класна стая и имат достъп до електронни учебителни ресурси – като упражнения, видеа, тестове и други материали. Преподавателите и менторите са от Нов български университет, има и гост-ментори, включително от САЩ.

Кандидатките за участие в Академията са своеобразен ориентир за бизнесите, към които българките имат предприемачески интерес. Често това са сфери, свързани с екология, деца, занаяти, но има и високоспециализирани като лаборатория за молекулярната диагностика. Ето част от бизнес идеите: дигитално йога студио за деца със специални потребности и техните семейства; гробище за домашни любимци; институт по танцова терапия; платформа за подкрепа и информация на жени, сблъскващи се с аборт; кутии за хора с идеи; платформа за обмен на дрехи; дигитален детокс; център по хазартна зависимост; екоселища; натурална козметика и билки; кутия за печене; инсталация за рециклиране на твърди отпадъци и извличане на максималните ползи от тях; пътуващо пчеларство; кухня за деца със специални режими; социална дрогерия с градина; къмпинг; лаборатория за молекулярна диагностика; архитектурно и графично студио с център за обучение на ученици и младежи; преработване на отпадъци в дрехи; възстановяване на природни паркове; онлайн библиотека за стари книги; мебели от рециклирана пластмаса.

се прояви като подкрепа, здрава свързаност и общи цели. При нужда е добре да има страничен човек, несантиментално (и несемейно) свързан с бизнеса на фамилията, играещ ролята на коректив и ментор. И на балансър, когато (и ако) е нужно.

Какво включва добрият бизнес план, къде са най-честите грешки? Включва не само чистото финансово планиране и моделиране, но и сценарии за развитие на бизнеса в зависимост от предвидими и непредвидими фактори. Управлението на рисковете е изключително важен елемент в планирането и в ежедневието на един бизнес, особено при силно променлива среда, каквато е сегашната. Знаете ли, редица начинания са се проваляли или не са се реализирали достатъчно успешно, защото лидерите им не са

откликнали адекватно на променящите се елементи на средата – например когато един бизнес започва много бързо да се развива и организацията не може да му „намогне“, или пък при високо текучество на персонала и др. Затова е нужно всеки предприемач и ръководител да бъде с широко отворени очи, за да види, дори да предусети идващите промени и да реагира адекватно и бързо на новата среда. В такива случаи, разбира се, могат да помогнат както външни консултанти и ментори (ако предприемачът е осъзнал тяхната нужда и не е закъснял), така и инвестирането в себе си и в ръководните кадри. Ключов момент е овластяването, т.е. упълномощаването на хора от екипа с повече отговорности, но и даването на достатъчна свобода, пък дори и с риск от грешки.

В програмата за обучение на Академията за жени предприемачи се говори за вътрешни и външни източници на вдъхновение, какво се има предвид? Вътрешните източници на вдъхновение са специфични за всеки, те са продукт на убежденията и идеите на човека, на ценностната му система, какво и как го мотивира и вдъхновява. Това е вътрешната искра, „блясъкът в очите“ – когато човек се чуди например накъде да поеме, добре е да се вслуша във вътрешния си глас, да се самонаблюдава и да улавя източниците си на вдъхновение от начина, по който се чувства. Без истинска страст няма да се получи – не само в професионален, но и в личен план. Външните източници на вдъхновение може да бъдат различни – хора, случки, предмети, области на бизнес, ролеви модели. Например ако искаш да създадеш студио за интериорен дизайн, се вдъхновяваш от представата си за идеалното студио, но черпиш вдъхновение и от реални студиа или от някакви пространства, които те стимулират да оформиш ясно идеята си.

Как да направим продукт или услуга, които да се различават от останалите, за да бъдат забелязани на пазара? Като предложим нещо различно от масата сходни. В маркетинга и продажбите се използва терминът УТП – уникално търговско предимство. В днешно време, когато е пълно с всякакви стоки и услуги, да „откриеш топлата вода“ е почти невъзможно. Но дори да предлагаш съществуващ вече продукт или услуга, определящ е начинът на предлагане и на обслужване на клиента. Добрите марки и успешните практики могат да се фокусират върху едно нещо, което да ги отличава или да е по-добро от конкурентните, и това почти никога не е цената. Може да е високото качество на продукта (дори и по-скъп), отличното клиентско обслужване, начинът на рекламиране и на достъп до продукта (чрез физически търговски точки и добри локации, отлична дистрибуция и/или онлайн предлагане и обслужване), клиентски бонуси и комплименти, но най-важното е да бъдеш честен с клиента, с пазара. В момента, в който си позволиш да подведеш или да излъжеш клиент и пазара за нещо – например за съдържанието на предлагания продукт, за ангажимента за доставка, извършваш самоубийство. Водеща е комуникацията с клиента. Начинът, по който предлагаш, обслужваш, съумяваш да разрешиш казус или негатив (например клиентски оплаквания), е определящ за бизнеса. На тази база трябва да организираш дейностите в бизнеса си така, че да отговарят на онова, което искаш да постигнеш. Първо е целта, а след това – как да се постигне.

Разполагате ли със статистика с какви бизнеси най-

често се занимават жените в България? И как стоят те процентно на фона на предприемачеството у нас? А по света? В България е трудно да се определи реалният дял на жените предприемачи, тъй като няма подобна статистика. Има тенденция един бизнес официално да се води на мъж, а да се управлява и да се работи (и в оперативен порядък) от партньорката му. В повечето случаи финансирането идва по мъжка линия. В периода 2010–2015 г. е наблюдавана тенденция на нарастване на броя на жените със собствен бизнес в България – близо 51 000 жени, собственици на предприятия през 2015 г., спрямо 34 000 жени предприемачи през 2010 г. Най-висок е бил дялът на жените собственици в търговията, услугите, хотелиерството и ресторантьорството, недвижимите имоти. В по-широк европейски обхват жените съставляват 52% от населението на Европейския съюз и само 1/3 от всички предприемачи в него. Едно от основните предизвикателства, които стоят пред женското предприемачество в България, е свързано с квалификацията. Именно поради това „Академия за жени предприемачи в НБУ“ има мисията да помогне за отключване и развитие на потенциала на българките, участнички в обучението, и да ги подкрепи със знания и умения за реализация на предприемаческите им идеи в реална среда.

Кои книги и филми бихте препоръчали за огромяване на жените, които биха искали да се занимават с предприемачество. Не бих препоръчала ей така заглавия на книги, видеа и филми, и на други учебителни материали, тъй като силно вярвам, че това е процес. Бих препоръчала на дамите да се доверят на близък успешен предприемач или ментор, изобщо на някого, на когото имат доверие и който има нужната експертиза да им помогне. Опитът, преживяното от всеки, е ценен и ключов! Няма толкова книги и бизнес наръчници, които могат да го изместят.

А вашият опит какво говори, кои са важните за вас уроци и от кого сте ги получили? Получавала съм уроци от два вида хора. Едните воюваха с мен, без аз да съм воювала с тях. Благодарение на техните предизвикателства съумях да се справя, приемайки ги като поредните, но не непреодолими препятствия в моя път. Станах опитен „воин“ и се научих да не воювам. Разбира се, понякога войната е факт, но не по лично желание, за мен тя е краен вариант. Другите вярваха в мен и ме подкрепяха по един или друг, пък дори и елементарен, но безценен начин – с усмивка, с готовност за помощ при нужда, с добър съвет и препоръка. От тях разбрах, че това е основният начин да подкрепиш някого и нещо, така подкрепяш и себе си.

Има ли мисъл, която най-добре изразява вашето кредо?

Това са думите на Махатма Ганди: „Бъди промяната, която искаш да видиш в света“, те най-пълно откликват на същинските ми ценности – свобода, любов и добротоворене.