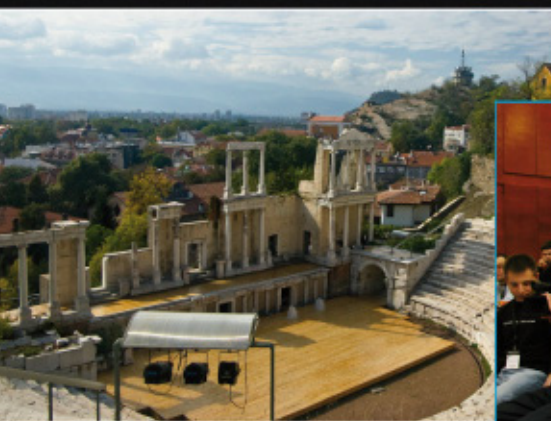


StartUP@Plovdiv

@ = независимо организирано StartUP събитие



► конференция за
предприемачество



GUIDE

Как да извлечете максимума от събитията, които посещавате?

Най-ценното от семинарите и конференциите са възнновението, идеите, know-how, контактите. Нашият опит показва, че от говоренето с другите се учи най-много. Затова ви съветваме да създавате активно контакти.

1. Предварителна подготовка

Теми и лектори

Научете повече за конференцията. Ако предварително знаете за какво точно става въпрос, ще ви бъде много по-лесно да навлезете в темите и да уловите гуа на събитието.

Проучете какви са конкретните теми и кои са лекторите в програмата. Така ще прецените кои сесии ще са най-подходящи и възнуващи за вас.

Специфична терминология

По време на конференцията много често се спрзгат гумичките: startup, elevator pitch, business angel, venture fund, VC (aaa, то било съкращение на предното :) и т.н. Повечето са на английски, защото в България тепърва се развива такъв тип предприемаческа среда. Ние ви съветваме да се поровите предварително за тяхното значение. Така няма да имате затруднения със специфичната терминология по време на лекциите.

Питайте каквото не ви е известно. Хората са го казали отдавна – „С питане, до Цариград се стига“.

Защо да отуга?

Поставетесиясни цели, които искате да постигнете с посещението на събитието. Това ще ви помогне да се подготвите психологически за нови контакти и задаване на смели въпроси по време на лекциите.

Другите участници

Ако е възможно, проучете кои ще са другите посетители. Изберете няколко от тях, към които имате най-голям интерес и проучете още гетайли от: статии и интервюта, профили в LinkedIn, Facebook, Twitter, приятели и познати. На самото събитие веднага потърсете контакт с тях и се запознайте.

Визитки

Носете си визитки. Дори и да нямате фирмени, направете си персонални. Събирайте визитки от останалите, с които се запознавате.

Elevator pitch за 20 секунди

Трябва да бъдете готови да направите elevator pitch на това, което предлагате или на самия вас в рамките на 20 секунди. Ще се запознавате с много хора и никои от тях няма време да му разказвате цялата си автобиография. Ако за тези 20 секунди успеете да създадете интерес, човекът сам ще ви пита за повече информация.

2. По време на събитието

На кои сесии да отуга?

Изберете само тези, които ви интересуват и ще са ви полезни. Не е нужно да присъствате на всички лекции. Понякога разговорите и контактите с нови и интересни хора са много по-полезни. А и всяко уважаващо себе си събитие ще се погрижи да предостави записи на сесиите. Винаги може да ги гледате след това.

Networking

Във всяка почивка и кафе-пауза се запознавайте с още нови хора. Отугете до някой, усмихнете се :), подайте ръка и кажете - Здравей, аз съм Иван.

Ако сте дошли с още някой на събитието има един лесен начин за правене на нови контакти. Просто единият от вас представя другия пред гаден човек. Пробвайте! Работи :)

Ако се запознаете с някой интересен човек, представете го и на други хора, които ще имат полза от това познанство. Това биха могли да са хора, присъстващи на събитието или хора, които познавате, но не са там в момента. Просто изпрадете общ е-mail до всички.

Сядайте на различни места в залата и се запознавайте с хората около вас.

Слушайте повече и вникнете отвъд гумите.

Не хващайте някого за слушател. Уважавайте времето на другите. И вие, и човекът настреща искате да се запознаете с още други участници.

Тъй като за кратко време ще се запознаете с много хора, много е възможно да започнете да забравяте имената им и други детайли. Затова грасвайте върху визитките им по нещо, което ви е направило впечатление. Така дори и след две години само като погледнете визитката ще си спомните целия ви разговор.

Водете си бележки

Носете си бележник, в който да записвате интересните неща. След няколко сесии само съзнанието ви ще се препълни с впечатления, най-добре ги записвайте.

Надяваме се тези съвети да са ви полезни.

Вземете най-доброто от StartUP@Plovdiv 2010!

Защо предприемачеството е важно за икономиката?

Предприемчивост е способността на лица, организации и бизнеси да отговорят на промените, да поемат рискове, да иновират, да създават и прилагат нови идеи и нови начини за правене на нещата. Казано простиичко, предприемачеството е да превръщаш идеите си в реалност.

1. Бизнесът засилва световната икономика.

В тези трудни икономически времена, светът се нуждае от предприемачи повече от всякога: хора със свежо мислене, които забелязват възможности, прилагат своя талант и преодоляват всяка трудност, за да осъществят идеите си. И за да се случи това, трябва да предефинираме рецесията като огромна възможност за създаване на бизнес и прилагане на иновативни идеи.

2. Инструмент срещу безработицата сред младите хора.

Очаква се до 2010 по света да има 3 млрд. души под 25-годишна възраст. Предприемачеството е решение на този проблем и същевременно отговор на необходимостта за по-широки икономически възможности за хората в обществото и държавата.

3. Разработване на иновативни решения за справяне със световни проблеми.

С разгръщане на предприемачески дух и идеи на хората по цял свят, ние се надяваме да вдъхновим новаторски и устойчиви решения за справяне с изменението на климата и възлеродните емисии. Да стимулираме развитието на нови инженерни технологии за рециклиране, за използването на алтернативни източници на енергия и др.

4. Създаване на платформа за обмен на добри практики между бизнеса и университетите.

Ние вярваме, че всеки човек трябва да има реален досег с предприемачеството и трябва да му се дава възможност да развива предприемаческите си умения. Нашата цел е да постигнем това чрез насърчаване създаването на учебни програми с усилията на хората от бизнеса и преподавателите в учебните заведения.

5. Насърчаване на равнопоставеността на половете в света на бизнеса.

Жените и момичетата представляват повече от половината от населението на планетата, но често са по-слабо представени в предприемаческото образование и света на бизнеса. Като им се предостави възможност да преоткроят предприемачески дух в себе си, ние се надяваме да отключим милиони идеи и огромен неизползван потенциал.

6. Социалното предприемачество обогатява обществото.

Хората, които забелязват бизнес възможностите и се възползват от тях носят полза за всеки един от нас. Отговорността за решаването на наболели социални въпроси не трябва да бъде прехвърляна само върху държавата. Доста често бизнесът е този, който създава промяната. Социалното предприемачество предоставя публични услуги и такива в третия сектор, помага за обновлението на общностите, както и за изграждане на умения и увереност на хората да търсят възможности за създаване на богатство и за постигане на положително въздействие.

7. Предприемчиви личности съживяват организациите и им помагат да растат в пъти.