



***Подкрепа за културното и творческо  
предприемаческо мислене на младите хора***

Номер на договора: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

**Интелектуален резултат 2  
Персонализирана рамка за обучение  
Инструмент за анализ на нуждите от обучение**



*Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на настоящата публикация не представлява одобрение на съдържанието, което отразява гледните точки само на авторите и не може да се търси отговорност от Комисията за всяка употреба, която може да бъде използвана за информацията, съдържаща се в нея.*

Програма Еразъм+, Ключова дейност 2: Стратегически партньорства

Номер на договора: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

Описание на документа:	
Вид на дейността	Интелектуален резултат 2 „Персонализирана рамка за обучение“ – Инструмент за анализ на нуждите от обучение
Вид на документа	Краен продукт
Дата	17.02.2022
Ниво на разпространение:	Външно
Статус	Финален

Автори и сътрудници	
ШВЕЦИЯ	
Folkuniversitetet Uppsala – Coordinator <i>Alina Vakoliuk</i>	 Folkuniversitetet
ОБЕДИНЕНО КРАЛСТВО	
Rinova Limited <i>Michele De Vito, Trevor Burgess</i>	 RINOVA innovate, create & regenerate
БЪЛГАРИЯ	
Center for Education Research and Innovation /CERI/ <i>Yanislav Zhelev, Atanas Luizov, Mariya Monova-Zheleva</i>	
Institute for Training of Personnel in International Organizations /ITPIO/ <i>Stiliyan Stanimirov, Daniela Dancheva</i>	
ГЪРЦИЯ	
DIMITRA EDUCATION AND CONSULTING <i>Maria Koutiva</i>	
ИСПАНИЯ	
Instituto para el Fomento del Desarrollo y la Formación /INFODEF/ <i>Marina Abril</i>	

## Съдържание

Въведение .....	4
Инструмент за анализ на нуждите от обучение.....	5

## Въведение

Интелектуален резултат 2 има за цел да разработи и тества гъвкава учебна пътека, която предоставя индивидуализирано обучение за млади хора, които се стремят да станат предприемачи и които искат да започнат свой собствен бизнес в областта на културата, с фокус върху културното наследство.

След като партньорите на iCREATE завършат разработването на учебната пътека, следващата стъпка е да се създаде Инструмент за анализ на нуждите от обучение за оценка на нивото на компетентност на участниците. Инструментът ще помогне за адаптирането на обучението за участниците и ще улесни процедурата за избор на стъпките, които трябва да предприемат в нашата гъвкава рамка.

Моля, създайте 3 въпроса за всеки от Вашите Учебни резултати, като използвате таблиците след страница 5. Всеки въпрос трябва да оценява съответно знанията, уменията и социалната компетентност на Учебния резултат.

## Инструмент за анализ на нуждите от обучение

### 1. Усет за инициативност и предприемаческо мислене

1.1	Проактивно търсене на възможности за създаване на стойност, включително поради необходимост
Q1	<b>За да развие устойчив бизнес, предприемачът трябва да идентифицира културните тенденции и целевите групи.</b>
Q1 опция 1	Вярно
Q1 опция 2	Невярно
Q2	<b>Възможностите в бизнеса са нещо, което предприемачите трябва:</b>
Q2 опция 1	Да копират от други идеи.
Q2 опция 2	Да търсят активно.
Q2 опция 3	Да не обръщат внимание.
Q2 опция 4	Да чакат.
Q3	<b>Приоритетът в началния етап от изграждането на бизнес, когато става въпрос за работа с целеви групи, трябва да бъде _____.</b>
Q3 опция 1	Лична амбиция да станете велик предприемач.
Q3 опция 2	Ваша собствена преценка.
Q3 опция 3	Вашите собствени идеи и визия.
Q3 опция 4	Оценяване на емпирични данни.

1.2	Предефинирайте описанието на предизвикателството по начин, който го превръща в алтернативна възможност
Q1	<b>Защо е важно да идентифицирате предизвикателствата пред вашия бизнес?</b>
Q1 опция 1	Можете да създадете стойност от тях.
Q1 опция 2	Те са заплаха за бизнеса.
Q1 опция 3	Те са пречките.
Q1 опция 4	Не е важно.
Q2	<b>Предизвикателствата пред бизнеса НЕ МОГАТ да бъдат превърнати в нови решения чрез събиране на данни.</b>
Q2 опция 1	Вярно
Q2 опция 2	Невярно
Q3	<b>Пречките пред бизнеса могат да се разглеждат като _____.</b>
Q3 опция 1	Причина за спиране на бизнеса.
Q3 опция 2	Сериозна заплаха за начинанието.
Q3 опция 3	Източник на информация и възможност за по-нататъшно развитие на бизнеса Ви.
Q3 опция 4	Доказателство, че е невъзможно да започнете бизнес.

1.3	Установете коя потребителска група и кои нужди ще бъдат обслужвани чрез създаването на стойност
Q1	<b>Кои са основните принципи, използвани за профилиране на потребителски групи за Вашия бизнес или проект?</b>

Q1 опция 1	Да се направи подробно представяне на услугата/продукта, който ще продават на потребителската група, за да насочите по-добре усилията си.
Q1 опция 2	Да направите подробно представяне на Вашия идеален клиент, неговите характеристики и нужди, за да насочите по-добре усилията си.
Q1 опция 3	Да направите подробно представяне на Вашия профил като предприемач и как това ще бъде предимство за бизнеса Ви, за да насочите по-добре усилията си.
Q1 опция 4	Всички горепосочени отговори са верни.
Q2	<b>Кои са ключовите аспекти и подходящите методи за привеждане в съответствие на специфичните нужди на потребителите със създаването на стойност?</b>
Q2 опция 1	Изграждане на предложение въз основа на карта за нуждите на потребителя.
Q2 опция 2	Изграждане на предложение на базата на ценностна карта.
Q2 опция 3	Изграждане на предложение въз основа на това как нуждите на потребителя се свързват с картата на стойностите.
Q2 опция 4	Всичките горепосочени отговори са верни.
Q3	<b>Кое от следните е ключът към ефективната комуникация с потребителски групи, за да се отговори на техните нужди?</b>
Q3 опция 1	Бъдете кратки, точни, персонализирайте посланието към целевата група и определете точното време за общуване.
Q3 опция 2	Бъдете точни, давайте персонализирано послание към всеки от потребителите си и създайте автоматични комуникации въз основа на Вашите нужди.
Q3 опция 3	Бъдете кратки, давайте персонализирано съобщение към всеки от потребителите си и създайте чести автоматични комуникации въз основа на прозрения в социалните медии.
Q3 опция 4	Всички горепосочени отговори са верни.

1.4	<b>Идентифициране на лични, социални и професионални възможности за създаване на стойност чрез създаване на нови начинания</b>
Q1	<b>Как създаването на стойност е свързано с личния, социалния или професионалния контекст?</b>
Q1 опция 1	Те са свързани, защото предприемачът има присъщи характеристики и най-малкото, е анализирал нуждите на непосредствения контекст.
Q1 опция 2	Те са свързани, защото всички контексти ще определят крайното предложение за стойност.
Q1 опция 3	Те са свързани, защото предприемачът е ограничен до вътрешните и външните контекстуални възможности.
Q1 опция 4	Всички горепосочени отговори са верни.
Q2	<b>До какво може да доведе проучването на възможностите за организационния контекст?</b>
Q2 опция 1	Намиране на инвеститори от утвърдени фирми.
Q2 опция 2	Създаване на предприемаческа възможност, съобразена с бизнес средата,

	конкурентите и настоящите тенденции.
Q2 опция 3	Създаване на бизнес, който смесва тенденциите и начина, по който работят установените бизнеси.
Q2 опция 4	Всички горепосочени отговори са верни.
Q3	<b>Как социалните и професионалните мрежи влияят на възможностите за създаване на стойност?</b>
Q3 опция 1	Работата в мрежа, особено с приятели и семейство, ще позволи на предприемача да развие клиентската база от продукти/услуги, тъй като повече хора ще познават продукта.
Q3 опция 2	Работата в мрежа, особено с други професионалисти, ще позволи на предприемача да копира начина, по който другите предприемачи се отнасят с пазара.
Q3 опция 3	Работата в мрежа трябва да повлияе на цялостното стойностно предложение на продукта/услугата, тъй като потенциалната клиентска база може да бъде адресирана индивидуално.
Q3 опция 4	Всички горепосочени отговори са верни.

1.5	Самостоятелно инициране на дейности за създаване на стойност
Q1	<b>Работите в галерия и забелязвате, че някои артикули там се продават по-добре в определени периоди от годината.</b>
Q1 опция 1	Казвате на колегите си какво сте забелязали, за да видите дали някой има право да предприеме съответни действия.
Q1 опция 2	Излагате сезонни артикули до касата.
Q2	<b>Работите в театър. Имате краен срок за подаване на отчет в края на деня. Режисьорът обаче Ви изпраща имейл с молба да подредите сцената за представлението, което ще се състои утре. Ако започнете да подготвяте сцената, няма да имате време да завършите отчета навреме. Какво правите?</b>
Q2 опция 1	Продължавате с отчета си, тъй като е по-спешен.
Q2 опция 2	Оставяте отчета и започвате да подготвяте сцената, тъй като това е по-важно.
Q3	<b>Създавате база данни с артистични организации, които сте идентифицирали като потенциални клиенти. Ръководител Ви пита <b>защо (изберете повече от един отговор). Вие обяснявате:</b></b>
Q3 опция 1	„Вярвам, че това ще изгладни работния процес и ще подобри изследователския процес на екипа, тъй като можем да имаме група клиенти“.
Q3 опция 2	„Исках начин да намеря артистични организации, тъй като искам да улесня работата си“.
Q3 опция 3	„Направих го, тъй като вече трябваше да се случи, но никой друг нямаше да го направи“.
Q4 опция 4	„Не разбирам защо това вече не е направено, след като този екип е работил толкова много години преди аз да бъда в компанията“.

1.6	Активно проучване на различни източници на информация при критично оценяване на рисковете от създаващо стойност начинание в областта, в която работя
Q1	<b>Каква е целта на оценката на риска и осигуряването на качеството?</b>
Q1 опция 1	Предприемане на дейности без риск.
Q1 опция 2	Оценяване и смекчаване на риска от дейности.
Q1 опция 3	Докладване на риска от дейностите пред държавните органи.
Q2	<b>Крайната цел на дейността по мониторинг е _____ текущо и бъдещо управление на продуктите, резултатите и въздействието.</b>
Q2 опция 1	Яснота
Q2 option 2	Оценка
Q2 опция 3	Подобряване
Q3	<b>При смекчаване на риска е важно да калибрирате действията си, като вземете предвид важността на всеки потенциален проблем.</b>
Q3 опция 1	Вярно
Q3 опция 2	Невярно

## 2. Стартиране и управление на бизнес

2.1	Интерпретиране на отчети за приходите и разходите и баланси
Q1	<b>Кой от следните финансови отчети се отнася за компанията в определен момент?</b>
Q1 опция 1	Баланс
Q1 опция 2	Отчет за доходите
Q1 опция 3	Отчет за паричните потоци
Q1 опция 4	Отчет за неразпределената печалба
Q1 опция 5	Приходи
Q2	<b>За кое счетоводно понятие се отнася коментарът по-долу? <i>Има две страни на счетоводството, едната са активите, а другата са пасивите срещу тях.</i></b>
Q2 опция 1	Съответствие между приходи и разходи
Q2 опция 2	Начисляване
Q2 опция 3	Двоен аспект
Q2 опция 4	Признаване на приходи
Q2 опция 5	Пълно оповестяване
Q3	<b>В баланса на компанията общите източници на средства винаги ще _____ общо използваните средства.</b>
Q3 опция 1	Бъдат равни на
Q3 опция 2	Бъдат по-големи от
Q3 опция 3	Бъдат по-малко от
Q3 опция 4	Нямат постоянна връзка с



2.2	Преценка на процеса на паричния поток от дейност, създаваща стойност
Q1	<b>Кое е най-голямото предимство на индиректния метод за изготвяне на отчет за паричните потоци??</b>
Q1 опция 1	Повечето от информацията вече е на разположение.
Q1 опция 2	Специалистите трябва да подготвят информацията.
Q1 опция 3	Никой всъщност не обръща внимание на работата по индиректния метод.
Q1 опция 4	Подготвянето отнема само 10 минути всеки път.
Q1 опция 5	Всички горепосочени отговори са верни.
Q2	<b>Важна част от управлението на паричните потоци е познаването на Вашия цикъл на преобразуване на парични средства, който измерва:</b>
Q2 опция 1	Колко дни са Ви нужни, за да завършите на нула /без загуба и без печалба/.
Q2 опция 2	Колко дни са необходими на клиентите да Ви платят.
Q2 опция 3	Колко дни парите на компанията Ви ще бъдат блокирани и няма да можете да ги инвестирате в бизнеса.
Q2 опция 4	Нито един от отговорите не е верен.
Q3	<b>Ако една компания има високи приходи и високи печалби, тогава е невъзможно да има проблеми с паричния поток.</b>
Q3 опция 1	Вярно
Q3 опция 2	Невярно

2.3	Идентифициране на публични и частни източници на финансиране за дейност, създаваща стойност (например награди, краудфандинг и акции)
Q1	<b>Моля, посочете кои от следните източници на финансиране са публични.</b>
Q1 опция 1	Краудфандинг
Q1 опция 2	Структурни фондове на ЕС
Q1 опция 3	Бизнес ангели
Q1 опция 4	Програма Еразъм+
Q1 опция 5	Програма „Творческа Европа“.
Q1 опция 6	Банкови кредити
Q2	<b>Моля, изберете кои от следните източници на финансиране са най-подходящи за дейности, създаващи стойност?</b>
Q2 опция 1	Краудфандинг
Q2 опция 2	Структурни фондове на ЕС
Q2 опция 3	Бизнес ангели
Q2 option 4	Програма Еразъм+
Q2 опция 5	Програма „Творческа Европа“.
Q2 опция 6	Банкови кредити
Q3	<b>Програма „Творческа Европа“ е разделена в _____.</b>
Q3 опция 1	2 направления: КУЛТУРА и МЕДИИ
Q3 опция 2	3 направления: КУЛТУРА, МЕДИИ и МЕЖДУСЕКТОРНО
Q3 опция 3	1 направление: КУЛТУРА

2.4	Оценка на основните счетоводни и данъчни задължения, които трябва да бъдат изпълнени, за да се спазват данъчните изисквания за стопанската
-----	--

	дейност
Q1	<b>Данъчните изисквания за започване на бизнес могат да включват:</b>
Q1 опция 1	Такса за регистрация, лицензионна такса, данък за самостоятелна заетост, данъци върху заетостта (за социално и здравно осигуряване).
Q1 опция 2	Такса за регистрация, банкови такси, акцизи, данък върху доходите.
Q1 опция 3	Такса за регистрация, банкови такси.
Q2	<b>Данъчните изисквания при управление на бизнес, създаващ стойност, може да включват:</b>
Q2 опция 1	Такса за регистрация, банкови такси, акцизи, данък за самостоятелна заетост, данъци върху заетостта (за социално и здравно осигуряване).
Q2 опция 2	Банкови такси, данък върху доходите, данък за самостоятелна заетост, данък добавена стойност (ДДС), корпоративен данък, данък върху заетостта и национално осигуряване, данък върху капиталовите печалби.
Q2 опция 3	Лицензионна такса, данък за самостоятелна заетост.
Q3	<b>Отчетността е:</b>
Q3 опция 1	Практиката на записване, класифициране и отчитане на бизнес транзакции за бизнес. Той предоставя обратна връзка на ръководството относно финансовите резултати и състоянието на организацията.
Q3 опция 2	Процесът на записване на финансовите транзакции, особено по отношение на бизнеса.

2.5	Предизвикателства, решаване на проблеми и възможности за създаване на стойност
Q1	<b>Вие организирате представление. Мястото предоставя скъпа инхаус аудио/видео услуга. Инхаус обслужващата фирма познава сцената и знае как да я аранжира, но цената им излиза извън рамките на бюджета Ви. Как се справяте с това предизвикателство?</b>
Q1 опция 1	Приемете цената им и преразглеждате бюджета си.
Q1 опция 2	Искате други оферти и след това договаряте отстъпка за инхаус услугата.
Q1 опция 3	Намирате външна услуга, която е най-евтиния вариант.
Q2	<b>Изготвяте програма за изложби, но само няколко посетители са резервирали за първото събитие. Какво би било добро решение за бъдещите събития?</b>
Q2 option 1	Analyse profiles of attendees to better target your promotion for next events.
Q2 опция 2	Stop the events and change the programme.
Q2 опция 3	Invite a larger number of people.
Q3	<b>Искате да организирате музикален фестивал в район, където има много концерти през цялата година. Как решавате този проблем?</b>
Q2 опция 1	Променете решението си, защото ще бъде твърде трудно.
Q2 опция 1	Не позволявате конкуренцията да промени плановете Ви, тъй като Вашето събитие ще бъде по-добро.
Q2 опция 1	Анализирайте конкурентите си и тяхното предложение, за да изберете правилната дата и програма за Вашето събитие.

2.6	Поемемане на индивидуална и групова отговорност в дейности за създаване на стойност
Q1	<b>Какво е предимството при груповото споделяне на отговорност?</b>
Q1 опция 1	Лична отговорност.
Q1 опция 2	Стимулиране на отборния дух.
Q1 опция 3	Пречка за безпроблемното и бързо изпълнение на задачите.
Q2	<b>Кое НЕ е добра практика при разпределяне на отговорността?</b>
Q2 опция 1	Очертаване на всички задачи, необходими за завършване на проекта.
Q2 опция 2	Разпределяне справедливо на работата между членовете на екипа, като се вземат под внимание силните страни на екипа.
Q2 опция 3	Осигуряване на възможности за обратна връзка само в края на проекта.
Q2 опция 4	Потвъргдовоне, че всички членове на екипа са съгласни да поемат възложените им отговорности.
Q3	<b>Редуването на ролите в екипа е добър подход за ангажиране на всички.</b>
Q3 опция 1	Вярно
Q3 опция 2	Невярно