

FFEM-Wspomaganie Przedsiębiorczości Kobiet Mindset**IO5 DOBRE PRAKTYKI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI KOBIEĆ****WSTĘP****O FFEM**

W całej Europie stopa bezrobocia kobiet zagrożonych wykluczeniem społecznym i ekonomicznym jest alarmująca. Aby rozwiązać ten dobrze znany problem, dobrym rozwiązaniem może być podnoszenie umiejętności, a także promowanie postaw i zachowań bardziej przedsiębiorczych. Razem obie strategie nie tylko pomagają rozpocząć działalność przedsiębiorczą, ale także mogą zwiększyć szanse kobiet na zatrudnienie.

FFEM – Wspomaganie Przedsiębiorczości Kobiet Mindset – promuje i wzmacnia przedsiębiorczość i samozatrudnienie poprzez podnoszenie kwalifikacji kobiet zagrożonych wykluczeniem społecznym i ekonomicznym we wszystkich uczestniczących krajach – Grecji, Francji, Polsce, Portugalii i Hiszpanii. W tym celu konieczne jest również wyposażenie szeregu dorosłych specjalistów (trenerów, nauczycieli, pracowników socjalnych, edukatorów społecznych itp.) w innowacyjne materiały dydaktyczne, które mogą wspierać rozwój i przekazywanie odpowiednich kompetencji.

Wszystkie zasoby projektowe są dostępne jako otwarte zasoby na cyfrowej platformie szkoleniowej – www.ffem.eu.

O Dobrych Praktykach w przedsiębiorczości kobiet:

Aby zainspirować kobiety w całej Europie i przedstawić dobre praktyki kobiecej przedsiębiorczości, partnerzy FFEM przedstawiają 36 studiów przypadku z 5 uczestniczących krajów: Francji, Portugalii, Hiszpanii, Polski i Grecji.

Celem tych studiów przypadku jest pomoc przyszłym przedsiębiorczyniom w uczeniu się na przykładach z życia wziętych i zdobywaniu praktycznych informacji na temat tworzenia biznesu. Studia przypadków obejmują historie kobiet z różnych środowisk społeczno-ekonomicznych, które stworzyły biznes w różnych dziedzinach. Każde studium przypadku podzielone jest na 3 podsekcje:

- Dane osobowe przedsiębiorczyni
- Historia przedsiębiorstwa
- Podróż zawodowa przedsiębiorczyni w tworzeniu biznesu

Te studia przypadków są również prezentowane w specjalnej bibliotece studiów przypadków na platformie FFEM: www.ffem.eu.

Dobre Praktyki z Polski

Opracowane przez Viva Femina

Dobra Praktyka 1

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

- IMIĘ I NAZWISKO Monika Wodziańska
- WIEK 39
- NARODOWOŚĆ Polska
- STANOWISKO PRACY/STATUS ZAWODOWY jednoosobowa działalność gospodarcza
- POZIOM WYKSZTAŁCENIA wyższe

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

NAZWA + HISTORIA

Deka.pl

Założona przez Monikę działalność rozpoczęła się w 2014 roku od nawiązania współpracy z wiodącą marką z obszaru usług dla IT. Własna działalność gospodarcza dawała jej możliwość współpracy z kilkoma partnerami jednocześnie i nie ograniczała do jednej branży. Wcześniejsze doświadczenia zawodowe - kilkakrotnie zmieniała branże od wydawnictw przez drukarnie po agencję rekrutacyjną - przekonali ją, że nie ma rzeczy niemożliwych a ewentualne problemy to wyzwania, które zazwyczaj można łatwo rozwiązać, pod warunkiem szybkiej reakcji.



- TYP BIZNESU
agencja reklamowa
- CEL BIZNESU
zarobkowy, realizacja pasji
- PROPONOWANE USŁUGI
skład i łamanie, przygotowanie do druku, identyfikacja wizualna, materiały promocyjno reklamowe dla firm (ulotki, katalogi, foldery), tworzenie stron www, grafiki na potrzeby portali społecznościowych, doradztwo w zakresie bezpieczeństwa i usług IT
- LICZBA PRACOWNIKÓW
1
- KONTAKT:
formularz na stronie www

Strona internetowa: deka.pl

● PREZENTACJA DZIAŁALNOŚCI



PROFESJONALNA PODRÓŻ

- Źródło inspiracji na pomysł biznesowy
Doświadczenia zawodowe i chęć wybierania projektów, którymi chciałaby się zająć.
- Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, wolny strzelec, przedsiębiorca, itp.)?
Pracownik/wolny strzelec
- Czy Twój biznes odpowiada kierunkowi Twoich studiów: tak/nie?
Nie

- Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo, dzieci, wyzwania organizacyjne itp.
Znalezienie poważnego partnera biznesowego na długoletnią, stałą współpracę.
- Jak rozwiązałaś te wyzwania?
Cierpliwie szukając wśród lokalnych firm. Skupiała się na wybieraniu podmiotów, istniejących już na rynku dłużej lub działających w interesującym obszarze.
- Organizacja wspierająca (jeśli były/są): inkubatory przedsiębiorczości, patronaty, organizacje mentorskie, itp.?
Nie korzysta.
- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa?
Wykorzystać swoją wiedzę i umiejętności w celu poprawienia wizerunku współpracujących firm. Budować tym samym zaufanie do siebie i swoich usług.
- Rekomendacja dla przyszłych przedsiębiorców
Otaczać się ludźmi, którzy inspirują do dalszego rozwoju. Nie bać się zmian i starać się nie ograniczać do branży czy środowiska.

Dobra Praktyka 2

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

- IMIĘ I NAZWISKO Wioletta Kruczek
- WIEK 55 lat
- NARODOWOŚĆ Polska
- STANOWISKO PRACY/STATUS ZAWODOWY Właściciel firmy, cukiernik
- POZIOM WYKSZTAŁCENIA średnie + mistrz w zawodzie cukiernika

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

NAZWA + HISTORIA

PPUH WESTO Wioletta Kruczek Zakład Produkcyjny Cukiernia Kalinka.

Firma powstała w 1989 roku jako mała kawiarenka pod nazwą "Kalinka", w której **serwowano** kawę, desery lodowe i własne wypieki (kremówkę, szarlotkę, ciasta). Po 2 latach działalności firma została zawieszona, ponieważ na świat przyszło drugie dziecko Wioletty i to była ważniejsza sprawa dla niej. Na ten czas nie miała ona innej możliwości. I tak w zawieszeniu firma była do 1995 roku. W latach 1995 - 1998 firma działała jako mała hurtownia, sprzedawano słodycze i napoje. W 1998 pojawiła się możliwość uruchomienia produkcji cukierniczej na małą skalę. W budynku o wymiarach 56 m² 01.04.1998 roku na Pryma Aprilis Wioletta z koleżanką rozpoczęły produkcję. **Pierwsze wypieki to były babki świąteczne, upiekły 30 szt i w prezencie przekazały do wszystkich instytucji, jakie były w okolicy, zapraszając do składania zamówień na telefon na wypieki świąteczne. No i udało się znaleźć chętnych. Z czasem klientów przybywało, a Wioletta z mężem kupili stary dom przy głównej ulicy w Błazowej. Udało się im uzyskać dofinansowanie z ARIM (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa) na miejsca pracy, w wyniku czego utworzyli 6 stanowisk, a z pozyskanych środków przeprowadzili remont. W grudniu 1999 roku przenieśli firmę do nowego budynku. Od tamtej pory świadczą usługi w wypieku ciast na zamówienie, obsługują wesela, chrzciny, komunie i inne uroczystości. Na co dzień zaopatrują sklepy w drobne słodkie pieczywo, drożdżówki, kapuśniaczki, ciasteczka, kremówki, szarlotki itp. W 2009 roku dokupili drugi budynek, w którym obecnie działa samoobsługowy sklep spożywczy i firmowy.**

- TYP BIZNESU
Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą – Przedsiębiorstwo Produkcyjno Usługowo Handlowe.
- CEL BIZNESU
Zaopatrzenie klientów w produkty naturalne, świeże i według receptur domowych



zgodnie z ich zamówieniami. Dbanie o jakość i zadowolenie klientów w myśl hasła reklamowego “Zadzwoń, zamów, a my wykonamy i dostarczymy Ci pod wskazany adres”

- **PROPONOWANE USŁUGI**

- zaopatrzenie sklepów we własne Produkty (kremówka, szarlotka, drożdżówka, ciastka itp.)
- obsługa imprez okolicznościowych (wesela, komunie, chrzciny, itp.)
- dostawa zakupów i produktów do domu klienta

- **LICZBA PRACOWNIKÓW**

Obecnie 18 osób

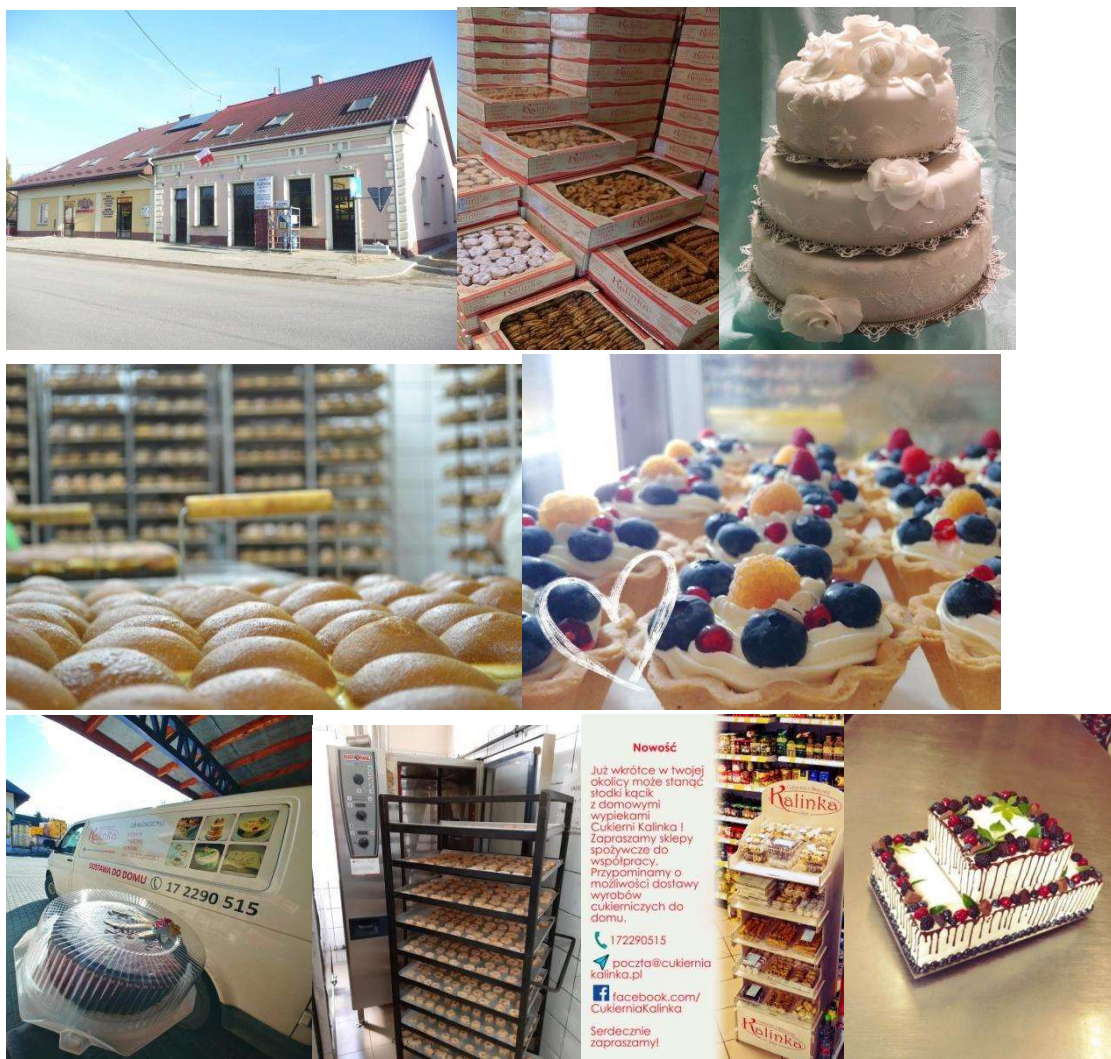
- **KONTAKT:**

E-mail: poczta@cukierniakalinka.pl

Strona internetowa:

FB: <https://www.facebook.com/CukierniaKalinka>

PREZENTACJA DZIAŁALNOŚCI



PROFESJONALNA PODRÓŻ

- Źródło inspiracji na pomysł biznesowy.
Jako młoda dziewczyna Wioletta chodziła pomagać przy weselach, zawsze chciała coś takiego wymyślić, aby gospodarzom pomóc w wykonaniu wypieków i to zainspirowało ją do stworzenia cukierni, która wykona zamówienie i dostarczy do klienta pod wskazany adres.
- Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, wolny strzelec, przedsiębiorca, itp.)?
Pracownik
- Czy Twój biznes odpowiada kierunkowi Twoich studiów: tak/nie?
Tak, choć studiów nie skończyła, to szkoła średnia była w tym kierunku/ technik, technolog i organizator żywienia zbiorowego. Dalsza praca i ciągła nauka pozwoliła jej na prowadzenie samodzielne księgowości i kadr własnej firmy.
- Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo, dzieci, wyzwania organizacyjne itp.
Jak w życiu każdego człowieka nie ma bezproblemowej i beztroskiej drogi ku rozwojowi i karierze. Ona również napotkała na wyzwania na swojej drodze. Prowadzenie firmy i opieka na 6 dzieci była nie lada zabawą, obowiązki matki i szefowej trzeba było umiejętnie rozdzielać i dobrze zarządzać czasem. Uważa, że największym wyzwaniem jakie ją spotkało była pandemia, która spowodowała wygaszenie produkcji, gwałtowny spadek zamówień, trudności w utrzymaniu pracowników, a tym samym strach przed utratą firmy.
- Jak rozwiązałaś te wyzwania?
Wsparcie męża i rodziny pomogło Wioletcie w odpowiednim dostosowaniu swoich obowiązków - mogła rozwijać się jako właściciel firmy, ale także jako młoda mama. W czasie pandemii dużą rolę odegrało wsparcie z Tarczy Antykryzysowej dla Przedsiębiorstw, które pozwoliły na utrzymanie miejsc pracy i pomoc banków w utrzymaniu płynności finansowej. Uważa ona, że nie ma sytuacji bez wyjścia i nieważne, jak jest źle, to zawsze uda się znaleźć optymalne rozwiązanie.
- Organizacja wspierająca (jeśli były/są): inkubatory przedsiębiorczości, patronaty, organizacje mentorskie, itp.?
*ARIM (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa)
PFRON (Dofinansowanie osób niepełnosprawnych)
Powiatowy i Wojewódzki Urząd Pracy
Lokalna Grupa Działania – Lider Dolina Strugu
Wieloaspektowy Program Rozwoju Sami Sobie w mikroregionie – Szwajcarsko-polski Program Współpracy.*
- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa?
Przedsiębiorstwa działają w środowisku, które ze względu na swoją naturę wymaga ciągłej kontroli, dostosowania się do nowych norm, zasad. Rozwój technologii wymaga od nich także ulepszeń i systematycznej weryfikacji programowej urządzeń, które posiadają. Jedną z wielu zalet jest ściśle powiązanie przedsiębiorstwa ze środowiskiem naturalnym i lokalną społecznością. Lokalni dostawcy są gwarancją wysokiej jakości produktów, sprawdzonych i polecanych. Wsparcie lokalnej

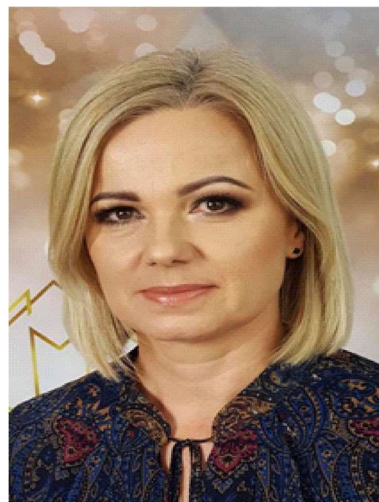
działalności pomaga firmie w zdobyciu szacunku na rynku, a wzajemna współpraca pomaga w rozwoju regionu.

- Rekomendacja dla przyszłych przedsiębiorców
Podążajcie za swoimi marzeniami, nie bójcie się ich realizować, podróż może być ciężka, ale satysfakcja ogromna.

Dobra Praktyka 3

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

- IMIĘ I NAZWISKO Aneta Osypanka
- WIEK 46 lat
- NARODOWOŚĆ Polska
- STANOWISKO PRACY/STATUS ZAWODOWY Menedżer Sprzedaży/własna działalność gospodarcza
- POZIOM WYKSZTAŁCENIA wyższe



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- NAZWA + HISTORIA

Avon Cosmetics Polska

To przedsiębiorstwo o zasięgu ogóln światowym, zajmujące się produkcją i dystrybucją kosmetyków, sprzedające je w systemie sprzedaży bezpośredniej korzystając z marketingu wielopoziomowego. Przedsiębiorstwo działa w ponad 135 krajach. Firma powstała w Nowym Jorku, w 1886 jako California Perfume Company. Jej założycielem był David H. McConnell. Od 1939 działa pod nazwą Avon Products Inc.

Moja historia rozpoczęła się w 1997 roku, kiedy natknęłam się na reklamę marki w czasopiśmie kobiecym. Zgłosiłam wówczas zainteresowanie współpracą z firmą i rozpoczęłam swoją drogę w nowej roli- Konsultantki polecającej i sprzedającej kosmetyki. Świetnie łączyłam tę rolę z byciem mamą. I jednocześnie zdobywałam wiedzę o produktach i profesjonalnej obsłudze klienta, by jeszcze skuteczniej budować swój biznes. Od początku byłam samozatrudniona. Prowadząc działalność gospodarczą zdobywałam kolejne doświadczenia i kompetencje. Po ok. dwóch latach współpracy w roli Konsultantki otrzymałam propozycję rozwoju na stanowisku

Okręgowego Menedżera Sprzedaży i tym samym tworzenia zespołu Konsultantek na terenie części woj. podkarpackiego. Dzięki ogromnemu zaangażowaniu, systematycznej pracy i ciągłemu podnoszeniu swoich kompetencji menedżerskich stworzyłam jeden z lepiej rozwijających się zespołów w Polsce, co pozwoliło mi znaleźć się w gronie TOP zespołów i utrzymywać tę pozycję przez wiele lat. Dziś współpracuję z bezpośrednio podległym mi zespołem 103 Liderów, którzy również budują i rozwijają swoje zespoły sprzedażowe oraz z grupą 2600 Konsultantek. Systematycznie prowadzę dla swoich ludzi szkolenia, spotkania produktowe i motywacyjne. Sama, stale się rozwijam dzięki dostępnym szkoleniom, by podążać za zmieniającym się rynkiem.

- TYP BIZNESU

Sprzedaż bezpośrednia

- CEL BIZNESU

Rekrutacja, rozwój zespołów i struktur sprzedażowych, wzrost sprzedaży, szkolenia, motywacja

- PROPONOWANE USŁUGI

Sprzedaż kosmetyków, współpraca jako Konsultantka/sprzedawca oraz Lider sprzedaży, czyli osoba odpowiedzialna za budowanie zespołu Konsultantek, szkolenia

- LICZBA PRACOWNIKÓW – współpraca z grupą 103 Liderów sprzedaży oraz 2600 Konsultantek

- KONTAKT:

Tel. 602603978 mail; aneta.osypanka@avonoms.pl

Strona internetowa:

<https://www.facebook.com/aneta.osypanka/>

- PREZENTACJA DZIAŁALNOŚCI





PROFESJONALNA PODRÓŻ

- Źródło inspiracji na pomysł biznesowy

Kobiety biznes kosmetyczny

- Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, wolny strzelec, przedsiębiorca, itp.)?

Pracownik

- Czy Twój biznes odpowiada kierunkowi Twoich studiów: tak/nie?

Studia magisterskie NIE, studia podyplomowe TAK

- Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo, dzieci, wyzwania organizacyjne itp.

Czynniki społeczno-ekonomiczne są stałym wyzwaniem w budowaniu biznesu, szczególnie kobiecego, co w mojej branży stanowi ok 90% osób współpracujących.

- Jak rozwiązałaś te wyzwania?

Pogodzenie zaangażowania w budowanie biznesu i swój rozwój przy jednoczesnej odpowiedzialności za rodzinę jest często wyzwaniem i wymaga odpowiedniego zaplanowania i określenia wartości, jakie mi przyświecają. Ja dokładnie te kwestie planowałam, określałam i mając duże wsparcie ze strony rodziny mogłam z sukcesem się rozwijać.

- Organizacja wspierająca (jeśli były/są): inkubatory przedsiębiorczości, patronaty, organizacje mentorskie, itp.?

Nie

- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa?

Dla mnie to stabilny, osiągający przyrosty sprzedaży biznes oraz rozwój moich współpracowników

- Rekomendacja dla przyszłych przedsiębiorców

W swojej pracy stawiam na pierwszym miejscu ludzi, ich rozwój, motywację i osiągnięcie przez nich sukcesów. Doceniany i zmotywowany zespół ludzi to klucz do sukcesu.

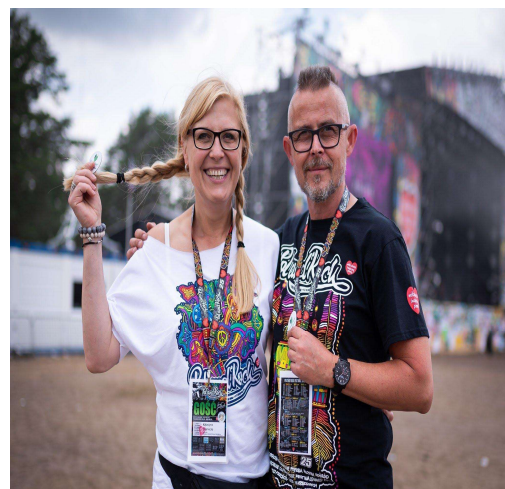
Dobra Praktyka 4

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

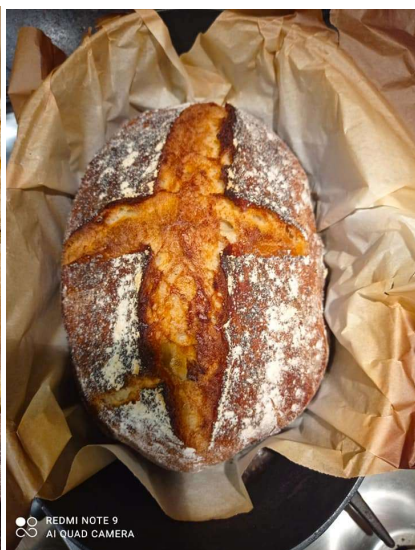
- **IMIĘ I NAZWISKO** – Katarzyna Jakubowicz Czachur
- **WIEK** rok urodzenia 1968
- **NARODOWOŚĆ** polska
- **STANOWISKO PRACY/STATUS ZAWODOWY** 1/ Praca zawodowa – HRM; 2/ Współwłaścicielka Pensjonatu Miętowy Anioł, Równia 10, Ustrzyki Dolne
- **POZIOM WYKSZTAŁCENIA** - wyższe

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- **NAZWA + HISTORIA**
Pensjonat Agroturystyka “Miętowy Anioł”, rok założenia: 2017
- **TYP BIZNESU**
Agroturystyka
- **CEL BIZNESU**
Noclegi i wyżywienie turystów oraz popularyzacja kultury kulinarnej Podkarpacia i nie tylko
- **PROPONOWANE USŁUGI:**
noclegi, wyżywienie, warsztaty kulinarne, muzyczne
- **LICZBA PRACOWNIKÓW:** 2 (właściciele)
- **KONTAKT:** tel. 796 354 085; email: mietowyaniol@gmail.com
Strona internetowa: www.mietowyaniol.pl
<https://www.facebook.com/mietowyaniol>
- **PREZENTACJA DZIAŁALNOŚCI**







PROFESJONALNA PODRÓŻ

Miętowy Anioł to miejsce w Bieszczadach gdzie znajdziesz spokój i odnajdziesz lazur nieba oraz pachnące barwy lasów... Znajdziesz tu zapierające dech w piersiach widoki, kręte szlaki górskie, buchające czerwienią wschody i zachody słońca. Tutaj znajdziesz wszystko, co jest potrzebne do nabrania vitalności oraz sił po ciężkiej pracy oddychając czystym powietrzem Równi.

Gospodarze to Kasia i Paweł, którzy uciekli od zgiełku miast XXI wieku i stworzyli miejsce, gdzie z otwartym sercem witają wszystkich, którzy chcą spędzić swój czas w Bieszczadach. Ona - z wieloma pasjami do sportu i chodzenia po górach. Kiedyś zapalona maratonka, po kontuzji zmuszona trochę spauzować.

Kibicująca wszystkim biegającym i wylewającym hektolitry potu po szlakach górskich w

ultramaratona. Pasjonatka gotowania wszystkiego, co dobre. Kiedyś udało jej się być w programie „Ugotowani”.

On - grafik, malarz i muzykant - gitarzysta i cajońista. Uczestnik muzycznych festiwali tworzący wraz z naturą piękny grający świat. Oboje – cierpliwi i otwarci dla wszystkich, z pasją do życia. Tworzą miejsce, do którego mogą wracać wszyscy i łapać ciepło dla ciała i duszy. Zapraszają do spędzenia czasu z osobami, które mają chęć dzielenia się energią z innymi.

W ich domu od progu poczujesz zapach cudownego upieczonego wg przepisu Babci chleba, proziaków, kiszzonego żuru z grzybami z pobliskiego lasu, uwędzonej słoniny lub jałowcowego baleronu czy lokalnej maczanki. Dom, gdzie muzyka może otulić ciepłem i dać radość istnienia. U nich nie spędza się czasu w pokojach, ale interaktywnie z innymi współmieszkańcami. TV jest tylko w salonie. Zależy nam, aby goście spędzali czas na wspólnych rozmowach o świecie, podróżach, nawet o polityce, o wszystkim i o niczym. Wychodząc na poranną kawę na południowy taras podziwiasz widok lasu na pasmo Żuków, a wieczorem kołysząc się w fotelu bujanym, otulony w koc, bo przecież noce są chłodne w Bieszczadach, patrzysz na niebo pełne gwiazd bliskie na wyciągnięcie ręki.

- **Status społeczny (student, pracownik, wolny strzelec, przedsiębiorca, itp.)?**

Pracownik korporacji

- **Czy Twój biznes odpowiada kierunkowi Twoich studiów: tak/nie?**

nie

- **Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo, dzieci, wyzwania organizacyjne itp.**

Ekonomiczne – otrzymanie kredytu na zakup domu oraz sytuacja prawna była dla nich nie lada wyzwaniem. Jednak, nie ma rzeczy niemożliwych, kiedy bardzo się chce mieć taki dom jak „Miętowy Anioł”.

- **Jak rozwiązałaś te wyzwania?**

Cierpliwość, czas oraz wsparcie dobrych ludzi

- **Organizacja wspierająca (jeśli były/są): inkubatory przedsiębiorczości, patronaty, organizacje mentorskie, itp.?**

Żadne

- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa?**

Nie

- **Rekomendacja dla przyszłych przedsiębiorców**

„Rób to to, co kochasz, bądź odważny w podejmowaniu decyzji,
Jak podejmiesz decyzję to: „nie zatrzymuj się, już nie teraz ...”

Dobra Praktyka 5

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

- IMIĘ I NAZWISKO : **Zdzisława Tubaj**
- WIEK : **71 lat**
- NARODOWOŚĆ : **POLSKA**
- STANOWISKO PRACY/STATUS ZAWODOWY: **właściciel firmy, trener szybkiego czytania**
- POZIOM WYKSZTAŁCENIA: **wyższe magisterskie**



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- NAZWA PRZEDSIĘBIORSTWA I HISTORIA:

Szkoła Szybkiego Czytania I Technik Uczenia Się „TUBAJ”

Szkoła w obecnej formie organizacyjnej rozpoczęła swoją działalność w styczniu 2001 roku, kiedy to powstał pierwszy oddział w Częstochowie (dzisiaj ponad 50 oddziałów). Jednak nie były to pierwsze kroki funkcjonowania Szkoły. W 1997 roku podjęto działania mające na celu opracowanie własnej metodyki szkolenia w zakresie szybkiego czytania i nowych technik uczenia się. Założenia tej metodyki opracowane zostały na podstawowych wytycznych O.A. Kuzniecowa i L.N. Chromowa, na bazie własnych badań, diagnozowania czytelnictwa i zajęć praktycznych (z wykształcenia Zdzisława jest bibliotekoznawcą i nauczycielką języka polskiego). Wykorzystano także najlepsze wzorce z zakresu psychologii i metod uczenia się autorów polskich i zachodnich.

Od 1998 r. rozpoczęto na terenie Bolesławca jak też okolicznych miast (Legnica, Lubin, Chojnów, Zgorzelec, Złotoryja, Lwówek) propagowanie technik szybkiego czytania i nowych metod uczenia się. Początki nie były najłatwiejsze. Metodyka ta była bardzo często przyjmowana sceptycznie i z pewną dozą niedowierzania. Przeprowadzono pierwsze kursy i okazało się, że **ta metoda działa!**

Wyniki nauczania spełniły swoje założenia, a w bardzo wielu przypadkach przekroczyły oczekiwania.

Od 1998 roku prowadzone były Mistrzostwa Polski w szybkim czytaniu. Rekord Polski w szybkim czytaniu ustanowiony na I Mistrzostwach wynosił 4000 słów/minutę z 50% stopniem rozumienia tekstu.

W tym czasie absolwenci szkoły Tubaj zaczęli czytać znacznie szybciej (**17 000 do 21 000 słów/min.**) i z dużo większym stopniem rozumienia (**70 do 100%**). Stąd powstał pomysł, aby wziąć udział w mistrzostwach.

Realizację tego zamiaru rozpoczęto w 1990 roku od organizowania eliminacji i wyłonienia **najlepszych z najlepszych!** W tym celu przeprowadzone zostały mistrzostwa miast: Boleśławca, Legnicy, Chojnowa i Złotoryi. Wyniki, jakie osiągnęli uczestnicy jeszcze w większym stopniu zdopingowały zespół Zdzisławy i ją samą do wytężonej pracy nad przygotowaniem ośmioosobowej reprezentacji na III Mistrzostwa Polski. Z reprezentacją Czesław Tubaj przeprowadził dodatkowe kilkutygodniowe zajęcia i trening z uwzględnieniem realiów mistrzostw, **rozwijając jednocześnie czytanie fotograficzne.**

W dniu 25 marca 2000 r. w Katowicach, w Bibliotece Śląskiej odbył się półfinał III Mistrzostw Polski.

Jak się okazało reprezentanci Szkoły byli bezkonkurencyjni i osiągnęli najlepsze wyniki w Kraju, a jej uczennica ustanowiła nowy rekord Polski!

Półfinały odbywały się jednocześnie w jednym dniu i tej samej godzinie w kilku miastach wojewódzkich Polski. Z każdego z miast do finału kwalifikowanych było po pięciu reprezentantów.

Na wniosek prof. Krawczuka, przewodniczącego jury w Katowicach uzasadniającego rewelacyjnymi wynikami, prof. Jerzy Bralczyk – przewodniczący jury finału zakwalifikował siedmiu reprezentantów szkoły Tubaj do finału.

W finale jedna z jej reprezentantek ustanowiła **nowy rekord Polski – 20 374 słów/min. z 55%** rozumieniem!

To otworzyło nam wszystkie drzwi!

Lawinowo wzrosło zainteresowanie Szkołą w mediach. Telewizja, radio, prasa. Wywiady, informacje o metodyce. Zaproszenia do programów w radiu i telewizji.

Odniosło to pozytywny oddźwięk wśród kandydatów na kursy, pojawiło się zainteresowanie nauczycieli współpracą ze Szkołą.

W 2001 r. rozpoczęto szkolenie nauczycieli i tworzenie sieci szkół „Tubaj”

Dzisiaj współpracuje ponad 50 trenerów w Polsce i zagranicą , gdyż autorskie podręczniki szkoły Tubaj zostały przetłumaczone na język niemiecki.

- TYP BIZNESU:

Szkoła ma status jednoosobowej działalności gospodarczej , jest jednak firmą rodzinną (mąż, córka, wnuk)

- CEL BIZNESU:

Wiodące hasło „Uczymy jak się uczyć” przynosi wymierne korzyści dzieciom, młodzieży i dorosłym. Z ofertą edukacyjną Szkoła dociera do szkół podstawowych, średnich i wyższych. Prowadzi szkolenia dla firm i seniorów (Uniwersytety Trzeciego Wieku).

Szkoła realizuje dużo projektów edukacyjnych finansowanych przez Unię Europejską. Głównymi beneficjentami są dzieci szkół podstawowych i średnich w celu wyrównywania szans edukacyjnych.

- PROPONOWANE USŁUGI:

Kursy szybkiego czytania i technik pamięciowych dla różnych grup wiekowych:

- „Jak nauczyć małe dziecko czytać” - warsztaty dla rodziców
- „Uczeń na Medal”: propozycja dla uczniów klas 1-3 z kłopotami w nauce
- „Kursy 6-tygodniowe, weekendowe, warsztaty dla uczniów klas podstawowych, średnich, studentów, nauczycieli i wszystkich dorosłych chcących podnieść swoje umiejętności czytelnicze
- szkolenia dla firm
- trening pamięci dla seniorów

- LICZBA PRACOWNIKÓW:

Firma rodzinna, wielopokoleniowa: 6 trenerów w centrali w Bolesławcu
50-60 trenerów w Polsce, prowadzących własne działalności w wykorzystaniu metodyki TUBAJ, będących pod opieką merytoryczną centrali w Bolesławcu

- KONTAKT:

Kontaktować się można poprzez stronę internetową: szybkieczytanie.pl , mailowo: tubaj@wp.pl, atubaj@aol.com, też profil na Facebooku: Szkoła Szybkiego C i Technik Uczenia Się „TUBAJ”.

Telefony: 504 225 773, 531 900 598: pod tym numerem również w j. niemieckim i angielskim.

- PREZENTACJA DZIAŁALNOŚCI:

III MISTRZOSTWA POLSKI W SZYBKIM CZYTANIU – 2000 ROK



Reprezentacja Dolnego Śląska z prof. Jerzym Bralczykiem (przewodniczącym jury). Od lewej: Czesław Tubaj – trener, Martyna Faryś, Karolina Faryś, Katarzyna Domańska, Izabela Fałat (u góry), Małgorzata Skowronek, Anna Konopnicka, Marcin Kozołup, Zdzisława Tubaj

IV MISTRZOSTWA POLSKI W SZYBKIM CZYTANIU – 2002 ROK



**Katarzyna Dominika Herba-
wicemistrzyni Polski**

REKORD GUINNESSA



2002-12-31

Katarzyna Sobolewska jest uczennicą I Liceum Ogólnokształcącego w Bolesławcu. Kurs szybkiego czytania ukończyła w 2000 r. Przed kursem była bardzo dobrą uczennicą, po kursie wzorową! Mama Kasi, choć trudno jej uwierzyć w to, jak Kasia czyta, jest z niej dumna. Kasia potrafi czytać dwukrotnie szybciej, ale w finale tych mistrzostw zwolniła i przy dużym tempie czytania skupiła się przede wszystkim na stopniu rozumienia. I to osiągnęła!



Jakub Lesiński finalistą programu „The Brain”



Ireneusz Czyżewski w „Dzień dobry, Polsko!”

PROFESJONALNA PODRÓŻ

Inspiracją do założenia firmy były spostrzeżenia i doświadczenia Zdzisławy Tubaj w trakcie wykonywanego zawodu.

Z wykształcenia jest ona bibliotekoznawcą i polonistką. Lata pracy z dziećmi i młodzieżą pozwoliły jej na stwierdzenie, że metody kształcenia w zakresie czytania (i nie tylko) nie pozwalają na wykorzystanie całego potencjału umysłowego uczniów. Uczniowie dostają polecenia, aby się nauczyli, ale program nauczania nie zawiera wskazówek, jak się mają nauczyć. Czytają w większości niechętnie, ponieważ zajmuje im to dużo czasu, a przy tym ze słabym stopniem rozumienia, a czytanie to przecież podstawa uczenia się.

Doświadczenia naukowców amerykańskich, angielskich czy rosyjskich w tej dziedzinie, a także własne doświadczenia dały pomysł na stworzenie własnej metodyki i podręczników.

Na efekty pracy trzeba było trochę poczekać. Proponowana metoda nauki czytania nie budziła od razu zaufania, a co dziwne- nawet w środowisku nauczycielskim. Gdy jednak zaczęły pojawiać się pierwsze pozytywne efekty nowej metody uczenia się, zainteresowanie zaczęło rosnąć.

Wiodące hasło „Uczymy jak się uczyć” przynosi wymierne korzyści dzieciom, młodzieży i dorosłym. Z ofertą edukacyjną Szkoła Tubaj dociera do szkół podstawowych, średnich i wyższych. Prowadzi szkolenia dla firm i seniorów (Uniwersytety Trzeciego Wieku).

Szkoła realizuje dużo projektów edukacyjnych finansowanych przez Unię Europejską. Głównymi beneficjentami są dzieci szkół podstawowych i średnich w celu wyrównywania szans edukacyjnych.

Od kilkunastu lat spotyka się z życzliwością władz lokalnych (patronują licznym konkursom szybkiego czytania), zainteresowaniem i współpracą z uczelniami wyższymi (m. in. Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Wrocławski).

W najbliższej przyszłości firma zostanie przekazana dzieciom, które z równą pasją będą kontynuować dzieło rodziców poszerzając ofertę o przedszkola, wprowadzą też liczne innowacje.

Rada dla przyszłych przedsiębiorczyń: *Możesz wszystko, jeśli tylko masz odpowiednie narzędzia, aby tego dokonać.*

Dobra Praktyka 6

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

- **IMIĘ I NAZWISKO:** Renata Kaczmarzyk
- **WIEK:** 41 lat
- **NARODOWOŚĆ:** polska
- **STANOWISKO PRACY/STATUS ZAWODOWY:** osoba prowadząca działalność gospodarczą
- **POZIOM WYKSZTAŁCENIA:** mgr Zarządzania finansami

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- **NAZWA + HISTORIA**

Pracuję pod własnym imieniem i nazwiskiem, chciałam, by w ten sposób mnie kojarzono, a nie pod jakąś zagranicznie brzmiącą nazwą.

Moja działalność zaczęła się około 8 lat temu od tego, że kupiłam dla siebie przez Internet zestaw biżuterii sutasz.

Niestety produkt nie spełnił moich oczekiwań, był nieestetycznie wykonany, niedbale, a materiały były wątpliwej jakości. Wtedy pomyślałam sobie, że ja bym to zrobiła lepiej. Zaczęłam sama wszystkiego się uczyć, głównie z filmów w Internecie i po dwóch latach stwierdziłam, że już można pokazać moje produkty światu. Początki były bardzo nieśmiałe od sprzedaży na Allegro, potem odważyłam się wziąć udział w pierwszych festynach czy jarmarkach. Dziś nie boję się wystawiać moich produktów w najbardziej prestiżowych targach, czy giełdach biżuteryjnych.

- **TYP BIZNESU**

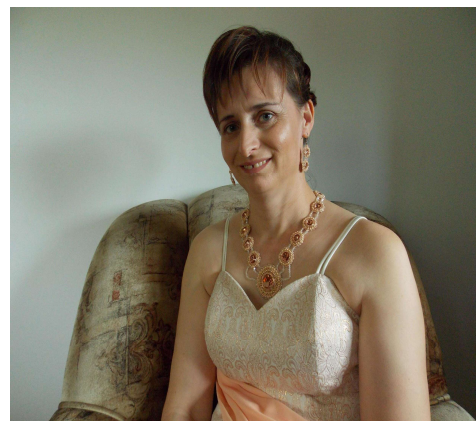
Tworzenie i sprzedaż biżuterii.

- **CEL BIZNESU**

Mój cel to uszczęśliwianie kobiet, które zakładając moją biżuterię czują się wyjątkowo, czują się piękniejsze, szczęśliwsze, dowartościowane, a to dlatego, że otrzymują wyjątkowy produkt wykonany ręcznie, w który wkładam mnóstwo zapału, cierpliwości, zaangażowania i serca - po prostu część siebie. Każdą rzecz wykonuję z największą starannością, tak jakbym robiła ją dla siebie, bo tylko wtedy mam pewność, że będzie najwyższej jakości. Mój cel to także uszczęśliwianie samej siebie, bo robię coś, co kocham, przy okazji na tym zarabiając.

- **PROPONOWANE USŁUGI**

Tworzę biżuterię artystyczną na indywidualne zamówienia klienta.



LICZBA PRACOWNIKÓW

Pracuję sama, aczkolwiek ciągły brak czasu na wszystko coraz bardziej sprawia, że myślę o zatrudnieniu pracownika, np. w sezonie do sprzedaży moich produktów na stoisku.

- **KONTAKT:**

Strona internetowa: sutasz-baltow.pl.tl

FB: <https://www.facebook.com/SutaszRenataKaczmarzyk>

- **PREZENTACJA WYROBÓW**



PROFESJONALNA PODRÓŻ

- **Źródło inspiracji na pomysł biznesowy**

Inspiracje do tworzenia biżuterii są absolutnie wszędzie, głównie w przyrodzie, a największe pokłady pomysłów tworzą się w mojej wyobraźni i tam nie ma żadnych ograniczeń, a możliwości są nieskończone...

- **Status społeczny (student, pracownik, wolny strzelec, przedsiębiorca, itp.)**

Przedsiębiorca.

- **Czy Twój biznes odpowiada kierunkowi Twoich studiów: tak/nie?**

I tak i nie, nie ukończyłam żadnej Akademii Sztuk Pięknych, ale na moim kierunku studiów było dużo zajęć z zarządzania, rachunkowości, marketingu czy reklamy i ta wiedza bardzo mi się przydaje w prowadzeniu firmy.

- **Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo, dzieci, wyzwania organizacyjne itp.**

Mam to szczęście, że zaczęłam tworzyć własny biznes, gdy dzieci miałam już duże i przynajmniej nie przeszkadzały mi w pracy, np. rozsypując koraliki po całym domu. Dziś mój syn ma 20 lat, a córka 17. Od samego początku mogłam liczyć na mojego męża, który wspierał mnie we wszystkim, co robiłam.

- **Organizacja wspierająca (jeśli były/są): inkubatory przedsiębiorczości, patronaty, organizacje mentorskie, itp.?**

Taką organizacją, która mnie wspiera odkąd prowadzę działalność gospodarczą jest mój Urząd Gminy w Bałtowie, przez który jestem zapraszana na różne imprezy, wyjazdy, na których gmina się promuje i ja również mam możliwość pokazania swoich wyrobów nowym odbiorcom.

- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa?**

Moje plany na przyszłość to stworzenie sklepu internetowego i rozszerzenie sprzedaży przez Internet, która w dobie korona wirusa nabrała szczególnego znaczenia.

- **Rekomendacja dla przyszłych przedsiębiorców**

Nie bójcie się spełniać swoje marzenia, a gdy zdobędziecie jeden szczyt, od razu sięgajcie po następny...

Dobre Praktyki z Portugalii

Opracowane przez Mindshift

Dobra Praktyka 7

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię:** Manuela Medeiros
- **Wiek:** 68
- **Narodowość:** Portugalska
- **Stanowisko pracy:** przedsiębiorca, założyciel i właściciel Parfois

PARFOIS

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Manuela Medeiros jest jaskrawym przykładem pionierki i przedsiębiorczyni, która odniósł sukces. W ciągu ostatnich 25 lat udało jej się stworzyć imperium od podstaw. Manuela Medeiros jest twórczynią marki akcesoriów modowych Parfois (portfele, portmonetki, buty, bijouterie, chusteczki, kapelusze, walizki, paski, a od niedawna również ubrania). Pierwszy sklep został otwarty w 1994 roku w Porto. Manuela Medeiros miała wtedy 42 lata. Manuela Medeiros wpadła na pomysł swojego biznesu po kilku podróżach do Londynu, gdzie zawsze znajdowała kilka sklepów z damskimi akcesoriami modowymi. Koncepcja marki była również kluczowa, ponieważ Manuela Medeiros zbudowała swoją firmę w oparciu o demokratyczne podejście do akcesoriów mody damskiej. Sukces marki doprowadził do jej ekspansji poprzez franczyzę. W 2019 Parfois osiągnął imponującą liczbę fizycznych 1000 sklepów w Portugalii i 805 za granicą. Plus, marka ma silną obecność w mediach społecznościowych i jeden sklep internetowy. Wszystkie produkty Parfois są projektowane w domu przez zespół 40 projektantów, a sklepy otrzymują nowości każdego tygodnia. Większość pracowników Parfois to kobiety (80%, w 2019 roku).



- **Gatunek biznesu:** sprzedaż detaliczna akcesoriów mody damskiej
- **Cele przedsiębiorstwa:** produkować i sprzedawać niedrogie akcesoria modowe
- **Proponowane usługi:** projektowanie, produkcja i sprzedaż akcesoriów mody damskiej
- **Liczba pracowników:** 3121 pracowników bezpośrednich (nie licząc sklepów franczyzowych)

“Bilans pozostawiam księgowym. Dla mnie najważniejsze jest, aby mieć cele na przyszłość”

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** podczas podróży do Londynu, Manuela Medeiros zawsze uwielbiała odwiedzać sklepy z akcesoriami mody damskiej, jak Top Shop, ponieważ nie było nic podobnego w Portugalii
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu:** Manuela Medeiros była już przedsiębiorcą; posiadała sklep z odzieżą w Porto.
- **Napotkane wyzwania:** zdaniem Manuli Medeiros najtrudniejsze jest zarządzanie zasobami ludzkimi i opieka nad nimi
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Manuela Medeiros, rekrutując pracowników, ceni ambicję, dyspozycyjność i zaangażowanie. Podkreśla, że dobry zespół jest kluczowy, aby osiągnąć taki poziom, jaki udało jej się osiągnąć.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** zawsze patrzeć w przyszłość

Dobra Praktyka 8

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię i nazwisko:** Liliana Pereira
- **Wiek:** 39
- **Narodowość:** Portugalska
- **Stanowisko pracy:** przedsiębiorca i menedżer ds. ochrony środowiska
- **Poziom wykształcenia:** dyplom inżyniera środowiska oraz studia podyplomowe w zakresie zaawansowanej kosmetologii



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Caracóis Saudáveis - Método Curly Girl [Zdrowe loki - metoda Curly Girl] to projekt zrodzony, w 2017 roku, w odpowiedzi na osobiste potrzeby Liliany Pereira. W tamtym czasie Liliana Pereira nie była zadowolona z tego, jak wyglądały jej włosy i starała się przezwyciężyć tę sytuację. Zaczęła poszukiwać informacji o tym, jakie produkty do włosów i codzienną rutynę powinna przyjąć, aby poprawić wygląd swoich włosów. Liliana odkryła poradnik Curly Girl, autorstwa Lorraine Massey i postanowiła go wypróbować. Stała się entuzjastką tej metody i odniosła taki sukces, że osoby, które ją otaczały, zaczęły zauważać i chwalić zmiany na jej coraz zdrowszych i piękniejszych kręconych włosach. W styczniu 2018 roku, gdy kilka osób zaczęło się do niej zgłaszać z prośbą o fachową poradę, postanowiła stworzyć stronę i grupę na Facebooku, która rozrastała się lawinowo. W ciągu kilku miesięcy stworzyła kolejne dwie grupy (jedna skupiona na dzieciach z kręconymi włosami, druga na produktach do włosów). Liliana stopniowo zwiększała swoją obecność na innych platformach cyfrowych i obecnie jest regularnie obecna na TikTok, YouTube i Instagramie. Oprócz działań marketingu cyfrowego, Liliana pracuje jako konsultantka oferując swoje eksperckie porady dla wszystkich, którzy chcą podążać za metodą oraz prowadzi kilka warsztatów skierowanych do profesjonalnych fryzjerów. W końcu, wykorzystując swoją wiedzę z zakresu chemii, stworzyła czepek zwiększający skuteczność produktów do pielęgnacji włosów
- **Gatunek biznesu:** sprzedaż doradców kosmetycznych i produktów do włosów
- **Cele przedsiębiorstwa:** wspieranie tych, którzy chcą objąć i poprawić swój naturalny lok lub loki, zapewniając, że ich włosy pozostają zdrowe
- **Proponowane usługi:** doradztwo, warsztaty i produkty do włosów

- Liczba pracowników: 3

“Wzmocnienie pozycji kobiet poprzez postawę pro-curl”

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** Lorraine Massey, że Liliana Pereira miała zmianę spotkać osobiście, kiedy poszła do Nowego Jorku i odwiedził jej salon fryzjerski
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu:** kierownik ds. środowiska
- **Napotkane wyzwania:** ograniczenia czasowe, ponieważ Liliana nadal pracuje na pełen etat i ma dziecko
- **Rozwiązania dla wyzwań:** mówi, że nie sypia zbyt wiele, ale robienie tego, co kocha, trzyma ją przy życiu.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** Odporność i wytrwałość robią różnicę. Praca zarobkowa nie wystarczy, trzeba dążyć do samorealizacji i pomagać innym.



Dobra Praktyka 9

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię i nazwisko:** Ana Maria Pereira
- **Wiek:** 63
- **Narodowość:** Portugalska
- **Stanowisko pracy:** przedsiębiorca i dyrektor zarządzający sklepów Pax Júlia
- **Poziom wykształcenia:** szkoła podstawowa



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA



- Pax Júlia został założony dwadzieścia lat temu przez Anę Marię Pereira, której historia życia jest naprawdę inspirująca. Ana Maria zaczęła pracować jako krawcowa w bardzo młodym wieku, 12 lat. Ana Maria Pereira lubiła swoją pracę, ale była również bardzo kompetentną sprzedawczynią i poświęciła się sprzedaży odzieży dziecięcej, kosmetyków, itp. Firma, w której pracowała jako szwaczka, została zrestrukturyzowana i zaproponowano jej odszkodowanie w zamian za rezygnację z pracy. Za część tych pieniędzy kupiła przemysłową maszynę do szycia i założyła swój pierwszy biznes, który polegał na prowadzeniu pracowni krawieckiej. Chciała jednak czegoś więcej, chciała pracować w handlu detalicznym. Po pewnym czasie rozpoczęła pracę jako sprzedawca w sklepie odzieżowym, gdzie pracowała przez dziesięć lat. Kiedy jej pracodawca zachorował, zaproponowano jej, aby zatrzymała ten biznes. Rozważyła za i przeciw, zdecydowała się przyjąć ofertę i poprosiła o pożyczkę na ten cel. Przez następne dwa lata Ana Maria Pereira pracowała siedem dni w tygodniu, po czternaście godzin dziennie, sprzedając i szyjąc tkaniny. W tym czasie nie zatrudniała żadnych pracowników. Obecnie ma trzy pełnoetatowe współpracowniczki i dwa sklepy: jeden sprzedaje odzież damską i męską, a drugi bieliznę. Podczas pandemii COVID-19, Ana Maria Pereira nie tylko wzmocniła swoją obecność w mediach społecznościowych, gdzie przeprowadziła kilka kampanii promocyjnych, ale także zaczęła robić maski społeczne dla swoich klientów.
- **Gatunek biznesu:** sprzedaż detaliczna odzieży
- **Cele przedsiębiorstwa:** sprzedaż odzieży i zapewnienie spersonalizowanej obsługi klienta
- **Proponowane usługi:** sprzedaż

- Liczba pracowników: 3

“Najlepszą reklamą, jaką mogę mieć, jest zadowolenie moich klientów”

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** Dążenie Any Marii Pereiry do zostania sprzedawcą i jej doświadczenie w sektorze detalicznym
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu:** sprzedawca w handlu detalicznym odzieżą
- **Napotkane wyzwania:** zarządzanie zamówieniami oraz nieodłączne ryzyko i odpowiedzialność związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i wypłatą wynagrodzeń
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Ana Maria Pereira była zawsze bardzo ostrożna, gdy zajmowała się zadaniami związanymi z zarządzaniem, jej priorytetem było zawsze honorowanie swoich obowiązków.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** rób to, co kochasz robić zawodowo, ale bądź odpowiedzialny, zrób rachunek sumienia

Dobra Praktyka 10

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię i nazwisko:** Madalena Rugeroni
- **Wiek:** 29
- **Narodowość:** Portugalska
- **Stanowisko pracy:** country manager i lider Too Good to Go Portugal
- **Poziom wykształcenia:** studia na kierunku stosunki międzynarodowe i dziennikarstwo



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Madalena Rugeroni przez pięć lat mieszkała w Stanach Zjednoczonych, gdzie studiowała i pracowała w kilku firmach, takich jak Google, Young & Rubicam i Havas Media Worldwide. Kiedy Madalena zdecydowała się na powrót do Portugalii, jej celem było stworzenie własnego biznesu, start-upu, który łączyłby technologię z jej miłością do jedzenia. Założyła Misk, sieć społecznościową dostosowaną do gastronomicznych doświadczeń użytkowników, pozwalającą na wyszukiwanie rekomendacji. Ten biznes został jednak zakończony.

Potem nadarzyła się okazja, w 2019 roku, ponieważ Madalena została country managerem Too Good to Go, którego misją jest działanie przeciwko marnowaniu żywności, mające na celu wygenerowanie pozytywnej zmiany w społeczeństwie i środowisku. Ten ruch, stworzony w Danii, jest zbudowany na aplikacji, która pozwala użytkownikom kupować wspaniałe jedzenie z restauracji, hoteli i supermarketów. Będąc entuzjastką prowadzenia biznesu z celem, w ciągu jednego roku Madalena uratowała ponad 100 000 posiłków przed wylądowaniem w śmieciach.

- **Gatunek biznesu:** start-up cyfrowy i przedsiębiorczość społeczna
- **Cele przedsiębiorstwa:** zwalczanie marnotrawstwa żywności
- **Proponowane usługi:** wykorzystanie technologii cyfrowej do łączenia ludzi i umożliwienia im ograniczenia marnotrawstwa żywności.

“Najważniejsze jest to, że każdy robi to, co potrafi najlepiej”.

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** Madalena Rugeroni jest smakoszem, który kocha technologię. Posiadając silny profil przedsiębiorcy, Madelena wprowadziła bardzo innowacyjny projekt w Portugalii..
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu:** wykonawca
- **Napotkane wyzwania:** Madalena Rugeroni musiała radzić sobie ze sceptycyzmem, kiedy mówiła o swoim projekcie, na początku ludzie uważali jej pomysł na biznes za dziwny.
- **Rozwiązania dla wyzwań:** przezwyciężyła tę sytuację udowadniając, że projekt biznesowy Too Good to Go działa i ma cel, który jest istotny dla samych klientów.
- **Organizacja wspierająca:** Too Good to Go
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** stworzyć firmę, która ma cel

Dobra Praktyka 11

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię i nazwisko:** Marta Stilwell
- **Wiek:** 29
- **Narodowość:** Portugalska
- **Stanowisko pracy:** przedsiębiorczyni cyfrowa/artysta/ceramista/konsultantka ds. zasobów ludzkich
- **Poziom wykształcenia:** Tytuł magistra

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Marta Stilwell Ceramics to biznes zrodzony z pasji do gliny. W 2017 roku Marta Stilwell otrzymała osobliwy prezent - możliwość wzięcia udziału w warsztatach ceramicznych. Po tym momencie poczuła tak wielką pasję do tego rzemiosła, że postanowiła kontynuować pracę z gliną. Marta miała pełnoetatową pracę jako HR Consultant, ale w wolnym czasie Marta z entuzjazmem zaczęła produkować piękne malowane ceramiczne kawałki. Pod koniec 2017 roku Marta zdecydowała się na ryzykowny krok: zrezygnowała z pełnoetatowej pracy. I, w 2018 roku, podczas gdy została freelancerem HR Consultant, stworzyła markę Marta Stilwell Ceramics. Marta powiedziała, że czuła się głęboko poruszona zachętą ze strony rodziny i przyjaciół, co było dla niej kluczowe w tworzeniu marki i kontynuowaniu tego przedsięwzięcia. Chociaż ceramika jest dość tradycyjną sztuką, Marta poświęciła swoje wysiłki na promocję swojej marki i prac na platformach cyfrowych (takich jak Instagram i Facebook). Do tej pory udaje jej się z powodzeniem łączyć tradycję z innowacyjnością. Jest więc nie tylko utalentowaną artystką, ale także jaskrawym przykładem cyfrowej przedsiębiorczości.

- **Gatunek biznesu:** sztuka
- **Cele przedsiębiorstwa:** dostarczają pięknych i niepowtarzalnych wyrobów ceramicznych
- **Proponowane usługi:** ceramika artystyczna sprzedaż



"Aby stworzyć markę spójność i silna tożsamość są kluczowe"

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** Marta od zawsze kochała ceramikę. Dorastała obserwując, jak jej matka restauruje porcelanę w swoim domowym atelier.
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu:** konsultant HR
- **Napotkane wyzwania:** Jak mówi Marta, komunikowanie marki i produktów za pośrednictwem platform internetowych w celach żeglarskich było wyzwaniem, ponieważ klienci są przyzwyczajeni do oglądania wyrobów ceramicznych przed ich zakupem. System dostarczania zamówień również był wyzwaniem, ponieważ wysyłanie ceramiki pocztą jest ryzykowne.
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Marta stworzyła w domu prywatny showroom, do którego zaprasza potencjalnych klientów, aby w razie potrzeby obejrzeć swoje dzieła. Jeśli chodzi o system realizacji zamówień, obok sprzedaży w kilku fizycznych sklepach, Marta wyznaczyła konkretny punkt dostawy w Lizbonie.
- **Organizacja wspierająca:** Najważniejsza była zachęta i pozytywne opinie moich przyjaciół i rodziny. W miarę rozwoju procesu tworzenia marki i wystawiania prac na platformach cyfrowych, kilka sklepów nawiązało kontakt, a sieć Portugal Manual (złożona ze współczesnych rzemieślników i przedsiębiorców) zaoferowała mi wsparcie w zakresie promocji marki.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** najważniejszymi elementami budującymi markę są spójność i silna tożsamość

Dobra Praktyka 12

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię i nazwisko:** Sofia Prata
- **Wiek:** 34
- **Narodowość:** Portugalska
- **Stanowisko pracy:** przedsiębiorca i dyrektor generalny Branca de Neve - Home Jungle
- **Poziom wykształcenia:** średnie



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Branca de Neve [Śnieżka] - Home Jungle to sklep internetowy z branży dom i ogród. Branca de Neve została założona w 2020 roku, w Porto, przez Sofię Prata. Będąc miłośniczką roślin od najmłodszych lat, Sofia Prata zawsze miała zapał, aby stworzyć własny biznes. Ale to właśnie podczas pandemii COVID-19 postanowiła wyjść ze swojej strefy komfortu i podjęła ryzyko rozpoczęcia nowego przedsięwzięcia biznesowego - sklepu internetowego poświęconego sprzedaży roślin do wnętrz. Sofia nie sprzedaje wyłącznie roślin do wnętrz, sprzedaje ręcznie robione doniczki i wieszaki, które dostarcza bezpośrednio do swoich klientów. Co więcej, po zakończeniu sprzedaży udziela swoim klientom wskazówek i porad dotyczących pielęgnacji.
- **Gatunek biznesu:** sklep internetowy
- **Cele przedsiębiorstwa:** wprowadzić naturę do domu i pracy, aby poprawić samopoczucie
- **Proponowane usługi:** projektowanie domów i ogrodów, sprzedaż roślin do wnętrz, tworzenie i planowanie ogrodów i ogrodów wertykalnych.

“Musimy dążyć do realizacji naszych marzeń, podejmować ryzyko i wyjść z naszej strefy komfortu”.

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** Sofia Prata wychowała się obok natury i roślin, które stały się jej wielką pasją.
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu:** bezrobotni
- **Napotkane wyzwania:** według Sofii Prata, wyjście ze swojej strefy komfortu i podjęcie nieodłącznego ryzyka, aby rozpocząć nowe przedsięwzięcie biznesowe, nie wiedząc, jak sprawy się potoczą, było najtrudniejszą rzeczą do zrobienia
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Po dziewięciu latach zastanawiania się, jak stworzyć dobrze prosperujący biznes, Sofia Prata miała odwagę, by iść naprzód i przezwyciężyć swoje obawy, a także polegała na swojej kreatywności i odporności, by stworzyć swój biznes podczas pandemii COVID-19. Mąż Sofii bardzo ją wspiera i pomaga jej przy zamówieniach, pakowaniu i dostawach.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** nie dostosowywać się do pracy lub zawodu, którego nie lubisz; przede wszystkim musimy dążyć do realizacji naszych marzeń, podejmować ryzyko i wychodzić z naszej strefy komfortu

Dobre Praktyki z Hiszpanii
Opracowane przez GDOCE
Dobra Praktyka 13

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię: María Xosé Silvar Fernández
- Wiek: 38
- Narodowość: hiszpańska
- Stanowisko pracy: piosenkarka, autorka tekstów
- Poziom wykształcenia: tytuł licencjata + tytuł magistra



Jak już to zrobisz, to już jesteś

PROFESSIONAL JOURNEY

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** Chętnie rozwija swoją pracę, która jest jednocześnie jej pasją, na własnych zasadach i według własnego uznania.
- **Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca):** student i pracownik.
- **Organizacja działalności gospodarczej odpowiada kierunkowi studiów czy nie:** Nie.
- **Napotkane wyzwania:** czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne etc.: bycie kobietą wiodącą jest nadal trudne w dzisiejszych czasach, przeszkody emocjonalne.
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Uważa się za szczęściarę, ale jest świadoma, że może pojawić się wiele problemów. Na przykład dla osób z dziećmi kluczowa byłaby pomoc w utrzymaniu pracy bez konieczności rezygnowania z innych zajęć.
- **Organizacja wspierająca (jeśli dotyczy):** inkubatory przedsiębiorczości, organizacje parasolowe, organizacje mentorskie
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** każdy.

- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli takie są):** Zaczynij robić to, co lubisz, aby być osobą, którą lubisz; ważne jest, aby być stałym.

Dobra Praktyka 14

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię: Águeda Ubeira Navazas
- Wiek: 35
- Narodowość: hiszpańska
- Stanowisko pracy: właścicielka małej firmy
- Poziom wykształcenia: Magister



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Chupipostres to firma zajmująca się produkcją deserów. Jednym z jej znaków rozpoznawczych jest możliwość zamówienia śniadania z dostawą do domu z domowymi wyrobami.
- Gatunek biznesu: małe przedsiębiorstwo
- Cele przedsiębiorstwa: stały wzrost
- Proponowane usługi: przygotowywanie deserów i dostawa do domu
- Liczba pracowników: 4

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** blog, który prowadziła ze swoim synem oraz fakt, że babeczki, pomada i wszystkie sklepy w stylu piekarniczym były w tym momencie bardzo modne. Co więcej, w miejscu, w którym mieszka, odkryła, że istnieje nisza rynkowa dla tego biznesu..
- **Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca):** pracownik
- **Organizacja działalności gospodarczej zgodna z kierunkiem studiów czy nie:** nie
- **Napotkane wyzwania:** wszystkie przeszkody prawne i biurokratyczne
- **Rozwiązania dla wyzwań:** zatrudnianie doradców, szkolenia...
- **Organizacja wspierająca (jeśli istnieje):** nie
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** nie

Dobra Praktyka 15

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię i nazwisko : Maen
- Wiek: 43
- Narodowość: hiszpańska
- Stanowisko pracy: osoba prowadząca własną działalność gospodarczą
- Poziom wykształcenia: dyplom ukończenia szkoły średniej

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa: Maen Life

Maen towarzyszy ludziom, aby prowadzić i pomagać im być tym, kim chcą być, a nie tym, kim muszą być. Pracuje z własnymi narzędziami jako "planer życia" oraz innymi narzędziami, takimi jak PNL, coaching, mindfulness, psychoterapia systemowa i psychodynamiczna.



- **Gatunek biznesu:** inny
- **Cele przedsiębiorstwa:** pokazywać ludziom swoje metody, aby im pomóc.
- **Proponowane usługi:** Maen nazywa swoje usługi "etapami" i istnieje kilka "etapów życia" w zależności od obecnej sytuacji każdej osoby, a także pracuje z "etapami planowania", które pomagają ludziom zaplanować swoje życie, aby mogli żyć w swoim tempie i zaplanować swoją przestrzeń, aby cieszyć się swoim życiem.
- **Liczba pracowników:** 1

PODRÓŻ ZAWODOWA

- Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: Własne doświadczenia życiowe i pytanie o to, jak zarządzać naszymi myślami, a co za tym idzie emocjami i ostatecznie postrzeganiem życia.
- Status społeczny: pracownik.
- Organizacja działalności gospodarczej zgodna z kierunkiem studiów lub nie: tak.
- Napotkane wyzwania: Maen wyjaśnia, że każdy dzień jest wyzwaniem, ponieważ ludzie rozwijają się w różny sposób. To ona dostosowuje swoje narzędzia do każdej osoby, a nie na odwrót. Z drugiej strony, przed pandemią COVID-19 pracowała tylko twarzą w twarz i wyzwaniem było dla niej dostosowanie się do pracy online.

- Rozwiązywanie problemów: ciągle poszukuje nowych opcji, obserwuje innych ludzi i dostosowuje ich rozwiązania do swojego problemu.
- Organizacja wspierająca (jeśli istnieje): nie.
- Plan zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa: nie został opracowany.
- Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców: bardzo ważne jest, aby przed przystąpieniem do realizacji swojego pomysłu na biznes mieć jasno sprecyzowane wszystkie pomysły i przeanalizować, dlaczego i po co chcemy to zrobić. Drugi krok będzie wtedy, gdy będziemy pewni tego, co chcemy stworzyć/rozwinąć i zrobimy to od wewnątrz do zewnątrz, nie od produktu do człowieka, ale od ludzi do produktu..

Dobra Praktyka 16

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię i nazwisko : María del Mar Vázquez
- Wiek: 47
- Narodowość: hiszpańska
- Stanowisko pracy: osoba prowadząca własną działalność gospodarczą
- Poziom wykształcenia: Licencjat.

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa: Cun Estética y Bienestar

Cun Estética y Bienestar to połączenie dwóch pasji, miejsce, w którym pielęgnacja, relaks i piękno łączą się z siłą, energią i pasją. Jest to przestrzeń pielęgnacji i dobrego samopoczucia, gdzie można przyjść na chwilę relaksu i od czasu do czasu zadbać o siebie.

Mar zawsze myślała o stworzeniu nowej koncepcji centrum urody, bardziej zgodnej z ideą miejskiego spa, gdzie ludzie mogliby się zrelaksować i jednocześnie zadbać o swoją skórę. Zawsze pracowała jako wykwalifikowany technik estetyczny w różnych ośrodkach, aż w 2017 roku zdecydowała się na prowadzenie własnego ośrodka bardziej wyspecjalizowanego w odnowie biologicznej i naturalnych zabiegach.



- **Gatunek biznesu:** wellness i estetyka
- **Cele przedsiębiorstwa:** świadczyć usługi estetyczne i pomagać klientom w uzyskaniu zdrowszej skóry dzięki naturalnym produktom i technikom.

- **Proponowane usługi:** zabiegi pielęgnacyjne na ciało i twarz, masaże, zabiegi naturalne (terapia drewnem, refleksologia itp.).
 - **Liczba pracowników:** 1
-

Przyjaciele są naprawdę ważni, gdy chodzi o rozpoczęcie nowego projektu

PODRÓŻ ZAWODOWA

- Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: Mar od zawsze interesowała się pielęgnacją ciała, nie tylko na zewnątrz, ale również od wewnątrz, co skłoniło ją do odbycia różnych kursów i szkoleń z tego zakresu.
- Status społeczny przed stworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca): pracownik kliniki/centrum urody.
- Organizacja biznesowa zgodna z kierunkiem studiów lub nie: nie.
- Napotkane wyzwania: ogromny brak umiejętności cyfrowych. W dzisiejszych czasach, w biznesie takim jak ten, kluczowe są kompetencje technologiczne, aby wdrożyć dobrą strategię rozpowszechniania informacji w mediach społecznościowych. Ponadto, aby pozyskać nowych potencjalnych klientów, niezbędna jest wiedza, jak prowadzić kampanię reklamową w mediach społecznościowych lub jak skonfigurować dane firmy w Internecie. Ponadto, prowadzenie firmy przez cały czas wymaga umiejętności administracyjnych i organizacyjnych, do których nie jesteśmy przyzwyczajeni, gdy jesteśmy tylko pracownikami.
- Rozwiązanie problemu: dzięki przyjaciołom, którzy jej pomogli i chęci prowadzenia własnego biznesu, Mar zaczęła uczyć się tych ważnych umiejętności. Wzięła również udział w kilku szkoleniach, aby poprawić swoją pewność siebie i kompetencje cyfrowe.
- Organizacja wspierająca (jeśli istnieje): nie.
- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa: nie został opracowany.
- Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców: bardzo ważne jest, aby wyróżniać się wśród innych, aby być specjalistą w czymś, co można zaoferować klientom, a oni zapamiętają Ciebie lub Twoją firmę z tego powodu.

Dobra Praktyka 17

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię i nazwisko: Elena Ferro Lamela
- Wiek: 37
- Narodowość: hiszpańska
- Stanowisko pracy: rzemieślnik
- Poziom wykształcenia: Magister

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa + historia: Eferro zocos e coiro: Elena podąża za znaną tradycją rzemieślników produkujących tradycyjne galicyjskie chodaki. Ten rzemieślniczy sposób produkcji chodaków miał wkrótce zniknąć, ale teraz powraca dzięki zaangażowaniu w tworzenie zmodernizowanych i ergonomicznych modeli. Eferro jest jedną z marek promujących tę rewitalizację.



- Rodzaj działalności przedsiębiorstwa: małe przedsiębiorstwo (handel)
- Cele przedsiębiorstwa: reaktywowanie zanikającego zawodu rzemieślniczego.
- Proponowane usługi: tradycyjne galicyjskie chodaki, a także nowoczesne i bardziej ergonomiczne modele.
- Liczba pracowników: 9

Jak już to zrobisz, to już jesteś

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** chęć utrzymania znanej pracy w celu utrzymania tradycyjnego warsztatu rzemieślniczego.
- **Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca):** pracownik w warsztacie
- **Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów:** nie
- **Napotkane wyzwania:** (czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne itp.) Akceptacja produktu przez klientów.

- **Rozwiązywanie wyzwań:** staranie się wdrażać nowe modele lub zmiany w swoich produktach, aby sprostać celom klientów.
- **Organizacja wspierająca (jeżeli istnieje):** nie
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** nie

Dobra Praktyka 18

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- Imię: Nuria Fernández Delgado
- Wiek: 43
- Narodowość: hiszpańska
- Stanowisko pracy: Księgowa i Manager Mediów Społecznościowych
- Poziom wykształcenia: Tytuł licencjata i magistra

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa: Nufede

Nuria zarządza swoją firmą z jej osobistej marki, Nufede. Jest Social Media Managerem, zarządza sieciami społecznościowymi firm, oferuje audyty i mentoring, a także jest trenerem w sieciach społecznościowych, stając się oficjalnym trenerem Facebooka w 2019 roku dla Castilla y León. W 2019 roku stworzyła swój pierwszy produkt fizyczny, Planer Społecznościowy. W 2020 roku wprowadziła swój pierwszy produkt informacyjny, szkolenie z używania hashtagów. Tworzy również strategie marketingowe; dzięki swojej marce Nuria zapewnia widoczność firmom i przedsiębiorstwom, które chcą się rozwijać w sieciach społecznościowych..



- **Gatunek biznesu:** Marketing
- **Cele przedsiębiorstwa:** Podwoić liczbę klientów i stworzyć zespół roboczy, który pomoże jej stworzyć więcej biznesu.
- **Proponowane usługi:** zarządzanie siecią, tworzenie strategii, mentoring, audyty, szkolenia z zakresu mediów społecznościowych, sprzedaż planerów społeczności i info produktów szkoleniowych.
- **Liczba pracowników:** 1 (choć liczy na 2 współpracujących freelancerów)

"Rozpoczęcie działalności gospodarczej bez i ustalonego planu, jest jak robienie tego na ślepo".

PODRÓŻ ZAWODOWA

- Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: chęć podjęcia własnej działalności gospodarczej.
- Status społeczny przed stworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, przedsiębiorca): Pracownik.
- Organizacja działalności gospodarczej zgodna z kierunkiem studiów czy nie? Nie
- Napotkane wyzwania (czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne itp.): Brak wiedzy na ten temat ze strony klienta, brak dotacji lub pomocy dla kobiet przedsiębiorców.
- Rozwiązanie wyzwań: Przeszkolenie jej odbiorców, aby zrozumieli cel bycia na portalu społecznościowym. Jeśli chodzi o dotacje, nie mogła znaleźć żadnego rozwiązania.
- Organizacja wspierająca (jeśli istnieje): inkubatory przedsiębiorczości, organizacje parasolowe, organizacje mentorskie, itp.
- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa: nie został opracowany
- Zalecenie dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy): *Jeśli wierzysz w swój Projekt, ciężko pracujesz, pokazujesz, że istnieje potrzeba, przedstawiasz jego korzyści, robisz dużo networkingu i zawsze masz plan B, dochody nigdy nie mogą być generowane przez jeden kanał.*

Dobre Praktyki z Grecji

Opracowane przez University of Thessaly

Dobra Praktyka 19

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię, Sophia Amarouso
- Wiek, 36 lat
- Narodowość, grecko-amerykańska
- Stanowisko pracy Przedsiębiorca Założyciel i dyrektor generalny Nasty Gal
- Wykształcenie średnie. Przerwała naukę, ponieważ w liceum zdiagnozowano u niej depresję i zespół nadpobudliwości psychoruchowej z deficytem uwagi, a zajęcia z zakresu szkoły średniej uzupełniała w domu. Nie uczyła się niczego i nie zdobyła żadnej specjalizacji zawodowej.



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Nazwa + historia Nasty Gal sklep internetowy, założony w 2012 roku
- Gatunek biznesu e-shop odzież i akcesoria
- Celem przedsiębiorstwa jest udostępnienie ubrań vintage dla wszystkich
- Proponowane usługi Odzież i akcesoria vintage dla kobiet
- Liczba pracowników 400

PODRÓŻ ZAWODOWA

- Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes. Jej pomysł na biznes wziął się z jej zamiłowania do tworzenia własnych ubrań i sprzedaży swoich projektów
- Status społeczny przed stworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca): pracowała jako ochroniarz na Uniwersytecie Sztuk Pięknych w San Francisco. W tym samym czasie stworzyła w internecie sklep eBay, w którym sprzedawała ubrania vintage, czyli używane i wszystko co staromodne, co wpadło jej w ręce. Znajomość z nielegalnością nie przeszkodziła jej nawet w sprzedaży kradzionych książek. Pierwszą sprzedaną przez nią książką była ta, którą ukradła jako studentka. Aby

zwiększyć sprzedaż, wykorzystała swoją ograniczoną wiedzę z kilku seminariów fotograficznych, które odbyła, i używając swoich przyjaciół jako modeli, ubrała ich w stare ubrania, które zebrała, sfotografowała ich i sprawiła, że wyglądali ładnie i atrakcyjnie. W 2008 roku eBay ją wyrzucił - powiedziała, że odeszła sama - i założyła własną stronę internetową ze sklepem internetowym.

- Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie odpowiada. nie odpowiada
- Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, Małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne itp. Ona ma śmiałość i odwołanie do "oszustwa". Na starcie nie ma żadnego zewnętrznego finansowania
- Rozwiązanie wyzwań: Nie dotyczy
- Organizacja wspierająca (jeśli była): Nie było żadnych innych organizacji wspierających. Od samego początku była zdana na siebie
- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa. Nie dotyczy
- Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy) Nie dotyczy

Dobra Praktyka 20

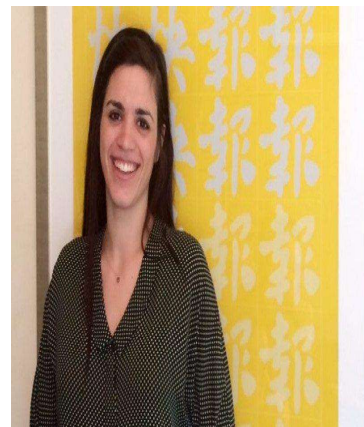
BIO/INFORMACJE OSOBOWE

Imię: Stefania Niakarou Simou

Narodowość: grecka

Stanowisko pracy: założycielka i dyrektorka generalna Mysterious Greece

Poziom wykształcenia: Licencjat w zakresie Public Relations oraz magister w zakresie Event Management w Londynie



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Mysterious Greece, to platforma docelowa oferująca nieskończony przewodnik po wszystkim, co podróżnicy muszą wiedzieć o Grecji. Treści podróżnicze na platformie pokazują ekskluzywne miejsca, hotele butikowe, intrygujące firmy i wszystko, co ma związek z autentycznością, którą oferuje Grecja. Prezentując autentyczne oblicze Grecji, Mysterious Greece została założona w 2013 roku.

Gatunek biznesu: publikacja online

Cele przedsiębiorstwa: podkreślanie nieznanymi miejsc w całej Grecji

Proponowane usługi: Informacje, wskazówki i porady na temat Grecji kontynentalnej i wysp, jak również agroturystyki, greckich przedsiębiorstw, turystyki pieszej, windsurfingu i innych.

Liczba pracowników: Nie dotyczy

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: "Głównym celem Stefanii było przedstawienie autentycznego oblicza Grecji, więc wpadła na pomysł stworzenia publikacji online / bloga.

Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca): Dziennikarz/pisarz podróżniczy w gazecie krajowej

Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów lub nie: odpowiada

Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne etc.: To było duże wyzwanie na początku, nie wiedząc czy moje wizje mojej ojczyzny Grecji będą kochane przez ludzi.

Rozwiązanie wyzwań: "Moi rodzice pomogli mi finansowo, szczególnie moja dobra przyjaciółka Despina, która jest przy mnie w każdym problemie, a także mój brat i jego dziewczyna, którzy zawsze mówią mi swoje zdanie i pomagają we wszystkim, co robię.

Oczywiście końcowy rezultat zawdzięczam firmie, która zrealizowała i w rzeczywistości zdigitalizowała moje marzenie, 33Communications."

Organizacja wspierająca (jeśli istnieje): inkubatory przedsiębiorczości, couveuses, organizacje mentorskie: Firma cyfrowa 33Communications.

Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa: nie dotyczy

Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy): nie dotyczy

Dobra Praktyka 21

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię, Melina Taprantzi
- Wiek, nie dotyczy
- Narodowość, grecka
- Stanowisko pracy: Przedsiębiorca społeczny / Założyciel Wise Greece
- Poziom wykształcenia: Studia licencjackie na Uniwersytecie Humanistyczno-społecznym



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Mądra Grecja ma na celu promowanie greckich produktów małych producentów, a jednocześnie od 2013 roku wspiera potrzeby żywnościowe posiłków, społecznych sklepów spożywczych, domów dziecka i instytucji.

Rodzaj działalności: przedsiębiorstwo społeczne

Cele przedsiębiorstwa: pomoc drobnym rolnikom i producentom żywności w rozwoju i eksporcie ich produktów

Proponowane usługi: Ogólnoświatowa promocja greckich produktów żywnościowych pochodzących od drobnych rolników i producentów żywności.

Liczba pracowników: Zespół uzupełniają eksperci w ważnych dziedzinach, aby osiągnąć cele wyznaczone przez Wise Greece (specjaliści ds. smaku, zapewnienia jakości, marketingu, sprzedaży, itp.), którzy podejmują się umieszczania produktów w nowych punktach sprzedaży, promowania ruchu non-profit Wise Greece i wypełniania jego pracy społecznej. Dokładna liczba pracowników nie jest możliwa do określenia.



PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** "Zazwyczaj wszystko zaczyna się od czegoś, co przeszkadza Ci w codziennym życiu. W moim przypadku, w środku kryzysu finansowego w 2013 roku, odwiedziłem społeczny sklep spożywczy i zobaczyłem, że zamiast żywności dla beneficjentów, mieli tylko maszynki do golenia. Kiedy zapytałem dlaczego, powiedziano mi, że to jedyna darowizna, jaką mieli. Odchodząc, pomyślałem, że to niedopuszczalne. Musi istnieć zrównoważony sposób, w którym żywność będzie dostarczana potrzebującym, a jednocześnie gospodarka kraju

zostanie wzmocniona. Pracując przez kilka lat w marketingu i komunikacji, zacząłem dostrzegać doskonałe produkty małych producentów w kraju, którzy niestety nie znali lub nie potrafili ich wypromować. Połączyliśmy te dwie dane, aby osiągnąć podwójny cel społeczny i tak narodziła się Mądra Grecja."

- **Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca):** pracownik w dziale usług marketingowych i komunikacyjnych
- **Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów lub nie.** odpowiada
- **Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, Małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne itp.** - aby przekonać producentów do zaangażowania się w nowe przedsięwzięcie.
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Na początku skupiła się na producentkach, które były bardzo przychylne jej inicjatywie, a stopniowo, w miarę jak Wise Greece zaczęła sprawdzać się w praktyce, coraz więcej osób przekonywało się do udziału w projekcie,
- **Organizacja wspierająca (jeśli dotyczy):** producenci z całej Grecji
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa.** Nie dotyczy
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy) :** "Nie bójcie się strachu"

Dobra Praktyka 22

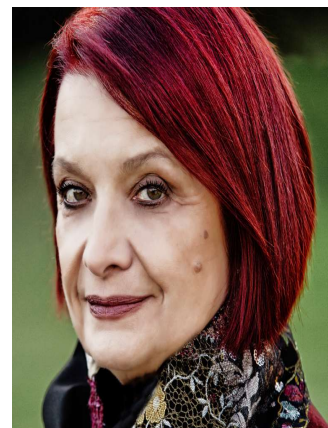
BIO/INFORMACJE OSOBOWE

Imię i nazwisko: Niki Koutsiana

Narodowość, grecka

Stanowisko pracy: Farmaceuta, Założyciel i Członek Zarządu firmy APIVITA.
Prezes Symbeosis

Poziom wykształcenia: Ukończyła Szkołę Farmaceutyczną na Uniwersytecie w Atenach. Studiowała aromaterapię.



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Jej wiedza i zamiłowanie do aromaterapii i homeopatii, praktycznie nieznanych w tamtych czasach w Grecji, doprowadziły ją do poszukiwania alternatywnych metod leczenia. W 1979 roku jej marzenie się spełniło, gdy założyła APIVITA, pierwszą grecką firmę produkującą kosmetyki naturalne.

- **Gatunek biznesu:** firma kosmetyków naturalnych
- **Cele przedsiębiorstwa:** rozpowszechnianie wartości dla środowiska, wartości dla społeczeństwa i wartości dla gospodarki.
- **Proponowane usługi:** APIVITA (co oznacza "życie pszczoły") oferuje skuteczne naturalne produkty kosmetyczne do twarzy, ciała i włosów.

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: Jej wiedza i zamiłowanie do aromaterapii i homeopatii

Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca): Studenci, farmaceuta i pszczelarz

Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów lub nie: odpowiada

Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne oraz fakt, że aromaterapia i homeopatia, były praktycznie nieznane w tym czasie w Grecji

Rozwiązanie problemów: Jej miłość i wiedza na temat przyrody i pszczół oraz wsparcie ze strony męża, który jest również farmaceutą.

Organizacje wspierające (jeśli istnieją): inkubatory przedsiębiorczości, couveuses,

organizacje mentorskie: SYMBEOSIS - firma założona przez nią i jej męża, której celem

jest zapewnienie biologicznej identyfikowalności surowców do produkcji swoich wyrobów poprzez uprawę własnych pszczół oraz roślin aromatycznych i ziół, a także poprzez synergę z producentami ekologicznymi i pszczelarzami..

- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** nie dotyczy
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy):** nie dotyczy

Dobra Praktyka 23

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię i nazwisko: Lia Michailidi, Penelopa Tsompanidou
- Narodowość: grecka
- Stanowisko pracy: Współzałożycielka w Moim Greckim Mydle
- Poziom wykształcenia: Ukończone studia z zakresu reklamy i komunikacji

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Nazwa + historia: Moje greckie mydło od 2019 r.
- Gatunek biznesu: mydło online
- Cele przedsiębiorstwa: Naszym celem jest pokazanie greckiego tradycyjnego produktu w zaawansowanej formie, przyciągając rosnącą publiczność, która pozna wartość i jakość tych naturalnych produktów, spróbuje ich, pokocha je i przyjmie ich użycie w swoim codziennym życiu.
- Proponowane usługi: Produkty naturalne, mydła
- Liczba pracowników: nie dotyczy

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** My Greek Soap to warsztat tworzenia doskonałych, ręcznie robionych mydeł metodą na zimno. Wspólna miłość do naturalnego mydła doprowadziła Penelope i Leah do poświęcenia się studiom, poszukiwaniom, badaniom i stworzeniu unikalnej gamy składającej się z trzech (3) linii wyjątkowych mydeł. Penelope, posiadająca wieloletnie doświadczenie w sztuce robienia mydła, jak również jej nauczanie, oraz Leah z doświadczeniem w dziedzinie reklamy i skupiająca się przez ostatnie pięć lat na studiowaniu i rozwoju naturalnego mydła, połączyły swoje siły i wiedzę. Tworząc produkty o doskonałych właściwościach i ulepszonych cechach jakościowych, udało im się rozwinąć naturalne klasyczne mydło i pójść o krok dalej.
- **Status społeczny przed utworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca):** Pracowała jako księgowa
- **Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie:** odpowiada
- **Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne itp.:** W fabryce mydła jest dużo pracy ręcznej. Potrzeba wielu poszukiwań, aby znaleźć odpowiednich producentów po bardzo dobrych cenach.

- **Organizacja wspierająca (jeśli dotyczy):** Nie
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa.** Nie dotyczy
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy)** : "Na początku radziłabym jej zrobić bardzo dobre rozeznanie rynku i nie bać się zrobić kroku. Wierzę, że każda kobieta może robić to, co kocha, jeśli tylko najpierw wystarczająco dobrze tego poszuka i naprawdę w siebie uwierzy."

Dobra Praktyka 24

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- Imię, Stella Kasdagli
- Narodowość, grecka
- Stanowisko pracy: Współzałożycielka firmy, pisarka i dziennikarka
- Poziom wykształcenia: Studiowała literaturę francuską w Atenach i teorię mediów w Londynie.



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa + historia: Women On Top to organizacja non-profit mająca na celu wzmocnienie zawodowe kobiet oraz równouprawnienie w pracy. Została założona w 2012 roku i od tego czasu stworzyła i monitorowała ponad 830 partnerstw mentoringowych na rzecz kobiet bezrobotnych, kobiet, które chcą zmienić swoją karierę zawodową, zaistnieć w zawodach zdominowanych przez mężczyzn, zbudować własną firmę itp.



Przeszkolono również ponad 1200 bezrobotnych, zatrudnionych i samozatrudnionych kobiet w ramach obozów umiejętności, oferując opiekę nad dziećmi tych, które są matkami.

Ponadto, poprzez inicjatywę Women on Top in Business, zapewnia szkolenia, doradztwo i usługi zarządzania projektami dla firm i organizacji pragnących nadać priorytet równej reprezentacji kobiet w pracy, poprzez inwestowanie w różnorodność i inkluzywność ich puli talentów, jak również w równowagę pomiędzy życiem zawodowym i prywatnym ich pracowników, aby budować silne sieci wokół celu, jakim jest równość płci, pomagać w promowaniu pozytywnych i silnych wzorców kobiecych oraz podnosić świadomość, zarówno wśród opinii publicznej, jak i organów decyzyjnych, na temat przeszkód, jakie napotykają kobiety, nawet w dzisiejszych czasach, w ich równym udziale w życiu publicznym.

- Gatunek biznesu: N.G.O.: Mentoring, kształcenie ustawiczne, doradztwo
- Cele przedsiębiorstwa: wsparcie kobiet pracujących i bezrobotnych
- Proponowane usługi: Mentoring, kształcenie ustawiczne, doradztwo
- Liczba pracowników: 7 pracowników i 250 aktywnych wolontariuszy (mentorów)

PODRÓŻ ZAWODOWA

- Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: "Pomysł narodził się w 2010 roku, w czasie, kiedy nie wiedziałam, co chcę robić zawodowo. Byłam w ciąży, pracowałam od lat jako dziennikarka w magazynach i zastanawiałam się, jak pogodzić pracę z rodziną, czy chcę wrócić do biura i gdzie chciałabym być za pięć lat."
- Status społeczny przed stworzeniem statusu (student, pracownik, freelancer, auto przedsiębiorca): Dziennikarz w różnych magazynach
- Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie: odpowiada
- Napotkane wyzwania: czynniki społeczno-ekonomiczne, małżeństwo + dzieci, wyzwania organizacyjne itp.: Kiedy zaczynała swoją działalność, nikt nie był zainteresowany równością i równouprawnieniem kobiet w biznesie.
- Rozwiązanie wyzwań: "Zaczęliśmy organizować profesjonalne seminaria szkoleniowe w zakresie umiejętności miękkich (komunikacja, wystąpienia publiczne, zarządzanie stresem czasowym), umiejętności cyfrowych i przedsiębiorczości, upewniając się, że zawsze jest czas twórczy dla dzieci, aby matki mogły również uczestniczyć. Następnie nawiązaliśmy współpracę z firmami, które albo finansują nasze działania, albo chcą zorganizować własne dla swoich zasobów ludzkich - na przykład jak sprawić, by kultura firmy była bardziej inkluzywna lub jak radzić sobie z seksizmem, nierównością, dyskryminacją i innymi kryzysami."
- Organizacja wspierająca (jeśli istnieje): inkubatory przedsiębiorczości, couveuses, organizacje mentorskie: finansowane przez firmy, z którymi współpracujemy na poziomie CSR i HR, przez programy europejskie, organizacje charytatywne, a także przez niewielką działalność komercyjną.
- Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa: nie dotyczy
- Rekomendacje dla przyszłych przedsiębiorców (jeśli dotyczy): nie dotyczy

Dobre Praktyki z Francji

Opracowane przez Union des Couveuses and Petra Patrimonia Corsica

Dobra Praktyka 25

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko:** Agnès Jacquier
- **Wiek :** 47
- **Narodowość :** Francuska
- **Stanowisko pracy:** Niezależna
- **Poziom wykształcenia:** Dyplom inżyniera w zakresie przetwórstwa tworzyw sztucznych



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

The Floating Mushroom to centrum szkoleniowe, które powstało w wyniku uświadomienia sobie, że wielu dobrych specjalistów technicznych dostawało lęku, gdy proszono ich o mówienie lub pracę w języku angielskim.

- Centrum szkoleniowe w zakresie technicznego języka angielskiego
- **Cele przedsiębiorstwa :** aby zapobiec utracie dobrego profesjonalisty, gdy rozmowa przechodzi na język angielski
- **Proponowana usługa:** Kursy języka angielskiego dla profesjonalistów
- **Liczba pracowników:** 1
- **Kontakt dla organizacji:** www.the-floating-mushroom.com



PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji:** Po 20 latach pracy w przemyśle samochodowym, głównie za granicą, znalazła się w Vallée de l'Arve we francuskich Alpach, pomiędzy Genewą a Mont Blanc. Jest to obszar o bardzo wysokiej wiedzy technicznej... ale słabym poziomie znajomości języka angielskiego, jeśli chodzi o kulturę przemysłową. Szybko zorientowała się, że

ludzie nie rozumieją się nawzajem, gdy rozmawiają z zagranicznymi klientami lub dostawcami, co prowadzi do trudnych sytuacji, które nie powinny być aż tak trudne do rozwiązania. Stąd pomysł na The Floating Mushroom, kurs języka angielskiego przeznaczony dla profesjonalistów z branży przemysłowej, którzy nie chcą wiedzieć, jak rozmawiać o pogodzie, ale o swojej linii produkcyjnej lub problemach z jakością.

- **Status społeczny przed założeniem działalności gospodarczej:** Zatrudniona jako kierowniczka ds. jakości w przemyśle
- **Organizacja biznesu odpowiadająca kierunkowi studiów:** Jej nowa praca nie ma absolutnie nic wspólnego z jej poprzednią pracą ani z jej wykształceniem. Musiała przejść nowe szkolenie przed rozpoczęciem pracy w firmie. Ale kiedy o tym pomyśli, znajomość angielskiego zawsze była jej największym atutem i otworzyła jej wiele drzwi. Pomimo tego, że była młodą - i drobną - kobietą w technicznym obszarze motoryzacji pod koniec lat 90-tych, udało jej się zdobyć dobre stanowiska i wiele możliwości tylko dlatego, że była w stanie prowadzić rozmowę z klientami, niezależnie od ich języka.
- **Napotkane wyzwania:** Najtrudniejszą częścią podróży było porzucenie wysoko płatnej pracy na rzecz niezbyt dobrze płatnej nowej pracy. Ale potrzeba niezależności i znaczenia była większa niż potrzeba bezpieczeństwa finansowego.
- **Rozwiązania dla wyzwań :** Po prostu zaufaj życiu! Nawet jeśli jest to łatwiejsze dla kogoś, kto miał 20 dobrych lat w branży i udało mu się kupić dom przed porzuceniem wyścigu od 9 do 5. Przed rozpoczęciem tego projektu, miała 3 nieudane doświadczenia z tworzeniem własnego biznesu. Więc tym razem zdecydowała się dołączyć do couveuse, aby nie być samotną, ale także aby przetestować koncepcję przed włożeniem jakichkolwiek pieniędzy w rozwój nowej firmy.
- **Organizacja wspierająca:** Couveuse d'Entreprise
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** Prognozy są doskonałe. Po kilku miesiącach, jeśli dasz dobry występ, ludzie zaczną o tobie mówić i będziesz regularnie pozyskiwać nowych klientów. Dziś, po zaledwie 6 miesiącach, jej firma zapewnia ponad 70% jej dochodów, a ona uzupełnia je na razie kilkoma misjami jakościowymi zleconymi podwykonawcom.
- **Rekomendacja dla** Rzadko myśli o trzech porażkach, które miały miejsce zanim ta nowa firma odniosła sukces. Wierzy, że jeśli masz to w sobie, nie ważne ile czasu to zajmie, nie ważne ile razy poniesiesz porażkę, pewnego dnia będziesz niezależny.

Dobra Praktyka 26

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- Imię i nazwisko: VEPORI Célia
- Wiek: 28
- Narodowość: Francuska
- Stanowisko: Kierownik
- Wykształcenie: Licencjat (dyplom z języka francuskiego BAC+3)

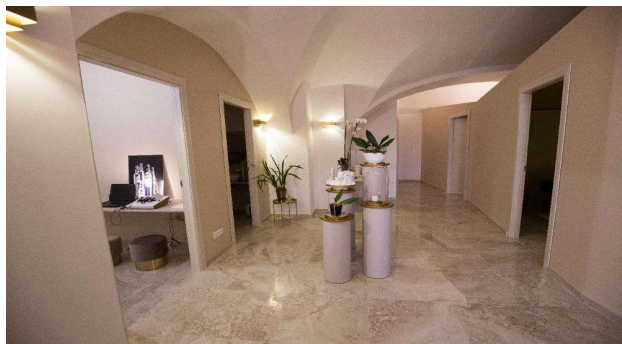


OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- A Perla Rara
- Luksus i estetyka
- Posiadanie kilku obiektów pod tym szyldem na Korsyce, stworzenie luksusowego ośrodka turystycznego.
- Specjalizuje się w pielęgnacji twarzy i różnych zabiegach na skórę. Centrum referencyjne dla najlepszych technologii dla twarzy i ciała.
- 7 pracowników



"Nie stawiajcie żadnych barier na swojej drodze, wierzcie, że wszystko jest możliwe, żyjcie tym...a stanie się to możliwe".



PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes** : Możliwość prowadzenia działalności gospodarczej, brak propozycji w tym sektorze w Ajaccio
- **Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie**: Jej biznes nie jest związany z jej studiami. Pragnie zrobić karierę w sektorze estetycznym i zarządzać placówką, która odpowiada kodeksom luksusu i savoir-être, które doprowadziły ją do tego projektu. Stworzyła PERLA RARA, pierwsze luksusowe centrum w Ajaccio specjalizujące się w medyczno-estetycznej pielęgnacji twarzy. Jej zamiarem jest oferowanie jakościowego doświadczenia, ale także udział w rewitalizacji centrum Ajaccio.
- **Status społeczny przed stworzeniem statusu** : Célia Vepori stworzyła ten pomysł na biznes jako student-przedsiębiorca, czyli w trakcie studiów.
- **Organizacja wspierająca** : Swoją firmę stworzyła we współpracy z kołem PEPITE na swojej uczelni.
- **Napotkane wyzwania**: Podczas tworzenia swojej firmy, stanęła przed kilkoma wyzwaniami: czas reakcji banków, zarządzanie pracami na powierzchni 140m², które miały być odnowione, ich badania, różne konfiguracje projektu ...
- **Rozwiązania dla wyzwań** : Aby stawić czoła tym trudnościom, postanowiła utworzyć komitet sterujący z udziałem biegłego księgowego, prawnika specjalizującego się w prawie gospodarczym i wydziału gospodarczego Izby Handlowej w swoim regionie. Preferowała tę opcję utworzenia komitetu sterującego i nie chciała korzystać z żadnej pomocy w towarzyszeniu jej projektowi.
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa** : Rozwój jej firmy koncentruje się na zwiększaniu obrotów i tworzeniu miejsc pracy. Pracuje również nad innowacyjnymi i nowoczesnymi osiami, nad partnerstwem i pragnie otworzyć kolejne oddziały w regionie.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców**: Célia Vepori zaleca przyszłym kobietom przedsiębiorcom, aby otaczały się najlepszymi i korzystały z synergii aktywnych sił. Radzi im również: "nie stawiajcie żadnych barier na swojej drodze, wierzcie, że wszystko jest możliwe, żyjcie tym... a stanie się to możliwe".

Dobra Praktyka 27

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko** : Alexandra BEAUCHAMPS
- **Wiek** : 51 lat
- **Narodowość** : francuska
- **Stanowisko pracy**: Auto Przedsiębiorca/osoba pracująca na własny rachunek
- **Poziom wykształcenia**: Poziom średni i specjalistyczny dyplom z zakresu analizy danych i doradztwa



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Afford formations: Afford Formations został stworzony w 2019 roku, aby pomóc liderom VSE, oferując im klucze, aby zaspokoić ich potrzeby w zakresie zarządzania, organizacji i komunikacji, aby mogli skupić się na sercu swojej działalności.



Aktywna metoda, która łączy krótkie sesje teoretyczne i naprzemienne ćwiczenia, okazała się najskuteczniejsza w szybszym wprowadzaniu uczniów na wyższy poziom i uczynieniu ich autonomicznymi w terenie po opuszczeniu szkolenia.

Aby osiągnąć ten cel, opiera się na różnych technikach edukacyjnych, takich jak zadawanie pytań, infografiki, quizy online i ćwiczenia, które projektuje w oparciu o potrzeby swoich klientów. Kiedy uczestnicy szkolenia akceptują to i kontekst na to pozwala, zmusza ich również do pracy nad ich dokumentami zawodowymi.

- **Rodzaj przedsiębiorstwa:** Technologia informacyjna (IT), Szkolenie w zakresie analizy danych
- **Cele przedsiębiorstwa:** Pomoc liderom przedsiębiorstw w opanowaniu różnych programów i aplikacji informatycznych oraz służących do analizy danych.
Produkty skierowane są do profesjonalistów. Indywidualne, dostosowane do potrzeb szkolenie umożliwia precyzyjne ukierunkowanie na potrzeby menedżera biznesowego i jego najbliższych współpracowników oraz tworzenie praktycznych rozwiązań w miarę postępów uczestników w korzystaniu z narzędzia. Szkolenie grupowe umożliwia wstępne zapoznanie się z narzędziami przed przejściem do spersonalizowanych rozwiązań

docelowych, takich jak tworzenie pulpitu nawigacyjnego w programie Excel. Jest to również idealne rozwiązanie szkoleniowe dla zespołu "projektowego", aby uzyskać ten sam poziom wiedzy na temat wspólnych narzędzi. Wsparcie jest prawdziwą usługą posprzedażową, która umożliwia śledzenie prawidłowego zastosowania szkolenia, korygowanie wszelkich nieprawidłowości związanych z uruchomieniem.

- **Proponowane usługi:**

Indywidualne sesje szkoleniowe i wsparcie techniczne. Dostępne są następujące opcje:

- Szkolenia indywidualne i dla kluczowych współpracowników od 1 do 3 osób
- Szkolenie grupowe
- Wsparcie w zakresie postępów we wdrażaniu wybranych rozwiązań

- **Liczba pracowników:** 1

- **Kontakt z organizacją:**

Adres : 1 route de la Celle-Saint-Cloud - 78380 BOUGIVAL

Website : <https://egg4483.phpnet.org/wordpress/wordpress/>

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji:** W dzisiejszych czasach niemożliwe jest znalezienie gwaranta, który pokryje całe ryzyko związane z wytwarzaniem produktów, nawet jeśli tylko przekazujesz istniejącą wiedzę klientowi. Po spędzeniu roku w inkubatorze przedsiębiorczości na projekcie coachingowym w zakresie wytwarzania naturalnych produktów domowej roboty, zdecydowała się stworzyć Afford formations, które bazuje na jej doświadczeniu zawodowym (zarówno jako poprzednia asystentka zarządu w wielu organizacjach, jak i ekscytujące roczne szkolenie jako lider projektu w inkubatorze). Afford Formations ma również na celu przekazanie jej doświadczenia, ale w inny sposób. Większość organizacji oferuje szkolenia z narzędzi, które można poznać od A do Z. Jednak z doświadczenia wie, że lider niekoniecznie musi wiedzieć wszystko o danym oprogramowaniu. Jednocześnie trzeba być zwinnym i korzystać z wielu narzędzi, ponieważ ludzie nie zawsze mają zasoby finansowe niezbędne do outsourcingu usług, jak również w zakresie komunikacji / marketingu, handlowych itp. Ponadto, od liderów oczekuje się biegłości w zarządzaniu pulpitem nawigacyjnym przez siebie, aby skutecznie zarządzać przedsiębiorstwem. Afford Formations oferuje zatem moduły szkoleniowe, aby trzymać się jak najbliżej zidentyfikowanych celów każdego ze swoich klientów, a nie wyłącznie według narzędzia.
- **Status społeczny przed założeniem działalności gospodarczej:** Poszukująca pracy od stycznia 2017 r.
- **Organizacja biznesu odpowiadająca kierunkowi studiów:** Tak, uzyskała wiele dyplomów w zakresie narzędzi komunikacyjnych i analizy danych.

- **Napotkane wyzwania:** Obecnie jest zarówno właścicielem, jak i pracownikiem firmy Afford. Ponadto, jako że organizacja powstała niedawno, stoi przed wyzwaniem uzyskania większej widoczności wśród szerszej publiczności. Brak rozgłosu i widoczności utrudnia jej autentyczność biznesową w zdobywaniu zaufania moich klientów..
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Zwiększenie widoczności jest dla niej priorytetem. Utrzymuje postępującą i regularną komunikację poprzez swoje profesjonalne sieci (facebook, linkedin), aby ustanowić więź zaufania z potencjalnymi klientami, którzy szukają ekspertyzy, aby odpowiedzieć na ich problem. Ponadto, prowadzi rozmowy na temat partnerstwa z innymi organizacjami eksperckimi w celu uzyskania dostępu do szerszego grona odbiorców. Uczestniczy również w różnych wydarzeniach biznesowych i spotkaniach, aby poznać nowych ludzi i organizacje o tej samej wiedzy.
- **Organizacja wspierająca:** Athena, BGE Yevlines
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** Stworzyła Afford Formations, aby przekazać swoją wiedzę zawodową profesjonalistom. Jednak podczas szkolenia w inkubatorze przedsiębiorczości, nauczyła się procesu tworzenia biznesu i zobaczyła pasję przedsiębiorców. W przyszłości, chciałaby pójść dalej we wkładzie w społeczność poprzez zbadanie możliwości stworzenia niszowej oferty dla osób niedowidzących i/lub niedosłyszących oraz osób, które chcą projektować dostosowane dokumenty. Narzędzia biurowe są coraz bardziej odpowiednie dla wszystkich i dlatego popyt na nie powinien wzrastać. Badania rynku są w toku i ujawniają więcej możliwości na przyszłość.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** Zadowolenie klienta to nie tylko obowiązek, ale również cenne źródło perspektyw. Zwróć uwagę na prośby klientów, a następnie dostosuj usługę odpowiednio do ich potrzeb.

Dobra Praktyka 28

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko:** Alix Martet
- **Wiek:** 29
- **Narodowość:** francuska
- **Stanowisko pracy:** CEO
- **Poziom wykształcenia:** Magister Zarządzania Kulturą i Sztuką



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- **Historia przedsiębiorstwa:** Omnia Culture, pierwsza firma rekrutacyjna i pośrednicząca w poszukiwaniu pracy, specjalizująca się w dziedzinie kultury, komunikacji i mediów
- **Gatunek biznesu:** Rekrutacja i HR
- **Cele przedsiębiorstwa:** tworzenie synergii między kandydatami, przedsiębiorstwami i szkolnictwem wyższym w dziedzinie kultury
- **Proponowane usługi**
 - Pomoc firmom kulturalnym w rekrutacji lepszych kandydatów
 - Pomoc młodym absolwentom w znalezieniu pracy w dziedzinie kultury
 - Pomoc studentom w znalezieniu stażu w dziedzinie kultury
- **Liczba pracowników:** 2 partnerów biznesowych i stażysta



- **Kontakt:**

Website: omniaculture.fr

Email: alix.martet@omniaculture.fr

Cytat przedsiębiorczyni: “W nieskończoność i dalej!”

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: Po ukończeniu studiów, znalezienie pierwszej pracy w dziedzinie kultury zajęło jej ponad 6 miesięcy. mimo starań, proces poszukiwania pracy był dla niej dużym stresem, ponieważ nie posiadała umiejętności autopromocji, które pozwoliłyby jej zwrócić uwagę firm, do których aplikowała.

Status społeczny przed stworzeniem statusu:

- Podczas rozwijania swojego pomysłu na biznes była zatrudniona na pełen etat.
- Obecnie jest w couveuse ze statusem "bezrobotny".

Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów lub nie: Tak, studiowała na kierunku zarządzanie korporacyjne działalnością kulturalną

Napotkane wyzwania:

- Rozwijanie biznesu będąc pod zamknięciem w czasie pandemii było bardzo wymagające. Szukanie możliwości finansowania dla nowych przedsięwzięć jest wyzwaniem, zwłaszcza gdy cała gospodarka jest w kryzysie finansowym z powodu pandemii.
- Wielu ludzi zniechęcało ją, określając jej przedsięwzięcie jako szalone i stawiając ją przed dylematem moralnym.
- Bycie pracownikiem etatowym utrudniało Alix znalezienie wystarczającej ilości czasu na pracę nad swoim projektem przy jednoczesnym zachowaniu pełnej odpowiedzialności za miejsce pracy.

Rozwiązanie problemów:

- Udało mi się nauczyć jak lepiej organizować swój czas
- Nawiązać współpracę z partnerem biznesowym
- Skonkretyzować model biznesowy i strategię marketingową na rok przed wejściem do couveuse, aby upewnić się, że był to pełny dowód i wykonalne

Organizacja wspierająca:

- Omnia Culture jest wspierana przez Couveuse Nuna z siedzibą w Thyez, Francja. Couveuses zapewnia profesjonalną pomoc w sprawach jurysdykcyjnych i księgowych.

Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa

- Pozostać w couveuse przez co najmniej rok, aby upewnić się, że działalność jest rentowna i może generować dochody

- Pozyskanie jak największej liczby partnerów i środków publicznych podczas pobytu w couveuse
- Zgłosić się do inkubatora przedsiębiorczości po zakończeniu szkolenia w Couveuse.

Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:

- Nie twórz swojego biznesu bez posiadania podstawowego modelu biznesowego i jasnego pomysłu na to, co będziesz sprzedawać i komu.
- Zadawaj pytania i łącz się z ludźmi, którzy mają takie same zainteresowania, aby stworzyć synergię i uzyskać nowe pomysły
- Nie izoluj się i w razie potrzeby skorzystaj z pomocy profesjonalistów
- Uczyń swój proces tworzenia bezpieczniejszym dzięki pomocy organizacji wspierających, takich jak couveuses

Dobra Praktyka 29

BIO/INFORMACJE PERSONALNE

- NAZWISKO IMIĘ: **JOSSEN Sarah**
- WIEK : **38**
- NARODOWOŚĆ : Francuska
- FUNKCJA : Samozatrudniona
- POZIOM EDUKACJI: Licencjat



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- **NAZWA I HISTORIA FIRMY**

Jego pierwszym projektem samozatrudnienia był projekt rzemieślniczy, polegający na tworzeniu akcesoriów do kostiumów dla dzieci. Ten biznes o nazwie Cocolune doprowadził ją do wielu spotkań. Zaczęła tworzyć ilustracje dla sieci Canopé na Korsyce. Dziś jest lojalnym partnerem, z którym stale pracuje nad nowymi projektami.

Jej działalność na własny rachunek skupia się na ilustrowaniu książek młodzieżowych i szkolnych oraz na tworzeniu akcesoriów rękodzielniczych dla dzieci.

- **RODZAJ PRZEDSIĘBIORSTWA**

Obecnie, ze względu na obecną sytuację, odłożyła na bok tworzenie rękodziela i skupia się na ilustracji. Wraz z pierwszym zamknięciem, rozpoczęła współpracę z amerykańską firmą nad aplikacją turystyczną: Alltrails. To są dwa oblicza jej działalności: ilustracja, warsztaty kreatywne i firma zajmująca się danymi.

- **KRÓTKO-, ŚREDNIO- I DŁUGOTERMINOWE CELE PRZEDSIĘBIORSTWA**

W najbliższym czasie chce znaleźć właściwą równowagę i sfinalizować różne bieżące zlecenia ilustracyjne. W dłuższej perspektywie planuje stworzyć osobiste projekty dotyczące książek dla dzieci oraz opracować nową kolekcję dla Cocolune.

- **OFEROWANE USŁUGI**

Ilustracja, projektowanie tkanin, identyfikacja wizualna, warsztaty kreatywne dla dzieci - Analiza danych.

- **LICZBA PRACOWNIKÓW: 0**

KONTAKT :

Telefon służbowy : 0612756698

Email : sarahjossen@gmail.com

strona : sarahjossen.ultra-book.com/

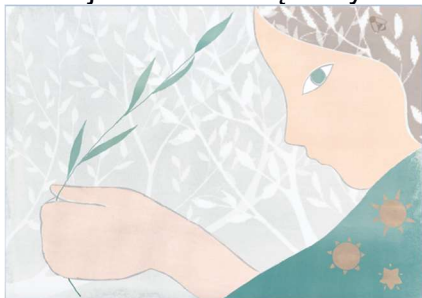
Facebook : Cocolune

Instagram : _cocolune_

- **PREZENTACJA DZIAŁALNOŚCI :**

Cocolune: Poetyckie kostiumy i akcesoria wypełnione zwierzętami, miękkimi i naturalnymi materiałami, Cocolune przemawiają do dziecięcej wyobraźni.

Tworzy ilustracje głównie dla dzieci, a także uczestniczy w stowarzyszeniach w kreatywnych warsztatach dla dzieci (rysunek, szycie, prace ręczne). (przed Cocolune) Pracuje nad analizą danych dla aplikacji Alltrails.



● DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

- **Źródła inspiracji dla pomysłu na biznes:** Studiowała komunikację wizualną na HES-SO w Genewie. Zanim zajęła się kreacją, pracowała w księgarni i była odpowiedzialna za dział młodzieżowy. Ilustracja dla dzieci to przede wszystkim pasja, wszechświat. To właśnie obserwując dorastanie swoich córek, chęć bycia z nimi popchnęła ją do znalezienia rozwiązań, które ją do tego doprowadzą. Jego dzieci uwielbiały się przebierać, a Cocolune (jego pierwszy projekt) był również ich.
- **Status społeczny przed założeniem firmy/działalności :** Zatrudniony, po okresie pracy w inkubatorze, a obecnie status samozatrudnienia
- **Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie :** Po części, ale kiedy była młodsza, nie miała na tyle pewności siebie, żeby się zanurzyć. Na początku wybierała inne drogi. Spotkania z inspirującymi ludźmi były tym, co napędzało ją do tworzenia w pierwszej kolejności.
- **Napotkane wyzwania :** Kiedy weszła do inkubatora z pomysłem na Cocolune (akcesoria dla dzieci), właśnie zwolniono ją z pracy z powodów ekonomicznych. Zdecydowała się na samodzielną działalność gospodarczą ze względu na elastyczność, jaką ona daje. Ma dwie córki i chciała mieć możliwość włączenia ich do swojego projektu, a jednocześnie mieć czas, by zobaczyć, jak dorastają. Matki i samotne matki, takie jak one, są odpowiedzialne za dzieci, dom i pracę. Organizacja jest oczywiście kluczem do bycia samozatrudnionym, zarabiania na życie bez bycia przytłoczonym przez projekt. Najmniejsza wpadka pozostaje skomplikowana.

Rozwiązania dla wyzwań: Dywersyfikacja to opcja, którą wybrała i która odpowiada jej temperamentowi. Tworzenie tkanin, warsztaty dla dzieci i ilustracja to zajęcia, które współbrzmia i uzupełniają się wzajemnie. Jest to również szansa dla niej, aby mieć "spożywczą" pracę (wykonawca w Alltrails), która pozostaje ekscytująca, podczas gdy ma kreatywne projekty. I jeszcze raz organizacja, a zwłaszcza zarządzanie czasem. Wiedza, jak poświęcić czas, by zmieścić się w budżecie.

Organizacja wspierająca: Towarzyszył jej inkubator przedsiębiorczości, Workinscop Sc'opara. To wsparcie dodało jej odwagi, by zaryzykować i sprawdzić swoje umiejętności. Mając już zobowiązania, mogła spokojniej tworzyć swój status osoby samozatrudnionej..

Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa: Obecny okres jest tak niepewny, że trudno przewidzieć go na kilka lat. To, co wydaje się jej istotne, to umiejętność odkrywania siebie na nowo i korzystania z pojawiających się możliwości. Kreatywność może przybierać różne formy!

Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców: Uważa ona, że najbardziej skomplikowaną kwestią, która pojawiła się podczas rozmów z kobietami przedsiębiorcami, jest zaufanie, jakim darzą się nawzajem. To właśnie tutaj inkubatory

spółdzielnie mają do odegrania ważną rolę. Radzi również, by korzystać z portali społecznościowych w celu stworzenia sieci kontaktów z osobami działającymi w tej samej branży. Wśród twórców panuje życzliwość, można zaoszczędzić czas, prosząc ich o radę.

Dobra Praktyka 30

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko** : MARA Eline
- **Wiek** : 23
- **Narodowość** : francuska
- **Stanowisko pracy** : twórca treści cyfrowych/przedsiębiorczyni motoryzacji
- **Wykształcenie** : Magister



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Macé Studio
- Tworzenie treści cyfrowych i zarządzanie społecznością
- Rozwój studia, rekrutacja, znalezienie lokalu
- Zarządzanie społecznością, Strategia Social Media, Fotografia, wideo, grafika
- 0 pracowników

“ Motywacja i wiara w siebie to klucz do sukcesu!”

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes : Eline Mara została zainspirowana przez artystów (malarzy, grafików, ilustratorów, fotografów) i kobiety przedsiębiorcze do założenia swojej firmy..

Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie : Studia licencjackie z zakresu sztuki oraz rok studiów zawodowych z komunikacji wizualnej doprowadziły ją do stworzenia własnego studia, specjalizującego się w tworzeniu treści cyfrowych i zarządzaniu społecznością.

Status społeczny przed stworzeniem statusu : Była studentką

Organizacja wspierająca : Była wspierana przez inkubator i PEPITE Corse, inkubator przedsiębiorstw studenckich..

Napotkane wyzwania: Na jej drodze do przedsiębiorczości pojawiło się kilka wyzwań: brak środków na zakup drogiego sprzętu technologicznego lub znalezienie lokalu i nagłe postawienie się przed wyborem po zakończeniu studiów.

Rozwiązania dla wyzwań : Trudności te pozwalają jej jednak nabrać zaufania do siebie, do swoich wyborów, do wizji swojej firmy, a także stać się bardziej samodzielną.

Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa : Zamierza rozwinąć swoją pracownię i uzyskać stabilność finansową, aby móc zatrudnić pracowników..

Zalecenie dla przyszłych przedsiębiorców: Zachęca przyszłe kobiety przedsiębiorcze do podjęcia wyzwania i spotkania, które może odmienić twoje życie i dać ci zastrzyk energii. Rób to, co kochasz i dziel się tym z ludźmi, którzy mają taką samą pasję. Bycie zmotywowanym i pewnym siebie jest kluczem do sukcesu!"

Dobra Praktyka 31

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko :** Sourzac Maïwenn
- **Wiek :** 30
- **Narodowość :** francuska
- **Stanowisko pracy :** przedsiębiorczyni
- **Poziom wykształcenia :** Magister



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- **Historia przedsiębiorstwa**

Maïwenn Sourzac stworzyła swoje "mikroprzedsiębiorstwo" w 2015 roku, kiedy była jeszcze pracownikiem, aby sprostać zapotrzebowaniu na tworzenie broszur. W tym czasie powołanie przedsiębiorcy nie było jeszcze w głowie. Dopiero kiedy przeniosła się do nowego regionu, aby dołączyć do swojego partnera, pojawił się pomysł, aby w 100% pracować na własny rachunek. Jej były pracodawca stał się jej pierwszym klientem w części dotyczącej mediów społecznościowych: zaczęło się to dla rozwoju firmy.



TREMA Communication, obecna nazwa firmy, pojawiła się dopiero później, po nieudanej próbie stworzenia agencji z dwoma grafikami.

- **Gatunek biznesu:** Obecnie TREMA Communication oferuje swoje usługi w zakresie zarządzania społecznością średnim i dużym firmom na terenie całej Francji. Pierwszy stażysta rozpocznie pracę w lutym 2021 roku!

- **Cele przedsiębiorstwa:**

W perspektywie krótkoterminowej, celem jest zadowolenie klientów, aby ich zatrzymać (umowy są odnawiane co miesiąc, ponieważ jest to miesięczna usługa zarządzania sieciami społecznymi) i zachęcić do słownej rekomendacji od klientów.

W dłuższej perspektywie, ideałem byłoby być w stanie stworzyć miejsca pracy i delegować część pracy.

Założycielka Maïwenn rzeczywiście ma inne pragnienia związane z przedsiębiorczością, na których chciałaby się skupić za kilka lat, kiedy ta pierwsza firma będzie już solidna i trwała.

- **Proponowane usługi :** Komunikacja cyfrowa: Zarządzanie mediami społecznościowymi / Reklama w mediach społecznościowych / Pisanie treści (artykuł / newsletter)
- **Liczba pracowników :** 1 pracownik i 1 stażysta
- **Kontakt :**
Telefon: 06 78 59 08 43
Email : m.sourzac@tremacommunication.fr
Strona internetowa : www.tremacommunication.fr
Facebook : <https://www.facebook.com/tremacommunication>

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródła inspiracji dla przedsiębiorczości biznesowej:** Po przejściu na własny grunt Maïwenn wpadła na pomysł oferowania usług w zakresie komunikacji globalnej, ponieważ takie właśnie szkolenie otrzymała. Wreszcie, to popyt stworzył zatrudnienie: Przy 90% popytu w zarządzaniu społecznością, wyspecjalizowała się w tej dziedzinie.
- **Status społeczny przed założeniem działalności gospodarczej:** Pracownik przez 2 lata po zakończeniu studiów jako specjalista ds. komunikacji w szkole zarządzania.
- **Organizacja biznesu odpowiadająca kierunkowi studiów** Działalność firmy związana jest z karierą szkolną, ale jej powstanie zrodziło się z możliwości, które trzeba wykorzystać!
- **Napotkane wyzwania:** Jedynym napotkanym wyzwaniem było nauczenie się pracy w pojedynkę, w mieszkaniu, trochę odciętym od świata, bo w nowym regionie. Nowa organizacja, aby poradzić sobie z motywacją nawet w dni, kiedy nie ma się nic zaplanowanego i nikogo do zobaczenia.
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Maïwenn szybko dołączyła do inkubatora przedsiębiorczości, gdzie mogła poznać innych przedsiębiorców, otrzymać wsparcie i mieć idealny ekosystem do rozwoju swojego biznesu.
- **Organizacja wspierająca:** Towarzystwo inkubatorowi przedsiębiorczości Strona gospodarcza jezior. Dyrektor Sophie Littoz zawsze była tam w razie wątpliwości, aby rzucić wyzwanie i uspokoić przedsiębiorcę.
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** Firma zawsze działała bardzo dobrze dzięki przekazowi ustnemu. Celem Trema Communication jest wykorzystanie tego faktu poprzez rozwój marki TREMA Communication. W tym celu planowane jest stworzenie strony internetowej, na której zostaną zamieszczone liczne referencje i referencje klientów, aby uwiarygodnić markę i uspokoić przyszłych

klientów. Celem jest bycie bardziej widocznym i otwarcie innych kanałów, aby przyciągnąć więcej klientów.

- W idealnym przypadku TREMA Communication chciałaby być w stanie zatrudnić pierwszego pracownika na początku 2022 roku.
- **Rekomendacje dla przyszłych przedsiębiorców:**
 - Stwórz swoje własne zasady: Nigdy nie słuchaj a priori na freelancerów. Możemy mieć działalność, która działa bez pracy w nocy i dzień + w weekendy.
 - W tym celu, musisz być jasne z klientem od początku o swoich sposobów robienia rzeczy, tak aby nie pozwolić złe nawyki ustawić w.
 - Otocz się dobrze: Otoczenie ma kluczowe znaczenie. Praca w pojedynkę może być skomplikowana, ale jeśli ludzie wokół ciebie zachęcają cię, to już jest łatwiej!
 - Nie być pod wrażeniem "profesjonalistów" lub stawiania ludzi na piedestale: każdy ma swoje słabości i może zaakceptować swoje. Nawet najtwardsi ludzie ukrywają swoje słabości (strach przed porażką, utratą miejsca, itp.)
 - Siła społeczna: bądź dyplomatyczny, słuchaj i dostosuj się: sekret relacji z klientem
 - Bądź uczciwy wobec siebie i innych i wykorzystuj szanse!

Dobra Praktyka 32

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko** : Savannah Truong
- **Wiek** : 26
- **Narodowość** : francuska
- **Stanowisko pracy** : Przedsiębiorca / CEO
- **Poziom wykształcenia** : Studia magisterskie w zakresie marketingu dóbr luksusowych na Uniwersytecie Paris Dauphine



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

Historia przedsiębiorstwa: Kick Café—KPOP jest dla fajnych dzieciaków

Savannah jest fanką k-popu od 2008 roku i zdałam sobie sprawę, że nie ma miejsca dla francuskich fanów k-popu, którzy mogliby zebrać się i dzielić swoją pasję razem. Postanowiła więc stworzyć concept store poświęcony k-popowi w Paryżu: Kick Café. Kick jest skrótem od KPOP IS FOR COOL KIDS. Pomysł polega na połączeniu ciepła kawiarni z modną atmosferą sklepu k-popowego.



Rodzaj działalności: Restauracja i sklep K-Pop

Cele przedsiębiorstwa: Aby wprowadzić kulturę K-Pop we Francji i sprawić, by wydawała się fajna, Kick Café zawiera kawiarnię z jedzeniem i napojami oraz sklep z k-popowymi towarami i ubraniami.

Proponowane usługi

- Coffeeshop: Koreańskie jedzenie, napoje i desery
- K-pop store: Wydarzenia wokół kpopu, sztuki, różnorodności i inkluzji.

Liczba pracowników: 1

Strona internetowa: www.kpopisforcoolkids.com

Cytat przedsiębiorcy: "Jeśli nie wierzysz w siebie, nikt nie robi tego za Ciebie".

PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes:** W Korei Południowej jest wiele sklepów concept i kawiarni, gdzie ludzie mogą po prostu przyjść i spędzić razem czas. Jest to prawdziwa przestrzeń pomiędzy domem a pracą, gdzie ludzie lubią przebywać razem.
- **Status społeczny przed założeniem firmy:** Była studentką, która właśnie ukończyła studia magisterskie przed założeniem mojej firmy.
- **Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów:** Studiowała administrację biznesu, więc jest dobrze zorientowana w aspektach finansowych, przepisach prawa, marketingu i strategii komunikacji, aby ubiegać się o firmę. Nie studiowała jednak logistyki restauracyjnej ani łańcucha dostaw, więc musiała sama uczyć się tych wszystkich nowych rzeczy, których potrzebowałam, aby otworzyć swój biznes.
- **Napotkane wyzwania:** Covid w 2020 roku był wielkim wyzwaniem. Na początku chcieliśmy otworzyć w maju 2020 roku, ale musieliśmy całkowicie zatrzymać rozwój projektu, ponieważ sytuacja nie była dobra: wszystkie koncerty popowe zostały odwołane we Francji, restauracje zostały zamknięte, ludzie nie mogli się zebrać i być razem. Otwarcie w środku pandemii nie miało sensu.
- **Rozwiązania dla wyzwań:** Musieliśmy odłożyć wszystko na rok, to był najlepszy wybór, jakiego mogliśmy dokonać, ponieważ nie straciliśmy żadnych pieniędzy i możemy wreszcie zacząć wszystko od nowa..
- **Organizacja wspierająca:** Nie była oficjalnie w couveuse, ale uzyskała konsultację od urzędnika w Union des w celu stworzenia planu biznesowego. Jej konsultant pomógł rozpocząć kampanię crowdfundingową i doradzał w innych przedsiębiorczych aspektach firmy, zwłaszcza biorąc udział w konkursach dla start-upów w celu pozyskania funduszy. Uświadomiło jej to dynamikę korporacji w realnym świecie.

- **Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa:** Zarabiamy pieniądze poprzez trzy różne kanały sprzedaży żywności i napojów, produktów kpop i wydarzeń.
- **Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców:** Moim zaleceniem jest to, że nigdy nie będzie idealny, więc po prostu zrób to, jeśli chcesz spróbować. Robienie tego w sposób niedoskonały jest lepsze niż nierobienie tego. Podczas budowania firmy, zaufanie jest kluczem, więc mam nadzieję, że uwierzysz w siebie i znajdziesz siłę i odwagę, aby rozpocząć to, co chcesz zrobić, ponieważ nikt nie zrobi tego lepiej niż ty.

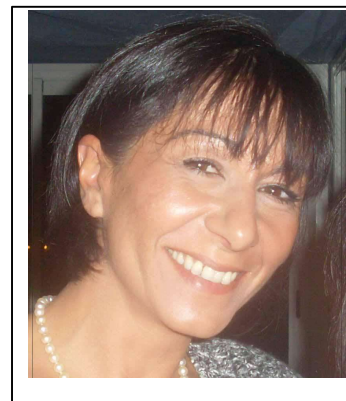
Dobra Praktyka 33

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- HAVOUDJIAN Nora
- 51
- Francuska
- Konsultant/szkoleniowiec ds. zasobów ludzkich
Certyfikat Practitioner w zakresie Life Coaching w życiu osobistym i zawodowym
Certyfikat Practitioner w zakresie NPL (programowanie neurolingwistyczne)
Świadectwo ukończenia studiów z zakresu psychoanalizy w ośrodku CERFPA
Dyplom ukończenia studiów wyższych w zakresie nauk ekonomicznych
Matura G2 (francuski dyplom ukończenia szkoły średniej)

OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- FORMA PRO CONSEIL
- Doradztwo, rozwój zawodowy, umiejętności budowania relacji
- Orientacja i szkolenia w zakresie HR, wsparcie dla zespołów lub jednostek w poprawie wydajności
- Umiejętności przywódcze i zarządzanie, Kultura i talent, Zarządzanie, Sprzedaż i marketing, Rozwój osobisty i zawodowy, Wsparcie zawodowe
- 0 pracowników



"Zbuduj życie, z którego jesteś dumna"

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes : Wybrała tę dziedzinę, ponieważ od samego początku pasjonowała się jednostkami, które są niezbędne dla firm. Jest szczególnie zainteresowana rozwojem osobistym i zawodowym, "przekonana o tym, że wieloletnia wydajność organizacji może być połączona tylko z samorealizacją ich pracowników".

Jest wszechstronna i współpracuje z różnymi grupami odbiorców w zakresie komunikacji, zarządzania i zarządzania relacjami. Konkretyzuje się to w działaniach szkoleniowych, wspieraniu jednostek i zespołów w poszukiwaniu spójności, efektywności i osiągnięć zawodowych. Nora Havoudjian jest przekonana o sile i skuteczności, jaką "jednostki i zespoły mogą osiągnąć, gdy są zestrojone we wspólnym projekcie i gdy synergia ich talentów jest poszukiwana i doceniana".

Jedną z jego inspiracji dotyczących przedsiębiorczości jest cytata z Havoudjiana: "Największym dobrem, jakie możemy uczynić dla innych, nie jest komunikowanie im naszego bogactwa, ale ujawnianie go przed nimi".

Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie : Tak, Nora Havoudjian była trenerem i konsultantem AFPA, francuskiej Narodowej Agencji Szkolenia Zawodowego dla Dorosłych..

Status społeczny przed stworzeniem statusu : Pracownik

Organizacja wspierająca : Była w inkubatorze "Workinscopara"

Napotkane wyzwania: W swojej karierze przedsiębiorcy nie napotkała żadnych poważnych wyzwań, ale raczej możliwości, w szczególności członkostwo w stowarzyszeniu Workin Sc'opara, które pozwala jej wykorzystać wykonalność jej projektu i rozwijać się jako niezależna osoba..

Rozwiązania wyzwań: nie dotyczy

Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa : Zamierza rozwijać swoją działalność poprzez odpowiadanie na zaproszenia do składania ofert, ale także poprzez poszukiwanie organów, organizacji i firm.

Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców : To właśnie tymi słowami zachęca przyszłe kobiety przedsiębiorcze, aby miały pewność siebie i rozpoczęły tę przygodę: "Miej pewność siebie, ciesz się przygodą, działaj zgodnie z własnymi zasadami i zbuduj życie, z którego jesteś dumna".

Dobra Praktyka 34

BIO/INFORMACJE OSOBOWE

- **Imię i nazwisko:** Meszaros Karine
- **Narodowość:** Francuska
- **Stanowisko:** Konsultant ds. komunikacji i marketingu - dwujęzyczny włoski
- **Poziom studiów:** Magister komunikacji cyfrowej
Europejski Dyplom Marketingu Międzynarodowego (Bac+ 3)



OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA

- **Historia firmy:** Aroma Communication narodziła się z międzynarodowych doświadczeń i misji. Również idea przedsiębiorczości była zawsze obecna i zbudowana wokół czerwonej nici: chęć ułatwienia rozwoju firmy i moja pasja do Włoch..
- **Dziedzina interwencji:** Komunikacja/ Marketing/ Rozwój międzynarodowy/ handlowy
- **Cele firmy:** Być czynnikiem ułatwiającym rozwój przedsiębiorczości w obszarze transgranicznym Francja - Włochy
- **Proponowane usługi:**
 - Komunikacja i marketing
 - Rozwój handlowy Francja/Włochy
 - Zarządzanie projektami
- **Liczba pracowników:** 1 + zespół freelancerów
- **Kontakt:**

Strona internetowa: www.aroma-communication.fr

Email: karine@aroma-communication



Cytat przedsiębiorcy: "Jeśli potrafisz marzyć to znaczy, że potrafisz to zrobić"

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes: Moje doświadczenia, moje wartości i inspiracje Toskanią.

Status społeczny i pozycja przed założeniem firmy: Pracownik

Organizacja przedsiębiorstwa jest zgodna z kierunkiem studiów lub nie: tak

Napotkane trudności:

- Prawdopodobnie wszechstronność i trudność ukrycia pewnych umiejętności, aby mnie wyspecjalizować.
- Trudność "sprzedania się" i nawiązania kontaktu z właściwymi ludźmi.

Rozwiązanie problemów:

- Otoczyć się, wymieniać i integrować sieci przedsiębiorców i sieci specjalistyczne
- Uczyć się na podstawie udanych doświadczeń i uznanych trenerów.

Organizacja wspierająca:

- Jestem blisko sieci wsparcia dla start-up i innowacji. Należę do sieci, które mnie interesują.
- Utrzymuję relacje z moimi kolegami, współpracownikami i klientami.

Korporacyjny Plan Zrównoważonego Rozwoju

- Wykorzystanie sukcesów we wspieraniu przedsiębiorstw w obszarze transgranicznym Francja-Włochy
- Podnoszenie kwalifikacji i zwiększanie poziomu odpowiedzialności misji
- Zwiększenie obrotów i początkowo inwestowanie w alternatywne rozwiązania.
- Partnerstwa łączące
- Utrzymanie na poziomie 35% do 40% liczby interwencji Centrum Szkoleniowego.
- Zmiana wizerunku i zdefiniowanie na nowo nazwy mojej firmy, aby była bardziej czytelna.

Zalecenie dla przyszłych przedsiębiorców:

Posłuchaj tego małego głosu, który mówi do Ciebie: "Chcę, potrzebuję, chcę zostać przedsiębiorcą i wiem, że mogę to zrobić". Nigdy nie przestawaj w to wierzyć. Zakotwicz w swoim umyśle, że słowo porażka już nie istnieje i zastąp je słowem doświadczenie. Poświęć czas na refleksję, otaczaj się dobrymi ludźmi. Wybór takiej trampoliny jak Boréal Innovation był dla mnie nieoceniony.

Dobra Praktyka 35

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- LEZIER Sylvie
- 54
- Francuska
- Kierownik i fotograf
- Francuskie świadectwo ukończenia szkoły średniej



OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA

- Sylvie Lezier
- Fotografia - Świadczenie usług dla osób indywidualnych i profesjonalistów
- Rozwój działalności (międzynarodowy) - Renoma pracowni
- Portrety, fotoreportaż, fotografia korporacyjna, przemysłowa, modowa, produktowa, kulinarna, szkolenia
- Brak pracownika

"nigdy nie lekceważ siebie,[...], nie bój się porażki, zawsze się ucz".

PODRÓŻ ZAWODOWA

Źródło inspiracji dla pomysłu na biznes : Sylvie Lezier, pasjonatka fotografii, zainspirowana przez fotografów, których podziwiała, od lat uprawia tę sztukę jako amatorka, zajmując się jednocześnie rodziną i dziećmi. Zarabia na życie, wykonując dorywcze prace. Pomimo dużego obciążenia pracą związanego z obowiązkami matki w domu i kariery szkolnej, która nie przygotowała jej formalnie do jej pasji, zdecydowała się na profesjonalne rozpoczęcie działalności w tej dziedzinie, którą tak bardzo kocha, jako samozwańczy przedsiębiorca.

Organizacja biznesu odpowiada kierunkowi studiów czy nie: Uważa, że studia literackie, które odbyła w swojej szkolnej karierze, z pewnością otworzyły ją na twórczość artystyczną..

Status społeczny przed stworzeniem statusu : Była matką w domu

Organizacja wspierająca : NIE

Napotkane wyzwania: Uważa, że uporządkowanie życia osobistego przed karierą zawodową pozwoliło jej na uruchomienie projektu w odpowiednim momencie życia. Największe wyzwania, jakie napotkała w tym projekcie, to przede wszystkim wyzwania związane z samą sobą.

Rozwiązania dla wyzwań : Aby sprostać tym wyzwaniom, otoczyła się pozytywnymi ludźmi, dołączyła do grupy/związku profesjonalistów w dziedzinie fotografii, szkoliła się w nowych praktykach fotograficznych i brała udział w konkursach. Pasja, chęć, praca oraz potrzeba uznania i nauki nie są jej obce w odniesieniu sukcesu. Jego wytrwałość pozwoliła mu przezwyciężyć porażki i wyciągnąć z nich wnioski.

Organizacja wspierająca : Od początku swojego istnienia aż do dziś nie była wspierana przez żadną organizację ani stowarzyszenie, a całą swoją drogę przebyła jako czysty samouk.

Plan zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa : Pragnie rozwijać swoją działalność na arenie międzynarodowej, nadal oferując swoim klientom wysoką jakość oraz wykorzystując swoją osobowość, osobiste umiejętności i zdolności..

Zalecenia dla przyszłych przedsiębiorców : Oto, co radzi przyszłym kobietom przedsiębiorcom: "otaczaj się życzliwymi, pozytywnymi ludźmi, nigdy nie lekceważ siebie, miej projekty nawet odległe, nie bój się porażki, zawsze pamiętaj skąd pochodzisz, always learn and respect the path you take while respecting yourself. If I can do it, they can do it."





SylvieLezier
Photographe

LAISSONS L'ART DEVENIR NOTRE DEVISE...



Dobra Praktyka 36

BIO/INFORMACJE OSOBISTE

- **Imię i nazwisko:** Giammertini Alinr
- **Wiek :** 51
- **Narodowość:** Francuska
- **Pozycja zawodowa:** dyrektor
- **Wykształcenie:** wyższe



OPIS PRZĘDSIĘBIORSTWA

Historia firmy:

Chocolaterie aline to rzemieślnicza fabryka czekolady oparta na wykorzystaniu produktów z Korsyki (cytryny Balagne, miód PDO z Castagniccia, herbata ziołowa z makii, orzech laskowy z Cervione), które są mieszane z czekoladami i przekształcane w pyszne ganache i praliny. Podążając za swoją życiową miłością i pasją do czekolady, Aline stworzyła swój butik zaraz po ukończeniu studiów.

- **Typ biznesu:** rzemieślnicza produkcja czekoladek i przysmaków
- **Cele firmy:** Export czekoladek na poziomie narodowym I międzynarodowym.
- **Proponowane usługi:** rzemieślnicze produkty czekoladowe i wyroby w słoikach.
- **Liczba pracowników:** 9
- **Kontakt:**

Telefon: 06.77.90.69.24

Email: contact@aline-chocolatiere.com

Website: <https://boutique-aline-chocolatiere.com/>



Erasmus+

2019-1-FR01-KA204-063048



Facebook: ALINE CHOCOLATIERE

Instagram: alinechocolaterie





PODRÓŻ ZAWODOWA

- **Źródła inspiracji pomysłu na biznes:** Pomysł przyszedł do niej i dojrzewał przez 20 lat, zanim stał się jej jedyną działalnością zawodową, Jesteśmy własnymi źródłami inspiracji;
- **Status społeczny przed założeniem firmy:** samozatrudniona
- **Organizacja biznesowa odpowiada kierunkowi studiów:** Nie
- **Napotkane wyzwania:** Pasja, która była tylko hobby, zrodziła podstawową działalność. Musiałam dokonać wyboru między pasją a rozumem, wybrałam pasję.
- **Rozwiązania tych wyzwań:** Zawsze koncentruj się na motywacji i osiągnięciu swoich celów. Reszta to...
- **Organizacja wsparcia:** Nie
- **Plan zrównoważonego rozwoju dla biznesu:** Poprzez rozwój naszych osi produkcyjnych (nowe produkty) i marketingu (eksport). Bądź uważna i oferuj produkty zgodnie z zapotrzebowaniem.