



Проекты развития предпринимательства в молодёжной среде

*Ассоциация Европейского Бизнеса – Зарегистрированная
в 2009 году некоммерческая и независимая
неправительственная организация*

*Объединяя ведущие белорусские компании,
приверженные идеалам устойчивого развития
национальной экономики, выстраивая конструктивное
взаимодействие с министерствами и ведомствами*

*Мы продвигаем лучшие практики
корпоративной социальной ответственности
в бизнес-сообществе Беларуси*



- Содействие внедрению и развитию циркулярных и безотходных бизнес моделей.
- Расширение возможностей молодежи в сфере образования и профориентации.
- Создание условий для получения востребованных навыков.

Наиболее приоритетные для нас цели ЦУР





Пифагор Самосский — древнегреческий философ, математик, создатель, религиозно-философской школы пифагорейцев:

- учеников отбирал самостоятельно,
- в первый год обучения ученик должен был молчать, слушать и выполнять поручения учителей,
- если ученик оказывался неспособным придерживаться этих правил, то он отчислялся.

- управление талантами и карьерой
- развития лидерства и навыков
- ознакомление с профессией
- сопровождение опытного сотрудника (ментора) в реальной рабочей обстановке





Алгоритм Job Shadow Days

aebbel.by

Анонс

Выбор
менторов

CV студентов

Отбор
студентов

Поиск
недостающих

Отбор
менторами

Определение
даты

Проведение

Сбор отзывов
и фото

Тренинги

Публикация
отчета

Profit!

- Увидеть актуальное применение изучаемого
- Тест-драйв выбранной профессии
- Коррекция академического плана
- Психологическая поддержка
- Наблюдение за успешной моделью поведения другого человека





- Совершенствование навыков предоставления информации в доступном виде
- Рабочий процесс - площадка для обучения
- Ментор и «тень» - одна команда
- Повышение мотивации и осознанности ментора

АЕВ



- КСО
- Социальный PR - улучшение имиджа
- Интеграция между подразделениями
- Повышается вероятность найма мотивированных сотрудников



9 раундов Job Shadow Days

- Более 1000 студентов
- 107 компаний и ассоциаций
- Только положительные отзывы



АЕБ успешно реализовала проект МТП CREAZONE, финансируемый Европейским Союзом в рамках **Программы ТГС Латвия-Литва-Беларусь.**



ЦЕЛЬ:

Развитие молодежного предпринимательства путем сочетания бизнес модели и творческого подхода в создании координированных, новых и перспективных компаний

Стадии проекта Creazone - План

aebbel.by

АЕВ

Начало



- Мотивационные сессии для потенциальных участников

Стань лучше



- Тренинги по развитию личных и социальных навыков предпринимательства

Представь идею



- Тренинги по генерированию бизнес-идей и сбору команд

Собери команду



- Лагерь для укрепления бизнес-идей и команд

Начни действовать



- Тренинги по развитию навыков для запуска компаний

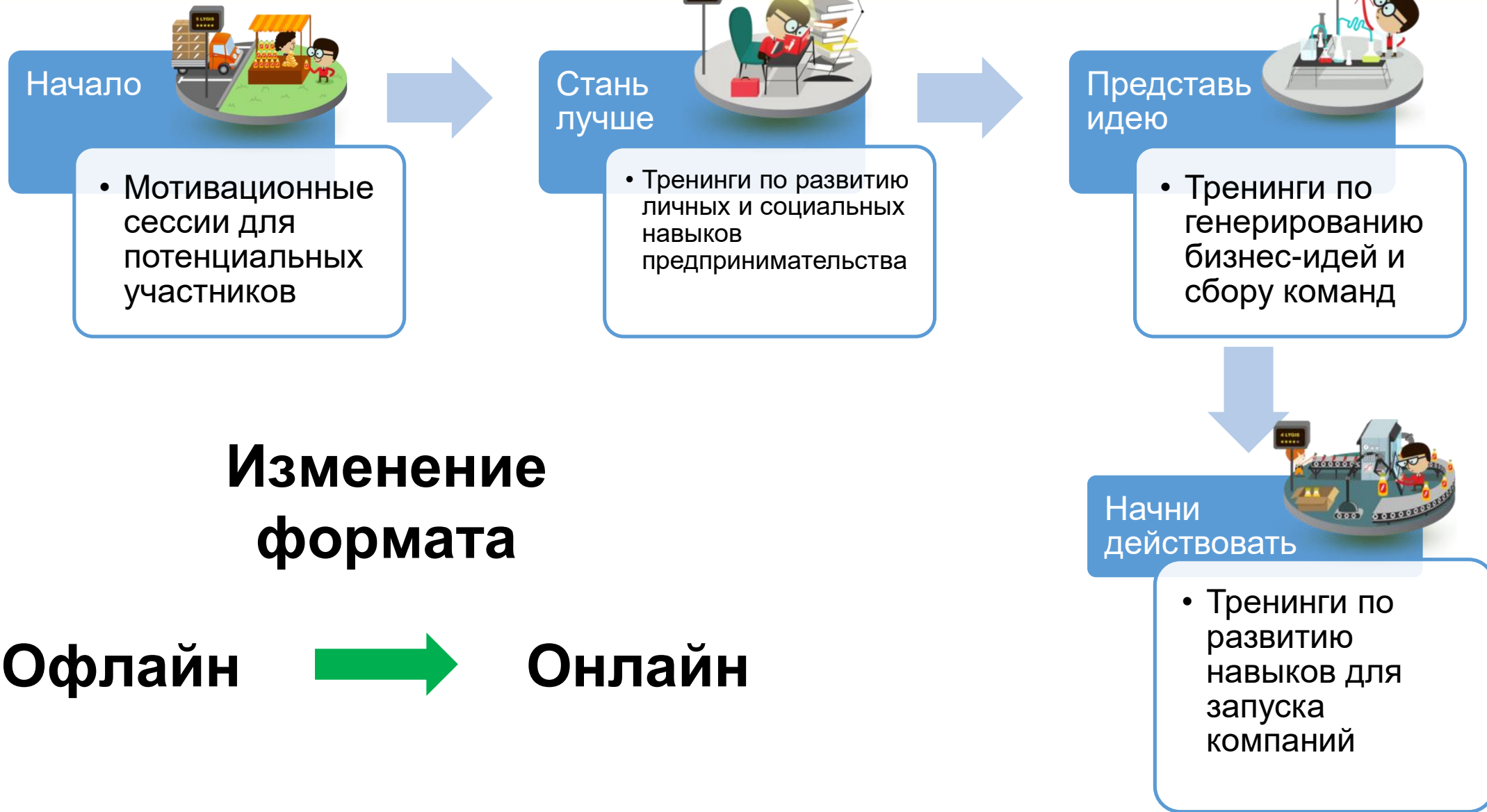
Итоговая конференция

- Награждение лучших и презентация опыта менторов



Стадии проекта Creazone - Факт

aebbel.by





Открытие
собственного бизнеса



Правовые вопросы
ведения хозяйственной
деятельности



Лидерство и организация
работы команды.



Навыки презентации
и продвижение



Таймменджмент и
управление процессами

Курс онлайн-лекций в рамках корпоративной социальной ответственности провели представители компаний-членов АЕБ и компаний партнеров

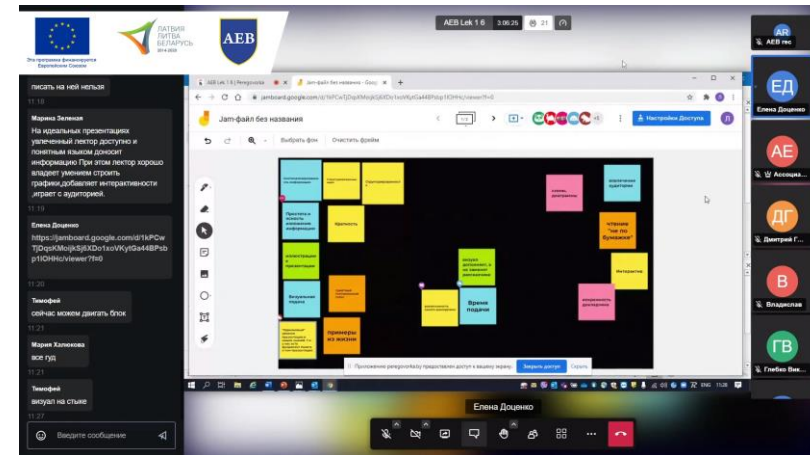
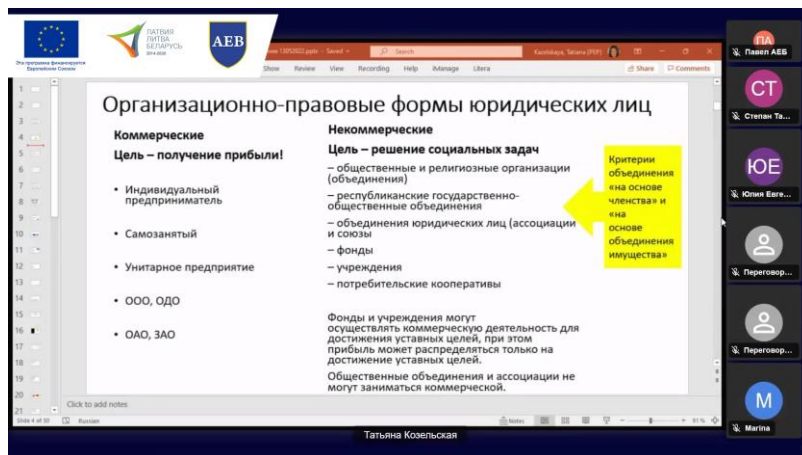


Проведено 17 онлайн-лекций проекта по направлениям:

- открытие собственного бизнеса
- правовые вопросы ведения хозяйственной деятельности
- продвижение в социальных сетях
- навыки презентации, таймменджмент
- лидерство и организация работы команды



Лекции опубликованы на YouTube канале АЕБ



АЕВ

- Facebook (более 60 000 просмотров и взаимодействий)
- Instagram (более 45 000 просмотров и взаимодействий)
- LinkedIn (более 35 000 просмотров)
- в студенческих сообществах ведущих ВУЗов Беларуси
- СМИ



Опубликованы в открытом доступе результаты аналитических исследований по темам:

- «Как открыть свой бизнес»
- «Маркетинг и маркетинговое планирование»



Материалы на сайте АЕВ

Как выбрать сферу деятельности



Для составления матрицы необходимо:

Ассортиментная матрица - перечень видов продукции, предлагаемой к продаже в зависимости от потребностей клиентов



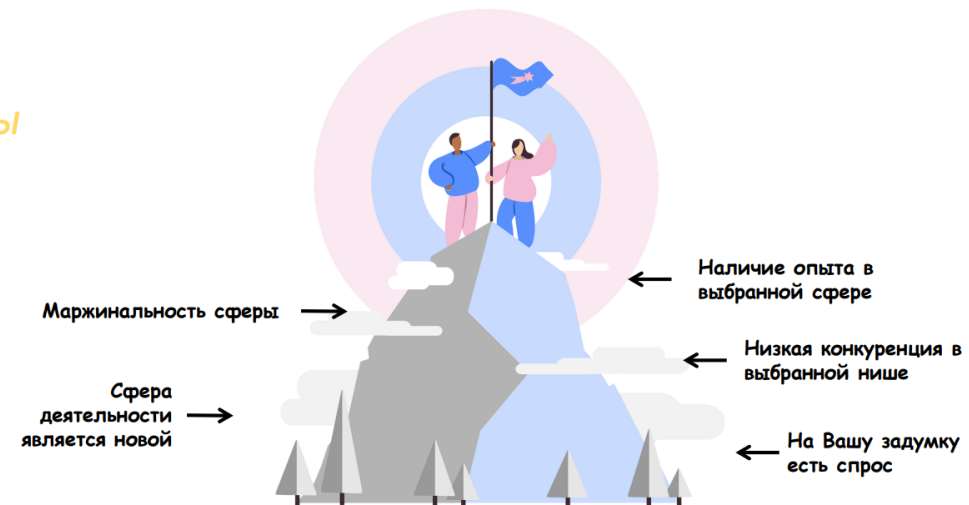
Изучить сбалансированность собственного ассортимента;



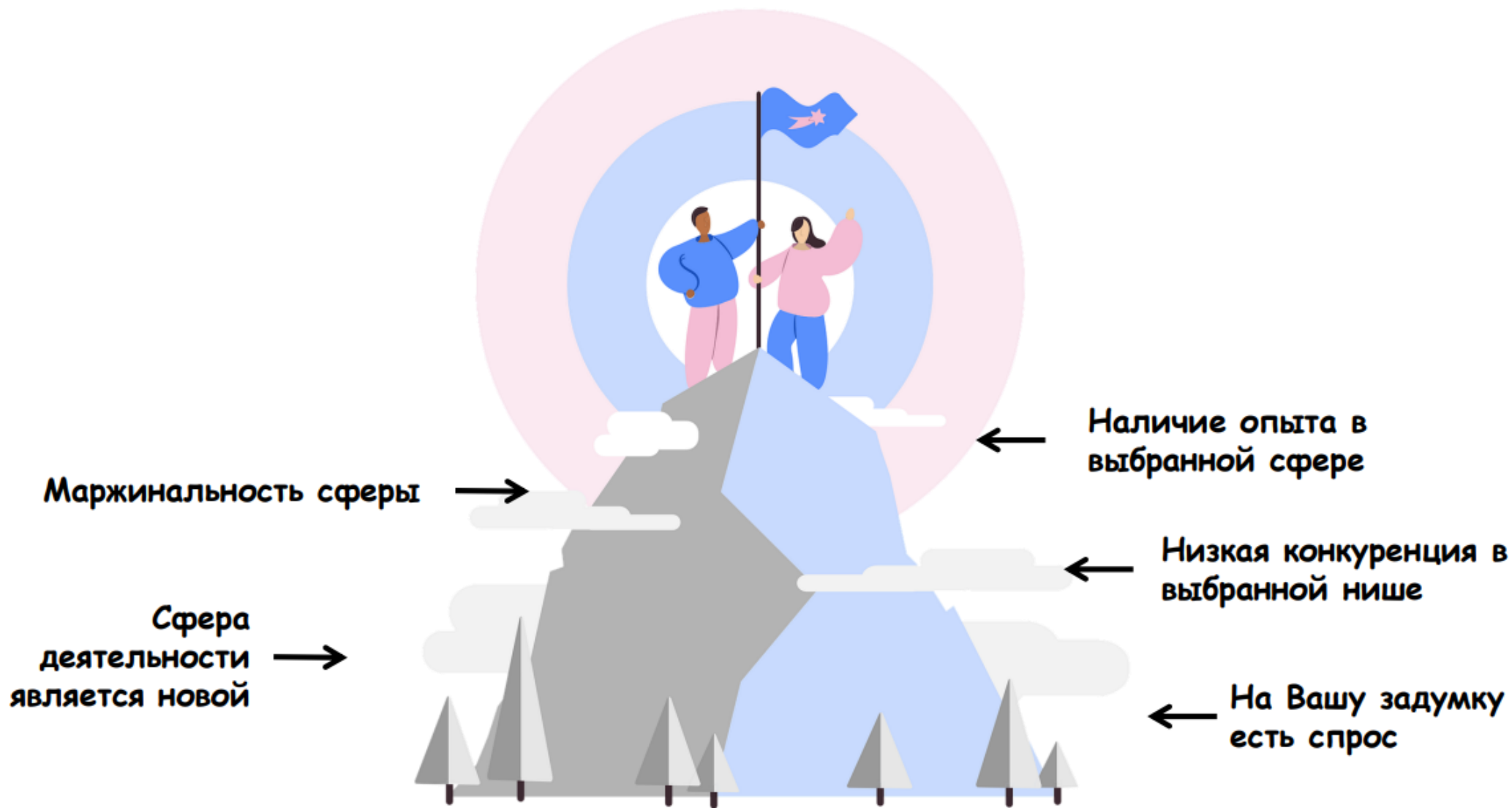
Изучить предложения поставщиков;



Составить саму ассортиментную матрицу. Основываясь на вышеописанных факторах необходимо прописать предполагаемый ассортимент продукции в соответствии с описанием каждого элемента, легшего в его основу.



Как выбрать сферу деятельности





Составление ассортиментной матрицы

Для составления матрицы необходимо:

*Ассортиментная матрица -
перечень видов продукции,
предлагаемой к продаже в
зависимости от
потребностей клиентов*



Создать стратегию компании, включающую основные направления развития, приоритеты, цели, задачи на предстоящие периоды;



Тщательно описать портрет целевой аудитории, опираясь на её базовые характеристики;



Изучить конкурентов. Что позволило компаниям на целевом рынке добиться успеха;



Определить стоимость своего продукта для потребителя;



Разделить продукты на категории в зависимости от целевой аудитории, стоимости, характеристик и других качеств;



Наш Сайт



Наш YouTube

Тел.: +375 17 336 11 01

Моб.: +375 29 167 99 48

Адрес: Минск, ул. Тимирязева 72, офис 6005

Email: inbox@aebbel.by

Сайт: www.aebbel.by

Facebook: www.facebook.com/aebbel.by