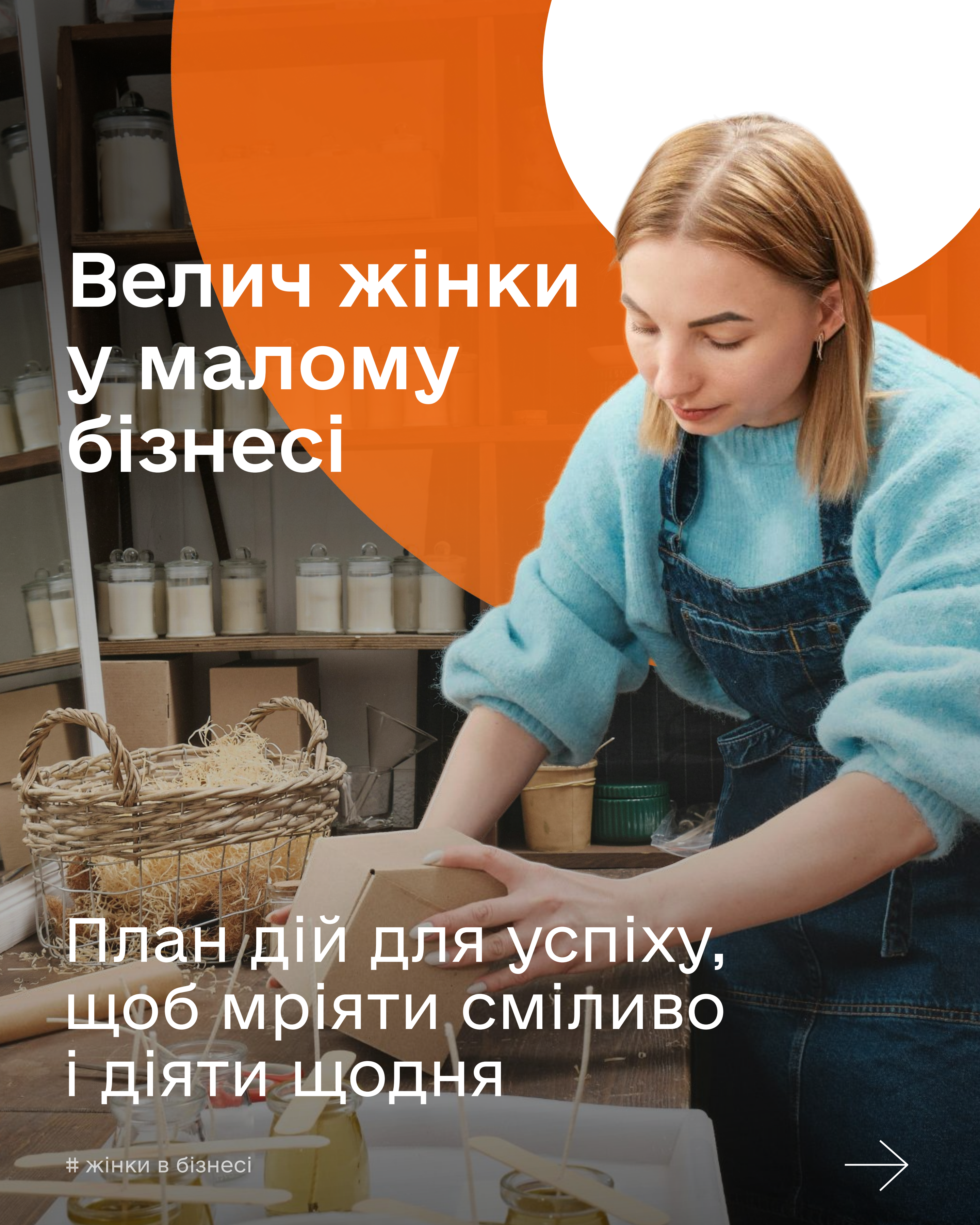




Велич жінки у малому бізнесі

План дій для успіху,
щоб мріяти сміливо
і діяти щодня

жінки в бізнесі



Знайдіть свою точку сили та росту

Багато жінок зараз є основними джерелом фінансової стійкості для своїх родин. Зосередьтеся на стійкості та адаптивності.

Психологічна стійкість

- Надайте пріоритет турботі про себе та системам підтримки.

Економічна стійкість

- Навчіться використовувати кредити для розвитку бізнесу.
- Ретельно плануйте фінанси.
- Використовуйте державні програми та міжнародну допомогу.
- Використовуйте змішане фінансування для бізнесу .

Коло підтримки та однодумців

- Знайдіть свою спільноту підприємців, які мріють сміливо, та діліться досвідом, щоб зростати разом.
- Робіть те, що можете, разом з однодумцями там, де Ви є.

Питання для самооцінки

Питання для підприємниць та тих, хто мріє про власну справу або нову сферу діяльності

1. Які мої сильні сторони?
2. Чим я пишаюся?
3. Що мене надихає в роботі та житті?
4. Які мої життєві цінності?
5. Як мої цінності впливають на вибір сфери діяльності та мій бізнес?
6. Чи я готова ризикувати зараз? Або я готуюся, щоб розпочати пізніше власну справу або новий напрям?
7. Скільки часу на день, тиждень, місяць я готова присвятити підприємництву?
8. Як я хочу, щоб підприємництво вплинуло на якість життя та життєву енергію мою та моїх близьких?
9. Як я відчую і зрозумію, що я впевнена в собі та виборі спеціалізації свого бізнесу?
10. Сплануйте 100 днів для розвитку бізнесу, користуючись запропонованим календарем.

100-денний календар для 100% впевненості



Місяць 1. День 1-30.
Основи та планування

Бізнес-ідея та дослідження ринку:

1. Обміркуйте та опишіть свою бізнес-ідею.
2. Проведіть дослідження ринку, який Вас цікавить.
3. Визначте свою цільову аудиторію.
4. Проаналізуйте своїх конкурентів.

Завдання:

- ☐ Опишіть бізнес-ідею.
- ☐ Розробіть базовий аналіз конкурентів.
- ☐ Почніть визначати свого ідеального клієнта.
- ☐ Напишіть бізнес-план. Зверніться за консультацією в місцевий центр зайнятості.
- ☐ Дослідіть державні та недержавні програми допомоги для підприємців.
- ☐ Поспілкуйтеся з місцевими власниками бізнесу для обміну досвідом.



Місяць 2. День 31-60.
Фінанси та юридичні питання

Фінансове планування:

1. Створіть детальний бюджет.
2. Вивчіть варіанти фінансування (див. довідку про змішане фінансування далі).
3. Розробіть фінансовий прогноз.

Юридичні питання та структура:

1. Виберіть структуру свого бізнесу (ФОП, ТОВ, фермерське господарство тощо).
2. Зареєструйте свій бізнес.
3. Отримайте необхідні ліцензії та дозволи.
4. Ознайомтеся зі спрощеними процедурами реєстрації бізнесу.
5. Зрозумійте правила, що стосуються онлайн-торгівлі та міжнародної торгівлі.

Завдання:

- ☐ Створіть базову таблицю бюджету.
- ☐ Дослідіть вимоги до реєстрації та ведення бізнесу саме у обраній вами сфері.
- ☐ Почніть шукати можливості фінансування.
- ☐ Зверніться до місцевих центрів підтримки бізнесу за порадою.
- ☐ Вивчіть цифрові фінансові інструменти та платформи.



Місяць 3. День 61-90.

Маркетинг та налагодження зв'язків в Україні та розвиток експортних каналів збуту

Маркетинг та брендинг:

1. Розробіть ідентичність свого бренду.
2. Створіть маркетинговий план.
3. Створіть веб-сайт та соціальні мережі.
4. Підкресліть свою підтримку української економіки та місцевих громад.
5. Використовуйте соціальні мережі для охоплення української та міжнародної аудиторії.

Налагодження зв'язків та партнерство:

1. Відвідуйте галузеві заходи.
2. Шукайте наставників та потенційних партнерів.
3. Приєднуйтеся до онлайн-спільнот українських підприємців.
4. Беріть участь у роботі галузових асоціацій.
5. Знайдіть наставників та наставниць, до яких Ви можете звернутися із запитаннями щодо ведення бізнесу (розробка бізнес-ідеї, бізнес-план, реєстрація бізнесу, розробка нового продукту або послуги, маркетинг, зв'язки з громадськістю, фінансування, логістика, експорт, пошук персоналу та інше).

Завдання:

- ☐ Створіть або оновіть облікові записи в соціальних мережах, які важливі для Вашого бізнесу.
- ☐ Створіть самопрезентацію про себе та свою справу або ідеї бізнесу українською та (або) англійською мовами.
- ☐ Відвідуйте щомісяця хоча б один захід для малого бізнесу особисто для розширення мережі контактів.
- ☐ Беріть участь в бізнес-форумах, онлайн заходах для малого бізнесу та освітніх вебінарах.



Місяць 4. День 91-100.

Маркетинг та налагодження зв'язків в Україні та розвиток експортних каналів збуту

Запуск:

1. Офіційно запустіть свій бізнес.
2. Слідкуйте за своїм прогресом.
3. Збирайте відгуки.
4. Зосередьтеся на наданні цінності своїй громаді.
5. Будьте готові адаптуватися до мінливих обставин.

Вдосконалення:

1. Проаналізуйте свої результати.
2. Коригуйте свої стратегії за необхідності.
3. Плануйте майбутнє зростання.
4. Постійно шукайте відгуки від клієнтів та партнерів.
5. Будьте в курсі економічних та політичних подій, які впливають на розвиток Вашої галузі.

Завдання:

- ☐ Створіть документ для змін після запуску бізнесу.
- ☐ Отримайте відгуки від своїх перших клієнтів.
- ☐ Створіть план перегляду та коригування свого бізнес-плану.
- ☐ Створіть план того, як підтримати місцеву громаду та створити нові робочі місця.
- ☐ Створіть план дій на випадок можливих майбутніх збоїв.

Питання для самоперевірки

Питання для підприємниць, які попрацювали над ідеєю власної справи або нової сфери діяльності протягом 100 днів

Бізнес-ідея:

1. Яку проблему я вирішую зараз або хочу вирішити своїм продуктом або послугою?
2. Хто моя цільова аудиторія?
3. Чи є ринок для мого продукту чи послуги в Україні? У світі?
4. Яка моя унікальна торгова пропозиція (УТП)?
5. Хто мої конкуренти? Що вони роблять?

Юридичні та операційні питання:

6. Яка юридична структура підходить для мого бізнесу?
7. Які ліцензії та дозволи мені потрібні?
8. Які інструменти та технології мені знадобляться?

Система підтримки:

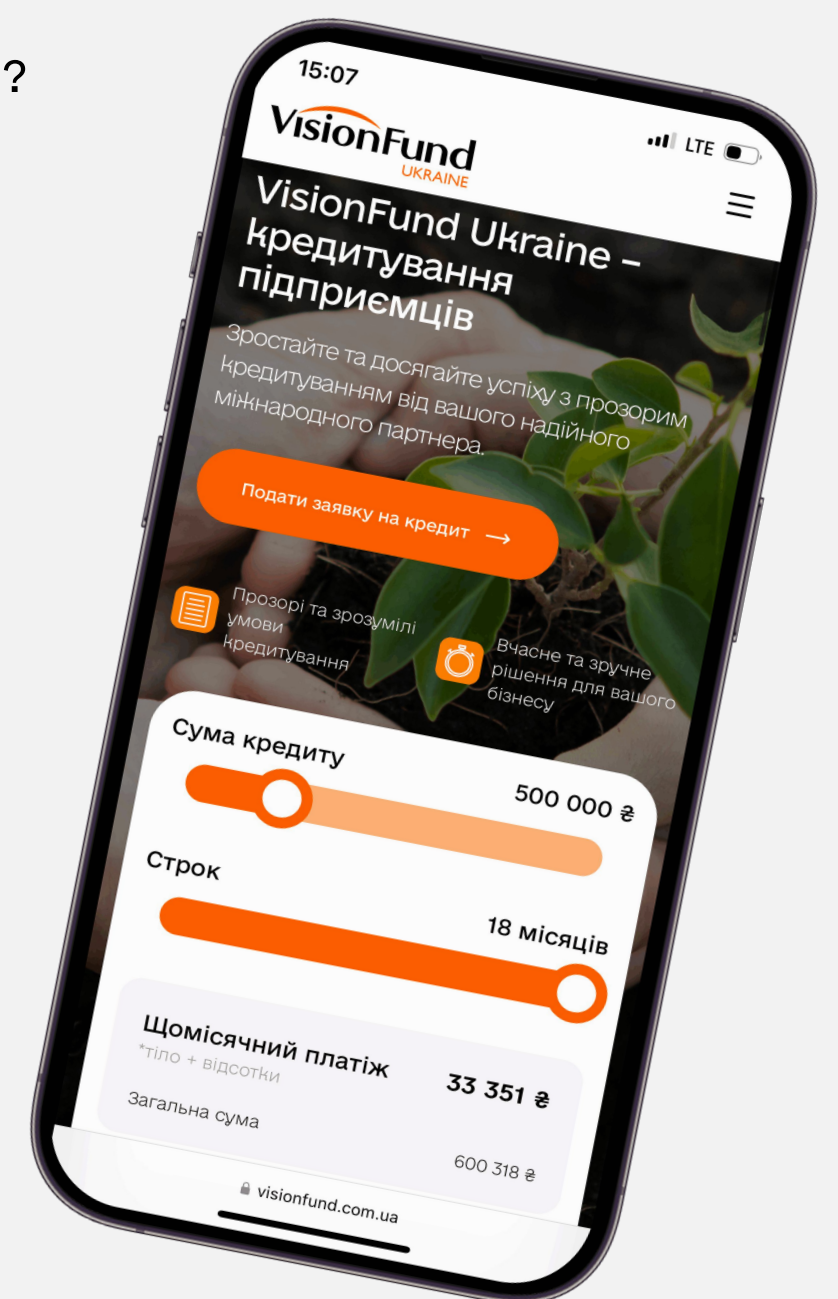
9. Хто може з підприємців або експертів мене підтримати з яких питань?
10. До яких спільнот жінок я можу приєднатися онлайн або особисто?
11. Де я можу знайти інформаційні, освітні або фінансові ресурси для підприємниць?

Фінанси:

12. Скільки капіталу мені потрібно для початку?
13. Які у мене власні кошти для початку?
14. Які мої потенційні джерела доходу?
15. Які мої прогнозовані витрати?
16. Як я фінансуватиму свій бізнес (заощадження, кредити, гранти тощо)?
17. Як можна розрахувати відсотки по кредитах?

Фінансова компанія VisionFund Ukraine має ліцензію НБУ (рішення НБУ від 16.12.2024. № 21/ 1764–рк) та працює за моделлю соціального підприємництва для економічного відновлення України. Заснована корпорацією VisionFund International, яка працює понад 20 років та щороку обслуговує 1 млн клієнтів у 28 країнах.

ТОВ “ВіжинФанд Юкрейн” зміцнює малий бізнес, надаючи кредити, та проводить просвітницьку програму з фінансової грамотності разом з партнерами (бізнесом, державними установами, ГО, міжнародними донорами, асоціаціями, університетами та місцевими громадами).



1. Власні кошти:

- Особисті заощадження: Використання власних накопичень для старту або розвитку бізнесу.
- Реінвестування прибутку: Використання прибутку, отриманого від діяльності бізнесу, для його розширення.
- Продаж активів: Реалізація непотрібних активів для отримання додаткових коштів.

2. Державні програми та гранти:

- Державні програми кредитування («5-7-9»): Пільгові кредити з низькими відсотковими ставками, що надаються через уповноважені банки.
- Грантові програми: Безповоротна фінансова допомога, що надається державними установами, міжнародними організаціями та фондами.
- Програми підтримки малого та середнього підприємництва: Фінансова та консультаційна допомога, що надається на місцевому та національному рівнях.

3. Кредити та позики:

- Банківські кредити: Традиційні кредити, що надаються банками на умовах, визначених кредитним договором.
- Кредитні спілки: Кредити, що надаються кредитними спілками їхнім членам.
- Мікрофінансові організації: Кредити, що надаються мікрофінансовими організаціями, часто з меншими вимогами до застави та кредитної історії.

4. Інвестиції:

- Бізнес-ангели: Інвестиції від приватних осіб, які надають не лише фінансову підтримку, але й експертизу та менторство.
- Венчурні фонди: Інвестиції від спеціалізованих фондів, що інвестують у перспективні стартапи та малі підприємства.
- Приватні інвестори: Інвестиції від приватних осіб або компаній, зацікавлених у розвитку бізнесу.

5. Альтернативні джерела фінансування:

- Краудфандинг: Збір коштів від широкого кола людей через онлайн-платформи.
- Лізинг: Оренда обладнання з правом подальшого викупу.
- Факторинг: Фінансування під дебіторську заборгованість.
- Партнерство: Залучення партнерів, які вносять свій капітал у бізнес.

6. Міжнародні програми підтримки:

- Програми ЄС (EU4Business): Фінансова та консультаційна підтримка, що надається ЄС.
- Програми підтримки, що надаються міжнародними агенціями з розвитку.
- Програми ЄБРР: Кредити та інвестиції від Європейського банку реконструкції та розвитку.

Важливі поради:

- Ретельно досліджуйте умови кожного виду фінансування.
- Підготуйте якісний бізнес-план та фінансові звіти.
- Звертайтеся за консультаціями до фахівців з фінансового планування.
- Використовуйте цифрові інструменти для управління фінансами.

Цей перелік допоможе вам орієнтуватися в різноманітних можливостях фінансування малого бізнесу в Україні.



**Знайдіть свою
точку сили та росту**