



alma

MY ALMA

дневник за предприемачи



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Глава първа: Историята на един предприемач от мигрантски произход	6
Глава втора: Езикови инструменти на предприемача	12
Глава трета: Инструменти за межкултурни умения на предприемача	26



Добре дошли в MY ALMA!

„MY ALMA – Дневник за предприемачи” е ресурс за предприемачи имигранти, които искат да започнат бизнес в България. Дневникът е разработен с помощта на изследвания в областта на бизнес културата и включва най-добрите съвети от успешни предприемачи имигранти, установили се в следните шест европейски държави: България, Италия, Холандия, Испания, Швеция и Великобритания.

Дневникът ще ви преведе през всички стъпки, необходими за стартиране на вашия бизнес, и ще ви подкрепи в разбирането на бизнес културата в България, ще ви запознае с езиковия бизнес жаргон и ще предложи ресурси, които да ви помогнат да научите повече за страната, нейния език и култура.

Можете да използвате дневника, както желаете, като следвате стъпките или прескачате от един раздел в друг според вашите нужди. Дневникът включва упражнения, които ще ви помогнат да проверите знанията си и задачи, които ще ви съдействат да се ориентирате в процеса.

Както езиковите, така и културните примери използвани в този дневник, са ориентировъчни и са предназначени да илюстрират някои аспекти от ежедневието, но не са изчерпателни. Бизнес културата в България, както и тази на много други страни в днешно време, е много разнообразна и всякакви културни особености зависят от много фактори. Например, вашият сблъсък с културни особености може да е различен, ако се намирате в голям мултикултурен град или в малък селски район. Културните особености могат да зависят от това дали се намирате в географски район, в който има интензивна миграция, мултикултурна среда или ако попаднете в сектор, който е много разнообразен по принцип.

Въпреки че се опитахме да уловим някои ключови характеристики за това, как се формира културният контекст на бизнеса в България, вашият опит може да е различен в зависимост от средата и областта на вашата работа. Също така е важно, независимо че в България няма големи териториални различия и автономни области, винаги предварително да се консултирате с местните власти и мрежи.

Този дневник може да се използва заедно с всички други ресурси на проекта ALMA, достъпни на уебсайта www.alma-works.eu, включително интерактивни инструменти за обучение и кратки видеоклипове, които разказват истории на предприемачи.

Надяваме се този дневник да ви бъде полезен и интересен. Ще се радваме да получим вашите отзиви, така че не се колебайте да дадете вашето мнение и да публикувате снимки на нашата страница във Facebook. <https://www.facebook.com/alma-project-erasmus-plus>)



Глава първа: Историята на един предприемач от мигрантски произход

Предприемачите често се разглеждат като независими, поемащи риск лица, които директно разпознават хората и ресурсите, необходими им за създаването на нови бизнес начинания. Те са описани най-вече като авантюристични и смели.

Цел:

Този раздел ще ви помогне да определите своите силни и слаби страни като предприемач, както и да разберете как да започнете своя нов бизнес в България.

Основните умения, характеристики и инструменти, които други предприемачи имигранти определят като решаващи за „духа на предприемачеството“, включват:

- Да имаш нюх за откриване и използване на възможността
- Да си идеен и мотивиран
- Да си страстен и отдаден
- Да си работлив
- Да си търпелив
- Да си общителен
- Да си контактен
- Да си издръжлив, да имаш дух за „оцеляване“
- Да си стратег и реалист



А сега вие...

Запишете вашите силни и слаби страни. Какви са наблюденията ви? Над какво трябва да работите повече?

Моите силни страни са...

Моите слаби страни са...

Забелязах, че...

Трябва да работя повече върху...

Имам нужда от подкрепа в ..., за да съм по-уверен/а в ...

Предприемачите имигранти решават да се преместят и да създадат бизнес в друга държава по много причини, които могат да бъдат обобщени като: търсене на безопасност и бягство от война или конфликт в собствената им страна, по-добра финансова и социална среда за тях и техните семейства и/или нужда от нещо ново, като изучаване на друг език или култура.

Не всеки има възможност да си избере страната домакин. Например, бежанците които са в определена държава, зависят от приоритетите на правителствата на съответната страна.

Имигрантите, които могат да избират приемащата държава, си поставят ясни цели за своя избор. Ето няколко причини, които предприемачите имигранти споменават, когато ги питат защо са се преместили в избраната от тях страна домакин:

- Запознаване с културата и/или езика на приемащата държава
- Икономическа ситуация и перспективи за кариера в приемащата държава
- Правителствена или друга подкрепа на приемащата държава за предприемачи имигранти
- Търсене на стабилност поради война и/или друга политическа ситуация в собствената им държава
- Атрактивна данъчна система



А сега вие ...

Напишете по-долу защо се преместихте в България. Какво намерихте за най-привлекателно в България? Имате ли други контакти или роднини в България? Говорехте ли добре български, преди да се преместите в България?

Преместих се в България, защото...

Това, което най-много ми харесва в България е...

Нямам контакти в България, но мисля да създам мрежа за...

Имам някои контакти в България, които съм получил от...

Моят български е отличен / много добър / добър / лош и за да го подобря аз ще...

Историята на Тетяна Серажим

Казвам се Тетяна Серажим и съм на 26 години. Моето студио за красота се намира в центъра на София, на ул. „Перник“. Пристигнах в България преди осем години. Дойдох тук, за да уча, след като кандидатствах по програма, която позволява на украински граждани с български произход да учат безплатно. Живея тук с брат ми и имам разрешение за постоянно пребиваване. Винаги съм искала да правя нещо, което да ми носи удоволствие. Ето защо един ден, през 2018 г., реших да започна собствен бизнес. Винаги съм мечтала да имам собствена фирма и да съм тази, която определя правилата.

Чувствам се щастлива, когато клиентите си тръгват от салона ми доволни, с усмивка на лицето и, разбира се, се чувстват много по-уверени. В началото получих морална подкрепа от семейството си. Тяхната вяра в моите способности ми помогнаха много. Това е едно от нещата, от които всеки се нуждае, когато започва собствен бизнес. Предварително направих някои проучвания и потърсих някои правни съвети. Имам счетоводител, който ми препоръча мой приятел и върши чудесна работа. За да започна бизнес, използвах собствените си финанси. Близките ми също ми помогнаха. Нямам конкретна целева група. Моите клиенти са както мъже, така и жени от всички възрасти. Нямам уебсайт, но общувам с клиентите си по телефона или чрез социални медии. Рекламирам салона чрез социалните медии, а също използвам уеб сайтове за пазаруване, където хората могат да намерят различни промоции, ваучери и т.н. Също така използвам визитки и рекламни листовки. Създадох мрежата от моите бизнес контакти стъпка по стъпка. Всъщност не говоря много за бизнеса си. Обсъждам го с най-близките си приятели и семейството си. Ако някой ме попита за съвет или се нуждае от помощ, винаги съм готова да си сътрудничим.

Мисля, че ако искате да имате успешен бизнес, винаги трябва да жертвате нещо. Както и в личния си живот, така и в бизнеса трябва да правим някои компромиси. Когато работите с други хора, трябва да зачитате техните нужди и желания. Никога обаче не правя компромиси по отношение на качеството на услугите, които предлагаме. Това е закон.

Личните ми ползи идват от факта, че аз определям как да управлявам бизнеса си. Това е от съществено значение. Също така обичам да общувам и взаимодействам с различни хора.

Според мен с правилната мотивация и постоянство в работата си можете да постигнете всичко, което искате, дори и да нямате много опит. В началото имаше някои трудности. Не можех да намеря важна информация по отношение на бизнеса, който исках да започна. Не всичко е концентрирано на едно място и е трудно да се намерят подробности за сектора. Трябва да търсите информация от много различни източници. Имах доста дългата адаптация, преди да започна бизнеса си.

Моите съвети и препоръки за имигрантите, които искат да започнат собствен бизнес, са:

1. Трябва да имате желание и страст за работа. Мисля, че всеки, който иска да бъде успешен, трябва да е трудолюбив и винаги да се стреми да се усъвършенства.
2. Най-важни са организаторските умения, постоянството и успешното общуване с другите.
3. Трябва да сте професионалист в това, което правите, да развивате бизнеса си постоянно и да сте наясно и в крак с последните тенденции в областта, в която работите.
4. Човек трябва да бъде добър слушател, да избягва конфликти и не на последно място да бъде търпелив, в крайна сметка управлението на бизнес не е състезание.
5. Научете добре езика на страната, в която работите.
6. Взаимодействате, доколкото можете с местните жители. Винаги научавате нови и интересни неща и никога не знаете какво може да ви бъде полезно в бъдеще.
7. И не на последно място – направете добре своите предварителни проучвания за всички възможности. Никога не се отказвайте, особено в началото, когато обикновено е трудно. Не разчитайте твърде много на други хора, направете колкото можете повече сами. Разбира се, помолете за помощ, когато имате нужда.



А сега вие...

Какво научихте от Тетяна?

Научих, че...

Вдъхнови ме да...

Ще си поставя за цел да....

Глава втора: Езикови инструменти на предприемача

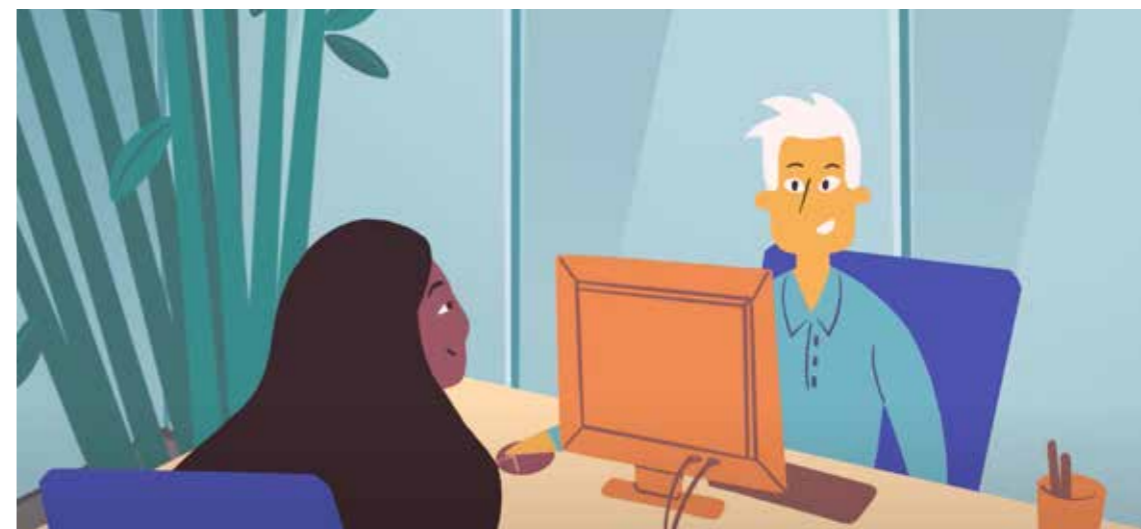
Един от най-важните аспекти на това да бъдеш успешен предприемач се крие в това да можеш да говориш езика на приемащата държава на достатъчно добро ниво, за да общуваш уверено с клиенти, партньори и държавни органи.

Цел:

Този раздел ще ви помогне да разгледате някои полезни фрази и ключови думи за стартиране на бизнес в България. Освен това ще ви предостави някои допълнителни ресурси, които ще ви позволят да подобрите езиковите си умения. И накрая, ще научите малко за бизнес жаргона.

Проследете историята на Лайла чрез следващите диалози. Лайла планира да започне хранителен бизнес в града, в който живее. Тя трябва да регистрира фирма, да наеме помещение, да открие банкова сметка и да рекламира новия си бизнес.

В счетоводна къща



Лайла: Бих искала да започна собствен бизнес и да отворя малък магазин.
Счетоводител: Първо, трябва да отидете в Търговски регистър към Агенцията по вписванията и да подадете заявление по образец. След вписването ще получите Единен идентификационен код (ЕИК), наречен „код по БУЛСТАТ“.

Лайла: Трябва ли да си набавя други задължителни документи?

Счетоводител: Ако планирате да продавате храна в магазина, ще Ви трябва и сертификат НАССР за правилно и безопасно съхранение и продажба на храна.

В агенцията за недвижими имоти



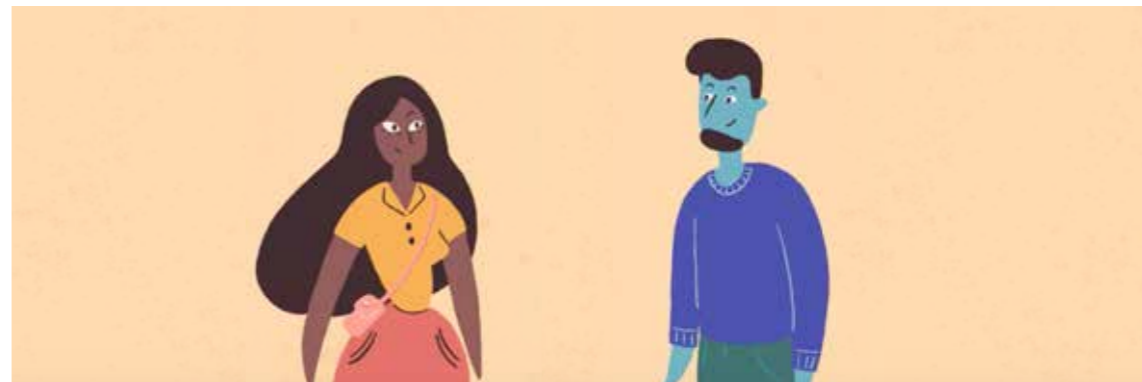
Лайла: Бих искала да наема малък магазин, подходящ за моя хранителен бизнес. Имам нужда и от малко пространство за кухненска част.
Брокер: Разгледайте този тук, той е в центъра на града, точно до гарата.
Лайла: Това е добър район, колко е наемът?
Брокер: Цената, която искат е 2000 лева на месец.
Лайла: Това е доста скъпо за мен. Бихте ли могли да договорите по-добра цена? Не мога да си позволя повече от 1200 лева на месец.

В банката



Лайла: Бих искала да си открия корпоративна банкова сметка. Бихте ли ме посъветвали какво да направя?
Банков служител: Откриването на сметка е безплатно, но има месечната такса за обслужване. За откриване на банкова сметка трябва да се подпише договор между клиента и банката. В договора са описани всички условия и начини за използване на сметката, както и списък с банковите услуги и тарифи. Ще получите IBAN (номер на сметката) и BIC (код на банката), тези данни можете да използвате за плащания и получаване на плащания по сметката. За да стартираме процеса ни е нужна вашата лична карта.
Лайла: Моля, заповядайте.
Банков служител: Ще обработя данни Ви сега. Искате ли и кредитна карта?
Лайла: На този етап не, благодаря. Но бих искала да мога да банкирам онлайн.

В рекламната агенция



Лайла: Бих искала да рекламирам магазина си.
Рекламен агент: Имате ли нужда от уебсайт или онлайн магазин?
Лайла: Имам нужда само от хубава реклама в местния вестник.
Рекламен агент: Мога да ви предложа дизайн на лого и листовка, както и реклама в местния вестник. Всичко това ще ви струва 500 лева.
Лайла: Това звучи интересно. Нека да помисля и ще се свържа с вас отново.



А сега вие...

Поучете се от опита на Лайла

Регистрирахте ли вече вашата фирма? Имате ли нужда да наемете помещение? Свързахте ли се с агент по недвижими имоти или сами сте търсили онлайн? Как ще финансирате бизнеса си? Мислили ли сте вече как да рекламирате вашия бизнес?

От историята на Лайла научих, че...

Трябва да финансирам бизнеса си чрез...

Ще рекламирам бизнеса си чрез...

Езиков речник на предприемача

Дума на български	Обяснение на български	Напишете тук превода на вашия собствен език
Счетоводител	Професионалист, който може да предложи финансови съвети, да ви помогне да започнете вашия бизнес и да подадете цялата съответна документация, изисквана от държавните органи, като например вашата годишна данъчна декларация.	_____
Бюджет	Бюджетът предоставя подробности за приходите от бизнеса (= парите, които постъпват), разходите за бизнеса (= парите, които излизат) и печалбата (= парите, които остават за собственика на бизнеса след всички направени разходи).	_____
Бизнес	Търговска или друга стопанска дейност, извършвана с цел получаването на печалба.	_____
Регистриране на бизнес	Легализиране на бизнеса на административно ниво. За целта ще са ви необходими следните документи: <ul style="list-style-type: none">- Бележка за внесен капитал- Съгласие за приемане на управление и образец от подписа (спесимен)- Учредителен акт- Учредителен протокол- Заявление по образец А4 и др. Повече информация, може да получите на сайта на Агенцията по вписванията: https://www.registryagency.bg/bg/registri/targovski-registar/kak-da-registriram-firma/ Повечето фирми в България се регистрират като: Едноличен търговец (ЕТ), Еднолично дружество с ограничена отговорност (ЕООД), Дружество с ограничена отговорност (ООД) или Акционерно дружество (АД).	_____
Бизнес план	Писмен документ, съдържащ целите на бизнеса, методите за постигане на тези цели и сроковете за постигането им. Бизнес плановете се използват за управление и планиране в рамките на предприятието, както и за да убедят външни организации, например банки или външни инвеститори, да инвестират средства в начинанието.	_____
Капитал	Съвкупност от блага, имуществва и активи, използвани за получаването на печалба. Капиталът е паричният израз на стойността на вложените активи в предприятието.	_____

Дума на български	Обяснение на български	Напишете тук превода на вашия собствен език
Работодател и служител	Работодател е лице или по-често фирма или компания, които осигуряват работа, при което на работещия/ите се осигурява заплата чрез трудово правоотношение и сключване на трудов договор. Работодателят възлага работа на своите подчинени и има право да следи за изпълнението на отделните задачи.	_____
Застраховка	Споразумение, което ви позволява да покриете телесна повреда или материални щети в замяна на плащане. Това е съгласувано прехвърляне на риск от възможна загуба, от един субект към друг срещу заплащане. Бизнес застраховането обикновено покрива различни щети, като щети от пожар, наводнение, кражба и др.	_____
Помещение под наем	Помещение, което наемате за да извършвате вашата търговска дейност. То трябва да бъде регистрирано според българското законодателство като търговски обект.	_____
Депозит	Парична сума, която наемателят плаща авансово на наемодателя при наемане на помещение (жилищно или търговско) за покриване на евентуални щети.	_____
Брокер на недвижими имоти	Професионалист, който ще ви помогне да намерите място за вашия бизнес в подходящ район, както и да обработи всички необходими документи.	_____
Ипотeka	Залагане на имущество в банка или друга кредитна институция с цел получаване на финансова подкрепа.	_____
Сектор	Областта, в която ще се развива вашия бизнес. Ето и някои бизнес сектори, в които работят предприемачи имигранти: <ul style="list-style-type: none">- Търговия на дребно (магазини)- Услуги (ресторанти, кафенета, барове, кетъринг до дома)- Строителство	_____

Езиков речник на предприемача

Дума на български	Обяснение на български	Напишете тук превода на вашия собствен език
Маркетинг	Начините да рекламирате бизнеса си пред своите клиенти. Маркетингът в интернет и социалните медии става все по-популярен в наши дни. Подходящо лого, приятен дизайн на вашите листовки или реклами също могат да ви помогнат да популяризирате бизнеса си.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Доставчик	Лице или фирма, които извършват доставки; снабдител/и. Доставчик на стоки Доставчикът, например на кафе, доставя на своите клиенти кафе и консумативи всеки месец или когато е необходимо при заявка. Доставчик на услуги Доставчикът, например на ИТ (информационни технологии) услуги, е лице или компания, които могат да подържат вашата офис техника и онлайн комуникационните системи във вашия офис. Услугата може да е еднократна или текуща (редовна, на абонамент).	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Данък / данъчно облагане	Задължителна финансова такса или някакъв друг вид налог, наложен на данъкоплатеца (физическо или юридическо лице) от правителството. Неплащането, както и укриването им, се наказва от закона.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Осигурителни вноски	Месечните парични вноски, изчислени върху доходите, дължими от работника и работодателя. Внасят се в Националния осигурителен институт/НОИ/. НОИ администрира задължителното осигуряване за общо заболяване и майчинство, безработица, трудова злополука и професионално заболяване, инвалидност, старост и смърт.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



А сега вие ...

Помислете за вашите планове, които касаят приходите и разходите на вашия бизнес и за вашите доставчици.

Моят бизнес е...

Моят целеви доход в лева е..., а зададените разходи в лева са...

Планирам да генерирам приходите си от...

Мисля, че разходите ми ще бъдат...

Трябва да използвам други доставчици, за да...

Ще създам бизнес план, който ще ми донесе печалба от...% през първата година, ...% през втората година и така нататък...

Глава трета: Инструменти за междукултурни умения на предприемача

Наред с езиковите умения, разбирането на бизнес културата на дадена държава е от решаващо значение за успеха във вашето ново начинание. Културата означава всичко – от навици и обичаи, език на тялото и познаване на историята и миналото на страната, в която планирате да се установите.

Цел:

Този раздел ще ви помогне да се съсредоточите върху някои полезни съвети за разбиране на бизнес културата в България. Освен това ще ви помогне да се ориентирате в някои забавни факти за страната и ще ви предложи ресурси, за да научите повече. И накрая, ще имате възможност да проверите и оцените знанията си.

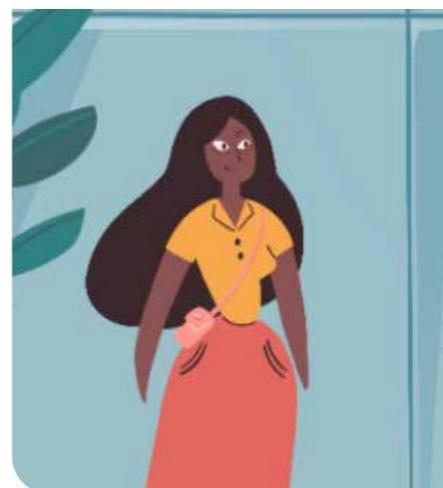
Проследете историята на Лайла чрез следващите диалози. Лайла вече е наела помещения и е готова да отвори своя бизнес. Тя се среща с един от потенциалните си доставчици, с първия си клиент и със собственици на магазин за био храни, който се намира до нейния обект.

В склада на доставчика



*Лайла: Здравейте, аз съм Лайла Абади. Дойдох за брашното, което поръчах.
Иван: Здравейте, аз съм Иван. Много съжалявам, но трябва да се видя с друг клиент. Уговорката ни беше преди 20 минути. Имате ли нещо против да изчакате?
Лайла: Добре, ще изчакам.*

Среща с клиент



*Лайла: Добре дошли в моя магазин. Аз съм Лайла Абади, а Вие сте първият ми клиент! Затова приемам тези цветя от мен!
Клиентка: Много Ви благодаря! Чудесен жест! Обаче, имайте предвид, че в България винаги се подарява само нечетен брой цветя.
Лайла: Наистина ли, не знаех!
Клиентка: Да. Четен брой цветя се носят само на погребение.
Лайла: Ха, полезно е да знам това. Благодаря, че ми обяснихте!*

Културни особености в България **Обяснения в контекста на културата в България** **Напишете тук какво се случва във вашата страна**

Достъп за хората с увреждания Отношението на общество в България към хората с увреждания не е особено толерантно. В България специализираните заведения за деца с увреждания са твърде малко, а персоналет е крайно недостатъчен. Дискриминационен характер има и отсъствието на достъпни видове транспорт, достъп до обществени сгради, което пречи на самостоятелния живот на инвалидите.

Разговорен език и жаргонни изрази В България кимането и поклащането на глава носят противоположни послания в сравнение с приетото в повечето други страни. При българите поклащането на глава отляво надясно или обратното е знак за съгласие, а кимането всъщност означава "не". Българите обикновено са шумни и доста ръкомахат. Когато българин отказва нещо, той често в неофициална среда просто цъка с език. Употреба на същото цъкане може да означава и учудване. В България не е вежливо да кажеш директно какво мислиш. В разговорния език на българите присъстват доста жаргонни думи и изрази.

Религия и обичаи Българите не са особено религиозни, но по някаква причина, са доста суеверни. Ако подарявате цветя, избягвайте хризантемите, лилиите и гладиолите, тъй като те се използват за погребения. Също така цветята, които се подаряват, трябва да бъдат нечетен брой. Четният брой цветя се носи само на погребения. Всяко трето семейство в България си произвежда собствен алкохол (ракия, вино, т.н.) В публичния транспорт се очаква по-младите да отстъпят седящото си място на по-възрастни хора или родители с малки деца.

Бизнес етикет и протокол Независимо в каква сфера работите, едно от правилата, които етикетът налага, е дрехите ви да са чисти, добре изгладени, да нямат видими петна и да не са скъсани. Мъжете е добре да заложат на комбинация от панталон и риза в неутрални цветове. Ризата трябва да е добре прибрана в панталона, за предпочитане с дълъг ръкав. Жените трябва да избират дрехи, които не са твърде широки или твърде тесни. Прекалено изрязаните блузи, блузите без ръкав и тези с гол гръб не са подходящи за деловата обстановка.

Културни особености в България **Обяснения в контекста на културата в България** **Напишете тук какво се случва във вашата страна**

Навици Българите обичат домашно приготвената храна. Подготовката за зимата включва сушене на билки, правене на зеленчукови туршии, приготвяне на конфитюри, кисело зеле и др. Разноцветни балкони и тераси по улиците на големите градове у нас са често срещана гледка, но не единствено заради различни декорации, „украсяващи“ блоковете, нито само заради всевъзможното остъкляване или самодейно саниране на парче, но и благодарение на опънатото почти на всеки балкон пране. В голяма част от българските домакинства все още е прието да си събуваш обувките и да ги оставяш пред врата. Когато сте поканени на гости в български дом, винаги питайте дали трябва да си събуете обувките, преди да влезете.

Редене на опашка Прието е да се мисли, че опашката трябва да е с линеен вид, тоест да представлява колона от хора, застанали по един, всеки с лице към гърба на този пред него. В България рядко може да се срещне подобен класически вид опашка. Най-разпространеният вариант у нас, следва така наречения "кълбовиден модел" или, иначе казано, опашка тип "облак". При нея всеки е застанал по посока на мудния чиновник, т.е всеки застава както намери за добре. Кълбовидният модел често води до конфликти, сблъсъци и скандали.

Национални черти Българите са гостоприемни. Те делят с госта си всичко, което имат, и не пестят внимание и уважение към чужденеца. За българина храната не е просто естествена нужда, тя е споделяне. Ето защо по нашите ширини трапезите са пълни, весели и продължителни. Българският народ винаги е имал съзнание за висока ценност на културното си наследство и идентичност. Българинът е застанал на вратата на Запада, но с единия крак е все още на Изток. За нас са важни доверието, търпението, споделянето, любовта, семейството, хармонията, уютата.

Традиции Български обичаи и традиции има много на брой и всичките са интересни и имат своята история. Освен това има изключително много регионални традиции, които носят със себе си отпечатъка на времето. Сред най-известните български традиции са кукерството, хората, нестинарството, сурвакането и боядисването и чукането с яйца на Великден. Всяка една от тях носи българския дух през вековете и има причина до ден днешен да сме запазили тези обичаи.

А сега вие...



Помислете за разликите между бизнес културата във вашата страна и тази в България.

В моята страна да закъснееш за среща означава

В България, учтивата форма на обръщение е ВИЕ. При бизнес контакт не е прието да се обръщате към събеседника си на малко име. В моята страна...

Разбирам, че за българите споделянето на обща трапеза е и форма на комуникация и сближаване. В моята страна...

В България стартира Харта за многообразието – инициатива за насърчаване на политиките за многообразие на работното място. Хартата поощрява компаниите да създават и прилагат политики, свързани с управление на многообразието, превенция на дискриминацията и поощряване на равнопоставеността. В моята страна...



Списък за проверка на културните умения

- Разбирам колко е важно да бъдеш учтив
- Разбирам, че в България езикът на тялото може да е подвеждащ
- Оценявам колко е важно да уважавам културните различия
- Наясно съм, че трябва да съм по-резервиран на първа среща
- Осъзнавам, че е важно да не закъснявам за среща
- Уча се да разбирам различията и да съм толерантен към българското общество



Ресурси, които ще ми помогнат да повиша културното си доверие в бизнес среда

<https://bcpgim.wordpress.com/>

<https://www.icn.bg/bg/blog/polezno/guideline-starting-a-business-everything-you-need/>

<https://www.lifehack.bg/ecommerce/startirane-na-online-biznes/>

Партньори

PRESSURE LINE (The Netherlands), coordinator

INTHECITY STUDIO (The Netherlands)

JFdeK (United Kingdom)

KU TU (Bulgaria)

IFESCOOP (Spain)

UNIVERSITA PER STRANIERI DI SIENA (Italy)

HÄLSINGLANDS UTBILDNINGSFÖRBUND (Sweden)

STICHTING BIJ CORRIE (The Netherlands)

Концепция и текст: Катерина Колива, JFdeK, Анета Войчева, КУ ТУ

Илюстрации: Александра Желязкова, Inthecity Studio

Графичен дизайн: Делян Рашков, Pressure Line

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



alma

MY ALMA

дневник за предприемачи



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union