19. Чи Ви вже щось робили у напрямку впровадження бізнес-ідеї / розвитку бізнесу? Що саме?

Так. Розробила та структурувала покрокову систему впровадження своєї бізнес-ідеї - "від ідеї до цілі мого життя":

1. Досвід та знання: А). Безперервне вдосконалення своїх практичних навичок - коли мені було 6 років, я побачила, як бабуся подруги дивиться телевізор і безперервно, не відволікаючись в'яже спицями шарф. Тоді мені це здалося магічною феєрією і я попросила свою бабусю навчити мене в'язати. З того часу я не припиняю вдосконалювати свої навички та розширювати свій досвід. У 10 років вперше доповнила свій "багаж" досвіду вузькоспрямованими системами мистецтва в'язання - аміґурумі - і зосередилася на вдосконаленні майстерності у в'язанні іграшок та дитячих речей;

Б) "Ми вчимося все життя, не рахуючи десятка років, проведених у школі" Габріель Лаубе. Я є активним слухачем освітніх курсів на платформах онлайн навчання Prometheus, Coursera, Campster, EdEra, Genius Space, edX, Дія Цифрова Освіта - де я отримую безперевні знання та втілюю їх у власному житті та у започаткуванні мого бізнесу, як одного з основних "щаблів" мого життя;

2. Пошук, розуміння та задоволення попиту своїх споживачів: досліджую думку споживачів через слідкування та аналіз висловлювань друзів, родичів, знайомих та роблю перші кроки у встановленні каналів зворотного зв’язку перших споживачей моєї продукції;

3. Конкуренти: пошук та виявлення моїх можливих конкурентів, моніторинг їх продукції та послуг на ринку та аналіз їх цін для виявлення оптимальної "ніши" для власної реалізації свого продукту на ринку

4. Інформація: "Хто володіє інформацією, той володіє світом" Натан Ротшильд. Окрім вдосконалення знань та навичок потрібно не забувати про тенденції світового ринку, тому я активно вивчаю всю інформацію із можливих джерел (тематичні видання, групи у Фейсбуці, Телеграм-канали), аналізую тренди ринку, тестую їх на практиці та застосовую у своїх товарах

5. Реалізація: реалізую свої навички та ідеї у продуктах та ділюсь своїми знаннями на практиці - розвиваю сторінку у Instagram, Tik-Tok та майстер-класи у YouTube.

22. Опишіть коротко Вашу бізнес-ідею / Ваш бізнес. Що є основним продуктом / послугою? Яка його мета?

Красиві та практичні персоналізовані іграшки та дитячий одяг ручної роботи з екологічно чистих, безпечних матеріалів, що дозволяють навчити малюків відрізняти кольори, дають можливість отримати нові знання про навколишній світ, покращують моторику, розвивають логіку та запускають розумовий процес. Персоналізований аутентичний дитячий одяг з екологічно чистих, натуральних матеріалів, зроблений саме для вашого малюка. Набір (пінетки, іграшка, брязкальце), що стане ідеальним подарунком молодим батькам. Можливість зробити власну іграшку ручної роботи та втілити всі ваша можливі фантазії, орієнтуючись на мій набір для в'язання, з покроковою інструкцією та точною кількістю необхідних матеріалів.

23. Опишіть унікальність Вашого бізнесу / бізнес-ідеї. В чому Ви вбачаєте переваги і можливості?

Можливість надати покупцям покрокову історію створення їхнього майбутнього подарунку та народження майбутньої іграшки-улюбленця їх малюка, з особливим оригінальним дизайном, аналогів яким вони не знайдуть в звичайних магазинах, з унікальної історією створення, що містять в собі особливу енергетику і тепло рук людини, яка їх створила саме для них та їх малюка, та одягу, з яким ваш малюк не захоче розлучатися. Подарунку, який навіє добрі, теплі спогади при перегляді сімейного альбому у затишному сімейному колі у далекому майбутньому.

Або ж можливість створити це все самому та втілити втілити ваші давні дитячі фантазії.

24. Хто є цільовою аудиторією Вашого бізнесу (майбутнього / нинішнього)? Яким чином Вами була визначена ця аудиторія? Які її потреби Ви закриваєте Вашим бізнесом?

Цільовою аудиторією є молоді мами до 40 років, незаміжні жінки до 35 років.

До визначення цільової аудиторії я підходила аналізуючи свою концепцію діяльності та асортимент (з урахуванням розширення) та шляхом моніторингу аудиторії конкурентів (відгуки, коментарі).

Потреби, які закриває мій бізнес: Красиві та практичні персоналізовані іграшки та дитячий одяг ручної роботи з екологічно чистих, безпечних матеріалів, що дозволяють навчити малюків відрізняти кольори, дають можливість отримати нові знання про навколишній світ, покращують моторику, розвивають логіку та запускають розумовий процес. Персоналізований аутентичний дитячий одяг з екологічно чистих, натуральних матеріалів, зроблений саме для вашого малюка. Набір (іграшка+одяг), що стане ідеальним подарунком молодим батькам на Baby Shower. Або ж можливість зробити власний виріб ручної роботи та втілити всі ваша можливі фантазії, орієнтуючись на наш набір для в'язання, з покроковою інструкцією та матеріалами

25. Які є виклики та ризики у розвитку Вашого бізнесу на сьогодні? (внутрішні та зовнішні)

Ризики: Зниження купівельної спроможності населення; масова міграція мешканців України під час війни; орієнтованість аудиторії на закриття елементарних життєвих потреб; зниження народжуваності, висока конкурентність.

Виклики: вихід на закордонний ринок хенд мейд товарів; підтримка тренду made in Ukraine; структуризація та розвиток попиту на Etsy; вихід та розвиток попиту на платформі eBay.

26. Якою Ви бачите перспективу розвитку власної справи? Чого хочете досягти, яких змін, результатів в перспективі року?

Розробка наборів "Зв'яжи сам" (можливість зробити власний виріб ручної роботи орієнтуючись на мій набір для в'язання, з покроковою інструкцією та матеріалами). Вихід на продажі до 10 наборів на місяць.

Розроблення комплексних персоналізованих подарункових наборів (пінетки, іграшка, брязкальце) для молодих батьків. Вихід на продажі до 15 наборів на місяць.

Відкриття майстер класу для психологічного відновлення та розвитку нового хобі для постраждалих від війни, переселенців, військових. 1-2 майстер класи на місяць.

Розвиток сторінок у Instagram (10 тисяч підписників, 1 пост та 3 історії кожного дня, до 20 замовлень на місяць), Tik-Tok (50 тисяч підписників, 1 відео кожного дня), YouTube (5 тисяч підписників)

Вихід та закріплення на платформах Etsy та eBay (до 3-4 замовлень на місяць) Вихід на продажі до 10 наборів на місяць.

29. Яких ресурсів / знань Ви наразі особливо потребуєте для розвитку і посилення Вашого бізнесу?

План дій по створенню бізнес-моделі, розуміння стратегічного планування для моєї моделі бізнесу.

Знання та менторська підтримка з юридичного оформлення бізнесу, сплати податків і ведення базової бухгалтерії.

Підкріплення та розвиток знань у сфері комунікацій, брендингу, SММ та розширення розуміння ролі продажів та маркетингу у розвитку бізнесу при виході на зарубіжний ринок.

Коло однодумців, з якими можливо творити та втілювати у життя наймасштабніші та найнеможливіші ідеї

39. Як наша навчальна програма UWE Hub допоможе у розвитку Вашого бізнесу / бізнес-ідеї? Чого найбільше потребуєте від програми? (від конкретних знань до нетворкінгу тощо)

Допоможе розробити план дій по створенню бізнес-моделі, розумінню стратегічного планування для моєї моделі бізнесу.

Допоможе здобути знання та менторську підтримку з юридичного оформлення бізнесу, сплати податків і ведення базової бухгалтерії.

Підкріпить та розвине знання у сфері комунікацій, брендингу, SММ та розширення розуміння ролі продажів та маркетингу у розвитку бізнесу при виході на зарубіжний ринок.

Допоможе знайти коло однодумців, з якими можливо творити та втілювати у життя наймасштабніші та найнеможливіші ідеї

40. Що буде для Вас найкращим результатом участі в навчальній програмі UWE Hub? Якої мети хочете досягти? І як плануєте далі використовувати отримані практичні знання / досвід / знайомства після програми?

Підтвердження та систематизація знань, які я отримувала на протязі всього життя, отримання нових знань та розроблення плану по використанню їх у подальшому.

Розуміння своїх слабких та сильних сторін, їх розвиток та підтримування.

Нові знання, нові друзі та однодумці. Реалізація мого плану розвитку бізнесу на рік. Хочу юридично оформити мій бізнес, розвинутися на українському ринку, відкоригувати план виходу та вийти на зарубіжний ринок.

38. Опишіть Вашу мотивацію участі в нашій навчальній програмі UWE Hub. Чому Організатори саме Вас мають обрати учасницею програми?

На цьому моменті прийнято розписувати на словах чим я відрізняюсь від великої кількості кандидатів, що також хочуть стати слухачем навчальної програми UWE Hub. Але я звикла показувати свої досягнення та винятковість ділами, ніж розкидатися словами та пустими обіцянками. Тому я хочу показати Вам, що я буду робити, коли стану членом команди випускників навчальної програми UWE Hub, а потім Ви перевірите це на справі:

* Постійно розвиватися та розвивати оточуючих – розвиток та самовдосконалення – це для мене найкращий спосіб життя. Постійне навчання, розвиток нових навичок, досягнення нових вершин та дослідження межі своїх можливостей чи не найкраща мотивація для громадянина своєї держави?
* Мотивувати та показувати все на власному прикладі – практика та ще раз практика. Не дарма кажуть, що найкращі відкриття у науці виникли через невдалий експеримент. Тому всі свої ідеї я практикую на собі та мотивую людей робити так само.
* Бути завжди на зв’язку – 24 години на добу, 7 днів на тиждень. Ніколи не знаєш, коли може виникнути необхідність у твоїй допомозі, тому мій принцип – завжди бути напоготові.
* Планувати та організовувати роботу – педантичність та прискіпливість до дрібниць – це частина мене. Але ж у команді завжди повинен бути той хто крокує далеко вперед та той хто роздивляється до дрібниць кожний крок, щоб потім попереду не впасти.
* Ділитися знаннями з іншими людьми, які не змогли стати слухачем цієї програми –знання не можна ховати, знаннями потрібно ділитися та робити наш з Вами оточуючий світ кращим.

41. Що Ви готові привнести в нашу програму?

Це буде у деяких моментах дублювання мого мотиваційного листа, але я хочу окреслити окремо це окремо:

• Постійно розвиватися та розвивати оточуючих – розвиток та самовдосконалення – це для мене найкращий спосіб життя.

• Мотивувати та показувати все на власному прикладі – практика та ще раз практика.

• Планувати та організовувати роботу – педантичність та прискіпливість до дрібниць – це частина мене. Але ж у команді завжди повинен бути той хто крокує далеко вперед та той хто роздивляється до дрібниць кожний крок, щоб потім попереду не впасти.

• Виконувати монотонну роботу – таке буває у кожній, навіть самій активній справі, але я цього не боюсь.

42. Хто з українських та іноземних жінок-підприємиць Вас надихає?  (тут я написал только фамилии, єто тебе для ознакомления, также почитай в инете)

Коко Шанель

Початок її життєдіяльності був трохи зловісним: вихована в католицькому притулку, де вона навчилася швейній справі, Шанель згодом стала одним з найвідоміших дизайнерів у світі моди. Вона відкрила свій перший магазин дамських капелюшків у Парижі в 1910 році, а до 1920 року вона вже перетворилася на відому ікону в галузі моди.

У 1922 році Коко запустила свій найвідоміший аромат Chanel № 5, який і досі залишається одним із улюблених для мільйонів жінок. Шанель працювала аж до своєї смерті в Готелі Рітц у віці 88 років, а її ім'я й досі прикрашає модний одяг, духи, ювелірні вироби і годинники.

Сара Блейклі

Перш ніж розпочати свою справу із Spanx, Сара Блеклі вдень працювала тренером менеджерів із реалізації, а ввечері - комедійною актрисою. У неї не було бізнес-тренінгів і вона нічого не знала про виробництво білизни, крім того, що їй не подобалося, як її власний зад виглядав у білих штанях.

Отож, використавши свої $ 5 тис заощаджень, у віці 29 років Блейклі започаткувала лінію білизни для жінок, яка допомагала їм виглядати стрункішими. Результат: компанія Spanx із штаб-квартирою в Атланті стала однією з найуспішніших підприємств із продажу білизни у всьому світі. Показники продажів у 2011 році оцінюються в $ 250 млн доларів, а вартість компанії, за деякими оцінками, сягнула $ 1 мільярд.

Валерія Бородіна

Народилась 10 квітня 1987 року у Києві.Навчалася в КНУТКІТ ім. Карпенка-Карого за спеціальністю «Організація театральної справи», покинула навчання на третьому курсі. У 2013 році відкрила сервіс з оренди суконь «Oh My Look!» У 2015 році із Сабіною Мусіною відкрила салон краси «G.Bar». У 2022 році мережа мала 27 міст у 8 країнах світу. Валерія Бородіна є співвласницею 5 з них у Києві, інші салони належать франчайзі.