**Примерни въпроси и съвети за обучителите по време на дискусиите за успешните истории**

**История 1 (Нерихус):**

1. Каква беше мотивацията на този човек да постигне успех?

2. Какви средства са необходими за постигане на успех в лайфстайл предприемачеството?

3. Какво харесвате в тази история?

4. Мотивираща ли е тази история да се стартира лайфстайл предприемачество?

5. Полезно ли е да се използва Facebook за маркетинг на неговите продукти?

**История 2 (Тома):**

1. Възможно ли е да се започне такъв вид бизнес у дома?

2. Има ли нужда от допълнителни инвеститори за подобен вид бизнес?

3. Какви личностни характеристики трябва да има човек, за да започне такъв вид бизнес?

4. Предложение: Познавате ли законовите разпоредби в областта, в която ще бъде Вашият бизнес? Ако не, моля, прочетете законите или помолете своя ментор за помощ.

5. Как бихте могли да разширите маркетинговата стратегия, като използвате мрежи от приятели?

6. Имате ли идея как ще продавате своите продукти или услуги?

**История 3 (da Viny):**

1. Предложете на обучителя да гледа видеоклипа и да прочете историята заедно с учащите се.

2. Какви други таланти могат да бъдат използвани за самостоятелна заетост?

3. Имате ли артистичен талант, който би могъл да Ви помогне да станете лайфстайл предприемач?

**История 4 (Андреас):**

1. Какво може да се научи от тази история?

2. От каква подкрепа се нуждае Андреас, за да стана треньор?

**История 5 (Паулина):**

1. Каква стратегия бихте използвали, за да достигнете до клиентите?

2. Как бихте могли да започнете вашия бизнес? Откъде бихте могли да вземете материалите, необходими за направата на продуктите?

3. Помислете за стратегия, с която да започнете лайфстайл бизнес, като използвате материалите и ресурсите, които вече имате.

4. Помислете за план / стратегия как да стигнете до клиентите.

5. Как бихте могли да подобрите уменията си?

6. Имате ли хора, които ви подкрепят, като използват Вашите продукти или като ви насърчават да намерите „фен клуб“?

7. Помислете за някое студио за занаяти или някой клуб - хора с подобен опит и идеи, които да Ви подкрепят и и да обменяте идеи.

8. С какви предизвикателства бихте могли да се сблъскате по време на промяна на кариерата или започване на стартиране на лайфстайл бизнес и как бихте могли да ги преодолеете?

9. Какви нови възможности в живота Ви могат да се открият чрез лайфстайл бизнес?

10. Как лайфстайл бизнесът може да подобри балансирането на професионалния и личния живот?

**История 6 (Агнежка):**

1. Ако имате страст към нещо, помислете как бихте могли да я разширите и да намерите различни начини за използването му.

2. Как творчеството би могло да ви помогне да станете лайфстайл предприемачеството?

3. Не се страхувайте да изпробвате различни неща, докато откриете страстта си.

4. Как социалните медии и ИКТ могат да помогнат при получаването на поръчки или популяризирането на Вашите продукти и продажбата им?

**История 7 (Вилма):**

1. Смятате ли, че е важно да развиете способността да продавате своите продукти, а не само да ги произвеждате?

2. Каква е Вашата сила- в производството, промоцията или продажбата на Вашите продукти?

3. Смятате ли, че е важно да харесвате самия процес на продажба, да общувате с хората, да промотирате своя продукт?

4. Важно ли е да определите добра стратегия за ценообразуване на своите продукти? Как бихте определили ценовата стратегия за своя продукт? / Каква би била стратегията за ценообразуване на Вашите продукти?

5. Кои са клиентите за Вашите продукти?

6. Колко са готови да платят клиентите?

7. Как бихте могли да разширите групата на своите клиенти?

**История 8 (Дейманте):**

1. Как бихте могли да спечелите пари от страстта си?

2. Как бихте могли да разширите лайфстайл бизнеса си, предоставяйки допълнителни услуги?

3. Смятате ли, че доброволческата дейност е важна за разширяването на Вашия лайфстайл бизнес?

4. Каква нова добавена стойност бихте могли да дадете на своя лайфстайл бизнес?

5. Какво е мнението ви за печелене на пари по необичаен начин - получаване на дарения от клиенти като маркетинг и ценова стратегия?

**История 9 (Виктор):**

1. Кои са основните фактори за успеха на Виктор?

2. Какви други канали могат да бъдат използвани за популяризиране на вашите услуги (освен Фейсбук)?

3. Какви нови технологии могат да бъдат използвани във Вашия лайфстайл бизнес?

4. Какви са критериите на клиентите при избора на снимката- по какъв начин те решават кои снимки са добри и кои не?

5. Как бихте могли да изпълните мечтите и очакванията на клиентите в своите услуги?

6. Какви са начините да разберете желанията на клиентите- може би бихте могли да направите интервю или изследване?

**История 10 (Мая):**

1. Какви проблеми могат да решат вашите бизнес идеи?

2. Как можете да направите бизнес като предприемач, като решите някой собствен проблем?

3. Как бихте могли да преобразите собствените си проблеми в бизнес?

4. Колко време ни е необходимо, за да достигнем това ниво на бизнеса?

5. Какви действия трябва предприемам, за да достигнем това ниво на бизнеса?

6. Какви връзки трябва да осъществите, за да получите възможност и да стигнете до това ниво на бизнеса?

**История 11 (Виктория):**

1. Как лайфстайл предприемачеството може да се облагодетелства от балансирането на Вашия професионален и личен живот?

2. Какъв риск е поела Виктория, когато е решила да промени начина си на живот и да стане основател на НПО?

3. Каква добавена стойност може да даде социалното предприятие?

4. Какви ценности са свързани със социалното предприятие?

5. Каква промяна бихте могли да направите, докато управлявате социално предприятие?

6. Виждате ли възможността да правите социален бизнес като лайфстайл предприемачество?

7. Интересувате ли се от това?

**История 12 (Сандра, Герда и Грета):**

1. Какво бихте могли да научите от управлението на този лайфстайл бизнес?

2. Мислите ли, че бихте могли да поканите някой да се присъедини към Вас във Вашия лайфстайл бизнес?

3. Как бихте могли да използвате знанията си, за да решавате проблеми и да създадете лайфстайл бизнес?

4. Важно ли е да харесвате идеята си?

5. Колко неуспехи можете да приемете?

6. Как бихте осигурили обратна връзка за подобряване на своя продукт?

7. Важно ли е да вършите цялата работа сами или бихте могли да развиете лайфстайл бизнес в екип?

8. Какви силни и какви слаби страни имате?

9. Какви членове на екипа са Ви необходими?