

## Ghidul VSFA de organizare

### Contents

1. Intro .....	2
2. Alegerea datei .....	2
3. Alegerea locatiei .....	2
4. Participanti .....	3
5. Echipa .....	3
6. Sponsori si parteneri .....	4
7. Antreprenori .....	4
8. Catering (optional).....	5
9. Bugetul .....	6
10. Marketing .....	6
Website .....	6
Facebook .....	7
11. Facilitator.....	8
12. Agenda evenimentului si desfasurarea .....	9
13. Post-eveniment .....	10
14. Foto-video .....	10
15. Resurse utile .....	11

## 1. Intro

Vreau să fiu Antreprenor este un proiect creat de către antreprenorii de azi pentru antreprenorii de mâine ai României. Scopul este acela de a crește percepția valorii antreprenoriatului în rândul elevilor și studenților din România.

Misiunea Vreau sa fiu Antreprenor (VSFA) este sa informeze, inspire si ofere modele de antreprenori tinerilor din Romania, elevi si studenti. Informeze inseamna sa le spunem despre calea antreprenoriatului, mindsetul antreprenorial (care poate fi atat pentru un antreprenor dar si intraprenor si ca gandirea antreprenoriala se aplica indiferent de ceea ce faci). Inspire inseamna sa le oferim povesti si exemple de oameni care au reusit sa faca un business in Romania si ca antreprenoriat nu inseamna sa faci afaceri cu statul sau alte exemple care tot sunt promovate in media. Modele inseamna sa le aducem in fata oameni care pot fi repere pentru ei, cu care pot dialoga si eventual construi relatii (de business, mentorat etc.).

Prin Vreau sa fiu Antreprenor poti avea acces la o comunitate nationala de tineri implicati, care sunt de-asemena organizatori ai evenimentelor Vreau sa fiu Antreprenor si care creaza impact la nivel local.

## 2. Alegerea datei

Inceperea organizarii evenimentului se face cu 5 saptamani+ inainte de desfasurarea efectiva. Evenimentul se desfasoara in cursul saptamanii (de luni pana vineri) iar durata efectiva este de 2 ore. Ora de incepere este stabilita la nivel local in functie de recomandarea organizatorului local. In experientele anterioare, ora de inceput a fost 12:00 sau 13:00 pana la ora 14:00 respectiv 15:00.

In alegerea datei, recomandam sa se evite perioada de teste/teze, diferite examene, inspectii (daca este cazul), vacante scolare sau perioade cu prezenta scazuta la scoala (ex: weekenduri prelungite), sarbatori legale sau alte evenimente care impiedica elevii/studentii sa participe la eveniment (ex: festival).

## 3. Alegerea locatiei

Sala trebuie sa fie usor accesibila (sa poti ajunge usor) si sa aibe o capacitate de 150+ locuri. Recomandarea este sa fie pe cat posibil un spatiu non-formal astfel incat sa ii scoata pe participanti din „starea/mindsetul de clasa” si sa se simta confortabili sa interactioneze intre ei si cu speakerii.

In procesul de stabilire a locatiei identifica cel putin 2 locatii. Pune-te in papucii participantului si gandeste-te unde ai vrea tu sa mergi, in ce loc te-ai simti cel mai confortabil si deschis sa

interactiunezi cu oameni. Ia in considerare si cat de usor este accesul si unde ai sanse sa aduci mai multi oameni la eveniment. Ar fi minunat sa poti face niste poze cu salile si sa te sfatuiesti cu responsabilul VSFA de eveniment cu privire la care sala ar fi cea mai potrivita.

Exemple de sali unde s-au organizat evenimente Vreau sa fiu Antreprenor includ: sali de teatru, sali de cinema, sali de festivitati, holuri amenajate, sali din cadrul incubatoarelor de afaceri, amfiteatre, aule, sali de biblioteca, in aer liber.

Locatia trebuie sa dispuna de echipament logistic: proiector, boxe, microfon si sistem de sonorizare.

Nu exista buget pentru a inchiria spatiul (decat daca se face fundraising local) si de obicei sunt inchiriate parteneriate cu institutiile care pot oferi spatiul+logistica pentru desfasurarea evenimentului.

## 4. Participanti

Grupul tinta participant la Vreau sa fiu Antreprenor sunt tinerii intre 15-25 de ani insa nu este limitat doar la acestia. Evenimentele sunt deschise pentru oricine isi doreste sa afle mai multe despre antreprenoriat.

Exemple de alti participanti au inclus:

- profesori de educatie antreprenoriala care si-au dorit sa afle mai multe despre antreprenoriat direct de la antreprenori;
- absolventi de universitate si angajati care isi doreau sa afle mai multe despre antreprenoriat ca si oportunitate de cariera pentru ei;
- parinti care au venit alaturi de copii lor la eveniment pentru a se informa si a ii intelege mai bine pe copii lor pasionati de antreprenoriat.

## 5. Echipa

Numarul de oameni din echipa de organizare variaza in functie de timpul disponibila si angajamentul membrilor echipei. Din experienta evenimentelor anterioare, urmatoarele functii trebuiesc acoperite:

- Coordonatorul local: persoana care detine imaginea de ansamblu si se asigura ca lucrurile sunt executate in timp si de calitate.
- Marketing: persoana responsabila cu promovarea evenimentului (atat offline cat si social media)
- Parteneriate si finantare: aceste 2 functii pot fi ocupate de aceeaasi persoana sau de 2 persoane diferite. Parteneriatele vizeaza organizatiile catre contribuie semnificativ la calitatea evenimentului: ofera locatia, parteneriate media sau organizatii care ajuta cu promovarea evenimentului. Finantare (optional) se refera la atragerea unor sume de bani pentru a fi folositi

in local la buna desfasurare a evenimentului. Este optional insa resursele atrase pot fi folosite pentru promovare platita in social media, badge-uri pentru echipa de organizare, tricouri, catering, premii pentru participanti (carti, vouchere etc.), organizarea unor evenimente de follow-up pentru participanti.

- Design: persoana responsabila cu crearea elementelor grafice. Desi vom sustine cu niste template-uri de afise/flyere, etichete pentru postarile pe Facebook – este util sa existe si un designer local care sa se ocupe de adaptare/ creatie elemente noi (care sa respecte normele de calitate si indrumarile VSFA).
- Logistica: persoana care se ocupa de toate aspectele logistice: sala, scaune, videoproiector, microfoane, sunet si aranjarea materialelor la eveniment.

Nu recomandam ca echipa de baza sa fie mai mare de 5-6 persoane insa alaturi de acestia pot veni voluntari care sa formeze echipa extinsa si care sa sprijine in organizarea evenimentului fie inainte (promovare, identificare si atragerea de parteneri si sponsori), fie la eveniment (intampinarea participantilor si aranjarea acestora in sala). Pe baza experientei de pana acum in organizarea Vreau sa fiu Antreprenor, este necesar sa fie cel putin 2 oameni in echipa de organizare.

Formarea echipei este responsabilitatea coordonatorului local insa coordonatorul national VSFA poate sprijini in acest proces.

## 6. Sponsori si parteneri

Caravana nationala Vreau sa fiu Antreprenor are cativa sponsori nationali care contribuie la existenta si intarirea brandului la nivel national. Acestia pot fi regasiti pe site-ul [www.vsfa.ro](http://www.vsfa.ro) la sectiunea de parteneri si prezenta acesta se face pe toate materialele de promovare (afis, flyer, cover online, banner, roll-up, prezenta la eveniment).

Pe langa acesti parteneri nationali, fiecare comunitate locala are libertatea de a contacta sponsori si parteneri locali (care sa nu fie competitorii partenerilor nationali). Scopul acestor parteneriate este acela de a aduce valoare evenimentelor si a aduce plus de valoare participantilor la eveniment.

Exemple de astfel de parteneriate au inclus:

- cofetarie care a adus patiserie si bauturi pentru eveniment;
- companii care au sponsorizat campania de promovare in online si carti pentru participantii de la eveniment;
- parteneriate media cu firme de PR si marketing care au contribuit la diseminarea evenimentului in online
- parteneriate cu organizatii de elevi si studenti care au promovat evenimentele.

## 7. Antreprenori

Antreprenorii participanti la VSFA sunt oameni care impartasesc valorile RBL (afla mai multe despre comunitatea RBL aici: <http://www.rbls.ro/comunitate>). Ca sa sumarizam putin acestia trebuie sa fi construit un business bazat pe valori si principii, sa fie moral si etic si sa isi doreasca sa dea inapoi societatii. Un criteriu foarte important este acela ca antreprenorii vorbitori la Vreau sa fiu Antreprenor nu sunt platiti. Acestia vin pro-bono la eveniment si toate costurile asociate sunt platite de catre ei insisi (inclusiv transport, cazare etc.).

La fiecare eveniment participa 2 antreprenori (in foarte putin cazuri au participat 3 iar motivele pentru aceasta trebuie sa fie intemeiate). Mixul de antreprenori ideal si vizat este acela de:

- Un antreprenor local care sa arate ca se poate face business si pe plan local si sa constituie un reper/ model de buna practica cu o poveste inspirationala
- Un antreprenor national care sa le arate ca poti construi un business national si sa le dea o perspectiva mai mare asupra gandirii antreprenoriale.

Selectia antreprenorilor depinde de profilul participantilor la eveniment astfel incat povestea lor sa fie relevanta pentru audienta. Antreprenorul local sa fie din plan local si sa aiba business-ul acolo. Scopul este acela de a arata ca iti poti contrui un business la tine in comunitate. Antreprenorul national inseamna sa faca afaceri si mai departe de orasul de resedinta. Ideea este sa demonstreze ca afacerea poate fi scalata si sa le ofere participantilor o perspectiva de business mai mare (nationala sau globala).

Ambele povesti trebuie sa fie atat inspirationale cat si informationale iar antreprenorii sa fie buni vorbitori (ideal cu experiente anterioare de public speaking).

Un alt aspect vizat insa nu neaparat obligatoriu este acela de a fi echilibru: un antreprenor sa fie barbat si unul femeie dintre care cel putin unul sa fie membru al comunitatii RBL.

Contactarea antreprenorului este o munca de echipa intre comunitatea locala si coordonatorul national VSFA iar aceasta va fi facuta impreuna ca urmare a unei discutii de aliniere.

Antreprenorii sunt contactati cu 3-4 saptamani inainte de eveniment si follow-up-ul este la 3-4 zile daca nu este agreeat altfel cu antreprenorul. Odata obtinut acordul, ii sunt cerute si informatiile biografice + poza pentru a fi folosite in comunicare. Cu o saptamana si jumatate este contactat antreprenorul pentru a fi intrebat daca are nevoie de detalii suplimentare pentru eveniment. Cu 2 zile inainte de eveniment este contactat iar antreprenorul pentru confirmare finala. Post-eveniment fiecare antreprenor primeste un e-mail de multumire personalizat, poze, video si eventual linkuri din social media/presa.

## **8. Catering (optional)**

Cateringul este optional la eveniment.

Exemple de pana acum au inclus produse de patiserie (atat sarate cat si dulci) pe care participantii sa le serveasca inainte sau dupa eveniment (la networking). Pe langa mancare au fost aduse bauturi racoritoare si apa la 0.5 sau la 2 litri alaturi de pahare.

Apa plata/minerala este indicat sa fie asigurata pentru speakeri.

## 9. Bugetul

Bugetul pentru organizarea evenimentelor Vreau sa fiu Antreprenor este intocmit la nivel local de catre fiecare organizator. Acesta variaza in functie de tintele pe care si le stabileste fiecare.

Organizarea unui eveniment de succes pentru 150 de participanti poate fi facuta si fara buget, apeland la parteneri logistici si de promovare.

Una din responsabilitatile coordonatorului national este sa gaseasca parteneri nationali care sa sprijine organizarea evenimentelor peste tot prin tara.

Evenimentele nu beneficiaza de un buget implicit ci lucram pentru a facilita accesul la diferite servicii. Pentru fiecare eveniment avem acoperite cheltuielile video, 3 carti oferite ca premiu, agende si pixuri de la Banca Transilvania si brosure de informare cu privire la schita modelului de business (business model canvas).

Orice alte materiale sau costuri de organizare locale vor fi sustinute prin fundraising local pe care il incurajam si sprijinim.

## 10. Marketing

Fiecare comunitate va primi prin franciza si template-uri de design ce vor fi personalizate cu informatiile tehnice locale: locatie, antreprenori vorbitori, ora, data.

Informatiile legate de expunerea partenerilor locali vor fi discutate individual in conformitate cu valoarea contributiei acestora.

Comunicarea evenimentelor incepe cu 4 saptamani inainte de eveniment pe urmatoarele canale: website si Facebook.

### Website

- Postam evenimentul pe pagina [www.vsfa.ro](http://www.vsfa.ro) la sectiunea de Calendar:  
<http://vsfa.ro/index.php/events/>
- Dupa terminarea evenimentului, in termen de 3 zile, postam un articol cu experienta personala din cadrul evenimentului in sectiunea de blog:  
<http://vsfa.ro/index.php/category/blog/>

## Evenimentul in sectiunea de calendar

Pe langa informatiile cu privire la locatie, ora, data va fi inclus un scurt bio al antreprenorilor, linkul catre formularul de inregistrare si o scurta descriere a evenimentului care sa ii indemne pe tineri sa participe.

## Articol in sectiunea de blog

Articolul din sectiunea de blog cuprinde mai multe aspecte ale evenimentului, scrise intr-o maniera autentica si personala. Continutul este despre:

- care a fost experienta personala a tinerilor/ a persoanei care scrie articolul
- ce a invatat
- cum a venit la eveniment (asteptari)
- cum a plecat de la eveniment

exemplu: <http://vsfa.ro/index.php/2017/04/09/vreau-sa-fiu-antreprenor-mirela-costinar/>

Este foarte autentic, personal, scris din viziunea unui participant, include trairile personale, detalii si pareri personale – faptul ca a fost un eveniment excelent a intarit ceea ce a relatat ea insa important este sa fie autentic si sincer.

## Facebook

Comunicarea online este gestionata local de fiecare comunitate iar rolul coordonatorului national este de a sprijini cu informatii si materiale.

Pe langa postarile pe pagina principala [Vreau sa fiu Antreprenor](#) fiecare comunitate poate solicita crearea unui eveniment pe Facebook pentru a creste impactul online. Acesta eveniment va fi creat de pe pagina Vreau sa fiu Antreprenor (si nu de pe pagina personala a ambasadorului) iar echipa locala va primi drepturi de admin pentru a gestiona activitatea pe acea pagina de eveniment.

Arhitectura de postari pe Facebook este urmatoarea:

Timp pana la eveniment	Numar de postari	Tip continut
4 saptamani	2 postari/ sapt.	Video, imagini/citate
3 saptamani	1 postare la 3 zile	Video, imagini, detalii eveniment: premii, locatie, speakeri
2 saptamani	1 postare la 2 zile	Video, imagini, detalii eveniment: premii, locatie, speakeri, de ce sa vina, concursuri
1 saptamana	1 postare pe zi	Video, imagini, speakeri, de ce sa vina, concursuri
Ultimele 3 zile	2 postari pe zi	Reminder, concursuri,
In timpul evenimentului	2 postari + live	Cate o postare pentru fiecare antreprenor: citat + poza. Live de 3-5 minute din cadrul evenimentului cu sfaturi.
Post eveniment	5 postari intr-o saptamana	Mulumire, album foto (cu tag al participantilor pe care ii cunoasteti), video, impresii + recomandari si oportunitati (follow-up) pentru ei

Pentru postarile pe Facebook si etichetele speakerilor avem un template care va fi furnizat fiecarei echipe locale.

## Media

La evenimentele Vreau sa fiu Antreprenor ne dorim sa avem si media locala pentru a acoperi evenimentul si a duce mesajul VSFA mai departe catre comunitatea locala si nu numai. Ca acest lucru sa se intample este necesar sa avem un research cu media locala catre care sa putem trimite comunicate de presa pre si post eveniment. Acest research inseamna o baza de date ce cuprinde: nume partener, numar de telefon, adresa de e-mail, website, persoana de contact de acolo (nume si prenume) si alte observatii.

Acest research va fi facut de echipa locala si apoi le vom trimite mail de invitatie la eveniment si mail dupa eveniment cu ideile cheie.

## Influenceri

- influenceri locali, orice loc trebuie sa aiba vedetele lui (si daca acestea se alineaza standardelor noastre de etica si valori) e bine sa ne ofere sprijin, de asemenea orice vlogger/blogger cool din zona este de targetat
- influenceri nationali dar care provin din orasul respectiv (ex. Buzdugan de la Iasi, Morar de la Baia Mare)

## Activari offline – guerilla marketing

Flash moburi in zone comerciale, mall-uri.

# 11. Facilitator

Rolul facilitatorului este acela de a prezenta evenimentul, a-l modera, a ridica energia salii, a creste interactivitatea si de a deschide audienta catre o conversatie. Facilitatorul provine din echipa RBL (de obicei este coordonatorul national al caravanei) dar este recomandata co-moderarea alaturi de organizatorul local sau un membru al echipei locale de organizare.



Prezentare

Un exemplu de prezentare:



## 12. Agenda evenimentului si desfasurarea

### Conferințe

Conferințele se desfășoară în cadrul liceelor sau universităților și au un număr de 150 de participanți liceeni și studenți. Scopul conferințelor este acela de a crește percepția valorii antreprenoriatului în rândul elevilor și studenților din România. În acest sens sunt invitați 2 antreprenori sau intraprenori care împărtășesc experiența lor de business. Printre temele discutate la eveniment sunt:

- Ce înseamnă antreprenoriatul și cum arată viața unui antreprenor: provocări, satisfacții
- Care este impactul antreprenoriatului în societate și valoarea produsă
- Principii de etică și integritate în business

Ora de începere variază în funcție de recomandarea persoanelor din local (din experiența a fost în intervalul orar 12:00 – 14:00). Durata evenimentelor este de 120 de minute iar un eveniment este structurat astfel:

- 10 minute – Primirea participanților
- 15 minute – Deschidere și prezentarea proiectului
- 20 minute – Prezentare Antreprenor 1
- 20 minute – Prezentare Antreprenor 2
- 30 minute – Întrebări din partea publicului
- 10 minute – Pitching din partea tinerilor
- 5 minute – Prezentarea conceptului de Ambassador VSFA
- 5 minute – Feedback și impresii
- 5 minute – Buffer

**Desfășurare:** La ora evenimentului participanții sunt întâmpinați în sala unde are loc evenimentul iar în cele 10 minute pentru primire moderatorul interacționează cu participanții. După începerea evenimentului moderatorul urează bun venit participanților și îi întreabă despre părerea lor cu privire la antreprenoriat: ce este antreprenoriatul, dacă au o idee de afacere, dacă știu vreun antreprenor român și dacă au jurul lor oameni care au o afacere. După acest moment de calibrare, moderatorul introduce proiectul Vreau să fiu Antreprenor povestind despre scopul acestuia, care este sprijinul pe care acesta îl oferă și de ce este important acest proiect din perspectiva gândirii antreprenoriale. În continuare este lansată o provocare la care participanții să se gândească pe parcursul evenimentului cu privire la o idee de afacere pe care să o prezinte la finalul evenimentului. Prezentarea este de 60 de secunde și cuprinde ca și linii următoarele trei elemente: care este beneficiul/valoarea produsă pentru client, care este piața și cum va face ideea bani. În continuarea acestei provocări lansate moderatorul prezintă primul speaker. Dacă acesta este membru RBL atunci speakerul înainte de

discursul său va face și o prezentare de 2 minute cu privire la ce este RBL. Dacă primul speaker nu este membru RBL atunci moderatorul va vorbi despre RBL și îi va da apoi cuvântul primului speaker.

Primul speaker are la dispoziție 25 de minute pentru a povesti despre business-ul său, lecțiile învățate și temele mai sus menționate (despre care speakerii sunt informați înainte de eveniment). Fiecare speaker are libertate cu privire la felul cum își organizează și livrează conținutul. După cele 25 de minute speakerul are 10 minute în care răspunde la întrebările participanților. La sfârșitul întrebărilor speakerul îi dă microfonul celui de-al doilea antreprenor și care are la rândul său 25 de minute pentru speech și 10 minute pentru întrebări și răspunsuri.

După finalizarea celor două speechuri, moderatorul preia cuvântul și re-amintește despre prezentarea ideilor de business în 60 de secunde după structura specificată. Este specificat că vor fi 5 prezentări pe principiul înscrierii iar fiecare dintre cei ce vor prezenta va primi ca premiu o carte "Ghidul practic al antreprenorului", o carte editată de către RBL (pe care nu o pot cumpăra ci doar câștiga). Primul participant care ridică mâna primește cuvântul, își prezintă ideea către public, antreprenorii dacă au feedback sunt invitați să îl împărtășească iar tânărul primește cartea și un rând de aplauze. Apoi, cuvântul îi este acordat următorului care ridică mâna continuându-se până la 5. Dacă sunt mai puțin de 5 participanți care vor să prezinte, sesiunea de prezentări se încheie și se merge mai departe cu prezentarea.

După sesiunea de pitching este prezentată posibilitatea de a deveni ambasador VSFA în orașul respectiv: care sunt activitățile pe care un ambasador VSFA le desfășoară alături de beneficiile pe care acesta le are. Cei care sunt interesați sunt invitați ca la finalul evenimentului să ia legătura cu moderatorul evenimentului pentru mai multe detalii.

## **13. Post-eveniment**

Post-eveniment sunt:

- postate video-urile și pozele de la eveniment pe pagina de facebook și cea a evenimentului
- sunt trimise mesaje de mulțumire participanților, antreprenorilor și partenerilor locali
- postat articol pe website-ul vsfa.ro secțiunea de blog
- întocmit raport post-eveniment cu ce a mers bine și ce poate fi îmbunătățit și trimis coordonatorului național.

## **14. Foto-video**

Serviciile video sunt acoperite din bugetul caravanei naționale Vreau să fiu Antreprenor.

Pozele la eveniment vor fi efectuate de echipa locala prin intermediul voluntarilor (sau serviciile unui fotograf platit din fonduri locale). Vor fi intocmite 30-40 de poze per eveniment. Propuneri cadre foto: cadre oameni venind, cadre general cu audienta, cadre cu reactii audienta, cadre cu speakerii vorbind, cadre cu tineri punand intrebari, cadre cu tineri prezentandu-si ideile de business, interactiune audienta cu speakerii, poza cu toata sala.

## **15. Resurse utile**

[www.rbls.ro](http://www.rbls.ro)

[www.vsfa.ro](http://www.vsfa.ro)

[https://www.youtube.com/channel/UC8BBCd7wgohsYybDr2\\_0BYQ](https://www.youtube.com/channel/UC8BBCd7wgohsYybDr2_0BYQ)

<https://www.facebook.com/Ubercool.Antreprenor>