

With funding from

 Austrian
Development
Cooperation

Centrul
pentru
Educație
Antreprenoriață
și
Asistență
în Afaceri 

O CARIERĂ DE SUCCES ACASĂ

Antreprenoriatul – o opțiune de carieră

Istории de succes



Chișinău 2022

With funding from

 Austrian
Development
Cooperation

Centrul
pentru
Educație
Antreprenorială
și
Asistență
în Afaceri 

RECONCEPTUALIZAREA ORIENTĂRII PROFESIONALE ȘI CONSILIERII ÎN CARIERĂ – REVOCC II

O CARIERĂ DE SUCCES ACASĂ

Istории de succes elaborate în cadrul proiectului REVOCC II, implementat de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri în parteneriat cu Ministerul Educației și Cercetării și Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă cu suportul Agenției pentru Dezvoltare din Austria din fondurile Cooperării Austriece pentru Dezvoltare

O CARIERĂ DE SUCCES ACASĂ!

CENTRUL PENTRU EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ ȘI ASISTENȚĂ ÎN AFACERI (CEDA), în parteneriat cu Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă și Ministerul Educației și Cercetării, cu suportul financiar al Agenției Austriece pentru Dezvoltare a implementat proiectul "Reconceptualizarea Orientării Profesionale și Consilierii în Carieră – REVOCC II".

Rezultatul principal al proiectului REVOCC II a fost axat pe crearea serviciilor de ghidare în carieră accesibile tinerilor pentru integrarea lor socială și economică.

Unul din obiectivele proiectului a fost ca serviciile de ghidare în carieră create să fie relevante, incluzive, echitabile din perspectivă de gen, să sprijine abilitarea economică a tinerilor și integrarea lor pe piața muncii.

Pornind de la premisa că timpurile în care trăim aduc în prim plan necesitatea dezvoltării propriilor activități economice/afaceri, aspect acceptat de tot mai mulți tineri care găsesc util să își creeze propriul loc de muncă, s-a decis să se includă în proiect o activitate nouă privind abilitarea economică a tinerilor. Un alt argument pentru această decizie a fost și faptul că în cadrul proiectului au fost instruite în "Leadership pentru antreprenoriat" circa 111 fete. Aceste activități au servit drept temelie pentru a continua prin a acorda suport economic tinerilor care vor să inițieze o activitate economică/afacere, aducând beneficii atât tinerilor cu inițiativă cât și mediului economic.

Având în vedere că în ultimii ani, inclusiv grație eforturilor depuse de CEDA, tot mai mulți tineri aleg antreprenoriatul, ca opțiune de carieră, putem spune că intrăm într-o eră a antreprenoriatului, în care antreprenorii sunt reprezentanții noii generații.

Orientările UE și Republica Moldova privind ocuparea forței de muncă, identifică spiritul antreprenorial ca o prioritate în sistemul de învățământ. Încurajarea spiritului antreprenorial, promovarea gândirii antreprenoriale, a abilităților antreprenoriale și conștientizarea oportunității de carieră ca antreprenor au fost deziderate și în cadrul proiectului REVOCC II. Experiența CEDA confirmă faptul că antreprenoriatul este o competență care poate fi învățată. Nu trebuie să te naști cu această abilitate pentru a fi un antreprenor, dar poți deveni antreprenor de succes prin învățarea și antrenarea unor abilități.

Educația pentru carieră antreprenorială urmărește să ofere elevilor abilități, cunoștințe și motivația corespunzătoare pentru a-i încuraja în inițierea activităților economice și obținerea succesului antreprenorial, prin o serie de pași cum ar fi:

1. Informarea elevilor despre oportunitățile de instruire în domeniul "Leadership pentru antreprenoriat".
2. Instruirea celor motivați și încurajarea lor de a transpune ideea lor într-un plan de afaceri.
3. Oferirea serviciilor de mentorat și coaching pentru definitivarea planului de afaceri.
4. Încurajarea lor de a participa la concursul pentru obținerea suportului economic în echipament și inițierea activității economice.
5. Oferirea echipamentului pentru inițierea activității economice/afacerii.
6. Monitorizarea dezvoltării activității economice/afacerii.
7. Promovarea istoriilor de succes.

Conform unui studiu, realizat în cadrul proiectului REVOCC II, tinerii care s-au auto-angajat sau au inițiat o activitate economică/afacere proprie au fost încurajați de:

- familie, rude, prieteni, vecini
- istoriile de succes ale altor antreprenori
- profesorii din instituția de învățământ profesional tehnic

Tinerii cu educație antreprenorială au mai multe șanse de a-și începe activitățile economice. În același studiu se constată că peste 2/3 sunt cei antrenați în activitatea antreprenorială au studiat disciplina "Bazele antreprenoriatului" în cadrul ÎÎPT și această disciplină a influențat semnificativ 73% fete și 43,5% băieți în decizia de a iniția o afacere.

Ne bucură faptul că 60,1% din beneficiarii de suport economic spun că există legătură dintre profilul afacerii și profesia/specialitatea obținută în ÎÎPT. Din an în an tot mai mulți tineri aleg o carieră în antreprenoriat, devenind astfel modele de urmat pentru alți elevi.

Organizarea, în cadrul proiectului REVOCC II, a activităților de instruire la subiectul "Leadership pentru antreprenoriat" destinat absolvenților instituțiilor de învățământ profesional tehnic, a fost o șansă pentru tineri și tinere de a descoperi antreprenoriatul ca soluție pentru crearea unui loc de muncă și o schimbare a percepției asupra vieții și carierei.

Am remarcat că tinerii sunt cei care dezvoltă modele noi și îndrăznețe, vin cu soluții inovatoare și își asumă o parte din riscuri asociate inițierii unei activități economice/afaceri proprii, au viziunea și încăpățânarea de a reuși și de a găsi formula de succes. Implicarea în acest proces contribuie la dezvoltarea lor personală și profesională.

Ideile inovative și utile reprezintă „sufletul” antreprenoriatului și pentru a avea succes, viitorii antreprenori au fost puși în situația de a genera idei

valoroase și, ulterior de a convinge și alte persoane de viabilitatea și efectul promițător al propriilor aspirații, de cunoașterea domeniului de activitate economică ales și de pregătirea lor pentru depășirea riscurilor.

Nu învățăm pentru școală, ci pentru viață. Fiecare dintre noi are nevoie de spirit antreprenorial, inițiativă și angajament în ceea ce face. În concluzie, pentru ca să gândim antreprenorial, trebuie să avem deschiderea necesară către necunoscut, să investim în tineri, și să înțelegem că viitorul le aparține.

Tinerii din Republica Moldova se confruntă cu dificultăți în angajare și dezvoltarea carierei profesionale și, în acest sens, antreprenoriatul este o bună oportunitate pentru ei.

În această broșură sunt prezentate unele din istoriile de succes ale beneficiarilor de suport economic/echipament în cadrul proiectului REVOCC II. Aceste istorii pot constitui o sursă de inspirație atât pentru elevi cât și pentru profesori. Ele pot fi utilizate în procesul educațional la diferite discipline de învățământ, dar nu în ultimul rând la „Bazele antreprenoriatului” și „Dezvoltare personală” etc.

Sperăm că istoriile prezentate în această broșură vor fi adevărate exemple de succes și vor contribui la luarea unor decizii informate privind cariera antreprenorială. Textele și fotografiile au fost scrise și realizate de către experții în comunicare Lurie Vârlan, fapt pentru care îi aducem sincere mulțumiri.

Dr. Lia Sclifos, Manager al proiectului REVOCC II



Ghedeo Natalia

ZÂNA PĂPUȘILOR

Unii afirmă că bebelușii sunt găsiți în varză. Alții îi contrazic vehement și sunt siguri că pruncii sunt aduși în cioc de o barză. Nu știu precis cine are dreptate. Știu că păpușile adevărate se nasc în satul Sireți, raionul Strășeni. În micul atelier încropit în casa părintească vrăjește magic Natalia Ghedeo. Cu multă pasiune le insuflă viață, cu deosebită dragoste le face să zâmbească... Păpușile fac primii pași aici. Acum sunt ferme pe piciorușele lor, la propriu și la figurat. La propriu, Natalia a identificat o stofă și o umplutură specială pentru "copiii," ei. Acest lucru i-a permis să le facă să stea neclintite pe masa de lucru. Tatăl zânei o ajută la confecționarea încălțămintei. Decupează din placaj niște tălpi ce lasă urme frumoase, inclusiv în inimile celor care "adoptă" păpușile. La figurat, păpușile fac plimbări nu doar pe straturile de flori din fața casei, dar și pe rețelele sociale unde încearcă să aducă lumină cu zâmbetul lor diafan.





"Sunt elevă în ultimul an de studii la Centrul de Excelență în Industria Ușoară din Chișinău. Acum mă pregătesc de examenele de absolvire. Am învățat de la profesorii mei meseria, dar am și fost inspirată de doamna Ana Vleju, profesoara mea la disciplina "Bazele antreprenorialului". Ea m-a încurajat să particip la instruirile CEDA și să scriu un plan de afaceri. A fost o provocare pentru mine, una plăcută însă. În perioada pandemiei, suportul economic direct în echipament acordat de către CEDA a fost pentru mica mea afacere ca o gură de aer proaspăt. Lucram la o mașină de cusut veche care nu-mi permitea să produc păpușile calitativ"

Ghedea Natalia
Antreprenoare

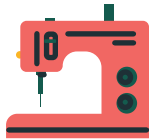


Mașina de cusut, surfilatorul, masa și fierul de călcat, oferite de către CEDA, în cadrul proiectului REVOCC II, s-au transformat în mâinile firave ale zânei în baghete magice. O zvâcnire de o zi a baghetei aduce pe lume o nouă păpușă care neapărat este "botezată". Numele primei drăgălășenii este Sunset. A numit-o așa pentru că are rochia de culoarea apusului de soare. Cea din urmă membră a familiei păpușărești este Buburuza. Un nume mai familiar auzului nostru. Și în acest caz, rochia a fost argumentul final, e în bulinuțe negre ca la buburuză. Inspirată de frumusețea limbii italiene și rigoarea englezei, Natalia și-a numit întreprinderea BellaDoll (frumoasa păpușă).

Am făcut o analiză riguroasă a pieței și a potențialilor clienți. Păpușile confecționate de mine au un mare avantaj. Ele pot fi îmbrăcate în diverse hăinuțe spre deosebire de cele care se găsesc în comerț și, respectiv, le pot produce garderobă pentru diverse ocazii. Produsul meu este confecționat din materiale ecologice și e inofensiv pentru sănătatea clienților. Păpușile produse de mine sunt mai mari decât cele ale concurenților și pot fi spălate cu ușurință. M-am poziționat pe segmentul păpușilor cu personalitate, adică pot să le fac să semene cu viitorii proprietari. Pot oferi păpuși nu doar pentru copii, dar și mascote pentru întreprinderi sau diverse campanii de vizibilitate și comunicare. Prețul promoțional de 600 de lei este unul competitiv când ne amintim că o păpușă industrială de această mărime este 350.”

Ghedeo Natalia
Antreprenoare





Păpușile zânei chiar au personalitate: ochi expresivi, bucle răzvrăcite, rochițe dantelate. Zâmbetul diafan este pictat chiar de mâna zânei. Accesoriile sunt atât de fin croșetate și confecționate, încât ai senzația că vezi o franțuzoaică cu beretă plimbându-și poșeta elegantă pe malul Senei. S-ar putea să ajungă și în Franța aceste frumuseți. Deocamdată, Natalia ajutată de sora ei geamănă, care a ales să studieze domeniul economic, încearcă să exploreze rețelele sociale pentru a-și extinde bazinul de vânzări pentru produsul ei hand made - BellaDoll.





Tudor Pojoca

O PARTIDĂ PROMIȚĂTOARE

Un antreprenor, din imaginație, îmbrăcat la 4 ace, cu guler scrobit și butoane la cămașă nu este de găsit la Vatra, în atelierul de reparații a mașinilor, gestionat de Tudor Pojoca. L-am zărit „tratând„ de boala bătrâneții un motor. Îmbrăcat pe potrivă și cu mâinile brăzdate de cute cenușii lăsate de uleiul de motor, descânta concentrat un arbore cotit, ce se încăpățina să nu se potrivească în mașinăria zimțată. Acum ceva ani, a absolvit școala profesională nr. 9 din Chișinău, meseria mecanic auto. A ales să se recalifice și să plece să muncească la Moscova îndemnat de un prieten. Au montat rețele electrice timp de câțiva ani.





“Când am absolvit școala profesională nu eram entuziasmat de meseria de mecanic auto. Abia când m-am întors acasă și m-am angajat în calitate de agent de pază la un hotel faimos din capitală, am ajuns să mă fac mecanic auto. La hotel, lucram 24 de ore după care aveam liber 3 zile. Pentru că salariul era mic, am fost invitat de o rudă să lucrez, în zilele libere, la un atelier auto de reparație a microbuzelor. Acolo am deprins meseria și am îndrăgit mecanica.”

Tudor Pojoga
Antreprenor

Fiind o fire cumpătată și având viziune de viitor Tudor, de-a lungul anilor, a adunat ceva bani pentru a-și vedea realizat un vis – să lucreze pe cont propriu și să câștige suficienți bani pentru a-și asigura un trai decent și, de ce nu, să-și întemeieze o familie. A procedat inteligent. Deși locuiește încă în o cameră de cămin, a decis să investească în afacere mai întâi. Nu-i așa că mulți din conașionalii noștri își ridică case după care le lasă și pleacă să muncească în străinătate? Tudor a contractat un credit bancar de 9000 de euro și a procurat un imobil potrivit pentru a amenaja un atelier auto. L-a reparat, a început să activeze, dar a venit peste el pandemia de Covid 19. Clienți mai puțini, bani pentru utilarea corespunzătoare a atelierului nu avea de unde să ia. Suportul economic din partea CEDA a venit la momentul potrivit.



"Am apelat la suportul economic oferit de CEDA pentru a-mi procura un elevator pentru mașini. Această ustensilă îmi permite să manipulez cu ușurință automobilul reparat și-mi ajută să lucrez mai eficient. Repar mașina mai repede și mai calitativ. Pentru a diversifica serviciile oferite și a avea mai mulți clienți, am procurat și două aspiratoare profesionale, inclusiv unul cu filtru de apă ce este folosit la curățarea chimică a habitaculului automobilelor. Echipamentul de 1700 de euro este un suport considerabil pentru mine la această etapă, pentru că am de achitat ratele bancare încă doi ani. Sunt încrezător în viitorul meu și sper ca în 5 ani să am o afacere prosperă, care să-mi asigure un trai decent."

Tudor Pojoga
Antreprenor



Ajutat de cumnatul său, Tudor Pojoga, proprietarul SRL "Pojoga Company" își diversifică domeniile de activitate. Sunt în plin proces de testare a noilor produse. Confectionează mobilier cu cadru metalic și blat din lemn de nuc turnat cu smoală epoxidică transparentă. Este un mobilier de grădină durabil și atrăgător. Pe piață există o cerere constantă pentru acest produs, chiar dacă prețul unei mese este de 15 – 20 000 de lei.

Tudor, ajuns la 31 de ani, are planuri frumoase pentru viitor. În imediata apropiere a atelierului, are și un teren pe care vrea să-și ridice o casă. Zic că este o idee frumoasă. Cred că tânărul antreprenor este O PARTIDĂ PROMIȚĂTORE. Să vedem ce spune prietena lui Tudor, Sanda pe care o așteaptă o surpriză! Vom afla cât de curând deznodământul...





Parascovia Stegărescu

REGĂSIREA DE SINE

Unele au visat să devină astronave, altele polițiște, ba chiar și vânzătoare de înghețată - așa se vedeau fetele în copilărie. Parascovia Stegărescu își imagina cum va trata copiii de angină sau poate îi va învăța să scrie frumos în caiete în linie, mirosind a prima zi de școală. Realitatea s-a dovedit a fi mai prozaică. A ajuns să finalizeze cursurile la Centrul de Excelență în industria Ușoară din Chișinău în anul 2017. Nu s-a regăsit în acest domeniu și s-a angajat în mai multe locuri pentru a-și câștiga pâinea cea de toate zilele și chiria pentru apartament. A orbecat în îndelung muncind pe rupte, câte 12 ore, în calitate de vânzătoare la piața centrală, în o rețea de plăcintărie, la o întreprindere ce producea haine pentru piața SUA. Între timp a mai reușit să se angajeze și la un atelier de confecționare a hainelor pentru copii. Înțelegea că trebuie să urmeze un îndemn, o dărâ de lumină. Aștepta un semn! "Tu, așază-te deoparte, regăsindu-te pe tine", asta simțea când a venit peste ea pandemia.





"La începutul pandemiei, am rămas fără serviciu. În sfârșit, după câțiva ani am avut liber să dorm pe săturate. Am stat la părinți, la țară, 2 luni. Totuși, am decis să revin la Chișinău și mi-am amenajat la balconul locuinței pe care o închiriam un atelier improvizat. Mi-am zis că o să fac doar ce-mi place și, în special, haine care mă reprezintă. Mă plictisesc să cos același produs ca un robot. Clienții aveau, pentru că predasem cursuri pentru avocate, medici, contabile, care veneau să învețe să-și confecționeze haine stilate, potrivite corpului lor. Atunci am înțeles că îmi doresc să creez, nu să execut lucrări de croitorie. Inspirația nu a întârziat. Au venit rând pe rând și fostele mele eleve ca să le cos haine. Aveam doar o mașină de cusut nu prea bună. Suportul în echipament din partea CEDA a venit ca un generator de oxigen pentru un bolnav de Covid. Utilizez de atunci în atelierul închiriat suflător, mașină de cusut, masă și fier de călcat, masă pentru croit, oglindă, paravan, mobilier."

Parascovia Stegărescu
Antreprenoare

A ales să denumească afacerea PAS'A. Ortografiind în acest fel, a pus accentul pe a 2 -a silabă. Este un derivat de la Parascovia sau Pașa, cum îi spun prietenii. Așa sunt artiștii. Lucrările ei nu sunt doar haine. Par a fi mai mult obiecte vestimentare, care rimează cu silueta. Descoperi în acestea glose sobre, pasteluri pline de culoare, ode în metru modern, catrene șagalnice și, desigur doine...



"Lucrez doar pe articole vestimentare pentru doamne. Simt că-mi reușesc mai bine. S-ar putea ca în viitor să mă apuc și de componenta masculină a fashion-ului. Universul modei mi se pare unul cu totul și cu totul deosebit. Ador să concep haine cu "personalitate" care te fac să te simți bine. Port unele articole cusute de mine și simt că mă fac să zbor, că sunt liberă și puternică. Încerc să le înțeleg doleanțele clientelor, aspirațiile estetice, nu doar să le potrivesc pe formele corpului stofa. Sunt în căutarea unei angajate. Mi-aș dori să am cel puțin două fete care să mă ajute, pentru că, la 15 comenzi pe lună, e destul de dificil să faci față. Mi-ar plăcea să mă pot concentra în continuare pe partea creativă a fashion-ului. S-ar putea să par încrezută dar sunt sigură că voi reuși, în 5 ani, să lansez o colecție de haine pentru dame cu brandul PAS'A."

Parascovia Stegărescu
Antreprenoare





A fost pandemie sau încă e? Acum este și război în Ucraina care periclitează aprovizionarea cu stofe și alte lucruri necesare. Sunt sigur că Parascovia Stegărescu va găsi soluții pentru toate problemele așa cum a făcut până acum. De ce? Pentru că se spune că sunt fericiți doar oamenii care fac ce le place cu adevărat, cei care s-au regăsit.





Nicoleta Ilasciuc

ANOTIMPURI

Deși este născută iarna, anotimpul preferat al Nicoletei Ilasciuc este vara. Preferă vara, pentru că este mai cald și e un anotimp mai colorat, cu nuanțe nenumărate. Culorile, dar mai ales nuanțele, sunt decisive în activitatea pe care o practică artista Make Up. Un domeniu foarte complicat pentru un bărbat care vede lila sau fuchsia ca roz. Savanții spun că ni se întâmplă acest lucru din motivul că avem un singur cromozom X spre deosebire de femei. În decursul evoluției, acestea au dezvoltat capacitatea de a vedea mai multe nuanțe. Evoluția în carieră a Nicoletei Ilasciuc a fost și ea una foarte interesantă.





“Am studiat la Colegiul Politehnic din Bălți metrologia, standardizarea și controlul aparatajelor, mi-am luat și licența în economie la Universitatea din Bălți. M-am regăsit, totuși, în domeniul Make Up. Am mers la cursuri de machiaj, pentru că-mi plăcea să mă machiez. Am deprins această meserie sau, mai bine zis, artă exersând zi de zi pe propria față după care am început să-mi machiez prietenele. În așa fel, au apărut primele cliențe și am devenit antreprenoare.”

Nicoleta Ilasciuc
Antreprenoare

Desigur, anotimpurile preferate ale artiștilor Make Up sunt vara și toamna, în special, când nu e post și sunt organizate nunțile și cumătriile.



“Mi-am deschis atelierul de Make Up în toamna anului 2021. Deși eram în plin sezon, pandemia a tăiat din numărul de cliențe. Tocmai din acest motiv suportul economic acordat de CEDA a venit să-mi dea un răgaz investițional. Am procurat cu suportul lor masa pentru machiaj, scaune, cosmetice, pensule și truse de machiaj. Deși a trebuit să plătesc chiria, chiar dacă erau perioade în care nu activam, am rezistat. Am pe lună aproximativ 100 de cliențe. La Bălți prețurile pentru servicii de machiaj sunt mult mai mici decât la Chișinău. De exemplu: pentru un machiaj de seară, eu percep 350 de lei, în capitală cliențele achită 600 – 700 de lei. Fardez o mireasă cu 600 de lei, la Chișinău se percep mai mult de 1000 de lei”

Nicoleta Ilasciuc
Antreprenoare

Nicoletei Ilasciuc a pictat multe ipostaze ale frumuseții, una mai expresivă decât alta, figurile clientelor se transformă în pânze imaculate, pe care artista pune nu doar culoare, ci și trăiri, senzații și atitudini. Spune că nu are o "lucrare" preferată și că cea mai reușită, mai aproape de perfecțiune, încă urmează..

"Fiecare artist Make Up are un stil al lui inconfundabil, inspirat din lucrurile persoanelor notorii din acest domeniu. Mai nou, este în vogă stilul de machiaj Cleopatra. Ce femeie splendidă și înțeleaptă, faima ei nu a fost acoperită de praf peste secole. Imaginea acestei temerare regine ne inspiră și astăzi. Desigur, nu este un stil de machiaj de zi cu zi, dar este unul la îndemână pentru a crea noi ipostaze ale frumosului"

Nicoleta Ilasciuc
Antreprenoare



Statisticile spun că un machiaj feminin este un domeniu mai pe înțelesul doamnelor. Bărbații rămân însă cei mai fideli admiratori ai acestor frumuseți. Aceleași statistici susțin că femeile ling de pe buze sau consumă cu mâncarea și băutura cam 1,8 kg de ruj pe parcursul vieții. Aceasta este o medie la nivel global și include femeile care folosesc ruj în funcție de anotimpuri, dar și pe cele care-l aplică zilnic. Despre consumul masculin de ruj nu există date veridice. Probabil acestea ar putea fi corelate capacității fiecărui bărbat de a-și iubi jumătatea. Un rod frumos al iubirii este așteptat de Nicoleta chiar în toamnă, un anotimp al nenumăratelor nuanțe și speranțe.



Victoria Graur



TREI PRINȚESE - TOP MODELE

Vă rog să le cunoașteți: Bianca - 7 ani, Camelia - 4 ani și Delia 2 ani. Prințese cu acte în regulă, pardon, cu rochii... și experiență, mai mult sau mai puțin. Majestatea Sa, Regina este cu ocazii foarte rare și extrem de scurte în această "funcție". Dincolo de aceste clipe, are muncă permanentă, de 24 de ore, este MAMĂ. Mama se numește Victoria Graur și este foarte talentată și muncitoare. Chiar în fața curții domnești din Pârlița, raionul Fălești, adică casa părintească a soțului, Victoria și-a amenajat un atelier de confecționare a hainelor pentru copii.

"După nașterea Biancăi am constatat că nu sunt în comerț rochițe și fustițe pentru fetițe mici, erau dar nu așa ca să-mi placă și să i se potrivească prințesei mele. Am decis să le confecționez singură pentru că aveam și studii de specialitate. Mi-a reușit bine și am zis că ar fi o bună idee de afacere. Am perseverat odată cu venirea pe lume a Cameliei și Deliei. Rochițele și fustițele au fost remarcate de către alte mame care au început să mă caute pentru a-mi cere să le cos sau să le închiriez haine pentru copii. Chiar și mamele au venit să le cos rochii pentru a fi asortate coloristic cu fetițele. Sunt haine pe care le îmbracă la anumite ocazii speciale. Evenimentele organizate la grădiniță sunt un alt prilej frumos de a îmbrăca fetițele în haine drăguțe sau costume de carnaval. Am confecționat chiar și costume naționale și vestimentație pentru halloween. Sunt o antreprenoare începătoare, abia îmi amenajez atelierul, am mai făcut și ceva reparații. Mă bucur că există progres. Acum sunt din ce în ce mai căutate serviciile mele și pe pagina de facebook."

Victoria Graur
Antreprenoare



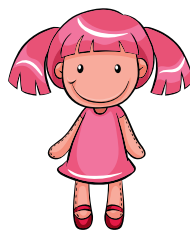
Prin intermediul CEDA, din partea curților regale europene, a venit o carte de învățătură pentru instruirea în gestionarea afacerilor tinerilor, potențiali antreprenori. Unii dintre ei, inclusiv Victoria, au obținut un ajutor economic neașteptat, dar care a picat foarte bine în perioada pandemică. Atelierul Victoriei Graur a fost dotat cu mobilier, mașină de cusut, surfilator, masă cu fier de călcat în valoare de 1700 euro. Antreprenoarea devine din ce în ce mai cunoscută în zona orașului Bălți cu marca sa comercială BiCoDe – Kids, de la Bianca, Camelia și Delia. Regele, adică soțul, tata are și el o misiune specială în această afacere. Fiind agent de vânzări la o întreprindere de confecționare a mobilei din Bălți, călătorește mult în nordul țării. Profitând de ocazie este și curier, livrând rochițele închiriate tocmai la Briceni.

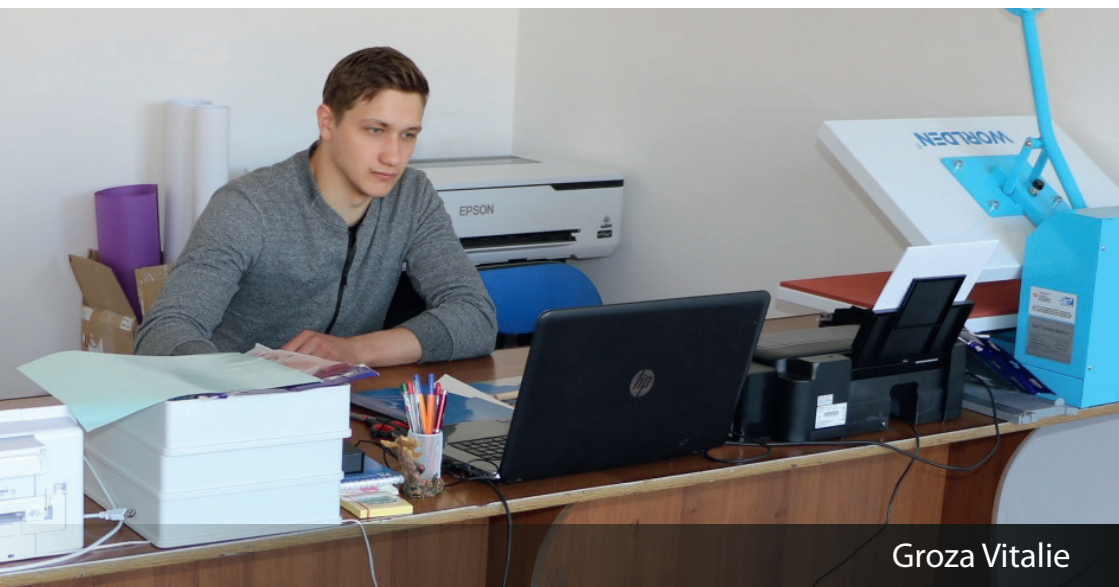
“Am mers cu fetele la cursuri de modelling și chiar la prezentări de haine pentru copii, organizate de branduri notorii aici la Bălți. Am fost invitate și la Chișinău. Este o experiență bună pentru mine și fetițe, dar și o oportunitate de a învăța cum să ne promovăm propriile colecții de haine. Mai nou, Camelia, fata mijlocie refuză să meargă la grădiniță dacă nu o îmbrac în fustă. Cu această ocazie, am început să confecționez rochii și fuste pentru uz cotidian. Lucrez la o colecție mai mare. Deocamdată ne axăm pe închirierea hainelor deja produse. Sper foarte mult să se termine războiul din Ucraina și să ajung să-mi cumpăr stoffe și accesorii de la Odessa unde sunt mult mai ieftine și mai variate.”

Victoria Graur
Antreprenoare



Apropo, Victoria după absolvirea școlii profesionale și până la nașterea copiilor a lucrat casieră la un magazin din Bălți. A luat și licența în drept, la secția cu frecvență redusă. Până la urmă, a revenit la vechea îndeletnicire din copilărie când confecționa haine pentru păpușile sale. Urmează să-și ia și permisul de conducere. Vrea să ajungă mai ușor la clienți. Perseverază cu spor pentru că înțelege că titlurile regale nu se mai moștenesc ci se dobândesc. Doar cu multă îndrăzneală și dedicație, te poți transforma din cenușăreasă în prințesă.



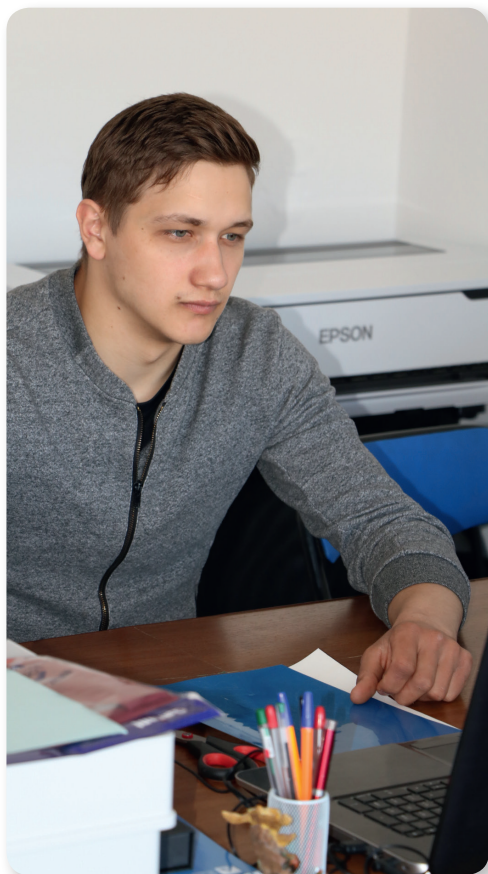


Groza Vitalie

AFACERE CU PERSONALITATE

Vitalie Groza este absolvent de colegiu, cu meseria lăcătuș electrician. Acum 5 ani, după finalizarea studiilor, a lucrat într-un atelier auto. I-a plăcut această activitate, dar și-a dorit să deschidă o afacere și să lucreze pe cont propriu. Pentru a câștiga banii necesari pentru investiție a lucrat aproape 2 ani la Paris. La invitația unei rude stabilite acolo, a lucrat la proiecte de design de interior. Nu are studii în acest domeniu, dar îl ajută talentul și perseverența. La întoarcere a renunțat la ideea deschiderii unui service auto din motivul unei concurențe acerbe pe piața din Bălți. Fiind un mare pasionat de activități fizice, a decis să deschidă o sală de sport.





"Fac sport de când mă țin minte, îmi place să fiu în formă și-mi place să-mi stabilesc obiective pe care să le ating. La început, părinții erau sceptici față de tentativele de a-mi deschide o afacere. Probabil, pentru a mă proteja de riscuri, îmi spuneau să nu mă aventurez. Mi-am asumat riscurile și am muncit mult pentru a construi afacerea. Există o cerere constantă pentru aceste servicii, pentru că tinerii, și nu doar, își doresc să arate bine și să fie sănătoși. O minte sănătoasă într-un corp sănătos, parcă așa spuneau latinii. Le dau dreptate și susțin că mi se limpezesc și gândurile după antrenamente. Simt că devin mai lucid și productiv."

Groza Vitalie
Antreprenor

Din păcate pandemia a periclitat activitatea sălii de sport. Au fost introduse restricții dure și clienții nu se puteau antrena. Pentru a nu falimenta, Vitalie Groza s-a gândit să-și diversifice afacerea. Ideea de afacere i-a venit tot la un antrenament fizic.



"Am observat că vizitatorii sălii de sport preferă să îmbrace haine personalizate. De cele mai multe ori erau tricouri cu imprimeuri. Componenta de vizibilitate din marketing este cu adevărat foarte importantă. Am început prin elaborarea logoului pentru SRL - ul meu, "General Group Groza". Acest lucru s-a întâmplat încă înainte de a merge să lucrez la Paris. Acum am realizat că orice afacere trebuie să aibă personalitate, adică o identitate vizuală, care o reprezintă și-i sugerează potențialului client care este genul de activitate sau produsul, serviciul livrat de companie"

Groza Vitalie
Antreprenor

Banii câștigați în Franța nu au fost suficienți pentru dezvoltarea businessului cu personalizarea afacerilor și antreprenorul a căutat soluții. A împrumutat bani de la rude, dar apoi a apelat și la suportul economic oferit de CEDA.



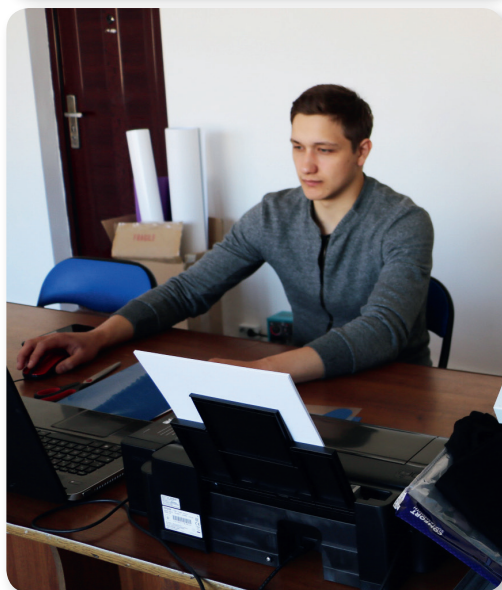


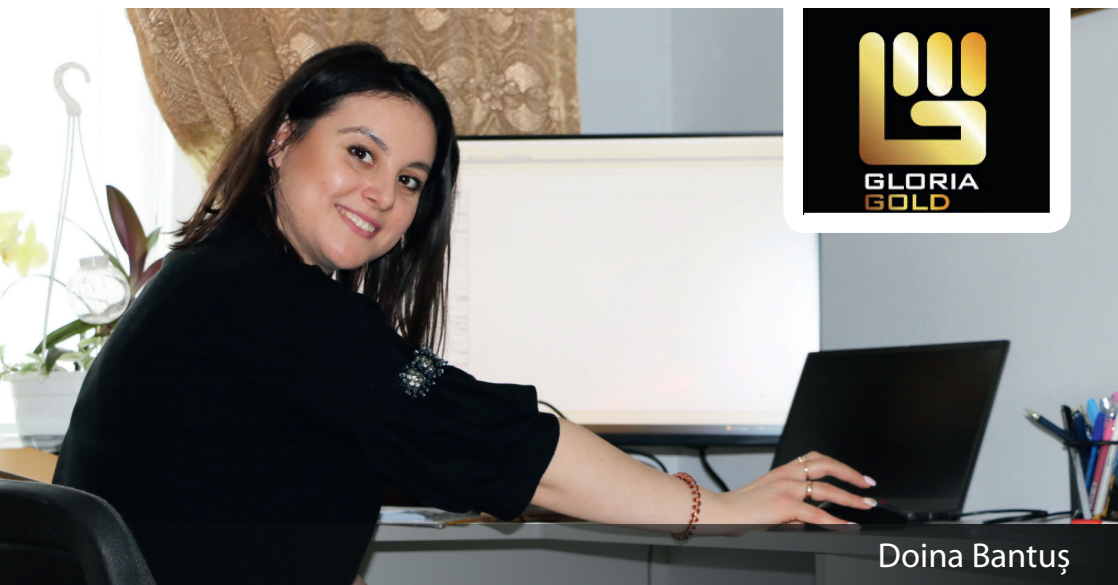
"Sunt foarte recunoscător echipei CEDA care m-a sprijinit în aceste clipe dificile și mi-a oferit utilajele necesare pentru termo-imprimeuri pe stofă. Am primit o imprimantă performantă, ploter, cutter și un termo-aplicator. Eu și cei doi angajați ai SRL-ului ne putem asigura o sursă durabilă de venit. Nu, nu câștig ca și în Franța dar sunt sigur că voi atinge și acest obiectiv. Pe acest segment de piață avem 2 concurenți la Bălți. Facem față acestei concurențe tocmai pentru că avem o abordare individuală și creativă. Elaborăm mai multe produse inovative și vedem că au priză la clienți. Avem și prețuri competitive. Un tricou cu imprimeu este vândut cu 200 de lei, preț bun pentru piața locală. Sper foarte mult că furnizorii de tricouri și consumabile pentru termo-imprimare au stocuri mari și nu vor fi afectați de războiul din Ucraina."

Groza Vitalie
Antreprenor



Gestionarul afacerii cu personalitate, Vitalie Groza este încrezător în perspectivele dezvoltării întreprinderii. Gândește, stabilește noi obiective și muncește, perseverează pentru a le atinge. Dacă am avea mai mulți tineri, care ar gândi și acționa la fel, am trăi într-o țară mai bogată.





Doina Bantuș

ÎN TRE DEBIT ȘI CREDIT

În adolescența timpurie, Doina Bantuș își dorea să fie însoțitoare de vagon. În acest fel, l-ar fi văzut mai frecvent pe tatăl ei, care a muncit mulți ani la Moscova. I-a lipsit enorm de mult în anii copilăriei, dar ce să-i faci, așa erau vremurile. Doina a ajuns studentă la Colegiul Feroviar din Bălți și era pe punctul de a-și vedea planul realizat. La absolvire a meditat îndelung ce să facă în continuare. Meseria de însoțitoare de vagon presupunea absențe îndelungate de acasă. Dacă și-ar înțemeia o familie cu cine o să rămână copilul, cine îi va fi alături, în lipsa mamei. O întâmplare i-a schimbat radical destinul.



“Într-o localitate din preajma satului meu de băștină, Cajba, raionul Glodeni, s-a anunțat un post vacant de ajutor de contabil. Absolvisem Colegiul Feroviar din Bălți, era vară, aveam timp liber. Mă gândeam la ce facultate să aplic. Am mers la contabilă șef care mi-a explicat cum să fac debit credit și m-am concentrat pe lucru. Surprinzător, chiar dacă nu am fost foarte bună la matematică, am reușit să îndeplinesc sarcina. Mai mult decât atât, mi-a plăcut foarte mult! Decizia la ce facultate să merg a și fost luată. Mă fac contabil! Așa am ajuns să profesez această meserie.”

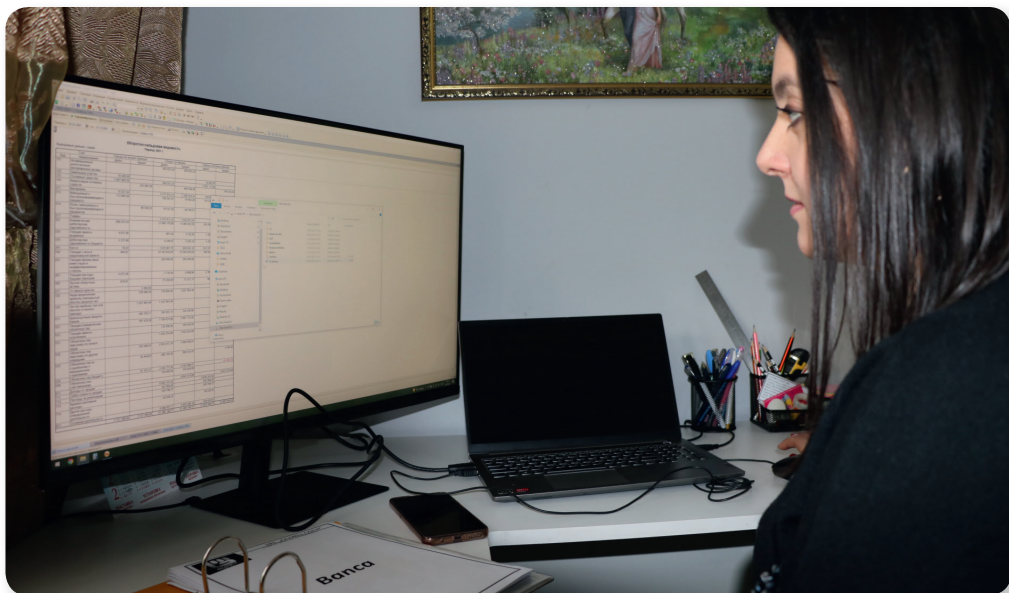
Doina Bantuș
Antreprenoare

După facultate s-a angajat la o firmă care presta servicii de contabilitate. Unii clienți preferau să lucreze anume cu Doina Bantuș, pentru că este o persoană deschisă și are capacități de comunicare excelente. Mai e și o bună profesionistă. Făcând contabilitate pentru întreprinderea unei rude, a descoperit că businessul agricol, cu specificul lui sezonier, este un domeniu foarte interesant, dar și puțin explorat de către contabili. Între debit și credit, Doina Bantuș s-a căsătorit și a adus pe lume o drăgălășenie de fetiță pe care a numit-o Gloria. Tocmai din acest motiv, SRL-ul înființat de către antreprenoare se numește “Gloria Gold”. Deschiderea propriei afaceri a fost oarecum firească și a venit parcă de la sine.



"În nordul Republicii Moldova, nu sunt firme de contabilitate specializate în agricultură. Această specializare implică utilizarea unei versiuni speciale a programului 1C pentru agricultură. Specificul sezonier al activității întreprinderii agricole este unul foarte important în contabilizare. Mai sunt și altele. Deși sunt angajată la o firmă de contabilitate, mi-am amenajat un birou improvizat acasă. Tocmai din acest motiv, suportul economic oferit de către CEDA mi-a venit ca o mânășă. Mi s-a oferit o imprimantă foarte bună, mobilier de birou și un monitor mare, care mă obosește mai puțin. 1700 de euro în debit-creditul unei întreprinderi mici ca a mea e o sumă considerabilă. În 5 ani îmi doresc să am o firmă de contabilitate cu 5 angajați și oficiu. Între debit și credit, vreau să-mi cresc fericită fetiță și să savurez cărțile din biblioteca mea."

Doina Bantuș
Antreprenoare



Din motivul opreliștilor pandemice, dar, mai ales din cauza restricțiilor la exportul de cereale și imposibilității transportării marelor în Federația Rusă, agricultorii din nordul Republicii Moldova se confruntă cu o criză fără precedent. E și firesc că acest lucru se reflectă și în bilanșurile contabile ale întreprinderilor. Doina Bantăș încearcă să-i ajute pe clienșii ei să depășească aceste impedimente. Ba chiar încearcă să-i ajute să găsească solușii pentru a-și realiza produsele și a obține mai multe mijloace circulante atât de necesare acum când s-au scumpit vertiginos îngrășămintele, substanșele chimice pentru tratarea plantelor și carburanșii. Se implică, pentru că, dincolo de debit și credit, contabilă-antreprenoare la nevoia crizei se cunoaște.





Adina Obadă

ROȘU NEOZEELANDEZ

Ce crezi că poți vedea, de obicei, pe profilul de Facebook al unei domnișoare de nici 20 de ani? Poze cu rochițe, cercei, rujuri, selfie, etc. Nu este și cazul Adinei Obadă. Pe profilul ei găsești și altceva: anunțuri despre vânzarea iepurilor și, implicit, multe poze cu urecheași. Zice că e o pasiune a ei mai veche. Mai nou e și o afacere pe care o gestionează fiind angajată, director, contabil și uneori hamal. Ferma cu 100 de iepuri este situată în curtea casei părintești din Nicoreni, raionul Drochia. Antreprenoarea spune că părinții nu se implică în gestionarea afacerii, ci doar o ajută atunci când trebuie să vaccineze fricoșii care fug de seringă de le scapără lăbuțele.



"În familia noastră fiecare e cu afacerea lui. Tata este cu agricultura, mama crește găini și eu iepuri. Sunt studentă în anul întâi la Universitatea "Alec Russo" din Bălți la frecvență redusă. Pot să vă spun că-mi câștig singură banii de buzunar crescând iepuri. Am ales să devin profesoară de geografie și biologie, pentru că îmi plac foarte mult animalele și nu-mi văd viitorul decât în satul meu natal, unde-mi doresc să proftez. Nu depun efort foarte mare pentru a crește iepurii, e mai dificil vara când trebuie să le aduc mai multe furaje verzi. Am făcut calcule riguroase: vând un iepure cu 450 de lei, cheltuielile sunt de circa 320 de lei, profitul cam 130 de lei. Am învățat să fac analiza economică în cadrul instruirilor CEDA și la orele de "Bazele antreprenorialului" de la Colegiul "Constantin Stere" din Drochia."

Adina Obadă
Antreprenoare



Întâi – stătători ai neamului iepuresc din ferma Adinei se numesc Ghena și Belca. Sunt tare buni în ale creșterii natalității. Antreprenoarea le-a pregătit „casă nouă,” un ocol de toată frumusețea, călduț și curat. Intenționează să crească numărul de urecheați până la 200.



”Cu suportul economic venit din partea CEDA pot să-mi extind afacerea. Am primit 7 cuști performante și un granulator pe care-l utilizez deja la producerea amestecurilor alimentare pentru iepuri. Granulele sunt mâncarea preferată a iepurilor și cea mai potrivită pentru ei. Când produc aceste granule, pot porționa corect cerealele și lucerna sau aditivii alimentari și chiar unele vitamine. Din păcate, din cauza războiului din Ucraina, nu ajuns încă câteva mici piese care sunt indispensabile asamblării corecte a cuștilor. Sper să le primesc cât de curând pentru a înmulți iepurii. Din cauza pandemiei și a războiului, oamenii au mai puțini bani și nu prea au cumpărat carne de iepuri. Acum, înainte de Paști, cerea crește. Am fost nevoiți să majorăm și noi prețul pentru că s-au scumpit cerealele. Eu vând un kg cu 120 de lei, alții cer 150 de lei pe kg. Am reușit să preiau și câteva comenzi pe Facebook, dar, de obicei, vând iepurii la piață.”

Adina Obadă
Antreprenoare



Adina Obada ▶ А что там в Дрокии?

11 ianuarie · 🌐

**Vând iepurași
Neozeelandez roșu și simpli
Vârsta 3luni
068393962**

👍 Îmi place

💬 Comentează

➦ Distribuie

Rasa de iepuri preferată de către clienții antreprenoarei este Roșu Neozelandez, pentru că au carnea cu niște calități gustative deosebite. Dacă doriți să gustați delicioasa friptură de iepure sau aveți nevoie de un urecheat de companie pentru copii, este cea mai potrivită alegere. Știți cum să o găsiți pe antreprenoare? În Facebook! Puteți să nu vă grăbiți, pentru că o veți găsiți mereu acasă în satul Nicoreni, raionul Drochia, unde își propune să fie profesoară de geografie și biologie. Nu cred că va renunța la acesta afacere când va profesa, pentru că am văzut pasiunea ei pentru urechiați.





Vremea Mihail

ANTI PANDEMIC ECONOMIC

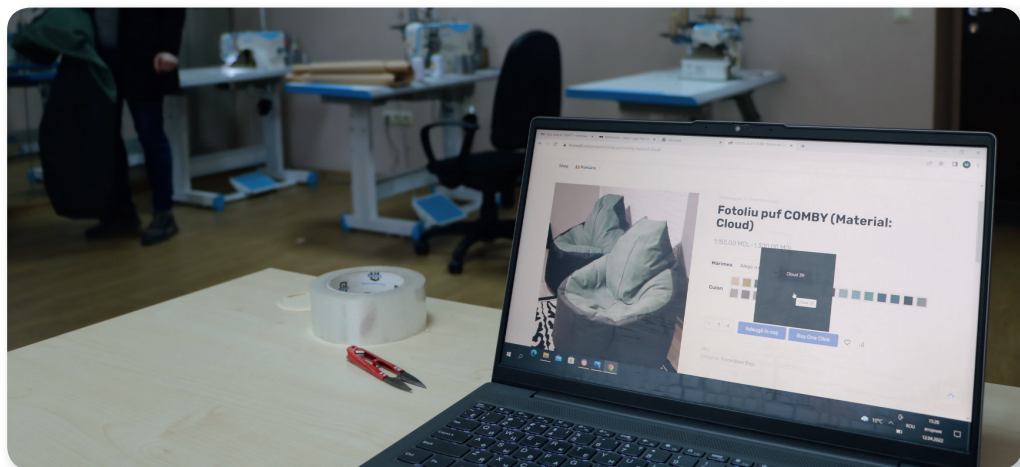
Mihail Vremea a absolvit școala profesională nr. 5 din municipiul Bălți la specialitatea "Operator de mașini-unelte, automate și semiautomate". Pentru că a făcut studiile în formula învățământului dual, a rămas să lucreze la filiala din Bălți a concernului Draexlmaier. S-a concediat când a venit pandemia de Covid 19, pentru că-i era frică să nu se infecteze și să-și molipsească părinții. Rămas șomer, s-a înregistrat la Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă. În aceeași perioadă și frațele lui Mihail, Valentin, pictor de meserie, a preferat să se izoleze pentru a se proteja. În acea perioadă, Agenția de Ocuparea Forței de Muncă a venit cu un program de sprijin pentru șomeri și i-a propus lui Mihail Vremea să vină cu o idee de afaceri.



“Eu am făcut la școala profesională cursul de “Bazele antreprenoriatului” și știam cum să scriu un plan de afaceri. Fratele meu mai mare, Valentin a venit cu ideea de a produce fotolii cu puf. Fotoliile, de fapt, sunt umplute cu granule de poli - sterol, dar li se spune așa cu puf. Am făcut o cercetare de marketing pe internet, am identificat și doi potențiali concurenți care activau în Chișinău. Din partea ANOFM ni s-a rambursat jumătate din suma investită, 80000 lei. Am procurat mașini de cusut și utilajele necesare. Ni s-a oferit în cadrul incubatorului de afaceri din Sângerei, un spațiu de producție. În primul an, plătim 30 la sută din chirie, în al doilea 50% și doar în anul 3 de activitate vom plăti chiria integral. Fratele meu a conceput designul fotoliilor și a venit cu unele elemente inovative interesante. Tehnologic i-am depășit pe concurenți, pentru că utilizăm o husă interioară, ce nu permite împrăștierea granulelor de poli – sterol. Utilizăm o gamă variată de stoffe și piele, de culori diferite.”

Vreema Mihail
Antreprenoare

Au promovat și au început să vândă fotoliile cu puf prin intermediul rețelelor sociale Instagram și Facebook. Livram produsul prin intermediul întreprinderii de stat “Poșta Moldovei”. Clienții doreau să vadă un catalog electronic cu poze pentru a putea alege culoarea și modelul produsului dorit. Acest lucru nu se putea face prin intermediul rețelelor sociale și Mihail Vreema a căutat sprijin economic la CEDA.



”Cu suportul economic CEDA, am putut elabora și deschide un magazin on-line potrivit în perioada pandemică dar și vânzării produselor noastre, mai specifice, să spunem așa. Acum mai operăm unele ajustări, dar magazinul funcționează deja. Vă rog să ne vedeți produsul pe <https://beanwall.com/>. Avem prețuri, dimensiuni, materiale și culori pentru toate gusturile. Prețul unui fotoliu variază între 525 și 1300 de lei, în funcție de mărime și materialul utilizat. Capacitatea noastră de producere este de 25 de fotolii pe săptămână. În ultima perioadă, din cauza războiului, au scăzut vânzările, dar noi suntem optimiști și nu majorăm prețul, pentru că am primit acest suport anti pandemic care ne ajută nu doar să rezistăm, dar și să ne facem planuri de viitor.”

Vremea Mihail
Antreprenor

Au planuri ambițioase tinerii antreprenori. Tatonează terenul pentru a deschide un magazin la Chișinău și chiar îndrăznesc să se pregătească pentru o dorită colaborare cu rețeaua de livrări internaționale Amazon. Mie nu mi se pare o misiune imposibil de realizat, pentru că suportul economic anti pandemic și un eventual suport anti criză economică declanșată de războiul din țara vecină sunt un catalizator pentru tinerii ambițioși și cu viziune. Probabil s-ar fi descurcat și fără acest suport, dar, fără cunoștințele în inițierea și gestionarea unei afaceri, ar fi rătăcit mult prea mult. Puterea instruirilor este ca și codul genetic pus în firul de iarbă care, începând să crească, străpunge și asfaltul.





Olesea Cebotari



NOI CE FACEM PENTRU MOLDOVA?

Olesea Cebotari s-a căsătorit timpuriu și, împreună cu soțul, a emigrat în Portugalia, în anul 2010. Acolo a administrat o rețea de restaurante. Având studii făcute la Școala Profesională din Bubuieci, specialitatea "Alimentație publică" s-a descurcat de minune. Din cauza salariilor mici, au plecat să muncească în Belgia, cam prin 2012.

"Dacă nu revii în țară la 30 de ani ce așteptări ai pentru când vei avea 70 de ani? Cine o să ne lucreze pământurile? Doar de aici ies toate roadele și tot aici ne întoarcem și noi. Unde investim timpul nostru, banii, munca, de acolo vom și culege roadele."

Olesea Cebotari
Antreprenoare

Într-un târziu, au decis să se întoarcă ACASĂ, ca să se simtă și împliniți. Pe lângă fiica Parascovia, care are deja 13 ani, au fost binecuvântați și cu un băiat, Alexandru, ce are doar 11 luni.

“Când munceam în străinătate, aveam impresia că sunt trimisă într-o vizită de schimb de experiență. Încercam să găsesc lucruri frumoase, pe care le-aș putea implementa și la noi. Inspirată de ce am văzut în străinătate, am deschis un centru educațional pentru părinți, copii și adolescenți, pe care l-am numit “Tainele copilăriei”. Aici, încercăm să construim un model alternativ de educație a copiilor. Vrem să ajutăm copiii să învețe să fie fericiți, nu doar școliiți. Soțul și-ar dori să ne întoarcem în străinătate, eu încerc să-l conving că trebuie să rămânem pentru că aici ni-ri rostul.”

Olesea Cebotari
Antreprenoare



Revenită din străinătate, Olesea Cebotari a mai studiat și floricultura la Școala Profesională din Bubuieci pentru a-și urma cea de-a doua chemare, agricultura. În grădina casei părintești de la Bubuieci, a construit în anul 2021 o seră de 350 m pătrați. A fost o decizie luată în contextul pandemic când activitățile educaționale pentru copii erau suspendate.





“Am învățat foarte multe lucruri utile în cadrul instruirilor CEDA. Gestionând sera de un an, trebuie să recunosc că nu am avut profit. Am înțeles de ce nu am avut, tocmai în cadrul acestor seminare. Din lipsă de bani pentru investiții, am mai comis și unele greșeli agrotehnice inadmisibile. Cultivăm roșiile cherry și le irigăm cu apa rece, extrasă direct din fântână. Cu suportul economic oferit din partea CEDA, am procurat un rezervor, cu o capacitate de 5 tone. Am mai primit și rafturi speciale, care se pretează cultivării roșiilor cherry. Pentru siguranța zilierilor, ce nu sunt la prima tinerețe, dar mă ajută cu lucrările din seră, am procurat și o scară multifuncțională. În acest an, am decis să cumpăr răsadul de roșii de la un producător local. Dacă l-aș fi crescut eu, ar fi fost mai scump și mai puțin calitativ. În acest an îmi doresc să cresc producția de roșii și să obțin profit. Prefer să nu administrez chimicale și să ofer consumatorilor produse ecologice. Pentru că nu-i așa, suntem ce mâncăm și bem. Am denumit SRL-ul specializat pe activități horticoale “Creative Company” pentru că mai am multe idei interesante, pe care sper să le implementez în 5 ani. Regret că nu am procurat pământ arabil și-mi doresc ca noi, antreprenorii, să avem acces la surse de finanțare în condiții preferențiale, așa cum am văzut în “vizitele mele de schimb de experiență, în străinătate.”

Olesea Cebotari
Antreprenoare

Îmi doresc foarte mult ca Olesea să-și convingă soțul să rămână acasă. Știu că ar putea face foarte multe pentru MOLDOVA acești oameni tineri, inteligenți și muncitori. Poate-l ajutăm și pe el să-și deschidă o afacere în domeniul instalațiilor electrice și de termoficare în care este foarte priceput? Ar avea nevoie doar de încurajare și de un suport economic.





Igor Ivanov

CALE A VINDECĂRII

De fapt titlul original al lucrării celebrului cărturar și medic Avicenna este "Carte a vindecării". De rând cu "Canonul medicinei", lucrarea a stat timp de 5 secole la baza studiului medicinei atât în orient, cât și în occident. Denumirea "Avisen – Med" SRL este inspirată de acest mare gânditor. SRL-ul este gestionat de un medic - rezident, Igor Ivanov.



"Încă din perioada când eram elev la Colegiul de Medicină, am observat că există o cerere constantă pentru servicii medicale, ce sunt acordate la domiciliul pacientului. Tot atunci, am învățat că, în domeniul medicinei, nu avem clienți, ci pacienți și am avut o abordare corespunzătoare. Administrarea unei injecții intramusculare sau intravenoase, măsurarea tensiunii arteriale, cardiograma inimii, măsurarea pulsului sunt servicii foarte căutate de pacienții care se află la domiciliu și urmează un tratament prescris de medici. De foarte multe ori, deplasarea până la o instituție medicală este destul de dificilă, în special, pentru bolnavii cu tratamente paliative. Am considerat oportună deschiderea unei afaceri în acest domeniu nu doar pentru că există cerere, dar și pentru că, în special, în zonele rurale, pacienții au dificultăți cu accesul la servicii medicale de calitate."

Igor Ivanov
Antreprenor

Decizia de a deschide o întreprindere a fost justificată de dorința de legalizare și extindere a unor activități care, de obicei, sunt practicate în baza unor înțelegeri verbale. Timp de 3 ani, medicul antreprenor a construit o relație de durată cu peste 60 de pacienți pe care-i ajută să-și îmbunătățească starea sănătății.



Îmi trec cu grijă în agenda telefonului numele Igor Ivaneș, scriu mai întâi Avisen Med. La descriere, pun perfuzii, injecții intravenoase etc. Nu știi niciodată când vei avea nevoie de astfel de servicii. Am toată încrederea în serviciile prestate de Igor, pentru că sunt legalizate la fel cum se întâmplă în Europa, unde peste 70 la sută din tratamente sunt realizate la domiciliu. Nu știu când voi putea plăti pentru aceste servicii din asigurarea medicală obligatorie, dar sper să vină și Avicennii timpurilor noastre cu soluții.

“La Universitatea de medicină, am urmat un curs opțional de “Bazele antreprenoriatului”. Am participat de-a lungul timpului la multe instruirii de acest fel ajungând să particip și la un concurs de planuri de afaceri organizat de CEDA. Am fost foarte bucuros când am fost anunțat că voi fi ajutat în a procura mai multe echipamente medicale, pe care le pot utiliza la diagnosticarea sau tratamentul pacienților. În pandemie și imediat după, a crescut foarte mult numărul pacienților cu mai multe comorbidități, afecțiuni de Covid. Creșterea a fost de aproximativ 40 la sută. Pulsometrul, termometrele, cardiograful etc. sunt instrumentele de bază, care încap cu ușurință în automobilul meu pe care l-am procurat pentru a ajunge mai ușor și mai repede la pacienți. Îmi doresc să extind acest tip de servicii medicale și în localitatea unde m-am născut, Vărvăreuca, raionul Florești. Soția mea este medic și ea. Ne-am propus, după recenta căsătorie, să dezvoltăm această afacere împreună și chiar ne gândim să facem și angajări. Mi se pare foarte necesară această activitate, pentru că avem foarte mulți bolnavi care necesită îngrijiri paliative și nu beneficiază de ele. Concomitent, voi continua să mă perfecționez și în domeniul specializării mele – pneumologia pentru a putea fi un profesionist în acest domeniu. În 5 ani îmi doresc să fiu medic pneumolog la o clinică privată și să-mi dezvolt și afacerea. În acest fel, voi putea să-mi asigur surse durabile de venit acasă și nu va trebui să mă angajez în alte țări unde, să recunoaștem, se câștigă mai bine.”

Igor Ivaneș
Antreprenor



Rogai Veronica

ATITUDINE ALTITUDE

Deschid pagina web <https://altitudecouture.com/>, aştept să văd haine care nu mă prea interesează. Însă, sunt intrigat imediat de sloganul: ATITUDINEA TA CONTEAZĂ! Urmează o întrebare la fel de intrigantă: "În ce ținută te simți confortabil și mai plină de încredere?" Vine imediat și un răspuns exhaustiv: "La noi găsești acele ținute vestimentare, care îți vor pune în evidență atu-urile!". Sunt deja curios să o cunosc pe autoare, Veronica Rogai. Ea este antreprenoarea care stă în spatele acestui brand, mai bine zis, la căpătâiul lui. Navighez mai jos pe pagina web și descopăr cheia fermecată, un citat din CocoChanel: "Pentru a fi de neînlocuit, trebuie să fii mereu diferită"



ALTITUDE

“Creațiile CocoChanel mă fascinează și mă inspiră prin frumusețe, simplitate și rafinament. Piesele vestimentare Altitude încearcă să consoaneze cu aceste noțiuni. CocoChanel este pentru mine și modelul de femeie de afaceri puternică, care a trecut peste supersticii și provocări pentru a domina lumea modei. Am fost intrigată de acest univers al fashion-ului încă din copilărie, când încercam să încropesc rochițe pentru păpuși. La lansarea afacerii, am ales numele Altitudedecouture, pentru că am dorit să ne asociem imaginea cu un produs select, calitativ și rafinat. Ne avantajează, pentru că sună bine și în franceză și în engleză. Îndrăznim să ne gândim la exporturi. Am lansat afacerea în plină pandemie. Am mizat pe promovarea online, dar nu am reușit să obținem notorietatea brandului, deocamdată. Concomitent, am observat că beneficiarele își doresc mai mult să vină la magazin pentru a pipăi și măsura produsul. Acum suntem într-o veșnică alergare contra cronometru între magazin, furnizori de stoffe și atelier.”

Rogai Veronica
Antreprenoare

Din păcate, războiul din Ucraina a periclitat lanțurile de livrare a stofelor. Prețurile au crescut vertiginos. O nouă provocare pentru antreprenoarea cu personalitate.



"Trebuie să recunosc că este foarte greu să gestionezi o afacere acum. Nu este însă imposibil. Încerc să găsec soluții. Un sprijin considerabil a fost suportul economic venit din partea CEDA. Am reușit să procur echipamente necesare în atelier și să îmbunătățesc pagina noastră web. Am procurat o mașină de cusut nasturi, un manechin și un calorifer. Dacă ar fi să am puterea de decizie, aș fi introdus mai multe programe de mentorat de genul celor oferite de CEDA pentru a ajuta antreprenorii începători. Mi se pare că ar fi bine să fie introduse tarife preferențiale la importul materiei prime. Subvenționarea creării locurilor de muncă în industria textilă ar fi o soluție bună pentru reducerea șomajului și a emigrării. Simt, din propria experiență, că putem inspira tinerii să se autoangajeze, să deschidă afaceri viabile. Instruirile și informarea tinerilor pot inhiba frica tinerilor de a iniția activități antreprenoriale."

Rogai Veronica
Antreprenoare



Veronica Rogai spune că nu are o piesă vestimentară preferată, printre cele create în atelierul ei. Nu a ajuns încă să creeze cea simbolică Little Black dres care a consacrat-o pe Coco Chanel, dar este încrezătoare că hainele create cu bun gust, în special, fustele inspirate din stilul clasic, cu elemente minimaliste rămân mereu în vogă și vor fi căutate de doamne. Este abia la începuturi și are în față provocări mari. Sunt încrezător că va reuși, așa cum a făcut Coco Chanel, trecând peste 2 conflagrații mondiale. Atitudinea ALTITUDE contează!





Cacean Andreea



VISELE NEÎMPLINITE NE ÎMBĂTRÂNESC

Așa spunea Lucian Blaga în una din operele sale celebre. Este susținut, în acest demers, de Andreea Cacean participantă la școala de vară a tinerilor lidere ediția 2021.

“Participând la școala de vară a tinerilor lidere în anul 2021, am înțeles un lucru: dacă visezi și îți dorești cu adevărat să-ți realizezi aceste visuri, nimic nu este imposibil! Trebuie să-ți dorești și să muncești pentru a-ți vedea visurile realizate. Nu este nevoie să ne propunem scopuri ce pot fi atinse imediat. Cu multă muncă și răbdare, se poate realiza orice. Școala de vară a fost pentru noi un nou început, un imbold pentru a ne dezvolta capacitățile și talentele despre care nici nu bănuiam.”

Cacean Andreea
Antreprenoare

Junele participante la școala de vară a tinerilor lidere au însușit o serie de competențe care le-au permis să realizeze activități de formare în localitatea lor, inspirând în acest fel și alți tineri dornici de a se implica în diverse acțiuni la nivel local.

“Noi am avut un fel de temă pentru acasă, nu similară cu cea a lui Nicolae Dabița, dar la fel de interesantă. După școala de vară, am organizat o activitate privind planificarea carierei pentru colegii noștri. A trebuit să alegem una din tematicile care ne-a plăcut mai mult în cadrul școlii de vară: Dezvoltarea carierei; Analiza personală; Dezvoltarea unei idei de afacere prin metoda LEAN CANVAS; Planul de dezvoltare personală; Instrumente de marketing personal; Decizia de carieră și Proiectul de carieră. Scopul a fost dezvoltarea competenței de proiectare a carierei și a spiritului antreprenorial ca opțiune de carieră, promovarea egalității de gen în rândul tinerilor cu vârsta cuprinsă între 15-18 ani. Sprijiniți de profesori, am organizat pentru colegii din clasele IX – XII din instituția noastră de învățământ o serie de instruiți foarte interesante și utile. Concomitent, am învățat și noi să ne depășim fricile, inclusiv cea de a vorbi în public.”

Cacean Andreea
Antreprenoare



Andreea Cacean a devenit mai încrezătoare în propriile forțe și a luat decizii ce țin de viitoarea carieră. Planifică să dea admiterea la o facultate din România, unde vrea să studieze economia. Între timp, face primii pași în dezvoltarea unei afaceri mici. A făcut o serie de instruiți unde a învățat să facă manichiură. Decamată, clientele-i sunt rudele și colegile de liceu. Spune că se descurcă destul de bine și a ajuns să nu mai ceară bani de buzunar de la părinți. E fată mare, în toamnă împlinște 18 ani.



"Vreau să le mulțumesc angajaților de la Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri pentru oportunitatea de a participa la această școală de vară. Am reușit să mă regăsesc, acum știu exact ce-mi doresc să realizez. Activitățile ce țin de dezvoltarea unei idei de afaceri m-au inspirat. Am împărtășit, la rândul meu, și semenilor aceste cunoștințe și abilități dobândite. Aș vrea să încurajez mai multe fete, femeile să devină mai active și să se implice în diverse activități la nivel local schimbându-și, în așa fel, nu doar propriul destin, dar și îmbunătățind calitatea vieții din localitățile unde locuiesc. Femeile pot deveni lideri la nivel local!"

Cacean Andreea
Antreprenoare

Din câte se pare Andreea și-a realizat deja un vis. Acest lucru o face să persevereze și să se autodepășească în efortul de a deveni un om care poate schimba lucrurile spre bine. Tinerețea ei este o forță și un capital care confirmă și faptul că visele împlinite ne fac mai puternici și mai tineri!





Argentina Botezatu

MOTIVAȚIA SUCCESULUI

Argentina Botezatu a depus o scrisoare de intenție pentru a participa la școala de vară ediția 2019 urmare a unui anunț pe care l-a găsit pe Facebook. Nu avea așteptări deosebite. În cadrul instruirilor, a descoperit că voluntariatul este nu doar o ocupație nobilă, dar și o oportunitate de carieră.

“După școala de vară, am devenit voluntară la iarmareco.md unde am putut să aplic în practică cunoștințele și competențele dobândite. A urmat experiența de voluntară în departamentul de marketing de la youth.md. De un an jumătate activez la AEISC Chișinău, o filială a acestei organizații care își propune să promoveze leadership-ul în rândul tinerilor. Am reușit să avansez, ajungând în bordul executiv pe poziția de marketing și PR. Consider că această reușită o datorez și scolii de vară organizată de CEDA unde am învățat că trebuie să fim insistenți, să ne debarasăm de frici și să găsim motivația succesului. Metoda Lean Canvas de analiză a unei idei de afacere am însușit-o bine și am utilizat-o de mai multe ori în activitățile mele. Mi-a ajutat foarte mult, în special, în cadrul “InovationCamp Moldova” și “DigiEdu”. Echipa din care am făcut parte a luat locul întâi în ambele proiecte.”

Argentina Botezatu



“Mă gândesc să aplic la o facultate în străinătate, dar nu în acest an, îmi las răgazul să mai activez un an în domeniul marketingului și videografiei. Așa am decis să-mi urmez vocația. Mi se pare foarte important, ba chiar necesar ca tinerii să participe la școli de vară, care sper sunt continuate de CEDA. Tinerii, în special cei din zonele rurale, au mai puține oportunități de a învăța acele lucruri necesare învățate la această școală. Dacă ar fi după mine, aș organiza câte una pentru fiecare raion pentru a sprijini câți mai mulți tineri. Din câte știu așa s-a și procedat în ultimul an. Mi se pare vital ca un tânăr să învețe să scrie un CV, să fie activ și să identifice modalitățile de afirmare. Dacă aș avea șansa să particip la o altă ediție a școlii de vară, să-i zicem versiunea 2.0, la următorul nivel, mi-aș dori să aflui mai multe despre cariera nestandard, care nu presupune neapărat să studiezi la o universitate, ci utilizarea oportunităților educaționale oferite de diverse cursuri pe internet. Desigur mi-aș dori să știu mai multe despre activitatea de antreprenariat. Mi-ar plăcea să facem cursuri cu personalități care deja au ajuns de succes în domeniul afacerilor. În acest fel, am putea să ne inspirăm și să ne regăsim mai ușor drumul nostru.”

Argentina Botezatu



Argentina Botezatu este studentă în anul patru la Centrul de Excelență în Economie și Finanțe din Chișinău. Are planuri mari pentru viitor. Se gândește să-și dezvolte partea creativă și, concomitent, să inițieze o afacere pe cont propriu. Domeniul de activitate este unul cunoscut pentru ea, videografie și marketing. Desigur și-ar dori, la început, să mai acumuleze ceva experiență în studioul celebrului Roman Burlaca, autorul clipurilor video cu Carla'sDreams. E un vis al ei care poate deveni cu ușurință realitate.





Astfel, identificarea capacităților personale forte și a celor care necesită să fie dezvoltate pentru o carieră de succes, elaborarea planurilor personale de dezvoltare a carierei, descoperirea și dezvoltarea capacităților de lider au ajutat-o pe Argentina, de rând cu alte tinere din Republica Moldova, să-și găsească propria motivație a succesului. Succes care este, în consecință, al întregii societăți, pentru că doar oamenii motivați pot realiza lucruri admirabile și utile.





Sanduța Ecaterina



TRAMBULINA IMPLICĂRII

Ecaterina Sanduța a visat în copilărie să devină designer vestimentar și avea o predilecție aparte pentru pictură. O criză epileptică pe care a făcut-o un prieten de-al ei i-a schimbat radical viziunea. După ce a fost singura care nu și-a pierdut stăpânirea de sine și i-a acordat primul ajutor, și-a zis că vrea să se facă medic. Părinții au fost categoric împotriva, pentru că e o meserie grea și necesită mult timp pentru a o însuși.

"Am insistat și am ajuns studentă la Centrul de excelență în medicină și farmacie "Raisa-Pacalo". O profesoară de acolo mi-a sugerat să aplic la școala de vară pentru tinere lidere organizată de CEDA. A fost pentru mine un schimb cultural excelent, pentru că erau fete din toate raioanele Moldovei. La școala de vară am înțeles mult mai multe lucruri despre mine și ce aș vrea să obțin în viață. Ulterior, am reușit să mă implic în foarte multe proiecte, identificând oportunități de dezvoltare.

A fost ca o trambulină pentru a mă implica mai mult în tot ce înseamnă spirit civic. În vara următoare, am devenit chiar consilier la școala de vară și am ajutat 50 de fete să devină mai puternice. În 2021 am ghidat alte 65 de tinere. Am fost consilieră la 2 școli de vară organizate de CEDA și am organizat activități la subiectele: planul de carieră, promovarea brand-ului personal, instrumente de marketing, etc."

Sanduța Ecaterina





“În cadrul zilei mondiale de combatere a diabetului zaharat, am mers la Institutul Mamei și Copilului, unde am organizat, împreună cu colegii, activități de prevenire a bolii, dar i-am și bucurat pe copii cu un program special de caritate. De ziua mondială a copilului cu cancer, am organizat o acțiune de caritate pentru copiii internați în secția Oncologie Pediatrică și Hematologie Pediatrică de la Institutul Oncologic. În acest fel, 2 eleve din Colegiu care au participat la aceste acțiuni au ajuns a fi participante la școala de vară pentru tinere lidere. Mă implic în aceste activități, pentru că un medic trebuie să-și dezvolte abilitățile de comunicare și să fie empatic. Aceste experiențe mi-au permis să văd altfel lucrurile. Acest fapt mă va ajuta foarte mult în carieră. Acum sunt studentă în anul întâi la Universitatea de Stat de Medicină și

Farmacie “Nicolae Testițanu”. Aș vrea să le spun fetelor care ne urmează să nu fie în totalitate influențate de părinți și să-și aleagă activitățile, meseria în funcție de propriile doleanțe și predispoziții. Atunci când tinerii își realizează visele, ei cresc la propriu și la figurat. Oamenii de succes au pornit de la un vis și au făcut ce le-a plăcut cu adevărat. Tinerile care-și asumă aceste lucruri trebuie să înțeleagă că vor trece prin anumite dificultăți, dar să nu se lase bătute, pentru că pot schimba lumea. Peste 5 ani voi fi încă studentă la Universitatea de Medicină, dar la fel de implicată în diverse proiecte care să ajute oamenii. Din punctul meu de vedere, un doctor trebuie să fie mai mult decât medic, un consilier psihologic. Abilitățile de comunicare și calitățile umane sunt indispensabile și ele.”

Sanduța Ecaterina

Tinerile care au participat la formările din cadrul școlilor de vară pentru tinerele lidere au primit și un fel de temă pentru acasă.

Din câte se pare Școala de Vară pentru Tinerele Lidere a devenit o adevărată trambulină pentru sute de tinere care, prin implicare, își pot schimba spre bine nu doar propriile destine, dar și destinele semenilor.

Dragă cititor!

Și tu poți fi o istorie de succes!

Învată, insistă și acționează!

O CARIERĂ DE SUCCES ACASĂ



CONTACTE CEDA:

Str. Mihai Eminescu 35, of.7
Mun. Chișinău, Republica Moldova
Tel: +373 22 88 54; fax: +373 22 88 54 26
www.ceda.md
oficiu@ceda.md
www.facebook.com/ceda

Centrul
pentru
Educație
Antreprenorială
și
Asistență
în Afaceri

