

A Dobbantó képzések résztevőivel végzett online felmérés eredményei

1. Az online felmérés alapadatai

Az elmúlt években a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány által megvalósított és a Budapest Bank által támogatott „Dobbantó, Budapest Bank – pénzügyekről nőknek” akkreditált képzésein 211 nő vett részt, azzal a céllal, hogy vállalászási ismereteket szerezzon, és vállalkozást indítson, illetve hogy a meglévő vállalkozásának új lendületet adjon. Ezen nők jelenlegi vállalkozói helyzetének és kihívásainak megismerése és elemzése érdekében 2014 januárjában egy online felmérést készítettünk. Annak érdekében, hogy a nők vállalkozásainak fejlődési történeteit és eredményeit nyomon követhessük, tervezzük, hogy a jövőben rendszeresen elvégezzük ezen felmérést.

A 2010-2013 időszakban végzett 211 fő közül a megváltozott, vagy rossz elérhetőségek miatt 14 főt nem értünk el, és a felméréssel megkeresett **197 fő közül 62 fő válaszolt a 48 kérdésből álló kérdőívre**. A kérdőívvel elért résztvevők válaszadási aránya ennek tükrében **31%-os**. Ilyen hosszú kérdőív kitöltésekor ez a válaszadási arány az Alapítvány tapasztalatai alapján igen jónak mondható. A **válaszadók mindegyike** tisztában volt azzal a ténnyel, hogy a képzést a Budapest Bank támogatta.

Válaszadók számának eloszlása százalékban a Dobbantó csoport képzési éve szerint (fő)

Képzési év	Végzetek száma	Nem elérhető (nincs aktuális elérhetőségi adat)	Nem válaszolt	Válaszadók száma*
2010 (3 csoport)	67	9	135	4
2011 (2 budapesti csoport és 1 debreceni csoport)	42 +20=62	5		15
2012	22	0		12
2013	60	0		30
Nem emlékszik	0	0		1
Összesen fő	211	14	135	62

*A képzés évét több esetben nem a SEED Alapítvány adminisztrációjában szereplő adattal adta meg a válaszadó.

A válaszadók többsége legnagyobb létszámmal: 30 fővel a 2013-as (50%-os arány), majd 15 fővel a 2011-es (24%-os arány) és 12 fővel a 2012-es év (54%-os arány) csoportjaiból adódik.

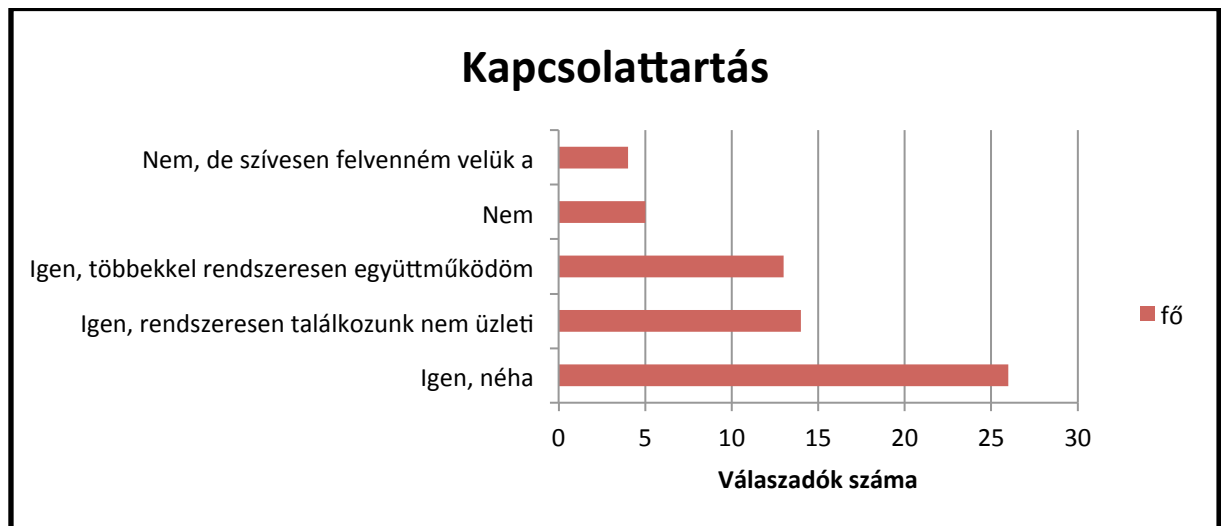
Válaszadók számának eloszlása születési év és családi állapot és vállalkozási státusz szerint (fő)

Születési év alapján	Válaszadók száma	Egyedül álló	Házás	Élettársi kapcsolatban él	Elvált	Özvegy	Van vállalkozása	Nincs vállalkozása
1945-1949	1	0	0	0	0	1	1	0
1950-1959	6	0	5	0	1	0	5	1
1960-1969	20	2	13	2	2	1	13	7
1970-1979	19	2	11	4	2	0	11	8
1980-1989	16	1	12	3	0	0	8	8
Összesen fő	62	5	41	9	5	2	38	24

A képzésen végzett nők életkoruk szerint a megkérdezettek **88%-ban a 34-54 éves korosztályt képviselik**, és ez a korosztály 72%-a házas vagy élettársi kapcsolatban él. Ebből az 55 fős korcsoportból **58%-uk** vállalkozik.

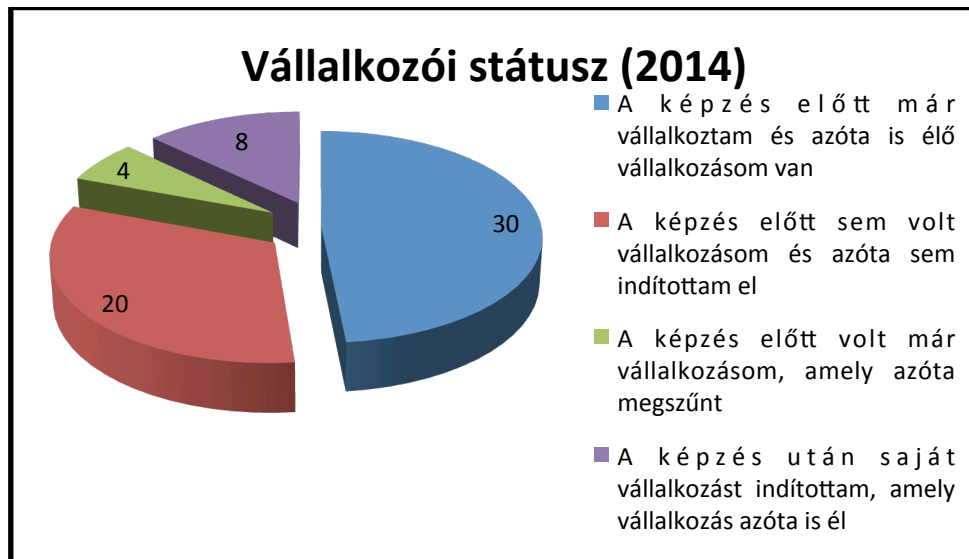
2. Kapcsolattartási szokások

Az elmúlt években végzetek kapcsolattartási szokásairól az alábbi ábra azt mutatja, hogy többségük különböző céllal és gyakorisággal tartja a kapcsolatot egymással (86%). A megkérdezettek kis aránya nem tartja a kapcsolatot a csoporttársaikkal (8%) és ezen nem is kívánnak változtatni de közülük körülbelül ilyen aránnyal szívesen felvenné a kapcsolatot a többiekkel (6%).

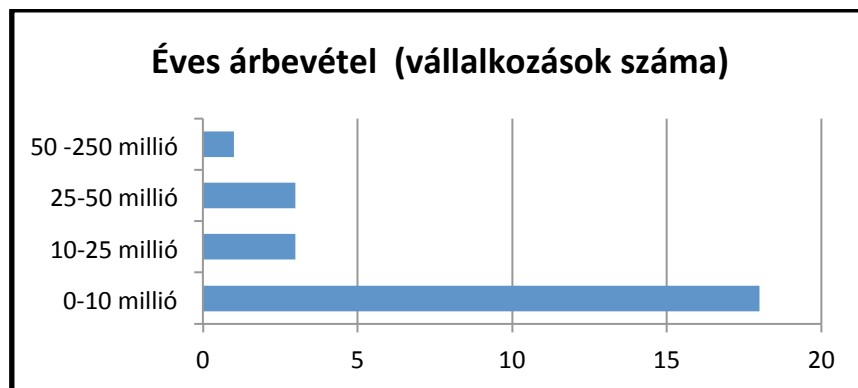


3. Vállalkozói státusz

A válaszadók vállalkozói státusza 2014-ben: **38 főnek van működő vállalkozása**, 24 főnek pedig nincs. A 38 vállalkozás jogi forma szerinti eloszlása: **8 egyéni vállalkozás, 6 betéti társaság, 23 korlátolt felelősségű társaság és egy őstermelő.**



A 38 vállalkozás éves árbevétele az alábbiak szerint oszlik el. Többségükben az **1-10 millió közötti** árbevétellel rendelkeznek, amely a **mikrovállalkozás kategóriának** felel meg.



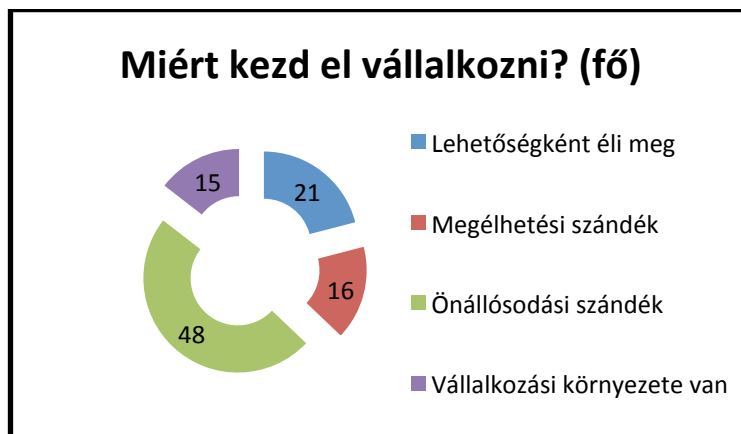
A vállalkozások profiljuk szerint főként az **oktatás, kereskedelem és szolgáltatások területén** működnek. Konkrét tevékenységük TEÁOR besorolása szerint széles és vegyes skálán mozog, ezért az eredményekre nem térünk ki a felmérésben.

4. Képzés előtti állapot

„Amikor először gondolkodott el azon, hogy vállalkozó szeretne lenni, ennek oka az volt, hogy...” kérdésre a kitöltők többsége (40 fő) az alábbi válaszokat adta meg.

Ok	Válaszadók száma (fő)
Korábban alkalmazott voltam, de szerettem volna önállósodni.	18
Munkanélküli voltam, és úgy gondoltam, a saját vállalkozásomból tudok majd megélni.	8
Hobbi tevékenységemből szerettem volna profitálni.	8
Gyedről/gyesről visszatérő kismamaként előnyösebbnek tűnt vállalkozást indítani, mint alkalmazottként visszatérni a munka világába.	6
Egyedi válaszok	22

Az egyedi válaszadás nagy száma miatt a kitöltők válaszait négy kategóriába soroltuk be, amely a vállalkozásindítás szándékára utal.



Ily módon a 22 egyéni választ is be tudtuk sorolni és pontosabb képet kapunk a képzésen részt vett nők vállalkozásindítási szándékairól. A **válaszadók majdnem fele a gazdasági függetlenségre törekszik és önállósodni szeretne**, valamint **egyharmada lehetőségként éli meg a vállalkozást**.

A következő kérdés azzal foglalkozott, hogy a képzés résztvevőinek milyen területeken volt szükségük a tudásuk, ismereteik fejlesztésére a képzés előtt. Válaszaik alapján rangsorolva az alábbi sorrend született meg: az első 3-4 helyen áll a **vállalkozás működtetéséhez szükséges ismeretek**, a **pénzügyi valamint adózási ismeretek és marketing ismeretek**.



A válaszok érdekessége, hogy a **vezetői készségek, az önbizalom növelése és a piaci ismeretek**, ugyanolyan mennyiségű választ kapott, amely feltevésünk szerint tükrözi a jelenlegi női vállalkozói hozzáállást a vállalkozói léthez. ***Ha egy nő az önbizalmát és a vezetői készségeit fejleszti, valamint tájékozódik a piacról, akkor érzi képesnek magát a vállalkozásra.***

5. A képzés értékelése

A képzés értékelésére vonatkozóan mind a képzés létszámára, összetételére, valamint a képzés tartalmi elemeire és eredményességére is rákérdezett az online felmérés. A válaszadók véleménye alapján az alábbiakat összegezhetjük. A képzés létszámát a válaszadók **80%-a tartotta megfelelőnek** és csak 20%-a mondta azt, hogy soknak találta. A képzés hatására a válaszadók közül **8 fő (12%) indított vállalkozást**, de mint a felmérés adataiból tudjuk **30 főnek (48%) a képzés előtt is volt már vállalkozása** és 24 fő (38%) nem vállalkozik.

A képzés tematikája

A képzés tematikájára vonatkozóan a résztvevők **61% épp megfelelőnek találta** azt, 18%-a mondta, hogy jobb lett volna, ha kevesebb témával, de alaposabban foglalkozhattak volna a hat hét során és 6%-uk szerint jó lett volna még több téma.

A hathetes modulszerű képzés tartalmilag változott a 2010-2013-ban Dobbantó képzésen végzetek ideje alatt. A tematika az alábbi témaköröket tartalmazza kiegészítve már az újabb módszerekkel is. A válaszadóknak maximum három legfontosabb témakört kellett a felmérésben megjelölniük, amely alapján az alábbi **rangsor** állítható fel.

Témakör	Válaszok száma
Az üzleti ötlet életképesség vizsgálata	23
Canvas üzleti modellezés	21
Önismeret, vállalkozói készségek felmérése	20
Üzleti tervek/vállalkozás prezentálása	19
Marketing, online marketing	16
Kisvállalkozási pénzügyek	14
Prezentációkészítés és előadói technikák	13
Piackutatás	12
A vállalkozásalapítás és működtetés ismeretei és kockázatai	11
Vállalkozások menedzselése, vezetői ismeretek	10
Adózási ismeretek	10
Munkatársak kiválasztása, motiválása, irányítása	4
Pályázatírási ismeretek	0

A válaszok alapján első helyen a **vállalkozási ötlet életképességének vizsgálata szerepel** ezt a fontossági helyet alátámasztja a felmérésünkben a válaszadók képzésre jelentkezés okának vizsgálati eredményei is, amely az elemzés későbbi részében olvasható. Az **résztevők önismeretének és vállalkozói készségeinek fejlesztése, folyamatos kontrollja** valamint az **üzleti terv/vállalkozás bemutatására való felkészítés** a tematika fő súlypontjai a képzés során. Ezt a válaszok alapján kialakított rangsor is híven tükrözi.

A képzés tematikája az elmúlt egy évben változott. A hathetes moduljait témánként a témában jártas adott szakemberek tartják, valamint újabb illetve készségfejlesztő módszerek kerültek be a képzésbe. Ezek közül az egyik a világszerte ismert **Canvas új üzleti modellezés**, valamint a mai üzleti világban elengedhetetlen **prezentációs ismeretek** és felkészítés. Ezek a témák a 2010-2012-es tematikában nem voltak jelen, mégis a résztvevők válaszaik alapján **előkelő helyett kaptak az új tematikában szereplő módszerek, amely mutatja, hogy jó volt a módszertani váltás és az új elemek beintegrálása a régi tematikába.**

6. A csoportra vonatkozó válaszok elemzése

Arra a kérdésre, hogy a **homogén, azaz csak nőkből álló csoport** segítette-e a tanulást a válaszadók **60%-a igennel**, 10%-uk nemmel felelt. A fennmaradó 30%-a nem tudta megítélni ezt a kérdést. Feltevésünk szerint a válaszadási bizonytalanság oka részükről ebben a kérdésben az, hogy még nem vettek részt vegyes csoportú vállalkozói képzésen. A homogén csoportban való együttműködés és tanulásnak vannak előnyei és hátrányai. A felmérés következő kérdése a csoporttal való együttműködés minőségére kérdezett rá. **A homogén és vegyes élethelyzetű tagokból álló csoport** a válaszadók **71%-a** szerint, hogy hasonló problémákra keresték a választ és ezt meg is tudták vitatni egymással az segítséget jelentett.

Válaszok	fő	%
A csoporttal jól meg tudtuk vitatni a problémákat, ami segítséget jelentett.	35	57
Sokat segített, hogy a csoportban olyanok voltak, akik hozzám hasonló problémákkal küzdenek.	15	24
A képzés során a csoport nem játszott különösebben nagy szerepet az én szempontomból.	5	11
Egyedi válaszok	7	8

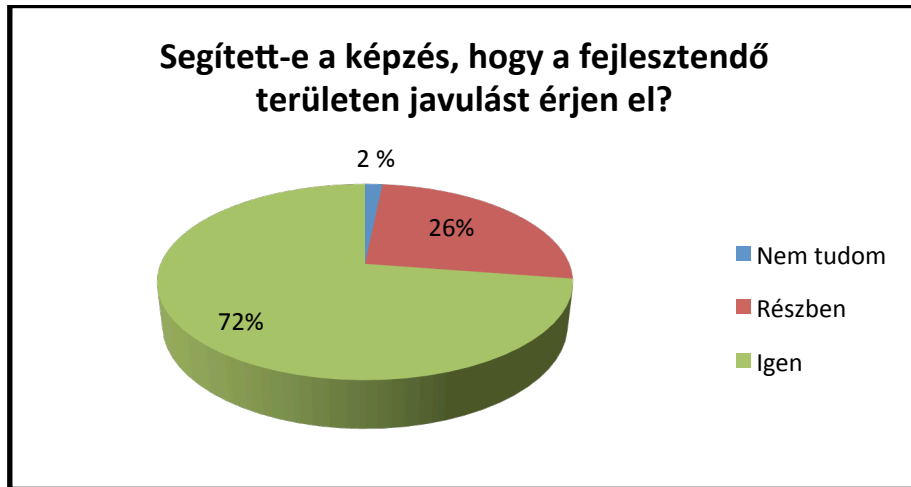
Az alábbiakban bemutatjuk az egyedi válaszokat felsorolásszerűen, amelyek tükrözik a képzésen résztvevők külön véleményét.

- Sokat segített, hogy a csoportban olyanok voltak, akik hozzám hasonló problémákkal küzdenek.
- Maga a csoport különösképpen nem segített, inkább az volt jó, hogy nagyszerű embereket ismertem meg, akikkel azóta is tartom a kapcsolatot, de online formában ugyanilyen hasznos lett volna a képzés.
- Jó csoport volt, de az én tevékenységemtől nagyban eltért a többiekétől.
- Inspiráló volt a sok üzleti ötlet és a nagy lelkesedés
- A csoport átlagánál előrébb tartottam vállalkozási ismeretekben, viszont a kialakult kapcsolatok ezért bőven kárpótoltak
- A csoport sokfélesége vállalkozási tapasztalatokban, személyiségben és az együttműködő szellem mind sokat segített és segít ma is.
- A csoporttagok többségénél előrébb tartottam a vállalkozási ismeretekben, de természetesen tőlük is lehetett tanulni, hátráltatásnak nem nevezném, de nagyon különböző szinten voltunk.

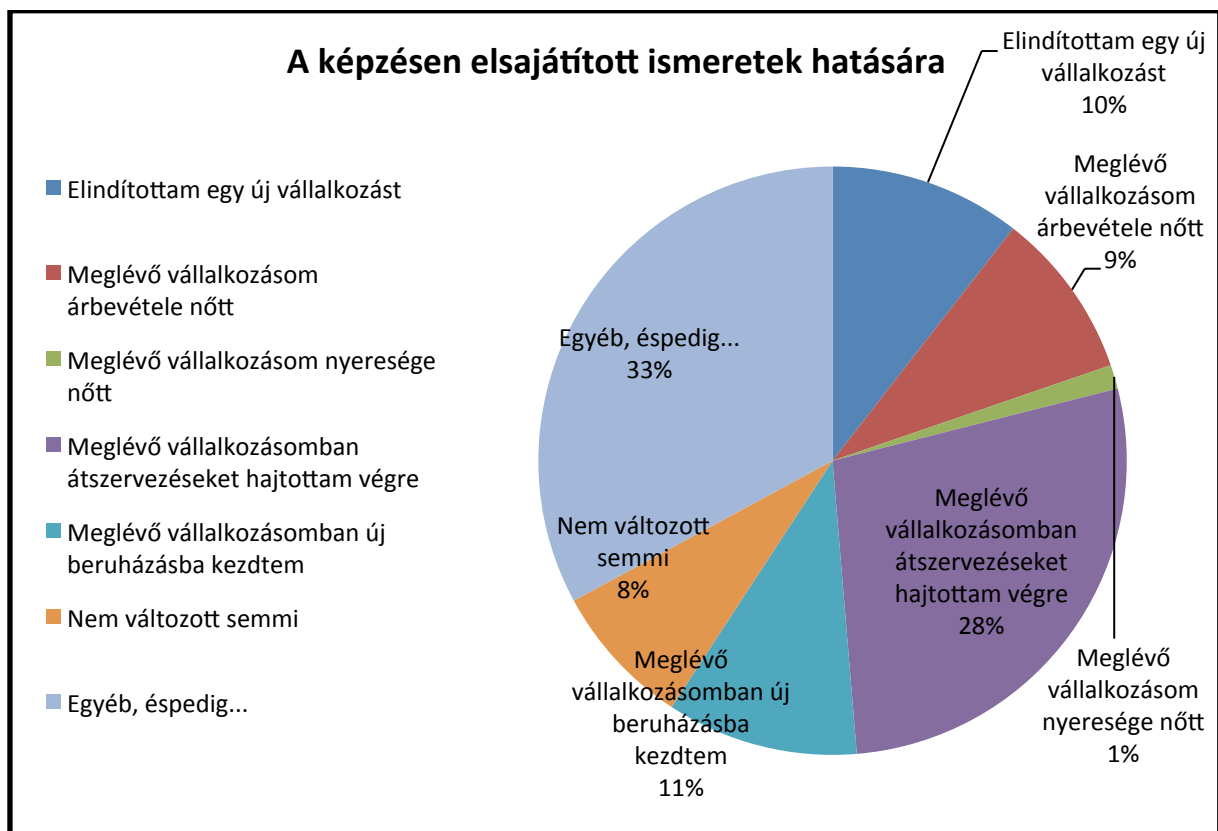
7. A képzés hatékonysága

A képzés tartalmi elemeire és azok hasznosságára a következő kérdésekre adott válaszok adják meg a véleményt. A **képzés tartalmának hatékonyságát** mutatja, hogy a

megkérdezettek **72%-a** javulást ért el az általa fejlesztendő területen, **26%-a** pedig részben érte el ezt.



A képzés hatékonyságát a válaszadók képzés utáni tevékenységeiből állapíthatjuk meg. **Új vállalkozást indított 10%-uk. A válaszadók 49%-a meglévő vállalkozásában tett lépéseket átszervezésre, új beruházás, valamint árbevételük vagy nyereségük is nőtt némelyik vállalkozónőnél.**



A képzésen végzettek **33%-a** pedig **egyedi válaszokat** is adott, amelyek tükrözik a még nem vállalkozó **24 fő** véleményét is. Többen közülük **vállalkozás indítását** tervezik a

közeljövőben, valamint **konkrét lépéseket is tettek** ennek érdekében. Egy részük számára a **képzés segített a vállalkozási ötlet újragondolásban, tudatosításban vagy annak elvetésében.**

Az egyedi válaszok felsorolásszerűen:

- Sokféle szempontból újragondoltam a terveimet, "vállalkozó szellem", megvalósíthatóság, stabilitás, tb.
- Hamarosan elindítom a vállalkozásomat.
- Beláttam, hogy van az a pont, amikor váltani kell.
- Időnként projekt szinten foglalkozom vele. A csoporttagokkal (4-5fő) aktív kapcsolattartás
- A képzés révén utána ismertem meg a jogászomat és a könyvelőmet, akikkel biztonságban érzem magam.
- Kikristályosodott a hogyan tovább iránya, fellendítve ezzel a vállalkozást.
- Bár találtam állást az eredeti szakmámban, de határozott idejű a szerződése, ezért a tréningen szerzett ismeretek birtokában tudatosabban és magabiztosabban készülök a szerződés lejáta utáni időszakra.
- Adott munkákkal kapcsolatban ideális óradíj meghatározásában, árképzésben segített a képzés.
- A vállalkozási elindítása előtt a stratégián és rövid távú terveken is változtattam, nagyon sok időt, energiát és pénzt takarítottam azzal, hogy részben a képzésnek hála elhalasztottam pár hónappal a vállalkozás elindítását.
- Saját projektemmel bekapcsolódtam a szüleim kisvállalkozásába.
- Továbbra is tervezem vállalkozás indítását, de még nem jött el az ideje.
- Még nem indítottam el a vállalkozásomat, de dolgozom rajta. A képzés befejezése óta még csak 1 hónap telt el.
- Pontosabban tudom milyen területen, mennyit kell fejlődnöm, változtatnom, hová fordulhatok információkért stb.
- A munkahelyemen nagyon sok dolgot hasznosítottam az ott tanultakból.
- El fogom indítani a vállalkozásomat.
- Elindultam a vállalkozáshoz vezető úton, képzéseket végeztem/végzek.
- Weboldalt indítottam el.
- Kialakítottam, hogy milyen területen és hogyan tudok vállalkozni gyed után.
- A képzés előtt nem volt vállalkozásom, a képzés segített a vállalkozási ötlet részletes kidolgozásában, ennek gyakorlati megvalósíthatóságán dolgozom jelenleg.
- Átértékeltem az új vállalkozási ötletemet, realisabb célokat tűztem ki, és átütemeztem a megvalósítást.
- Készülőben a saját honlapom.
- Sok erőt kaptam a vállalkozás indításához, csak rajtam múlik, hogy még nem indult el.
- Mindenképpen hatással volt rám a képzés, de úgy érzem, hogy még ennek van kifutási ideje. Ugyan nőtt a nyereségem, de nem konkrétan a tanfolyamnak köszönhetően. De a terveimben egyértelműen érezni a tanfolyam hatását.
- Közelebb vitt az elképzelésem gyakorlati megvalósításához, még úgy is, hogy még nem indultam el.
- Tudatosabb lett a kapcsolatépítés, piackutatás.

8. A vállalkozás sikereinek, kudarcainak okaira vonatkozó kérdések felmérése

Hogy mitől sikeres egy vállalkozás, azt az alábbi válaszadásokból tudjuk meg a képzésen részt vevettől. A válaszadásnál húsz fő írta, hogy nincs vállalkozása. A válaszadók többsége elsősorban a vállalkozás és saját tudásuk fejlesztését valamint az egyedi ötlet megvalósítását érzik sikernek.

Tartalom	Válaszok száma
Folyamatosan fejlesztem magamat és a vállalkozásomat, nyitott vagyok az új ismeretekre.	30
Sikerült egy egyedi ötletet megvalósítanom.	17
Felismertem egy piaci rést.	13
Együttműködöm más vállalkozókkal.	13
Jobban menedzselem vállalkozásomat, mint a versenytársaim.	7
Még nem vagyok sikeres a vállalkozásomban.	7
Jobban ismerem a piacot, mint versenytársaim.	5

A kapott válaszok gyakoriságának sorrendjében az alábbiakat gondolják üzleti kudarcaik okairól. A válaszadáskor 17 fő jelölte, hogy nincs vállalkozása és 10 fő egyedi választ írt. A válaszadók **egyharmada elsősorban a pénzügyi forrás hiányát** jelölte meg kudarcnak.

Okok	Válaszok száma
Pénzügyi forrás hiánya	20
Nem rendelkezem a megfelelő ismeretekkel a hatékony működtetéshez	11
Egyéb, éspedig...	10
Nincs kereslet a termékemre/szolgáltatásomra	5
Nem tudom megítélni, még nem jöttem rá, miért nem megy az üzlet	5
Túl drága a termékem/szolgáltatásom	4
Nincs ilyen, mert sikeres a vállalkozásom	3

Az üzleti kudarcok mögöttes okaira az **egyedi válaszokból láthatjuk a valóságos problémákat, amelyek tanácsadási, együttműködési, időgazdálkodási, szervezési, ismeretbővítési tevékenységeket vagy szolgáltatásokat igényelnek.** Ezen kívül megjelenik az **érzelmi alapú döntés, valamint az önbizalomhiány is, mint tényező.**

- Nagyon hiányzik, hogy átbeszéljek dolgokat.
- Egyedül vezetem a Kft., melynek alkalmazottja vagyok és az összes munka (marketing, raktározás, leltár, kliensek generálása, stb. Rám hárul három kisgyermek mellett és nincs anyagi forrásom alkalmazottak felvételére vagy profi marketing és sales-es csapatra.
- Kevés az időm.
- Nagy kudarcok nincsenek, azokat többnyire kezelni tudom.
- A vállalkozás még csak egy hónapja indult + kevés a tapasztalatom a területen, folyamatosan tanulok.
- Tervezés és számolás helyett az érzéseimre hallgatok.
- Néha a partnerek hozzáállása aggasztó.
- Marketing ismereteim még hiányosak.
- Önmagamot érzem a vállalkozásom legnagyobb kerékkötőjének (önbizalomhiány, bizonytalanság) egyben motorjának is (minőség, tisztesség, kitartás).
- Kezdként, függetlenül a tőkeerős ügyfélkör bizalmába férkőzés nehézkes - fővárosi nagy pályázatíró cégekben bíznak.

9. Vállalkozásindítás és/vagy fejlesztés

A vállalkozás elindításához vagy annak fejlesztéséhez a **tőkét, az időt, a jó munkaerőt, a nagyobb szakértelmet** érzik a legnagyobb szükségként. Egy válaszadónál minden a tervei szerint halad, heten pedig konkrétan megfogalmazták, hogy mire lenne szükségük, **főként együttműködő partnerekre, csapatra, újabb ismeretekre, magabiztosságra, merészségre.**

Tartalom	Válaszok száma
Nagyobb tőkére	31
Több szabadidőre, amit a vállalkozásra lehet fordítani	18
Jó munkaerőre	14
Nagyobb szakértelemre	13
Jobb ötletekre	9
Egyéb, éspedig...	7
Nincs ilyen, minden a terveim szerint halad	1

Egyedi konkrét válaszok alapján:

- Fizetőképes keresletre, frekventáltabb helyszínrre.

- Profi csapatra, akik kézbe veszik a honlapot, a marketinget, az értékesítést, a promóciót, a kliensekkel való kapcsolattartást és egy rendelőt.
- Magabiztosságra, bátorságra, egy jó együttműködő partnerre, akivel képességeink kiegészítik egymást.
- Egy kis merészségre.
- Az ötlet átbeszélésére szakemberrel - de ezt hamarosan megteszem.
- A "szakértelmet" nem a munkámban, hanem pl. A marketingben értem. Franchise partnerek lehetnének jó munkaezők.
- Együttműködő partnerekre, jobb online megjelenésre.

A vállalkozó fejlődési területei

Arra a kérdésre, hogy magának a vállalkozónak, mely területen kellene még fejlődnie, **első három helyen a marketing és social media, valamint a pénzügyi ismeretek** áll. A marketing és pénzügyi terület női vállalkozók számára kihívás, *de ma már felismerik, hogy saját maguknak is kell ezeken a területeken folyamatosan fejlődniük, tenniük.*

Fejlesztendő terület	Válaszok száma
Marketing	36
Pénzügy	27
Social Media (Facebook, Twitter Stb.)	25
Adózással kapcsolatos ismeretek	22
Vállalkozói ismeretek	17
Egyéb, éspedig...	11
Informatika	9

Az egyedi válaszok tükrözik, hogy többségüknek **az üzleti kapcsolatok, együttműködés kiépítésében és értékesítésben** szükségük fejlődniük.

- Hogyan kell partnert találni egy vállalkozáshoz?
- Kapcsolati háló kiépítése. (nem vagyok budapesti és kb. Most tudtam elkezdni napi szinten dolgozni, mert a gyermekeim óvodában, bölcsiben vannak nap közben.
- Stratégiai tervezés és a terv végrehajtásának mérhetősége, nyomon követése.
- Ötlet kéne leginkább és tőke.
- Sales, társadalmi vállalkozások sajátosságai.
- Nyelv, nemzetközi kapcsolatok.
- Vezetői készségek.
- Sales!
- Üzleti kapcsolatok.
- Szakirányú végzettség.
- Együttműködő partneri kapcsolatok építése.

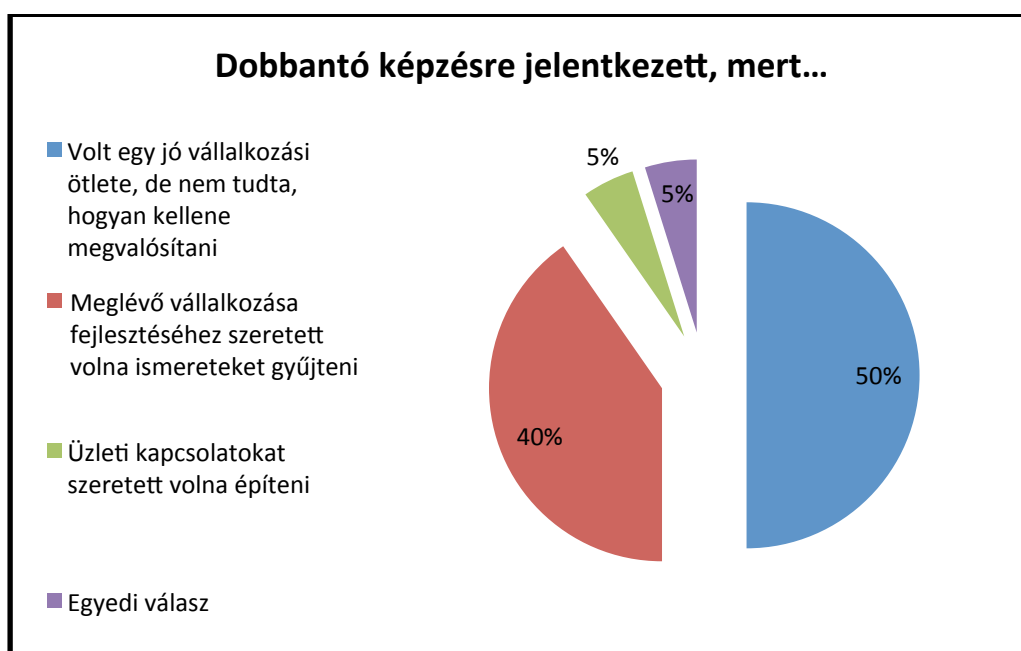
A vállalkozások legerősebb pontja

Vállalkozások legerősebb pontja a válaszadók szemszögéből, mutatja, hogy a női vállalkozók a **folyamatos fejlődést (38%)** és a **stabil ügyfélkapcsolatokat (16%)** tekintik vállalkozásuk legnagyobb erősségének, nem feledve a jó csapat meglétét (9%) és a bővülő szolgáltatási palettát (9%) sem. A képzések során a SEED Alapítvány egyik fő célja, hogy a képzésen résztvevők tudatos vállalkozókká váljanak és így versenyképességüket is növeljék.

Tartalom	Válaszadók száma
Folyamatos fejlődés	24
Stabil ügyfélkapcsolatok	10
Jó csapat	6
Bővülő szolgáltatások	6
Hatékony marketingkommunikáció	3
Növekvő értékesítés	2
Egyedi a palettája	1
Olyan piaci rést tölt be, amire évről-évre nagyobb a kereslet	1
Rugalmasság, vevői igényekhez igazodó szolgáltatás nyújtás	1
Személyre szabott szolgáltatások, nagy tapasztalat	1

10. A Dobbantó képzésre történő jelentkezések

Hogy miért jelentkezett a Dobbantó képzésre kérdésre kapott válaszok jól tükrözik, hogy a nők többsége két okból vesz részt egy képzésen: **50% azért mert még nem vállalkozó és van egy ötlete, amelyről szeretné meg tudni, hogy hogyan lehet megvalósítani és 40% pedig már vállalkozó és ismereteit szeretné bővíteni.**



Ez a vegyes indítatás adja meg a Dobbantó képzéseken részt vettek vegyes összetételét, valamint különböző igényeiket és szükségleteiket a vállalkozás indításával vagy vállalkozás működtetésével kapcsolatban. A hathetes képzés során épp ez az összetétel a trénerek számára kihívást jelent, hogy az eltérő igényeknek és tematikának megfelelő jó minőségű ismereteket és gyakorlati tapasztalatokat nyújtsanak számukra, valamint ez teszi lehetővé, hogy a különböző vállalkozói életszakaszban levő nők egymást segítsék és fejlesszék a tréningmódszer kicssoportos, nagycsoportos valamint páros gyakorlatai során.

11. Az online felmérés eredményei alapján levont főbb következtetések

Megállapítható, hogy a hathetes képzések a vállalkozni kívánó és már vállalkozó nők számára **elérték a kitűzött célokat és nagy szükség lenne újabb csoportok indítására**. A képzés **tematikája megfelelő, az új módszertanok beépültek** és hasznosak. Tartalmi szempontból továbbra is a **vállalkozás működtetéséhez szükséges ismeretek, a pénzügyi valamint adózási ismeretek és marketing ismeretek szükségesek**, és emellett nagy hangsúlyt kell fektetni a **vezetői készségek, az önbizalom növelése és a piaci ismeretek fejlesztésére** is.

A képzés elvégzése **nem garancia** arra, hogy a nők vállalkozásba kezdjenek, de segíti őket a **vállalkozási ismeretek elsajátításában valamint annak a döntési folyamatnak a tudatosítását**, hogy vállalkozzon-e, vagy teljesen vesse el az ötletét. Ezt a képzésre jelentkezési indokok is alátámasztják, azaz **50%-uk a vállalkozási ötletét szeretné tesztelni és 40%-uk pedig ismereteiket kívánja bővíteni az adott területeken**. A kapcsolattartási és az együttműködési válaszok alapján **erősíteni kell a képzésen részt vettek számára a különböző üzleti klubesemények vagy találkozókön való részvétel** lehetőségét, hogy üzleti kapcsolataik bővüljenek.

12. Javaslatok az elemzés eredményei alapján a jövőre vonatkozóan

A kapott válaszok azt is tükrözik, hogy egyes témákban továbbra is fejleszteniük kell magukat, és szükségük van üzleti kapcsolatokra és együttműködésre is, melyet a különböző típusú, **rendszeres találkozók** segíthetnének hatékonyan, ahol a képzésen részt vettek megoszthatják tapasztalataikat és üzleti kapcsolatokat is építhetnek.

A válaszadók közül 46 fő jelezte, hogy szívesen ad további személyes interjút, ebből 33 fő vállalkozó. A **13 interjúkészítésre nyitott, de nem vállalkozónót** online illetve telefonos interjú formában lenne érdemes megkeresni, hogy választ adjanak arra a kérdésre, hogy mi az oka annak, hogy a vállalkozási ötletét elvetette. Az elmúlt évek munkája és az interjúra nyitott fennmaradó **33 vállalkozónó** válaszai alapján javasoljuk, hogy készüljön el egy **„Dobbantós voltam, ma vállalkozónó vagyok” cikksorozat**, amely a személyes fejlődést és vállalkozások bemutatását tartalmazza.

Budapest, 2014. február 24.