

STORYTELLING ÎN AFACERI ȘI COMUNITATE

*Povestea Ta, Ideile Tale și
Emoția care Crește Afacerea*

2

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor
din Mediul Rural

EmpowerHER Rural Business

Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas



Un Proiect Erasmus+ | Cofinanțat de Uniunea Europeană

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor
din Mediul Rural

EmpowerHER Rural Business

Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas



2

STORYTELLING ÎN AFACERI ȘI COMUNITATE
Povestea Ta, Ideile Tale și Emoția care Crește Afacerea

2

Ghid Practic. Modulul al II-lea

STORYTELLING ÎN AFACERI ȘI COMUNITATE

Povestea Ta, Ideile Tale și Emoția care Crește Afacerea

EmpowerHER Rural Business

Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas



Cofinanțat de Uniunea Europeană

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

Despre proiectul EmpowerHER

EmpowerHER Rural Business este un proiect european care sprijină femeile antreprenoare și pe cele cu idei de afaceri din mediul rural să își dezvolte competențele antreprenoriale, vizibilitatea digitală și reziliența personală.

Prin formare practică și instrumente de wellbeing, storytelling și competențe digitale, proiectul susține dezvoltarea unor afaceri sustenabile și creșterea participării femeilor în ecosistemele antreprenoriale locale și europene.

Proiectul susține minim 25 de femei antreprenoare din mediul rural din Transilvania (cu focus pe județul Alba), România prin:

- workshopuri practice de dezvoltare antreprenorială
- competențe digitale pentru branding și promovare
- instrumente de wellbeing și management al stresului
- acces la o comunitate de sprijin și mentorat, acces la spațiul de coworking rural VIE HUB, un spațiu pentru lucrul la starea de bine, storytelling, vizibilitate digitală, întâlniri de lucru cu specialiști din domenii antreprenoriale conexe.
- participarea la un târg regional în Austria pentru creșterea vizibilității afacerilor locale și experimentarea/învățarea altor metode de promovare practicate în UE.

Inițiativa combină dezvoltarea antreprenorială cu dezvoltarea personală, creșterea rezilienței și prevenirea stresului - susținând în acest fel un mediu sustenabil pentru femeile din mediul rural.

Un proiect Erasmus+

Acțiune: Small-scale Partnerships in Adult Education

Cod proiect: KA210-ADU-000362384

Cofinanțat de Uniunea Europeană



STORYTELLING ÎN AFACERI ȘI COMUNITATE
Povestea Ta, Ideile Tale și Emoția care Crește Afacerea
Materiale și resurse disponibile pe www.viehub.ro/resurse

AUTOARELE GHIDULUI

Nicoleta Pfeffer-Barbela

Formator, Trainer Certificat Meditație Mindfulness & Consultant Dezvoltare Rurală

Nico Pfeffer-Barbela activează la intersecția dintre educația pentru starea de bine și cea pentru antreprenariat. Este fondatoarea citySTILLE – Mindfulness Center Vienna (actual STILLNESS – THE SPACE), trainer certificat în educația adulților cu formare anterioară academică în domeniul economic și din 2014 facilitator certificat în meditație și mindfulness (Austria).

De peste zece de ani lucrează cu lideri, cu mediul academic sau organizații internaționale din Austria și România în sfera mindfulness, prevenirea stresului și dezvoltarea unui echilibru între aspectul personal și cel antreprenorial.

Prin experiența anterioară în microfinanțare și lucrul cu comunități rurale extinse din Transilvania, susține antreprenorii locali în dezvoltarea ideilor de business și a încrederii antreprenoriale bazate pe reziliență.

Stilul său de facilitare se bazează pe instrumente practice și personalizate care ajută participanții să transforme ideile în acțiuni concrete și să dezvolte afaceri sustenabile bazate pe echilibru și starea de bine.

www.citystille.com www.viehub.ro

Petra Christine Bernklau

Formator, Trainer în Educație Financiară & Facilitator Business Laughter Yoga

Petra Christine Bernklau este trainer și consultant de business specializat în educație financiară, Laughter Yoga și metode de învățare bazate pe psihologie pozitivă. Ca educator certificat pentru adulți, ea sprijină femei, antreprenori și organizații să își dezvolte claritatea financiară, gândirea economică și capacitatea de a lua decizii sustenabile în activitatea profesională și antreprenorială.

Abordarea sa este structurată și orientată spre rezultate, oferind perspective practice, optimiste și clare asupra dezvoltării economice și a managementului contabil al unei afaceri, utile atât pentru viitori antreprenori, cât și pentru cei aflați deja în activitate.

Petra facilitează workshopuri și programe care combină educația financiară, psihologia pozitivă și învățarea experiențială.

În cadrul proiectului EmpowerHER Rural Business, Petra contribuie cu expertiză în claritate financiară, mindset pozitiv și instrumente digitale pentru dezvoltarea afacerilor, susținând consolidarea încrederii, rezilienței și a spiritului de colaborare în comunitățile antreprenoriale.

www.smile2work.at www.viehub.ro

STORYTELLING ÎN AFACERI ȘI COMUNITATE

Povestea Ta, Ideile Tale și Emoția care Crește Afacerea

Acest ghid practic sprijină femeile antreprenor din mediul rural să transforme experiența personală, abilitățile și ideile proprii în direcție clară de business, vizibilitate mai bună și creștere cu sens.

Ghidul combină reflecția personală, exercițiile practice, gândirea antreprenorială și inspirația comunitară. Este creat pentru a ajuta participantele să recunoască valoarea pe care o poartă deja în ele și să o exprime într-un mod pe care ceilalți îl pot înțelege, aprecia și susține.

Storytelling în Afaceri și Comunitate

În interiorul acestui ghid vei găsi temele:



1. Introducere. Povestea ta ca Resursă în Business

Cum experiența personală, valorile, reziliența și lecțiile de viață pot deveni fundație pentru idei de business și comunicare autentică.

2. Storytelling în Comunitate

Ce înseamnă storytelling în mod practic și cum poveștile autentice creează încredere, conexiune emoțională, vizibilitate și interes.

3. De la Claritate Interioară la Direcție Exterioară: Vizibilitate și Comunicare

Claritatea direcției susține decizii mai bune și pași următori făcuți cu încredere: comunica mai clar și devii vizibilă în mod autentic, real.

4. Idei de Business din Viața Reală (inspirate în România, Austria sau Europa).

Cum multe idei valoroase pornesc din priceperi practice, pasiuni, nevoi observate, resurse locale sau dorința de a ajuta.

5. Nevoi Antreprenoriale și Povestea care te Susține

Încredere, structură, prețuri, comunicare, timp, vizibilitate digitală și susținere. O poveste clară se poate plia pe nevoile pieței.

6. Profilul de Client și Oamenii potriviți pentru Povestea ta

Cum te adresezi persoanelor potrivite prin produsul sau serviciul tău. Vorbește-le direct!

7. Emoția din spatele a Ceea ce oferi. Scrie-ți povestea!

Bucuria, pasiunea, grija și sensul care dau valoare muncii tale și o fac memorabilă!

8. Prezentare, Strategie și Povești spuse Digital

Cum te prezinți prin povestea ta la conversații, târguri, recomandări, social media și prezență în comunitate.

9. Comunitatea ca Spațiu de Creștere și vizibilitate

Cum colaborările, rețelele locale și sprijinul reciproc pot susține dezvoltarea afacerii pe plan local, regional și european.

10. Exerciții și Pagini de Reflecție din Ghid

Întrebări, notițe, idei și pași următori pentru businessul tău și pentru cercurile sau comunitățile din care faci parte sau pe care le vei crea.

Alte Tipuri de Inspirație din afara Europei: Ikigai (Japonia) & The Golden Circle (America).



*Povestea ta nu este separată de
afacerea ta.
Ea poate deveni unul dintre cele mai
mari atuuri ale tale.*



1.INTRODUCERE

Povestea Ta. Avantajul de a te lăsa văzută așa cum ești

În primul modul ai explorat starea de bine, echilibrul interior și exerciții simple de prezență mindfulness care susțin claritatea, calmul și deciziile mai conștiente. Prin momente scurte de atenție și respirație, ai început să crezi mai mult spațiu interior într-o viață cu multe responsabilități.

Această bază este importantă. Când există mai multă claritate în interior, devine mai ușor să vezi ce contează cu adevărat și în ce direcție dorești să mergi.

Povestea Ta în Business

În acest modul orientăm atenția către exterior. Pornim de la experiența ta, valorile tale, motivația și ideile tale și explorăm cum pot deveni fundația unui business autentic și sustenabil.

Multe afaceri frumoase încep din lucruri reale: o pricepere practică, o pasiune, o nevoie observată în comunitate sau dorința sinceră de a oferi ceva valoros altor oameni.

Merită să te întrebi:

- Ce emoție stă în spatele a ceea ce faci?
- Ce îți aduce bucurie atunci când creezi sau ajuți?
- Ce dorință te inspiră să începi sau să continui?
- Ce parte din experiența ta poate deveni valoroasă pentru ceilalți?

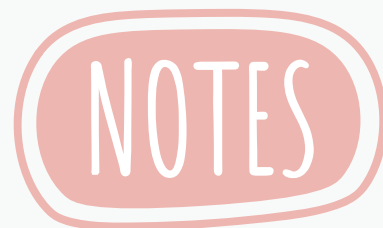


Storytelling-ul este modul prin care îți exprimi povestea, motivația, valorile și emoția din spatele produsului sau serviciului pe care îl oferi, într-un mod clar și memorabil. Este felul în care oamenii înțeleg nu doar ce vinzi, ci cine ești, de unde vine ideea ta și de ce ceea ce faci contează.

Prin storytelling, un produs capătă identitate, iar un serviciu capătă sens și conexiune umană. Oamenii aleg adesea să cumpere nu doar pentru utilitate, ci și pentru încrederea și autenticitatea pe care le simt în spatele a ceea ce oferi.

PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

2.POVESTEA TA ÎN COMUNITATE

Povestea ta poate crea conexiuni valoroase și în comunitățile din care faci parte sau în locul în care trăiești. Atunci când oamenii ajung să te cunoască așa cum ești, cu valorile, priceperile și intențiile tale sincere, se pot naște relații autentice.

Din această apropiere pot apărea susținere, recomandări, colaborări și încredere. Oamenii aleg mai ușor să sprijine o persoană pe care o înțeleg și cu care rezonază.

Uneori, primul pas spre creștere nu începe departe, ci chiar aproape de tine: în satul tău, în cercul tău de oameni, în comunitatea care te vede și te poate susține.

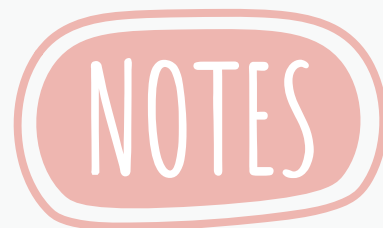
Povestea ta nu este un detaliu. Ea
este începutul impactului tău în lume.

*Lumea are nevoie de ceea ce doar tu
poți oferi.*



PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

3.DE LA CLARITATE INTERIOARĂ LA DIRECȚIE EXTERIOARĂ: VIZIBILITATE ȘI COMUNICARE

Un produs bun sau un serviciu valoros are nevoie și de vizibilitate. Atunci când ai claritate asupra direcției tale, devine mai ușor să arăți oamenilor cine ești, ce oferi și cum îi poți ajuta, iar astfel pot apărea mai natural încrederea și interesul.

Comunicarea eficientă nu înseamnă mesaje complicate. De multe ori, cele mai puternice forme de promovare sunt simple, clare și autentice.

Vizibilitatea se construiește pas cu pas, prin prezență constantă și prin felul sincer în care vorbești despre ceea ce faci.

Exemple simple de vizibilitate:

- o prezentare clară atunci când cineva te întreabă cu ce te ocupi
- fotografii reale cu produsele sau procesul tău de lucru
- recomandări primite de la clienți mulțumiți
- participarea la târguri, evenimente locale sau întâlniri de comunitate
- o pagină de social media actualizată constant
- distribuirea poveștii tale și a valorilor tale



Întreabă-te:

- Oamenii înțeleg rapid ce ofer?
- Comunic într-un mod clar și prietenos?
- Povestea mea se simte autentică?
- Sunt suficient de vizibilă pentru cei care ar avea nevoie de mine?

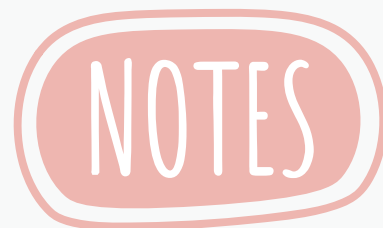
Nu este nevoie să fii peste tot. Este suficient să fii prezentă în locurile potrivite, cu un mesaj sincer și constant.

Vizibilitatea nu începe cu promovarea perfectă. Începe atunci când autenticitatea ta devine vizibilă, comunitatea începe să te cunoască și să se bucure de ceea ce oferi.

Energia ta atrage oamenii potriviți. Ceea ce oferi nu trebuie să fie pentru toată lumea, ci pentru cei care rezonază cu tine.

PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

4. IDEI DE BUSINESS DIN VIAȚA REALĂ

Multe idei de business valoroase nu pornesc din planuri complicate, ci din viața de zi cu zi. Ele apar adesea din ceea ce știi deja să faci, din lucrurile care îți plac, din nevoi observate în jurul tău sau din dorința sinceră de a ajuta.

- O pricepere practică poate deveni un serviciu – noul tău loc de muncă.
- O pasiune poate deveni produs.
- O problemă observată poate deveni oportunitate pe care nimeni altcineva nu a văzut-o încă! O resursă locală poate deveni avantaj – e acolo!

De multe ori, alături de o poveste sinceră, ceea ce pare obișnuit pentru tine poate fi valoros pentru altcineva.



Idei simple de business din România, Austria și Europa:

Alimentație: brunch rural de weekend, coșuri gourmet cu produse locale, gemuri și siropuri artizanale, biscuiți pentru cafenele, picnic baskets.

Textile: șorțuri reinterpretate, geți handmade, lenjerii cu plante aromatice, accesorii brodate, produse personalizate manual cu motive tradiționale locale.

Artizanat: lumânări parfumate, ceramică rustic-modernă, obiecte din lemn gravate, decorațiuni sezoniere, coș cu cadouri locale.

Naturale: lavandă, ceaiuri premium, săpunuri botanice, perne aromatice, mixuri pentru baie sau relaxare.



Grădină: cutii săptămânale cu legume, răsaduri bio, flori de sezon, plante aromatice la ghiveci.

Servicii Familie: oala cu mâncare sănătoasă de la țară livrată săptămânal, organizare casă, cumpărături locale.

Servicii Copii: ateliere creative în natură, club de vacanță rural, afterschool cu grup mic.

Servicii Seniori: mese calde livrate, companie, cumpărături, ajutor digital.

Evenimente: aniversări rustice, picnic elegant, decor floral local, seri tematice.

Turism Rural: camere slow living, weekend fără telefon, brunch la fermă, retreaturi simple.

Experiențe Locale: degustări locale, atelier de pâine, zi de cules lavandă, plimbări ghidate.

Digital: fotografie de produs, social media.

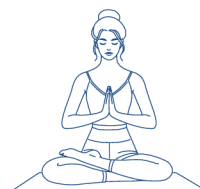


Reels în grădină, Ateliere Canva, Pagini

Administrativ: programări online, organizare documente, suport clienți, asistent virtual rural.

Cadouri: coșuri locale, pachete corporate, seturi wellbeing – colaborare din sat!

Wellbeing: ceremonial al ceaiului, mindfulness în natură, yoga, cercuri de femei.



Oferte mobile: frumusețe la domiciliu, masaj la domiciliu, consultanță mobilă, mici reparații.

Uneori, cea mai bună idee nu este ceva nou, ci ceva local, autentic și prezentat memorabil, și cel mai important, ce ți se potrivește natural!

Nu este nevoie să inventezi ceva complet nou. Uneori este suficient să observi mai clar ce există deja și să îi oferi o formă utilă, atractivă și bine prezentată.

ÎNTREABĂ-TE:

- Ce știu să fac bine?
- Ce îmi place să fac?
- Ce îmi cer deja oamenii?
- Ce lipsește în zona mea?
- Ce resurse locale pot valorifica?

*Multe idei bune există
deja în experiența, mâinile
și sufletul tău.*

5. Nevoi Antreprenoriale la Început de Drum și Povestea care te Susține

În multe sate și comunități din Transilvania, Romania sau Uniunea Europeană, femeile poartă zilnic mai multe roluri în același timp: familie, gospodărie, loc de muncă, grijă pentru ceilalți și dorința de a construi ceva al lor. Din acest motiv, începutul unui business poate aduce atât entuziasm, cât și provocări sau întrebări firești.

Cum încep? Cum mă organizez? Cum găsesc timp? Cum stabilesc prețurile? Cum mă fac cunoscută?

Aceste întrebări sunt normale și apar frecvent în primele etape ale antreprenoriatului rural.

În cadrul chestionarelor derulate prin proiectul aflat în curs, cele mai pregnante nevoi exprimate de participante sunt legate de comunitate și de susținere reală. Multe femei își doresc să nu mai meargă singure pe acest drum, ci să aibă acces la un spațiu în care pot învăța, întreba, colabora și crește împreună.

Au fost evidențiate în mod repetat următoarele nevoi:

- apartenență la o comunitate activă și pozitivă
- susținere reală, încurajare și schimb de experiență
- claritate pentru următorii pași în business
- promovare și mai multă vizibilitate
- sprijin digital și utilizarea social media
- idei noi, ajustare sau re poziționare business și inspirație practică
- curaj pentru a începe sau a extinde activitatea
- colaborări locale și regionale
- echilibru între muncă, familie și timp personală – starea de bine



În cadrul workshopului și ghidului **Storytelling, Business & Community – Povestea Ta, Ideile Tale și Emoția care Crește Afacerea**, povestea personală nu este doar un instrument de promovare.

Ea poate deveni puntea dintre experiența ta, nevoile pieței și oamenii care caută exact ceea ce poți oferi.

Chiar și nevoile tale se pot transforma într-o poveste. Fie că ești la nivel de idee, la început de drum sau ai deja experiență în business, provocările, pașii făcuți și lecțiile învățate pot inspira încredere și apropiere.

Viața de zi cu zi și povestea noastră reală, spusă oamenilor cu care rezonăm, sunt adesea sursa de putere care ne ajută să continuăm și să creștem.

Întreabă-te:

- De ce fel de susținere am nevoie acum?
- Cine sunt oamenii cu care pot (sau cu care nu pot) crește împreună?
- Ce parte din povestea mea poate inspira alte femei? Cum o spun?
- Cum pot transforma experiența mea într-o poveste-ofertă utilă?

Nevoile tale de astăzi, conștientizate - pot deveni direcția, puterea și povestea care te susține mâine.



6. Profilul de Client și Oamenii potriviți pentru Povestea ta

Cum te adresezi persoanelor potrivite prin produsul sau serviciul tău. Vorbește-le direct!

Multe afaceri mici încearcă la început să vorbească tuturor. În practică, mesajele generale sunt mai greu de reținut și creează mai puțină conectare. Comunicarea devine mai eficientă atunci când știi clar cui te adresezi.

Profilul de client înseamnă să înțelegi cine are cea mai mare nevoie de ceea ce oferi, cine apreciază valoarea ta și cine este mai deschis la stilul tău de lucru.

Studiile din marketing și comportamentul consumatorului arată că oamenii reacționează mai bine la mesaje în care se recunosc. Atunci când cineva simte că vorbești exact despre nevoia sa, interesul și încrederea cresc mai repede.



CÂTEVA EXEMPLE SIMPLE:

- o mamă ocupată care caută mâncare sănătoasă gata pregătită
- o persoană care dorește cadouri din regiunea sa din materiale naturale
- un turist interesat de experiențe rurale reale și care respectă mediul
- o femeie singură care caută modalități de petrecere a timpului liber
- o familie care are nevoie de ajutor practic și de încredere

ÎNTREABĂ-TE:

- Cine are nevoie cel mai mult de ceea ce oferi?
- Cine apreciază stilul meu și valorile mele?
- Ce problemă concretă rezolv?
- Unde pot întâlni acești oameni? Digital sau real?
- Unde lucrează, ce preferințe alimentare sau de petrecere a timpului liber au?
- Cum le pot vorbi mai simplu și direct?



Exercițiu scurt – Clientul ideal

Eu ajut

(ex: mame ocupate, turiști, familii, femei antreprenor)

Care au nevoie de

(ex: timp, relaxare, produse din elemente naturale, sprijin)

Prin

(ex: produsul / serviciul meu)

Oamenii se simt

(ex: ușurați, bucuroși, inspirați, susținuți)

Nu trebuie să convingi pe toată lumea.

Este suficient să ajungi la oamenii potriviți.



7. Emoția din Spatele a Ceea ce oferi. Scrie-ți Povestea!

Bucuria, pasiunea, grija și sensul care dau valoare muncii tale și o fac memorabilă.

Mulți oameni cred că aleg doar produse sau servicii. În realitate, oamenii aleg de fapt felul în care se simt în legătură cu produsul sau serviciul pe care îl oferi.

Un produs poate fi util.

Un serviciu poate fi corect.

Dar emoția autentică este adesea ceea ce rămâne în memorie și motorul care activează dorința de cumpărare.



Când în spatele muncii tale există bucurie, pasiune, grijă sau sens, acestea se transmit subtil prin voce, energie, prezentare, detalii și relația cu oamenii. Detaliile vorbesc!

De aceea, două afaceri similare pot avea rezultate diferite. Una vinde doar un produs sau serviciu. Cealaltă transmite o stare, o poveste și o experiență.

Studiile din psihologia consumatorului arată că multe decizii de cumpărare sunt influențate mai întâi de emoție. Oamenii aleg adesea ceea ce le inspiră încredere, le place, îi atrage sau îi face să se simtă bine.

Oamenii își amintesc:

- cum i-ai făcut să se simtă
- dacă au simțit grijă și autenticitate
- dacă au perceput valoare reală
- dacă povestea ta a fost sinceră
- dacă au rezonat cu energia ta



În antreprenoriatul rural, acest lucru poate fi un avantaj major. Produsele și serviciile create cu grijă, răbdare și identitate locală transmit ceva ce nu poate fi copiat ușor.

Oamenii uită uneori ceea ce ai spus.

Dar își vor aminti întotdeauna emoția pe care au simțit-o în legătură cu tine și cu ceea ce oferi.

Descoperă Emoția și Darul din Ceea ce Oferi

1. Ce abilitate există în mine când mă știu?

Uneori, ideile bune nu apar ca ceva nou, ci REdescoperi ceva ce a fost mereu prezent în tine.

Întreabă-te:

- La ce am fost bună încă din tinerețe sau dintotdeauna?
- Ce îmi venea natural, fără efort mare?
- Pentru ce mă apreciau oamenii sau îmi cereau ajutorul?
- Ce fac bine chiar și atunci când nu observ?



Completează:

Talentul meu natural poate fi:

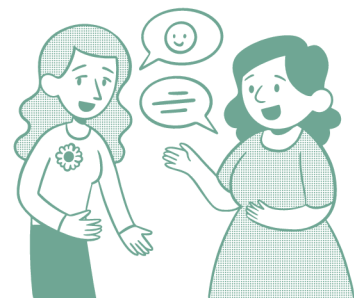
Oamenii mă caută adesea pentru:

2. Ce nu aș putea ține doar pentru mine? Ce trebuie să împartășesc?

Unele lucruri cer să fie exprimate. Când nu le trăim, simțim că lipsește ceva! Cunoști sentimentul?

Întreabă-te:

- Ce simt că trebuie să ofer mai departe?
- Ce nu pot „ține închis” în mine?
- Ce mă face să mă simt vie când fac?
- Dacă nu aș exprima asta, ce mi-ar lipsi?



Completează:

Nu pot trăi deplin fără să exprim:

Când fac asta, (mă) simt:

3. De ce aleg oamenii să fie aproape de mine?

Adesea, oamenii cumpără nu doar un produs sau serviciu, ci și starea pe care o trăiesc lângă tine.

Întreabă-te:

- Cum se simt oamenii în preajma mea?
- De ce le place să petreacă timp cu mine?
- Ce ar cumpăra cu ușurință de la mine și de ce?
- Ce energie, calitate sau atmosferă ofer natural?



Completează:

Oamenii se simt lângă mine:

Ar cumpăra de la mine cu ușurință:

Pentru că eu transmit:



Acum scrie povestea ta:

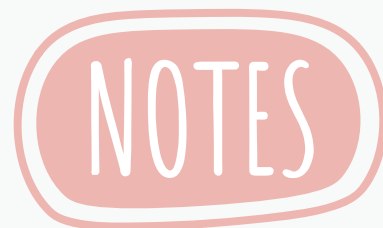
Exemplu de poveste scurtă

Mi-a plăcut mereu să gătesc și să am grijă de oameni facând lucruri simple. Am observat că mulți oameni ocupați, manageri sau familii cu într-un ritm foarte ocupat de viață, nu mai au timp pentru mâncare gătită acasă. Sau gătită ca de mama sau bunica de la țară. Astăzi pregătesc de două ori pe săptămână o oală cu mâncare bună și gustoasă, pe care o duc direct la ei. De două ori pe săptămână, își amintesc de mama de care le este dor, iar copiii lor simt mai aproape gustul și îmbrățișarea bunicilor.

Povestea ta poate deveni puntea dintre cine ești și ceea ce oferi lumii.

PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

8. Prezentare, Strategie și Povești spuse Digital

Cum prezinți povestea ta la târguri, în recomandări, conversații diverse, social media și comunitatea locală.

Multe afaceri rurale au deja ceva extrem de valoros: produse simple, servicii create cu suflet, priceperi reale, răbdare, tradiție și, foarte important, legătura cu natura. Uneori, ceea ce lipsește nu este valoarea, ci felul în care aceasta este prezentată și comunicată digital.

Într-o lume modernă și rapidă, oamenii caută tot mai des lucruri autentice și simple. Poveștile spuse online pot deveni o punte între sat și oraș, între tradiție și prezent. **Când mergi către publicul urban cu ceea ce ai creat la sat, nu vii cu „mai puțin”, ci aduci ceva rar și valoros: rădăcini, simplitate, gust real, care se poate aproape simți prin povestea ta.**

Un produs cu rădăcini la țară poate deveni premium când este prezentat frumos.

Un serviciu local poate deveni dorit când este explicat clar. Și online.

O poveste autentică poate deveni memorabilă când este spusă cu sinceritate.

Strategia nu înseamnă doar marketing complicat. Uneori înseamnă să arăți oamenilor, inclusiv digital, cine ești, ce oferi și de ce contează ceea ce faci.

Uneori înseamnă să spui cu entuziasm cine ești, ce oferi și de ce contează.

Unde îți poți spune povestea, online sau offline:

- în conversații directe
- la târguri și evenimente
- prin recomandări din om în om
- pe Facebook, Instagram sau WhatsApp
- prin fotografii naturale și neîncărcate de emoji!
- prin scurte Video-uri din viața reală
- prin prezența ta calmă și activă în comunitate



Ce apreciază oamenii tot mai mult:

- autenticitate
- produse reale
- oameni de încredere
- estetică simplă și frumoasă
- poveste sinceră
- calitate constantă
- valori clare



Nu încerca să pari altcineva. Lumea modernă este deja plină de imagini perfecte. Ceea ce lipsește adesea este exact ceea ce ai tu: autenticitate, rădăcini la țară și puțină imperfecțiune!

Întreabă-te:

- Ce am valoros și poate nu văd suficient? Întreabă și pe alții!
- Cum arăt mai frumos ceea ce ofer deja?
- Ce poveste simplă pot spune despre produsul meu?
- Cum pot aduce satul meu într-un mod elegant către oraș?

Când îți prezinți rădăcinile cu încredere, ele pot deveni elementul tău de diferențiere.



9. Comunitatea ca Spațiu de Creștere și Vizibilitate

Cum colaborările, rețelele locale și sprijinul reciproc pot susține dezvoltarea afacerii pe plan local, regional și european.

Multe afaceri mici cred că dezvoltarea vine doar din bani, reclame sau investiții mari. În realitate, creșterea începe adesea mult mai aproape: prin oameni, relații și încredere.

În comunitățile rurale, oamenii se cunosc mai bine, observă cine lucrează serios și recomandă mai repede ceea ce este bun. Din acest motiv, comunitatea poate deveni unul dintre cele mai valoroase spații pentru început, susținere și vizibilitate. Din sat în regiune și mai departe!

Uneori, un singur om care vorbește frumos despre tine poate aduce mai mult decât o reclamă scumpă. O colaborare locală poate deschide uși noi. O invitație la un târg sau la un eveniment poate aduce clienți, idei și contacte importante.

Comunitatea nu înseamnă doar locul în care trăiești.

Ea poate include:

- satul sau comuna ta
- orașul cel mai apropiat
- alte femei antreprenor
- clienți care revin și recomandă de mai departe; oamenii călătoresc pentru ceva special.
- grupuri online cu interese comune
- parteneri locali sau regionali
- rețele europene și proiecte internaționale



Atunci când susții și tu alte persoane, comunitatea începe să te susțină înapoi. Încrederea se construiește prin prezență, seriozitate și felul în care contribui.

Într-o lume tot mai digitală, oamenii caută din nou legături reale – legături cu rădăcini! De aceea, afacerile care păstrează componenta umană au un avantaj important.



Întreabă-te:

- Cine sunt oamenii din jurul meu care mă pot susține?
- Pe cine pot susține și eu la rândul meu?
- Unde pot fi mai prezentă în comunitate?
- Ce colaborare simplă aș putea începe?
- Cine mă poate recomanda dacă fac treabă bună?

Nu trebuie să faci totul singură.

Uneori, cel mai rapid drum către creștere începe prin conexiuni sincere, sprijin reciproc și gânduri bune împărtășite cu ceilalți. O conversație potrivită, o recomandare sau o colaborare poate deschide pași noi.

De exemplu, o vecină îți recomandă produsele unei prietene din oraș, cineva te invită la un târg local, iar o altă femeie antreprenor îți arată cum să te promovezi online. Din gesturi simple pot apărea oportunități reale.

Cu cei din jur, cu comunitatea ta, drumul poate deveni mai ușor.

*Pasul următor
pentru afacerea ta
nu este întotdeauna
departe.*



10. Exerciții și Pagini de Reflecție din Ghid

Întrebări, notițe, idei și pași următori pentru businessul tău și pentru cercurile sau comunitățile din care faci parte sau pe care le vei crea.

În multe locuri din lume, oamenii caută direcție nu doar prin planuri stricte, ci și prin înțelegerea propriei povești, a valorilor personale și a modului în care pot contribui în lume.

De la Japonia la Statele Unite sau Europa, modele cunoscute internațional arată că atunci când omul se simte bine, înțelege cine este, ce poate oferi și de ce contează ceea ce face, apare mai multă claritate, încredere și pași mai siguri.

Aceste instrumente nu oferă rețete perfecte. Ele oferă întrebări bune, care te ajută să descoperi răspunsurile potrivite pentru tine.

Pe parcursul acestui ghid, vei găsi și pagini speciale de reflecție și notițe. Folosește-le ori de câte ori simți că apare o idee, o emoție, o clarificare sau un pas important pe care nu vrei să îl pierzi.

Uneori, cele mai valoroase răspunsuri apar spontan, într-un moment simplu de liniște sau inspirație. Ghidul anterior de Mindfulness poate ajuta prin exercițiile pentru starea de bine și claritate. Îl găsești pe site-ul **www.viehub.ro/resurse**.

Pagina de reflecție te poate ajuta să notezi spontan:

- o idee nouă de business
- un mesaj bun pentru promovare
- ceva ce ai descoperit despre tine
- o colaborare posibilă
- un client potrivit la care te-ai gândit
- un pas concret pentru săptămâna următoare

Poți reveni la aceste pagini de mai multe ori. Când scrii, gândurile devin mai clare, iar direcția se conturează mai ușor. Așa cum vezi și în paginile anexate pentru notițe, uneori este suficient să răspunzi sincer la câteva întrebări simple: ce simți acum, ce ți-a atras atenția, ce resurse ai deja sau care ar putea fi următorul pas realist. Tocmai aceste răspunsuri mici pot deschide schimbări mari.

ALTE TIPURI DE INSPIRAȚIE DIN AFARA EUROPEI: Ikigai (Japonia) & The Golden Circle (America)

Modelul Ikigai, asociat culturii japoneze, ajută la descoperirea unei direcții autentice aflate la intersecția răspunsurilor la patru întrebări simple:

- ce îți place să faci,
- la ce ești bună,
- de ce este nevoie în jurul tău și
- pentru ce ar plăti oamenii.



Pentru storytelling, Ikigai te ajută să vorbești nu doar despre produs, ci despre sensul din spatele lui. Povestea ta devine mai clară când pornește din pasiune, talent și valoare oferită altora.

Modelul Golden Circle, creat de Simon Sinek, arată că oamenii se conectează mai întâi cu motivul din spatele unei afaceri. El are trei niveluri: WHY – de ce faci ceea ce faci (cel mai important nivel), HOW – cum lucrezi/realizezi și WHAT – ce oferi concret.

Pentru storytelling, acest model te ajută să mergi dincolo de produs și să comunici sensul, valorile și emoția din spatele muncii tale. Astfel, oamenii nu aud doar oferta ta, ci înțeleg de ce contează - în primul rând pentru tine!

Când oamenii înțeleg sincer de ce faci ceva, apare încrederea și dorința mai intensă de a cumpăra acel produs sau serviciu.

WHY – De ce? / De ce fac ceea ce fac?
HOW – Cum? / Cum ofer acest lucru într-un mod special și autentic?
WHAT – Ce? / Ce ofer concret oamenilor?

*Uneori, un gând notat la timpul
po poate deveni începutul celui
mai important drum:
drumul către tine, abilitățile tale
și povestea ta care abia
așteaptă să fie spusă!*



Scrie atunci când simți.



DOMENII INTEGRATE ÎN ACEST GHID

Storytelling și comunicare autentică
Antreprenoriat rural și dezvoltare de idei
Dezvoltare comunitară și colaborare locală
Descoperirea vocației, direcției și valorificarea competențelor
Resurse utile

RESURSE ȘI REFERINȚE UTILE PENTRU A-ȚI CONTINUA POVESTEA

Acest ghid a fost creat ca sprijin practic pentru teme precum povestea personală, claritatea interioară, storytelling-ul în comunitate, ideile de business, profilul de client, emoția din spatele a ceea ce oferi și vizibilitatea autentică, inclusiv în mediul digital.

1. Simon Sinek – Start With Why / The Golden Circle

Util pentru clarificarea sensului unei afaceri: de ce faci ceea ce faci, cum lucrezi și ce oferi concret.

3. Donald Miller – How to Tell a Story

Ajută la transformarea experienței personale într-o poveste coerentă și memorabilă.

4. Canva Design School & Platform

Resursă practică pentru materiale digitale, storytelling vizual și prezentare online.

5. Héctor García & Francesc Miralles – Ikigai

O sursă de reflecție despre sens, direcție și valoarea pe care o poți oferi mai departe.

6. Exercițiile din acest ghid

Întrebările și reflecțiile propuse pot susține claritatea, direcția și exprimarea autentică.

7. Observația directă și feedbackul comunității

Conversațiile, recomandările și reacțiile reale ale oamenilor rămân resurse esențiale pentru validarea ideilor.

Aceste resurse completează exercițiile din ghid și pot susține dezvoltarea unei povești de business mai clare, autentice și relevante.

DECLARAȚIE DE RESPONSABILITATE (AUTHORS DISCLAIMER)

Conținutul acestui ghid reflectă experiența profesională, cercetarea și perspectiva autorilor în domeniile mindfulness, educație pentru adulți, wellbeing și dezvoltare antreprenorială. Materialul are scop educațional și oferă instrumente de reflecție, exemple și practici care pot sprijini dezvoltarea personală și profesională. Exercițiile și conceptele prezentate în acest ghid nu înlocuiesc consilierea psihologică, medicală sau alte forme de suport profesional specializat. Participanții sunt încurajați să adapteze practicile propuse la propriile nevoi și contexte personale sau profesionale. Responsabilitatea pentru modul în care informațiile și exercițiile din acest material sunt aplicate revine fiecărui utilizator.

DECLARAȚIE DE RESPONSABILITATE (EU DISCLAIMER)

Uniunea Europeană prin programul Erasmus+ nu este responsabilă pentru realizarea acestei publicații. Conținutul reflectă exclusiv punctul de vedere al autorilor, iar Uniunea Europeană și Agenția Națională pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale (ANPCDEFP) nu pot fi considerate responsabile pentru modul în care pot fi utilizate informațiile conținute în acest material. Imaginile și elementele grafice utilizate în acest ghid sunt realizate de autori sau provin din biblioteci de imagini cu licență gratuită pentru utilizare educațională și non-comercială.

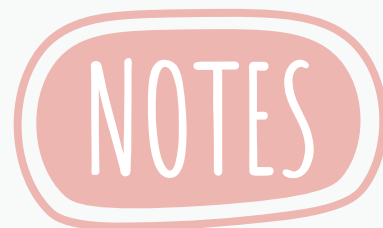
Autoare: Nicoleta Maria PFEFFER-BARBELA & Petra Christine BERNKLAU

EmpowerHER Rural Business - Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas
Proiect Cofinanțat de Uniunea Europeană prin programul Erasmus+ ADU, Parteneriate de Mică Anvergură.



PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

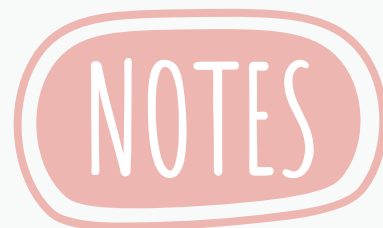
Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

PAGINĂ DE REFLECȚIE & NOTIȚE

Spațiu pentru Ideile Tale



Întrebări generale de reflecție

1. Ce idee, gând sau emoție este prezentă pentru mine acum?

.....

2. Ce mi-a atras atenția cel mai mult în acest capitol?

.....

3. Cum se leagă acest subiect de viața mea / businessul meu?

.....

4. Ce resursă am deja și o pot folosi mai mult?

.....

5. Ce provocare observ că se repetă?

.....

6. Care ar putea fi un pas mic și realist?

.....

IDEI, INSPIRAȚIE, SCHIȚE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFIRMAȚIE!

Ceea ce port în mine merită să prindă formă în această lume.

Pas cu pas, construiesc ceva valoros și unic.

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor din Mediul Rural

EmpowerHER Rural Business

Dezvoltarea Conștientă și Sustenabilă a Afacerilor Femeilor
din Mediul Rural



EmpowerHER

RURAL
Business, Balance & Bridges



GHID PRACTIC

STORYTELLING ÎN AFACERI ȘI COMUNITATE

Povestea Ta, Ideile Tale și Emoția care Crește Afacerea

Acest instrument de învățare este dedicat femeilor din mediul rural care își doresc să își dezvolte sustenabil afacerea sau ideea, pornind de la echilibru interior, claritate și încredere.

Acest ghid face parte dintr-o serie de 3 ghiduri complementare:

- Starea de bine, Mindfulness & Reziliență în Business
- Storytelling sau Povestea Afacerii, Idei, Dezvoltare și Comunitate
- Competențe Digitale pentru Dezvoltarea Afacerii

Împreună, acestea oferă o abordare integrată: de la echilibru interior, la claritate strategică și instrumente digitale aplicate.

**Nicoleta Pfeffer-Barbela
Petra Christine Bernklau**

Proiect co-finanțat prin programul Erasmus+
Parteneriat România – Austria

