

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Александра Проданова

Ръководител банков салон, клон Люлин

Г-жа Проданова работи в Първа инвестиционна банка от 12 години. Има висше образование с магистърска степен по Политология от СУ „Св. Климент Охридски“.

Описва себе си като отговорна, изпълнителна, всеотдайна. Омъжена е, има две деца - момчета на 15 и 9 години.

Споделя, че малко след като спряла да чете приказки, ѝ се наложило пак да започне - този път на децата ѝ. Освен приказки обича творби, които я предизвикват - да прочете или гледа отново и всеки път, когато го прави, да намира нов, по-дълбок, дори различен смисъл. „Животът е твърде недостатъчен, за да научиш всичко от опит“ - казва още.

Харесва нашумялата напоследък сентенция: „Животът е пълен с мъдрости, почти колкото Facebook“.

„Ролята ми в Банката преди всичко, е да бъда ефективна част от екипа - подготвен, експедитивен и позитивен служител в банковия салон. Длъжността изисква още да бъда пример за стандартите, изискванията и целите. На ръководителя в офиса могат да разчитат както колегите, така и клиентите, когато са в затруднение или имат нужда от съдействие“, споделя г-жа Проданова. На стр. 2

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank награди със стипендии ученици и учители от Софийската математическа гимназия

Fibank (Първа инвестиционна банка) награди учениците от Софийската математическа гимназия (СМГ) за отличното им представяне на Международната олимпиада по математика, физика и информатика, която се проведе в Казахстан.

Учениците от СМГ спечелиха 5 златни и 3 сребърни и извоюваха първо място в отборното класиране.

На церемония в централата на Първа инвестиционна банка Главният изпълнителен директор на банката - г-н Васил Христов, лично връчи чекове със стипендии от 700 лв. на всяко едно от децата. С допълнителна стипендия от 1100 лв. бяха наградени и петимата учители, които подготвиха златните медалисти за Олимпиадата в Казахстан.

„Математиката е в основата на развитието. Тя може да се прилага в икономиката, финансите, информатиката и безброй



други области. Щастлив съм, че нашите деца са номер едно в света. Надявам се, че ние от Първа инвестиционна банка и всички представители на бизнеса в страната ще съумеем да създадем достатъчно интересни предизвикателства за тях и да им осигурим подходяща среда за развитие в България“ сподели г-н Васил Христов.

С тази инициатива Fibank стартира дългосрочна социална програма, с която ще подпомага обучението и бъдещо развитие на учениците

от Софийската математическа гимназия. Предстои да бъде учредена стипендия за всички зрелостници на училището. Учениците от СМГ с успех над 5,96 освен по-висок размер на стипендията, ще получат и почетен медал.

Съвместна програма на Fibank и СМГ включва и създаване на специална програма обучителни курсове за ученици от гимназията по: бизнес, мениджмънт, презентационни умения и практика в реална банкова среда.

■ ЕВРОФИНАНСИРАНЕ ■

Българският бизнес отново ще има възможност да инвестира в енергийна ефективност с европейски средства

■ Процедура „Енергийна ефективност за МСП“ от новата Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ (ОПИК) 2014-2020 ще финансира закупуването на активи за намаляване на енергийното потребление в производствения сектор



През март 2016 г. се очаква да стартира дългоочакваната схема „Енергийна ефективност за МСП“, от ОПИК 2014-2020. Целта на процедурата е предоставяне на фокусирана подкрепа на българските

малки и средни предприятия за насърчване изпълнението на мерки за енергийна ефективност с цел постигане на устойчив растеж и конкурентоспособност на икономиката.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Александра Проданова

Ръководител банков
салон, клон Люлин

ОТ СТР. 1

- Г-жо Проданова, разкажете ни за професионалния Ви път и за времето, през което сте част от екипа на Fibank.

- Професионалният ми път започна след като завърших средно образование. Тъй като произлизам от творческо семейство, още докато учех във Философски факултет на СУ, започнах работа в семейната работилница за реклами - Драгофф. Бях част от големи проекти и реализации, гордея се с тях. Постъпването ми в Първа Инвестиционна Банка беше крачка в друга посока, защото имах нужда от промяна и нови предизвикателства. Като част от екипа на Банката, всъщност научих много, постигнах високи резултати, чувствам се уверена и полезна.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Започва с 3в1 и завършва след 17:00 часа. Междувременно преследвам 100 % постигане на предварително поставените и текущите задачи. Денят преминава експресно и всичко е по график, точно както трябва да бъде.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти и управлението на екипа?

- Истинското предизвикателство за мен е балансът. И в работата, и в отношенията с хората, и дори чисто физически, човек постоянно трябва да полага усилия, за да постигне баланс. Все пак



живеем в света на ябълката.

- Какво според Вас е важно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява да ги спечели за клиенти?

- Ние сме хората, които посрещат, идентифицират и изпълняват исканията на клиента. Във Fibank всеки клиент може да заяви и получи всички услуги - от създаване на сметка, карта, депозит, през интернет банкиране и електронен подпис, до кандидат-

стване за кредитни продукти на едно място.

Fibank винаги е била сред водещите банки, предлагайки най-добри условия в България. Голяма част от новите технологии се появяват първо при нас. Имаме гъвкавост при депозитите, каквато друга банка все още не може да предложи. Предлагаме различни и много конкурентни карти, разнообразни интернет услуги и достъпи. Работното време и клоно-

вата мрежа са безупречни. Най-важното обаче, което привлича нашите клиенти е усещането, което създаваме с работата и отношението си - ние сме бързи, държим на информирания избор и не пропускаме да предложим нещо ново и полезно.

- С какво се гордеете в професионален план и в личен план?

- Радвам се, че успех да се изградя като професионалист, с търпение, постоянство и вътрешна мотивация в област, различна от образованието ми. Това ми дава увереност, че мога да се справя с всичко, което реша да предприема.

Благодарна съм и щастлива, че успех да съхраним първата си любов, а заедно с него следваме общи мечти. Създадохме свой дом, направихме го такъв, какъвто искахме и всеки ден градим по нещо ново. Имаме прекрасни деца - самостоятелни и отговорни, помагаме си взаимно. Големите кучета и зеленината в двора допълват семейната ни картинка.

- Как прекарвате свободното си време?

- Свободно време - какво беше това? Шегувам се. Нямам много време, което да се чудя как да използвам - обичам динамиката, промените. Имаме любими места, на които ходим с приятели. Малкото свободно време е време за презареждане - умея да го използвам.



■ ЕВРОФИНАНСИРАНЕ ■

Българският бизнес отново ще има възможност да инвестира в енергийна ефективност с европейски средства

■ Процедура „Енергийна ефективност за МСП“ от новата Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ (ОПИК) 2014-2020 ще финансира закупуването на активи за намаляване на енергийното потребление в производствения сектор

ОТ СТР. 1

На 15 февруари 2016 г. приключи общественото обсъждане на условията за кандидатстване по една от най-атрактивните схеми по ОП „Иновации и конкурентоспособност“, 2014-2020 – „Енергийна ефективност за МСП“. По всяка вероятност процедурата ще стартира в началото на март 2016 г. Предвижда се крайният срок за подаване на проектни предложения да е до 150 календарни дни, считано от официалната дата на обявяване.

Допустими кандидати по настоящата процедура ще са микро, малки и средни предприятия с не по-малко от три приключени финансови години (2013, 2014 и 2015 г.), които развиват своята икономическа дейност в секторите: „В“ „Добивна промишленост“, „С“ „Преработваща промишленост“, „D“ „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и газообразни горива“, „Е“ „Доставяне на води; Канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване и „F“ „Строителство“, съгласно Класификацията на икономическите дейности (КИД - 2008).

Важно е да бъде споменато, че проектите трябва да се основават на препоръките от предварително извършен



енергиен одит (обследване за енергийна ефективност), изготвен за целите на процедурата. По отношение на допустимите дейности и разходи, предприятията ще имат възможност да кандидатстват за инвестиции, свързани със:

- Закупуване на ново производствено оборудване за намаляване на енергийната интензивност;
- СМР (строително-монтажни работи) за подобряване на енергийните характеристики на сградния фонд, например - смяна на прозорци, дограми, врати, саниране и др.;
- Закупуване на енерго-ефективни отоплителни, климатични и вентилационни инсталации;
- Придобиване на инвестиционен проект по смисъла на Закона за устройство на територията (ЗУТ);
- Консултантски услуги за въвеждане и сертифициране на системи за енергиен мениджмънт в предприятията, вкл. съгласно изискванията на стандартите БДС EN ISO 50001 (Energy

Management Systems)/EN ISO 50001.

Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е 90 000 000 евро (176 024 700 лева), като минималният размер на помощта на ниво клиент е 50 000 лв., а максималният – 1 500 000 лв. Интензитетът на безвъзмездната финансова помощ ще бъде между 35% и 90% в зависимост от категорията предприятие, териториалното разположение на проектните дейности, както и избрания режим на помощ.

Приоритет по процедурата ще получат проекти, които ще се изпълняват на територията на Северозападния район; проекти в сектор с висока енергийната интензивност; проекти включващи дейности за пречистване на отпадъчни води, за рециклиране на бракувана продукция или за използване на рециклирани суровини, както и процент (%) заложен на парникови газове в резултат от изпълнението на проекта.

Повече информация и подробности относно процедура „Енергийна ефективност за МСП“ бихте могли да получите от служителите в Дирекция „Външни партньори, европрограми и кореспондентски отношения“ на Fibank.



Дирекция
„Външни партньори, европрограми
и кореспондентски отношения“:

тел.: 02/800 2300; 2304, 2305, 2306
адрес: гр. София 1408
ул. „Майор П. Тошев“, № 4

e-mail: euch@offices.fibank.bg



■ FIBANK СПОРТ ■

Цвета, отличия и много емоции при посрещането на младите ни олимпийци от Лилехамер

С много цветя, поздравии, отличия и емоции бяха посрещнати 12-те български състезатели и техните треньори, участвали на Зимните олимпийски младежки игри в Лилехамер.

При пристигането на летище София най-голям бе интересът към двамата ни медалисти: Катрин Маноилова - с два бронза в шорттрека и Валентин Миладинов - с бронз в ски бордър кроса.

Двамата медалисти и техните треньори получиха от Първа инвестиционна банка - генералния спонсор на БОК, по една специална сребърна монета, изработена в Нова Зеландия.

Всички представители на българската делегация се разписаха на големи плакати с логото на Младежката олимпиада в Лилехамер, които ще останат за спомен в БОК и в Музея на спорта.



■ ЕКСПЕРТИТЕ
СЪВЕТВАТ ■



**Д-Р ВАЛЕНТИНА
ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

Директор на Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: vgrigorova@fibank.bg



**ПРОФ.
Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

Главен специалист Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: lprokopov@fibank.bg

Значението на надписа „essai“ върху монети

■ Някои рядко срещани български и чуждестранни монети са маркирани с надпис „essai“. Те не се отличават с нищо друго от монетите с подобен тип изображение, тегло, метал и номинал. Защо тогава носят този надпис?

Думата „essai“ – проба (фр.), означава монета, отсечена преди началото на редовна емисия, като пробен екземпляр.

Обикновено, когато институциите, отговорни за монетосеченето в определена държава, вземат решение за нова емисия, винаги се отсичат ограничен брой екземпляри, за да бъде проверено качеството на изображенията и избраната метална сплав.

Тези монети се маркират с надписа „essai“ и често остават в архивите на съответния монетен двор-емитент. Те са обект на изключително голямо търсене от страна на колекционерите, тъй като са много редки, а и в качество, близко до най-високото. Въпреки че, по принцип, всеки екземпляр „essai“ трябва да бъде следван от нормална монетна серия, в редки случаи монетите от този тип свидетелстват за държавни или частни проекти, които не са осъществени. От този тип е и първата българска пробна монета в периода след Освобождението, датирана 1880 г. и отсечена в Бирмингам, Великобритания.



**МОНЕТА-ОБРАЗЕЦ С
НОМИНАЛНА СТОЙНОСТ
10 САНТИМ,
1880 ГОДИНА**

НАИМЕНОВАНИЕ: Пробна монета в сантими, първи вариант
НОМИНАЛНА СТОЙНОСТ: 10 сантима
ГОДИНА НА ЕМИСИЯ: 1880 г.
МЕТАЛ: сплав в състав: мед, калай, цинк
ТЕГЛО: 10 г
ДИАМЕТЪР: 30 мм
ТИРАЖ: 8 бр. и 1 бр. от сребро

На 25 януари 1879 г. е създадена БНБ. Една от главните цели е, тя да се яви като регулатор в търговските взаимоотношения. Още преди приемане на закона от 4 юни 1880 г. за първите емисии български монети, БНБ поръчва в Бирмингам изработването на проби за бъдещите медни монети. Тъй като етапът е много ранен и не е преминала дискусиата в НС за името на българските пари, поръчката в Бирмингам е за „сантими“. По това време все още не е установена със закон националната валута и бюджетът на Княжество България се

съставя във френски франкове и сантими. Предполага се, че в периода 1879 – 1880 г., франкофоните и проевропейски ориентираните прослойки от политическия елит в младата държава въздействат върху БНБ поръчката за пробите да бъде в сантими. Стремещт към по-бърза европейска интеграция подтиква привържениците на европейските названия на националната валута и нейните подразделения да спечелят благоволенieto на княза. Неизбежно е първите проекти за българска монета да са силно повлияни от външни фактори. Това в пълна сила важи и за първата пробна медна монета САНТИМ, чиято иконография свидетелства за първоначалните опити и търсения. Налице са надписи на кирилица за номинала и държавата, но също и френската дума „essai“, изписана на латиница, за да се означава, че монетата е проба. Освен това, независимо че номиналът е изписан на кирилица, той е пряка транскрипция на френската дума за стотин(ка).

Независимо от официално приетото със закон наименование на българската валута и отсечените вече медни и сребърни монети с наименование „лев“, Стефан Стамболов не се отказва от идеята си за френски имена на парите. В периода непосредствено след Съединението през 1885 година, когато дипломатическите отношения с Русия са скъсани, групата привърженици на европейските названия на валутата добива сили и отново се активизира. Начело на тази група е Стамболов, който е категоричен, че на България е нужна разпознаваема и конвертируема валута, която да я доближи до европейските

народи. След няколко години, когато става премиер, той отново разпорежда да се подготвят пробни монети сантими, отсечени този път в монетен двор в Брюксел, Белгия. Поважни дела, обаче, отнемат вниманието му и въпросът не е повдиган отново. Освен това левът и стотинките вече са утвърдени в българското общество и налагането на промяна е много трудно. Характерното за пробните монети от втория проект е промененият венец около номинала, в който е включена и дъбова клонка, а надписът ESSAI е изписан под въгл вляво от годината.



**МОНЕТА-ОБРАЗЕЦ С
НОМИНАЛНА СТОЙНОСТ
10 САНТИМ,
1887 ГОДИНА**

НАИМЕНОВАНИЕ: Пробна монета в сантими
НОМИНАЛНА СТОЙНОСТ: 10 сантима
ГОДИНА НА ЕМИСИЯ: 1887 г.
МЕТАЛ: сплав в състав: мед, калай, цинк
ТЕГЛО: 10 г
ДИАМЕТЪР: 30 мм
ТИРАЖ: до 1980 са известни 8 екземпляра

Все още не са изяснени обстоятелствата, наложили отсичането на железни пробни екземпляри от 1 и 2 лв. 1925 г. с надпис „essai“, от които са известни само по един екземпляр.

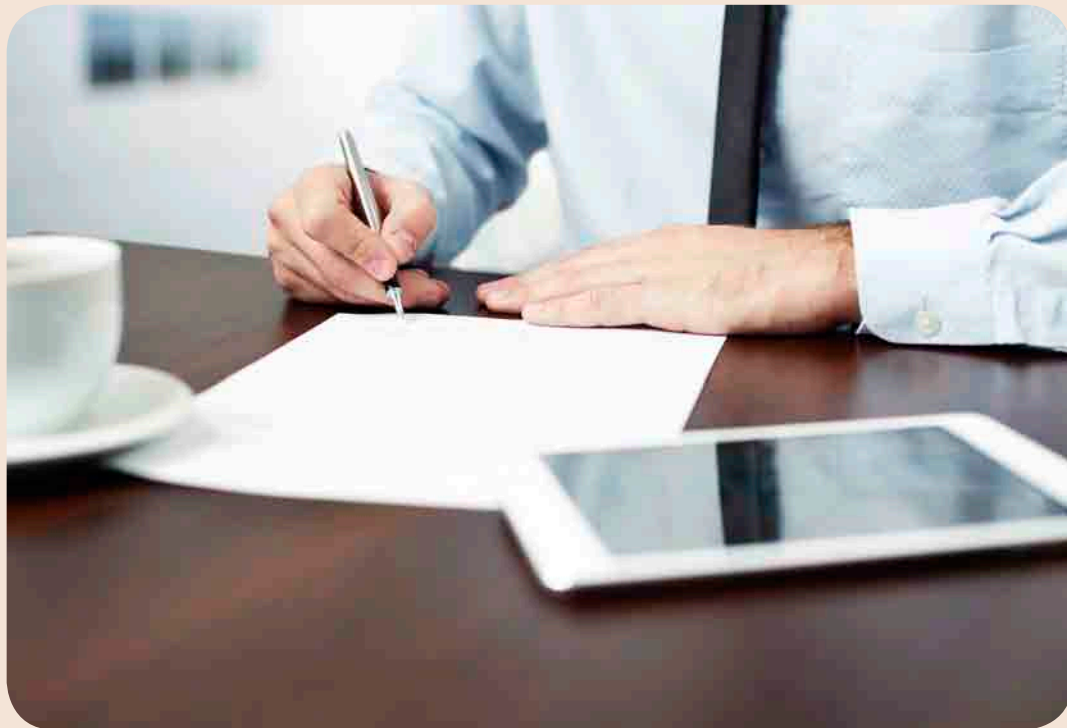
■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■**ЗЛАТКО
СТОЯНОВ**Дирекция
Съответствие
регулации
и стандарти
Ръководител екип
„Моделирание на
процеси“

Преди няколко броя във „Fibank NEWS“ Ви представихме кратко описание на еднократните платежни операции. Особеното при тях е, че те не се извършват от платежна сметка, открита с цел използване на различни платежни услуги. Пример за подобна операция е наличният паричен превод, при който платецът нарежда средства чрез предоставяне на пари на каса в банката или извършва превод чрез друг доставчик на платежни услуги.

Известен такъв доставчик е американската компания за бързи парични преводи „MoneyGram“, която предлага услуги на територията на Европейския съюз чрез дружеството MoneyGram International Limited със седалище в Обединеното кралство. MoneyGram International Limited е вписано в Публичния регистър на платежните институции от други държави членки, които предоставят платежни услуги в Република България, воден от Българската народна банка.

В България преводи чрез MoneyGram се изпращат/получават в 3 валути - BGN, EUR, USD, като сумата се получава във валутата, в която е наредена. Ограниченията за максимален размер на превода са съответно: до 5 000 евро/5 500 щатски долара/9 999 лева. Сумите могат да бъдат изпращани или изплащани във всеки офис на Fibank от понеделник до петък от 9.00 до 16.00 ч. При преводите стриктно се спазва валутни-

Експресни парични преводи чрез MoneyGram



ят режим в страната, както и законодателството срещу изпирането на пари. Ако сумата надхвърля 10 000 лв. се попълва декларация за произход на средствата.

Fibank е представител (агент) на MoneyGram за извършване и получаване на парични преводи.

■ Как да изпратите пари от офис на Fibank чрез MoneyGram?

Необходими са Ви: документ за самоличност, попълнен формуляр-образец на MoneyGram „Изпращане на пари“ и да внесете на каса нарежданата сума. След проверка от наш служител ще получите идентификационен номер (код) на превода. Съобщете този код на получателя на превода и той/тя ще има възможност да изтегли средствата в което и да е бюро на MoneyGram по света. Когато се попъл-

ва формуляр за изпращане, името на получателя трябва точно да съвпада с името от документа за самоличност, който той или тя представя при получаването на превода. Например: Златко Стоянов не е равнозначно на Златко Иванов Стоянов.

Когато получавате паричен превод чрез MoneyGram, ще трябва да посетите офис на Fibank, да представите валиден документ за самоличност и да попълните формуляра „Получаване на пари“. Необходимо е също така да съобщите на служителя идентификационния номер на превода, имената на изпращача и приблизителния размер на превода. За получателя получаването на паричен превод е безплатно. И тук, както при изпращането, важи правилото за идентичност на имената.

В случай, че имате оплакване/рекламация във връзка с извършен превод,

следва да адресирате своето искане към MoneyGram. При експресен паричен превод чрез MoneyGram дружеството е доставчикът на платежни услуги, а не Fibank. Банката не изпълнява превода и не носи отговорност за извършването му и получаването на сумата от посоченото от Вас като получател лице. Прилага се Процедурата за рекламация на MoneyGram.

Повече информация
относно паричните преводи,
извършвани чрез
MoneyGram
в офисите на Fibank,

можете да намерите
на нашия сайт:
[http://www.fibank.bg/bg/
page/193/Money_Gram](http://www.fibank.bg/bg/page/193/Money_Gram),
както и на интернет страни-
цата на MoneyGram:

www.moneygram.com.

■ СЪВЕТИТЕ
 НА FIHEALTH ■

 Д-р Адриана Магжурова -
 невролог и невровегетолог
 МЦ FiHealth Пловдив

Вегетативната (автономна, неволева) нервна система (ВНС) осъществява координацията на вътрешните органи и системи, на кръвоносните съдове и жлезите с вътрешна секреция в организма (хипофиза, панкреас, щитовидна жлеза, надбъбрек, паращитовидни жлези и др.). Тя регулира жизнено важните функции на дишането, кръвообръщението, храносмилането, обмяната на веществата, секретите, телесната температура и размножаването.

Вегетативната нервна система осигурява и двигателната и психичната дейност на човека. Има тясна връзка между мисленето, емоциите и системите на нашето тяло, затова оплаквания от главоболие, виене на свят, сърцебиене, болки в стомаха, запек или разстройство, изтръпване на крайниците, обилно изпотяване, безсъние, „синдром на неспокойните крака“ и др. много често се дължат на проблеми, свързани с Вегетативната нервна система.

Анатомично като крайни окончания тя е изградена от симпатикус и парасимпатикус, които е нужно да бъдат балансирани, в противен случай се получават заболявания. Вегетативната нерв-

Вегетативната нервна система и нейните заболявания

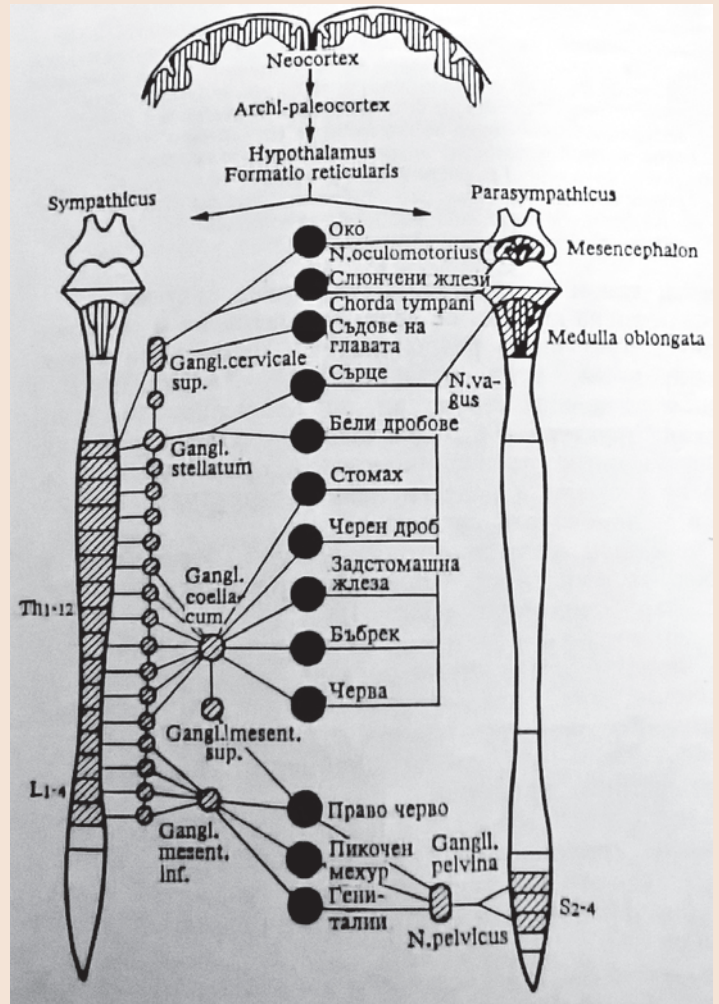
на система има и висшестояща система на управление на цялата периферна вегетативна нервна система, в която се включва и т.нар. лимбична нервна система, свързана с инстинктите, настроението и др., поради което тази част от мозъка се нарича емоционален мозък.

Изследването на баланса между симпатикус и парасимпатикус при здрави хора показва определени тенденции в дейността на автономната нервна система и може да послужи за създаване на индивидуална профилактична програма.

Без да „боледува“ самостоятелно, тази част на нервната система играе важна роля при развитието на редица заболявания. Изследването и съответното допълнително лечение увеличават възможностите за подобряване на състоянието при:

- артериална хипертония;
- захарен диабет;
- автоимунни заболявания-ревматоиден полиартрит, склеродермия, лупус и др.;
- мигрена;
- психосоматични състояния;
- хронична умора.

Комплексното неинвазивно изследване на автономната нервна система се нарича капиляроскопия. Извършва се компетентен анализ на резултатите от нея и изготвяне на индивидуален терапевтичен план за пациента.



Медицински център FiHealth-София

София, кв. Студентски град,
 ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх.В, ет.1
 тел.: 02 / 445 6666 | мобилен: 0882 140 666
 факс: 02 / 445 6669 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg

Медицински център FiHealth-Пловдив

Пловдив, бул. „България“ 4, ет.1
 тел.: 032 / 307 666 | мобилен: 0882 310 666
 факс: 032 / 307 669 | e-mail: medc@plovdiv.fihealth.bg



Апарат за капиляроскопия


 Дирекция „Корпоративни
 комуникации“

 ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
 Директор „Корпоративни комуникации“

 Данира ДОСПЕВСКА - Отговорен редактор
 Христо ХРИСТОВ - Мениджър „Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

РУМЕН
СТАМОВ



Директор
„Частно
банкиране“

www.privatefibank.bg

В първа част на тази статия, обсъдихме как Чад Хърли, Стив Чен и Джавет Карим създават и развиват YouTube и какво предоставя тази компания на хората, които имат 10 млн. последователи във видео канала си. Споделихме и за шест цифрените суми, които получават тези видео творци.

■ Как да монетизирам моето видео в youtube?

Има различни начини за правене на пари в YouTube. Всъщност не е много сложно – основните съставки за печеливш видео канал са: ракурсът на идеите, които имате, постоянен поток на видео файлове, ангажираност и лоялност към своите последователи.

Във виртуалното пространство не е задължително да сте първи в нещо, важно е да сте най-добри.

Има пет първи стъпки:

- Активиране на канал;
- Свързване с платформа за изплащане на приходи (като AdSense);

- Подходящ избор на клипове и рекламни формати към тях за използване;

- Никога не „сваляйте“ клипове, които последователите Ви обичат да гледат;
- И не на последно място – съобразявайте се с авторските права на съдържанието.

Време е да максимализираме приходите – позволете на YouTube да свързва по свое усмотрение канала Ви с рекламодателите, така че

Видео гигантът YouTube /Втора част/



да може да се съсредоточите върху основното: създаване на съдържание.

Сайтът постоянно подобрява рекламните си системи, така че те да работят по-добре за зрителите. Можете да печелите пари от т.н. „YouTube Red“ абонамент. Това са VIP членове, които си плащат периодична такса за специални предимства като: гледане на видео без досадно изскачащи реклами по време на видеото. Сумата, която бихте спечелили от това, се изчислява въз основа на това, колко потребители и какво време прекарват в гледане на Вашето съдържание, в сравнение със съдържанието на други.

Ако вече печелите от YouTube, трябва да помислите за Fan Funding – това е вграден бутон, където Вашата аудитория може да предложи парична подкрепа директно от клипа Ви.

Отличен вариант е и работата

с рекламни агенции – винаги търсят начин за насърчаване на техни продукти и услуги. Те имат голямо желание да работят с творци, особено когато тяхната целева аудитория е подобна на тази от Вашия канал.

Няма нужда да се притеснявате, ако вече имате няколко хиляди последователи – остава само да подготвите терена за дадена марка или рекламодадел. Мислете за тях като за инвеститор.

Когато сте развили канала си достатъчно, използвайте мърчандайзинг – направете стикери, модна линия, парфюм, часовник или друг марков продукт, който всеки може закупи, докато гледа канала Ви.

Ако искате да създадете нещо, изискващо сериозен ресурс, използвайте групово финансиране (Crowdfunding). Това е, когато една общност допринесе с пари за Ваш проект (примерно за гмуркане до марианската падина, където ще снимате всичко, за да го качите в канала си, а може да предавате и на живо). След подобно видео популярността Ви ще скочи в пъти, а от там и приходите Ви.

■ Бъдещето

Вероятно след 30 години

всяка развита държава ще има министър на бъдещето.

Googlebox – днешния Google+ е само шаблон за една бъдеща социална телевизия, чрез съвместно гледане на YouTube, където всеки е звезда в собствен епизод.

Амбициите на Google и YouTube са големи – скоро ще гледаме спортни и други събития основно през интернет, на живо, от разстояние и чрез всички възможни устройства, заедно с приятели и семейство, в която и точка на света да сме. Как ще се случва всичко това? Като се плаща, разбира се. От премиери на музикален клип и нови филми, до политически предавания – бих казал, че ще има тарифа за сближаване на хората. В борбата за прекратяване на това господство, вече влязоха Facebook, Netflix, HBO, Snapchat и други с амбицията да отнемат короната от YouTube. И всичко това е свързано с много нули.

През 2015 г. вече бяхме предупредени от някои „умни телевизори“, че всеки частен разговор може да бъде записан и качен на сървър. До 2025 г. това може да стане основната обратна връзка за цифрово забавление. Огромни сървъри, бръмчащи далеч от нас, могат да обработват разговорите ни за семейство, политика, култура и какво влечи посред нощ котката Ви.

Но аз имам и друга гледна точка – може би съвсем скоро всичко това ще бъде само история, защото вероятно ще се появи нещо друго – нещо, което в момента някой тийнейджър измисля в гаража си.

Едно е сигурно – днешните изявени Ютубери, ще бъдат утрешните магнати. Ако имате какво да споделите със света, направете го – снимайте, публикувайте, оставете се да бъдат коментирани и печелете от това!

Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба или склоняване към вземане на инвестиционно решение.

Контакт с
Частно банкиране:

Владимир Владовски
vladimir.vladovski@fibank.bg
тел.: +359 2 800 2059

Стою Тодоров
stoyo.todorov@fibank.bg
тел.: +359 2 800 2002