



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Seminar de bune practici în antreprenoriat

De ce să alegi calea antreprenorială?

Prejmer | Iulie 2018



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Antreprenorul este un actor principal și un simbol al economiei de piață. Rolurile și contribuția antreprenorilor se amplifică substanțial, simultan cu manifestarea lor pe plan calitativ superior, ceea ce se reflectă în revoluția antreprenorială actuală, care potrivit afirmațiilor a numeroși specialiști, va ajunge la apogeu în secolul XXI, generând multiple mutații, unele încă dificil de imaginat în prezent.

Dacă ne raportăm strict la piață locală, în ultima decadă, mulți antreprenori au găsit calea succesului abordând nișe din activitatea economică prea mici sau prea noi pentru a fi în atenția economiei clasice. În societățile dezvoltate, pentru a permite accesul noilor domenii, multe universități dezvoltă adevărate incubatoare de afaceri, care sunt puse la dispoziția antreprenorilor, pentru a avea posibilitatea de a experimenta și verifica noile teorii de business. În mediul antreprenorial românesc, această activitate a fost inițiată preponderent de antreprenorii autohtoni.

Toți antreprenorii de succes prezintă următoarele calități: controlul interior, capacitatea de planificare, asumarea riscurilor, inovația, folosirea feedback-ului, luarea deciziilor, independența. Această listă se află într-un proces de îmbunătățire continuă prin adăugarea de noi caracteristici:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Determinare și perseverență: Mai mult decât oricare alt factor, dedicarea totală către succes ca antreprenor poate depăși obstacolele. Determinarea puternică și perseverența pot face un antreprenor să facă față oricăror greutăți pe care alte persoane le-ar considera insurmontabile și chiar pot compensa lipsa de experiență și de îndemnare a personalului angajat.

Dorința de a câștiga: Antreprenorii examinează o situație, determină cum își pot mări șansele de câștig și trec mai departe. Ca rezultat riscurile considerate mari de persoanele obișnuite sunt riscuri mari pentru antreprenori.

Căutarea feedback-ului: Antreprenorii eficienți sunt adesea descriși ca având capacitatea de a învăța repede și dorința puternică de a ști cât de bine se descurcă și cum își pot îmbunătăți rezultatele. Feedback-ul este important deoarece antreprenorul este dispus să învețe din greseli și din experiențele anterioare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Rezolvarea problemelor persistente: Antreprenorii nu sunt intimidati de situații dificile. Încrederea în sine și optimismul general îl fac să vadă imposibilul ca pe ceva ce doar necesită mai mult timp pentru a fi rezolvat. Problemele simple îl plictisesc, antreprenorii sunt extrem de persistenti însă sunt realiști în a aprecia ceea ce pot și ceea ce nu pot să facă și unde au nevoie de ajutor pentru rezolvarea unor probleme dificile, dar de neevitat.

Inițiativă și responsabilitate: Antreprenorii au fost întotdeauna considerați persoane independente, ei caută și preiau inițiativa, se pun în situații în care sunt personal răspunzători pentru succesul sau eșecul întregii operațiuni. Le place să se implice în probleme în care impactul lor personal să poată fi măsurat.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Orientare spre oportunități: Un lucru care îi diferențiază clar pe antreprenori este concentrarea spre oportunitate mai mult decât spre resurse, structură sau strategie. Când se hotărăsc să întreprindă o acțiune o fac într-un mod calculat, încearcă să facă totul pentru a obține cât mai multe șanse de câștig, dar evită să-și asume riscuri ce nu sunt necesare.

Toleranță pentru eșec: Antreprenorii folosesc eșecul ca pe o experiență din care pot învăța ceva. Cei mai eficienți antreprenori sunt cei care se așteaptă la dificultăți și nu sunt dezamăgiți, descurajați sau deprimati de un eșec.

Încredere în sine și optimism: Deși antreprenorii întâmpină adesea obstacole majore încrederea în abilitățile personale îi determină să le depășească și îi face pe ceilalți să-și mențină propriul optimism.

Realizarea de viziuni: Antreprenorii știu unde vor să ajungă. Ei au o viziune sau concept despre ceea ce vor să fie firma lor. De exemplu, Steve Jobs de la Apple Computers dorește ca firma sa să producă microcomputere ce pot fi folosite de oricine, de la copiii din școli până la oamenii de afaceri. Nu toți



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



antreprenorii au viziuni predeterminate pentru firmele lor, unii își dezvoltă viziunea în timp, conștientizând ce este firma și ce poate ajunge.

Nivelul mare de energie: Cantitatea mare de munca depusă de antreprenori presupune din partea acestora existența unei energii superioare. Mulți antreprenori își dozează cantitatea de energie monitorizând cu grijă ce mănâncă, ce beau, fac exerciții fizice și știu când să se retragă pentru relaxare.

Creativitatea și spiritul de inovație: Creativitatea a fost privită timp îndelungat ca ceva genetic, cu care te naști și nu o poți dobândi. Una dintre teoriile celebre apărute spre sfârșitul secolului al-XX lea afirmă că aceasta poate fi învățată.

Independența: Frustrarea în fața sistemelor birocratice, împreună cu dorința de a face o „diferență” îi face pe antreprenori niște persoane foarte independente care doresc să facă lucrurile în felul lor. Totuși antreprenorii nu iau toate deciziile, ci doresc ca autoritatea să le ia pe cele importante.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Lucrul în echipă: Dorința de independență și autonomie nu îl oprește pe antreprenor să dorească lucrul în echipă. De fapt în timp ce antreprenorul știe clar unde se află firma (sau unde ar dori să se afle) personalul se ocupă de activitățile de „zi cu zi” din firmă.

Abilități manageriale: Aceasta nu reprezintă o caracteristică absolut necesară a antreprenorilor însă este important de știut că un antreprenor de succes are nevoie și de acest tip de cunoaștere

Avantajele inițierii unei afaceri:

- Îți poți îmbunătăți statutul social, obții prosperitate;
- Îți alegi persoanele cu care dorești să colaborezi;
- Ai șansa de a profita de oportunitățile ce apar în piață;
- Ai independență și poți lua decizii fără să urmezi ordinele altcuiva;
- Nu ești expus rutinei ca în cazul unui loc de muncă obișnuit.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Motivele inițierii și dezvoltării unei afaceri:

- Oportunitatea de a-ți mări veniturile;
- Oportunitatea de a fi propriul șef;
- Oportunitatea de a face ce-ți place;
- Lipsa alternativelor (șomaj);
- Lipsa satisfacției la locul actual de muncă;
- Nevoia unei schimbări.

A fi antreprenor poate aduce și câteva riscuri / dezavantaje, după caz, în funcție de profilul activității independente:

- Responsabilitatea conducerii activității independente, dar și a celor ce depind de ea (angajați, familie, colaboratori, furnizori, clienți, după caz) îi revine în cea mai mare parte întreprinzătorului;
- În unele cazuri, activitățile independente pot genera un anumit tip de insecuritate și lipsă de predicibilitate



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



- Antreprenorul trebuie să fie foarte atent la schimbările din mediul social, economic și fiscal, câteodată inclusiv fiscal și după caz politic, astfel încât să poată lua la timp deciziile necesare
- Timpul necesar a fi alocat activităților independente este după caz, “tot timpul”
- Uneori, a fi Antreprenor presupune stres suplimentar, dar de cele mai multe ori MERITĂ.

Strategii antreprenoriale

Putem identifica patru tipuri generice de strategii antreprenoriale:

1. Aruncă în luptă toate resursele de care dispui - este o strategie foarte riscantă; de cele mai multe ori nu reușește dar, dacă ajungi la capăt, efectele favorabile pentru firma sunt deosebite. Această strategie trebuie să lovească direct la țintă (altfel totul este compromis);
2. Loveste acolo unde nu este nimeni - strategia are două variante: imitația creatoare și ”judo-ul antreprenorial”. Imitația creatoare este un termen inventat de profesorul Levitt, de la Harvard, și presupune că antreprenorul face ce a făcut deja altcineva –imită – dar și creează în același timp, pentru că el înțelege că inovația este mai bună decât ceea ce a arătat până în acel moment.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Judo antreprenorial este o strategie ce implică, în primul rând, ocuparea unui "cap de pod" într-o anumită piață, ocupare urmată – după realizarea unui flux suficient de venituri – de ocuparea "podului" și mai apoi, a întregii zone;

3. Utilizează nisele/breșele de piață – "strategia barierei" presupune ocuparea unei poziții cu un produs sau serviciu indispensabil altui produs/serviciu sau proces tehnologic, dar care are un pret prea mic sau reprezintă o piață prea restrânsă pentru a fi concurat; "strategia cuantificării în specialitate" presupune concentrarea pe un anumit produs și perfecționarea acestuia la un nivel care sfidează orice concurență, permitând, în același timp și crearea unor parteneriate de durată;
4. Schimbă valorile și caracteristicile economice ale unui produs, ale unei piețe sau ale unei industrii.

Lucruri pe care conducerea antreprenorială NU trebuie să le facă:

- să nu amestece departamentele manageriale cu cele antreprenoriale;
- să nu introducă niciodată antreprenoriatul în componenta managerială existentă;



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



- nu este recomandabil ca o firmă să încerce să devina antreprenorială fără să își schimbe strategia și practicile de bază;
- eforturile inovatoare care scot firma din domeniul ei de activitate au rareori sorti de izbândă; inovația nu trebuie să fie diversificare (oricare ar fi beneficiile diversificării, aceasta nu are mare legătură cu antreprenoriatul și cu inovația);
- este inutil să se încerce evitarea transformării unei firme consacrate în firma antreprenorială, prin cumpărarea unor mici întreprinderi antreprenoriale;
- achizițiile de acest fel reușesc numai dacă cel care cumpără dorește și este capabil să găsească o conducere antreprenorială pentru ceea ce a cumpărat;
- conducerile venite cu firmele achiziționate nu stau prea mult (doar dacă au ocazii mari de a face ceva!).



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Universitatea Spiru Haret

Data publicării
Iulie 2018

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



Denumirea proiectului: PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru (ID: 104254) | Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret