



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Seminariile de bune practici în antreprenoriat la nivelul regiunii Centru

INOVAREA ANTREPRENORIALĂ

Brașov | Octombrie 2018



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Multe persoane inițiază afacerea proprie bazându-se pe calitățile și abilitățile de care dispun, de experiența sau calificarea pe care au acumulat-o pe parcursul activității precedente ori pe un hobby.

Deseori ele consideră că angajatorul lor nu a identificat sau nu a valorificat cea mai bună oportunitate.

Uneori ele au idei potențiale de îmbunătățire, dar angajatorul nu le-a permis să le realizeze, de aceea vor să încerce singure să le pună în practică în mod independent. Alteori, având relații cu terții în virtutea responsabilităților de serviciu, ele speră că vor putea explora aceste avantaje având propria afacere.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Golurile de pe piață provin de la schimbările pieței, ale cererii, iar aceste schimbări pot avea implicații benefice pentru afaceri. De exemplu:

- **Produsele și serviciile care nu există pe piața dată**, dar care au fost observate pe alte piețe, pot deveni o oportunitate. Observarea altor piețe, a produselor și serviciilor existente în alte țări este o sursă destul de valoroasă;
- **Schimbările în cererea consumatorului sau noi metode de deservire** pot deveni necesități care nu au fost explorate pe o piață anumită;
- **Schimbările de piață**, de asemenea, pot oferi noi posibilități;
- **Modificările în legislație** pot crea noi oportunități.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Desigur, pot fi create oportunități prin forțele proprii, datorită inovațiilor:

- Ideea nu trebuie neapărat să fie proprie, ea poate fi împrumutată, oferită de un inovator. Inovatorii mai des vând ideea, decât s-o implementeze;
- Inovație înseamnă, de asemenea, a face lucruri într-o altă manieră decât ceilalți sau mai ieftin decât ceilalți;
- Noile tendințe și noile tehnologii ce presupun utilizarea computerului, a serviciilor de vânzare prin E-commerce pot fi exemple de inovație;
- Pot fi implementate noi căi de a aduce produsele sau serviciile pe piață, de exemplu, vânzări directe, vânzări prin Internet sau telefon.

Inovația și creativitatea pot fi explorate prin următoarele abordări:

- Având o problemă, se caută soluții netradiționale de rezolvare;
- Posedând o soluție, se caută problema ce ar putea fi rezolvată prin utilizarea soluției date;
- Se identifică problema și se caută soluția de rezolvare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Creativitatea

este o formă specifică a gândirii, care permite elaborarea ideilor noi și neobișnuite. Acest mod de gândire permite unui antreprenor începător sau cu experiență să vadă oportunități pentru a iniția sau a extinde afacerea, să analizeze din mai multe puncte de vedere situațiile neordinare, să adopte decizii riscante, să activeze cu succes.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Câteva sfaturi pentru **generarea ideilor de afaceri** și îmbunătățirea creativității:

- Mergeți de la general la particular, acceptând mai întâi ideea, principiul, iar apoi clarificând detaliile;
- Vizitați afacerile existente, discutați cu antreprenori de succes, în special despre începutul afacerii lor, adresați-le diverse întrebări, chiar dacă nu veți obține răspunsuri imediate;
- Citiți regulat presa de specialitate și navigați pe Interne;
- Căutați nișe de piață, nu vă limitați la o variantă, cercetați activ piața;
- Discutați cu persoanele cunoscute din domeniul de afaceri care vă interesează;
- Mergeți la târguri și expoziții pentru a observa cererea și oferta;
- Informați-vă despre domeniul dat: produse, inovații, tehnologii etc;
- Nu repetați afacerile existente fără o abordare proprie a domeniului;
- Lucrați creativ pentru a adapta ideile proprii la mediul obiectiv;
- Studiați punctele forte și slabe ale potențialilor concurenți;
- Căutați zone noncompetitive, comparați cele planificate cu condițiile reale;
- Urmăriți actele normative ce țin de antreprenoriat și mediul de afaceri, fiți la curent cu legile în vigoare și modificările ce se operează în acestea;
- Aplicați cunoștințele și experiența acumulată în afacerea planificată;
- Luați în considerare interesele și hobby-urile precedente.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



EVALUAREA UNEI IDEI DE AFACERE

Evaluarea este necesară pentru orice fel de activitate, cu atât mai mult în business.

Evaluarea ideii de afaceri are menirea de a contrapune ideile cu realitatea implementării lor; de a măsura posibilitățile reale, resursele și mijloacele prezente cu necesitățile și dorințele; de a compara rezultatele preconizate cu criteriile de referință.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Pentru a evalua ideea de afaceri, viitorul antreprenor va stabili:

- ce îi place să facă;
- care este gradul de risc acceptabil;
- care va fi rolul familiei în afacere;
- cât de mult și perseverent intenționează să lucreze;
- ce condiții ar prefera la locul de muncă;
- care sunt scopurile majore și obiectivele personale.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



La selectarea ideii de afaceri se va ține cont și de următoarele sfaturi:

- Nu considerați că toate ideile bune sunt oportunități și vor avea succes;
- Nu permiteți altora să vă spună ce fel de afaceri să inițiați;
- Feriți-vă de părerile prietenilor și familiei despre ideea voastră de afaceri;
- Nu deschideți afaceri „și eu” – copie exactă a altor afaceri;
- Nu începeți afacerea fără a întocmi planul de afacere;
- Feriți-vă de consultanți care se oferă să elaboreze business planul la un preț rezonabil.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



O metodă excelentă de acumulare a informațiilor despre afacerea dorită este prin întâlnirile cu antreprenorii care au o afacere asemănătoare. Iată o serie de aspecte care ar fi bine să fie discutate:

- Care au fost problemele la început?
- Ce probleme specifice au apărut după un an de activitate?
- Care sunt furnizorii de încredere?
- Cât durează obținerea unui credit comercial?
- Care sunt cele mai bune surse de informare pentru o afacere ca aceasta?
- Ce fel de echipament este bine de utilizat? De ce?
- Care este profitul așteptat în primul an de activitate?
- Ce programe de instruire ar trebui să urmeze un antreprenor începător?
- Ce probleme specifice în afacere trebuie să fie ținute sub control?
- Care sunt aspectele pozitive și negative ale afacerii?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Oportunitatea

Oportunitatea este un concept cheie al antreprenoriatului, dar **un concept relativ**.

Oportunitățile variază de la individ la individ dependent de vârstă, realizări anterioare, resurse financiare și chiar mediul social din care provine individul.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Exemple de oportunități:

- o nouă legislație favorabilă;
- apariția unei noi tehnologii;
- slăbiciuni ale concurenței;
- reducerea ratei inflației la nivelul economiei naționale, cu efecte pozitive care decurg de aici (credite cu dobânzi mici, stabilitate a costurilor pe termen lung, ș.a.);
- realizarea unor produse noi;
- apariția unei noi piețe sau expansiunea celei deja existente ;
- număr foarte redus de producători ai aceluiași produs, existând astfel posibilitatea;
- fructificării capacității de producție proprii;
- numirea unui nou guvern;
- restructurarea personalului de vânzări;
- retehnologizarea uzinelor vechi;
- asocierea cu un investitor;
- evoluție favorabilă a ratei dobânzii.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Identificarea oportunităților

Procesul de **identificare a oportunităților** și de generare a ideilor de afaceri optime este un pas foarte important pentru cei care vor să inițieze o afacere.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Sunt recomandate următoarele metode de identificare a unei idei optime de afaceri:

- **Creați-vă un fișier sau cumpărați-vă un carnet pentru notarea ideilor;**
- **Acumulați cât mai multe informații despre antreprenoriat, în special despre micile afaceri;**
- **Evaluați și îmbunătățiți abilitățile creative.**
- **Aplicați tehnici de verificare în generarea ideilor noi și riscante;**
- **Luați în considerare aspectele personale și financiare, identificați sursele de finanțare.**



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



- Unele oportunități pentru activități de subcontractare (outsourcing) pot fi identificate în discuțiile cu proprietarii sau managerii afacerilor.
- Pentru aceasta se vor analiza întreprinderile mari amplasate în localitate și în împrejurările ei.
- Se vor căuta posibilități de colaborare în vederea fabricării produselor sau prestării serviciilor pe care ar fi mai ieftin să le subcontracteze de la o companie mai mică decât să le producă singuri.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Evaluarea unei oportunități

Pentru a răspunde la această chestiune întreprinzătorul trebuie să răspundă la o serie de întrebări:

- **Care este durata de viață a oportunității?** Este bine ca afacerea să fie în faza de lansare sau creștere a ciclului de viață când concurența este redusă, cererea mai mare decât oferta, prețul de vânzare și rata profitului mai mare.
- **Ce mărime are piața produsului?** O piață mare necesită investiții mari și înseamnă mulți concurenți potențiali. O piață de nișă (de dimensiuni reduse, cu caracteristici foarte bine individualizate) se dovedește o alegere mai potrivită.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



- **Ce investiție inițială este necesară?** Este de dorit ca investiția inițială să fie mai mică. Este adevărat că și câștigul se va diminua, dar și riscul va fi mai acceptabil, mai ales la o afacere aflată în faza de inițiere (start-up).
- **Care este câștigul minim acceptabil?** Profitul estimat al viitoarei afaceri trebuie să acopere investiția inițială, efortul întreprinzătorului și riscul asumat. În plus, alegând o anumită afacere, întreprinzătorul renunță la alte afaceri potențiale, posibil la serviciu (acesta este așa-numitul „cost de oportunitate”), pierdere pe care se așteaptă să o recupereze, la un moment dat, din afacerea aleasă.
- **Cât de originală este afacerea și cum poate fi ea apărută de concurență?** Originalitatea afacerii creează un avantaj față de concurență. Pentru a menține acest avantaj, întreprinzătorul poate apela la patente, mărci de fabrică sau mărci de comerț.



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

Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Octombrie 2018

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



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

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