



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

PROmotorii **FI**rmei **T**ale
pentru regiunea de dezvoltare: Centru

Fii propriul tău șef!
Profită de oportunitate și vino alături de noi pentru un nou început

Ghid pentru antreprenori la început de drum

Activitatea 4.1: Furnizarea, de către administratorul schemei de antreprenoriat, a serviciilor personalizate de consiliere/ consultanță/mentorat ulterior finalizării procesului de selecție a planurilor de afaceri



1. Determinarea este cel mai important semnal al succesului viitor

Devii antreprenor si creezi o afacere pentru ca iti vine o idee, poate originala, poate nu. Dar aceasta idee este combustibilul care iti alimenteaza planurile de afaceri si te tine treaz noptile, cand incerci sa rezolvi problemele aparute sau sa faci cea mai buna strategie existenta pe piata.

Cand te lovesti in mod repetat de ziduri si esti gata sa renunti, atunci e momentul sa iti amintesti cat de tare crezi in ideea ta. Niciun antreprenor de succes nu a avut un drum usor in fata pentru a-si creste afacerea.

De exemplu, la inceput, lui Walt Disney i s-a spus ca nu e suficient de creativ, in timp ce azi, este cunoscut ca unul dintre cele mai mari genii creative ale secolului 20.



Bill Gates a vazut una dintre ideile in care credea cel mai mult, Traf-O-Data, transformandu-se intr-un dezastru, dar azi Microsoft l-a dus pe lista celor mai bogati oameni din lume.

Despre Steve Jobs stim cu totii, a fost dat afara din propria companie dar nu a renuntat la visul de a construi cel mai bun hardware, cu cel mai bun software din lume. Jan Koum, co-fondatorul WhatsApp, a emigrat din Ucraina in California la 16 ani, impreuna cu mama si bunica. La inceput, se intretineau din salariul de babysitter al mamei si din banii pe care ii primea ster-gand podelele intr-un magazin alimentar. La 18 ani, s-a angajat ca inginer de infrastructura la Yahoo. Desi a fost la limita sa abandoneze proiectul WhatsApp, acesta l-a transformat intr-un miliardar.



2. Nu confunda activitatea cu cresterea

Fondatorii de startup-uri nu stiu intotdeauna ce inseamna crestere. Urmărirea vanity metrics cum sunt numărul de like-uri pe Facebook, numărul afisarilor anunturilor pe Display sau rata de deschidere a email-urilor nu este o crestere care iti ofera date importante pentru evolutia afacerii tale. Nici mutatul intr-un birou urias, aranjat de cei mai in voga si scumpi designeri. Nici participarea pe banda rulantă la toate evenimentele posibile si imposibile.

Cresterea inseamna atragerea de clienti si construirea unui produs de cea mai buna calitate. Doar urmarind lucrurile care conteaza – clientii si vanzarile – ai oportunitatea de a creste ca si antreprenor.



3. Castigatorul intre crocodil si urs este determinat de terenul de lupta

Subtitlul de mai sus este doar un alt fel de a spune ca nu toata lumea se pricepe la toate. Treaba ta nu e sa faci totul privitor la startup – incepand de la planul de afaceri, pana la rezolvarea problemelor de logistica, marketingul si vanzarile, reinnoirea stocurilor, facturarea, livrarea, procesarea platilor, vorbitul la conferinte si alte cele.

In echipa ta alege oameni in care sa ai incredere, fiecare avand cunostinte temeinice intr-un anumit sector. Nu iti fie frica sa externalizezi munca daca simti ca nu te pricepi sau nu ai timp sa te ocupi singur de o anumita sarcina.

Cunoaste-ti atat punctele tari cat si punctele slabe dar, cand vorbești cu partenerii, investitori, clientii, furnizorii sau orice alt tip de stakeholderi, transforma-le pe cele slabe in atu-uri.



4. Ia decizii repede

Aceasta trasatura de caracter poate fi destul de dificil de obtinut pentru antreprenorii incepatori, dar daca esti in aceasta pozitie, nu uita niciodata ca timpul costa bani. Exista 24 de ore disponibile in fiecare zi si pe parcursul fiecareia in parte, primesti doar 10% din informatiile de care ai nevoie pentru a lua o decizie.

Insa nu uita cat impact are, acum, fiecare decizie pe care o iei. Pe baza informatiilor pe care le ai la dispozitie, ia orice hotarare obiectiv, pe fapte, nu pe ceea ce crezi tu ca e mai bine. Invata sa iei decizii repede pentru a trece la faza de executie fara sa pierzi o resursa atat de utila precum timpul.



5. Monitorizeaza-ti banii in permanenta

Adevarul este ca nu ajungi sa faci milioane de euro in primele 18 luni de la lansarea afacerii tale. Succesul se obtine in timp si dupa mult efort sustinut. Daca esti la inceput, e usor sa iti pierzi capul la prima suma mai mare pe care o castigi.

Ai grija la toate cheltuielile pe care le faci, vezi in ce investesti, cat e profitul si balanta firmei. Multe startup-uri ajung sa dispara de pe piata deoarece antreprenorii nu stiu cum sa isi administreze banii si sa evite cheltuielile inutile.

Gandeste-te cat esti dispus sa investesti in afacerea ta, in tine ca si antreprenor, in angajatii tai si alte aspecte ale business-ului. Fa-ti un plan dupa care sa te ghidezi si nu incerca sa faci parada cu banii pe care ii castigi cumparand lucruri extrem de scumpe, dar inutile.



6. Analizeaza-ti concurenta

In planul tau de afaceri, de la inceput, ar trebui sa stii clar cine sunt concurentii tai, cu cine te bati pentru primele pozitii in Google si pentru simpatia clientilor. Aceste informatii te ajuta sa inveti mai multe despre piata, despre asteptarile clientilor, despre strategiile si smecheriile pe care le face competitia.

Nu poti sa intri in arena nepregatit. Trebuie sa fii atent in permanenta la ce face concurenta pentru ca nu vrei sa ai si tu aceeaasi strategie sau sa te trezesti penalizat din cauza black hat SEO pe care il face competitia pentru tine.

Ca sa iti fie mai usor, seteaza alerte in Google cu numele concurentilor tai, pentru a fi notificat la fiecare miscare pe care o fac acestia.



7. Cauta un mentor sau cere sfaturi de la antreprenorii experimentati

Sfaturile altor antreprenori experimentati, chiar si ale unei singure persoane pe care o vezi in postura de mentor, pot fi extrem de pretioase. Acestia au trecut deja prin toate etapele de inceput ale unui business. E adevarat ca fiecare afacere trebuie abordata diferit dar, in esenta, lucrurile care depind de tine, de felul in care gandesti, vorbești si actionezi pot fi invatate de la altii.

Asculta sfaturi si sugestii, caută-le, invată mereu dar, in acelasi timp, muleaza aceste cunostinte dupa personalitatea ta. Nu e indicat sa incerci sa pari altcineva decat esti tu, e obositor si la un moment dat tot va trebui sa iti dai masca jos.



8. Invata cum sa angajezi Și cum sa concediezi

Ca si antreprenor, la inceput poate nu vei avea nevoie de o alta persoana care sa te ajute, mai ales daca afacerea ta este una de mici dimensiuni. Dar, daca vrei sa evoluezi si sa cresti, la fel trebuie sa se intample si cu business-ul tau.

Asta inseamna ca, pe parcurs, vei avea nevoie de ajutorul altor persoane si vei începe sa formezi o echipa. In acest punct, trebuie sa stii cum sa ii alegi pe cei care merita sa lucreze pentru afacerea ta si cum sa renunti la cei care nu iti impartasesc visul sau care lasa de dorit la capitolul calitatea muncii prestate.

Cand angajezi, incearca sa alegi cei mai bine pregatiti oameni posibil. Oamenii sunt o componenta esentiala a oricarui business si cei talentati vor face o diferenta



in ritmul de crestere al afacerii tale. Si nu te lasa pacalit de aparente. Poate un programator rocker, imbracat la tricou, care are mai mereu castile pe urechi este mai bun decat doi programatori de varsta medie, imbracati la costum si care nu ies in evidenta cu nimic.

La fel si cand vine vorba de concedieri: cand un angajat face greseli peste greseli, nu isi asuma responsabilitatea pentru erori, nu respecta fisa postului sau deadline-urile, nu respecta politica firmei etc. este momentul sa il lasi sa plece. Normal, e un moment in care sa fii diplomat si sa tratezi persoana respectiva, in continuare, cu respect.

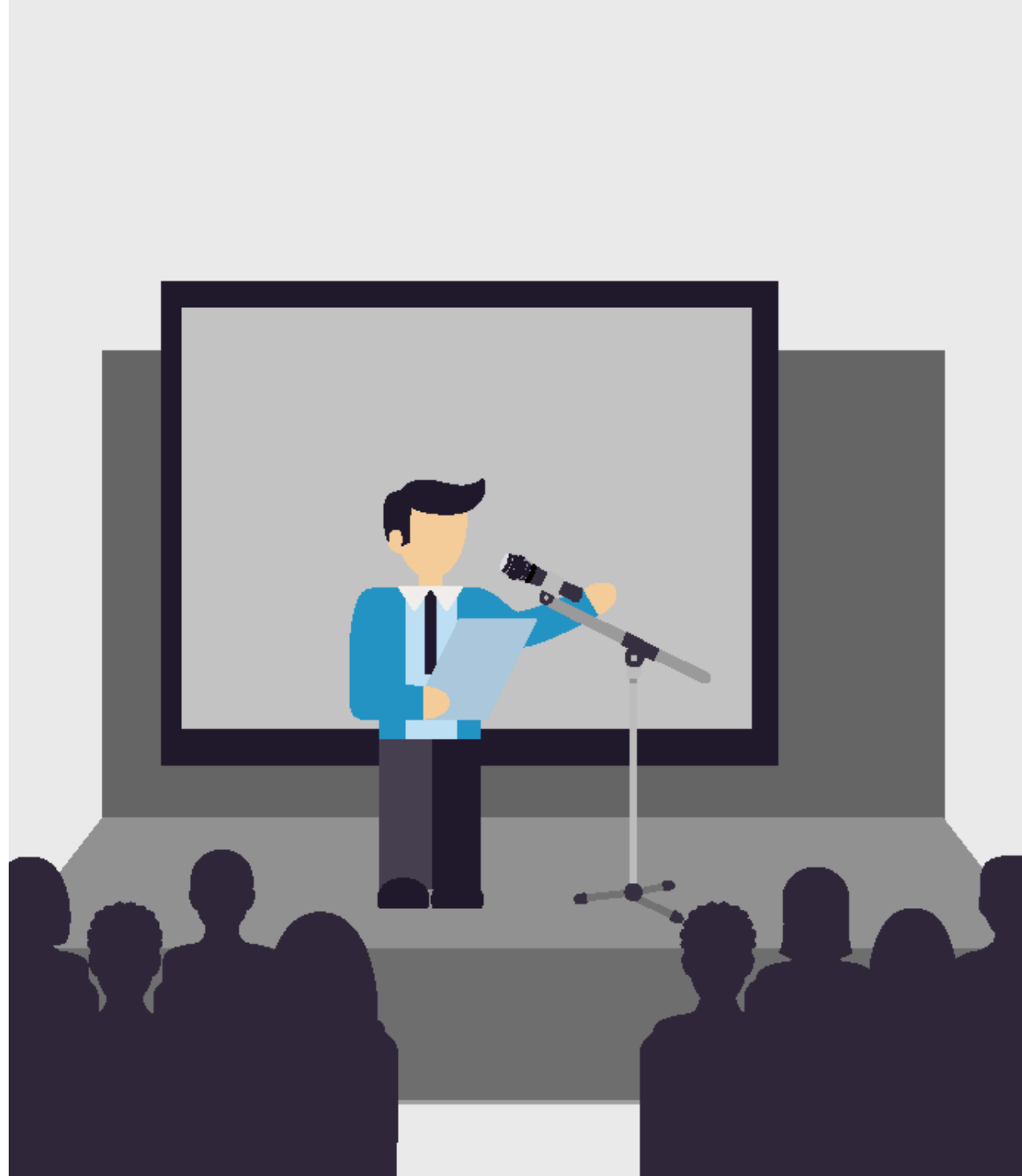


9. Obisnuieste-te cu vorbitul in public

Ca si antreprenor incepator trebuie sa iti perfectionezi abilitatile de comunicare. Felul in care vorbesti cu clientii, prezinti firma potentialilor investitori sau iti motivezi angajatii, face diferenta dintre succesul comunicarii si esec. Problema e ca nu toti oamenii sunt buni la vorbitul in public si unii chiar au o fobie greu de depasit.

In ceea ce te priveste, vorbitul in public nu este o alegere; trebuie sa iti depasesti frica altfel cum ii vei convinge pe stakeholderi ca merita sa iti acorde atentie?

Daca ai nevoie de ajutor, nu e nicio rusine sa apelezi la traineri specializati care te invata totul privitor la meseria de antreprenor.



10. Nu aștepta o vesnicie pentru a-ți lansa afacerea

În eCommerce ca și în cadrul oricărei afaceri mereu este loc de mai bine: produsul poate fi îmbunătățit, strategia de marketing la fel, precum și modul în care comunică cu clienții. Însă dacă aștepți ca afacerea ta să fie perfectă pentru a o lansa, îți recomand să o lași baltă.

Deseori nici nu știi ce poate fi îmbunătățit până nu primești feedback de la clienți și parteneri. Este nevoie să faci unele greșeli pentru a crește și să îți asumi riscuri. Fără acestea nu mai ești antreprenor, iar afacerea ta intră într-un con de umbră, disparând în cele din urmă.

E nevoie de idei îndrăznețe pentru a surprinde și a acapara piața românească. Nu îți fie frică să pașezi în față.



11. Lucreaza la propria imagine

In aceasta functie, imaginea ta este perceputa ca si imaginea firmei. Daca esti vazut ca un sef cu cerinte inumane, faci scandaluri sau esti surprins in ipostaze cel putin dubioase, te asigur ca si firma ta va fi evitata atat de catre clienti, cat si de posibili investitori.

In schimb, daca imaginea ta este una pozitiva, ai mai multe sanse sa obtii fonduri, clienti, comenzi, vanzari, aprecierea celor din jur si promovare gratuita.



12. Creeaza o scurta descriere a afacerii tale

Iti recomand sa ai o descriere succinta si relevanta a startup-ului tau de fiecare data cand cineva te intreaba care e treaba cu firma ta, fie ca este vorba de investitori, parteneri, furnizori, clienti sau alti stakeholderi. In aceasta descriere ar trebui sa incluzi cu ce se ocupa firma ta si ce probleme rezolva. E important sa fie scurta, de cel mult 30 de secunde.

Nu te intinde intr-o oda a afacerii tale, nimeni nu este interesat sa te asculte prea mult daca nu oferi valoare vorbelor tale. In cazul in care discuti cu un potential investitor, pregatesti si un pitch additional cu detalii despre modul in care functioneaza firma si ce avantaje ar avea daca ar investi in dezvoltarea acesteia.



13. Invata sa prioritizezi si sa te concentrezi

In fiecare zi esti bombardat cu o multime de informatii, din toate partile. Unele sarcini pe care le ai de rezolvat sunt urgente, altele mai putin importante si pot fi lasate pe mai tarziu. Este esential sa stii cum sa faci diferenta dintre task-uri si sa prioritizezi.

Foloseste matricea Urgent/Important a lui Stephen Covey, instrumente si aplicatii de organizare a timpului in mod eficient cum ar fi Kanban, Trello, MindMeister, Wunderlist, Google Calendar si Google Drive.



14. Planifica totul

Surprinzator dar putini antreprenori inteleg importanta planificarii, incepand de la planul de afaceri, planul de dezvoltare pe termen lung/pe termen scurt, planul pentru rezolvarea task-urilor pe parcursul zilei etc.

Afacerea ta are nevoie neaparat de un plan. Daca nu stii ce urmaresti in evolutia business-ului, care sunt obiectivele tale, cum vei stii ca ai ajuns in momentul in care le-ai atins? Cum stii ca materialele tale de advertising si-au atins scopul, daca nici macar nu ai stabilit un scop de la inceput?



15. Ai grija de tine

Stiu, nu sunt mama ta, familia sau poate, nici macar cineva cunoscut. Dar daca retii macar acest ultim punct din articol, voi fi multumit. Multi antreprenori incepatori care au idei geniale, capabili sa transforme eCommerce-ul romanesc, ajung sa se consume si sa munceasca incontinuu pana la epuizare.

Daca ai grija de tine vei fi mai productiv. Si nu afirm doar eu asta, citeste orice articol, carte, curs pentru antreprenori si vei descoperi acelasi sfat. Stiu cat de greu este sa te indepartezi putin, sa iti acorzi timp pentru tine pentru ca, in timp, ajungi sa te indentifici cu afacerea ta si sa lucrezi continuu.



Mananca sanatos, la ore regulate, fa exercitii si miscare, iesi cu prietenii si familia, dormi. Daca nu ai grija de tine, nu vei avea nici de startup pe termen lung.



Material extras de pe:

<https://www.gomag.ro/blog/15-sfaturi-pentru-antreprenorii-incepatori/>



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
Martie 2019

”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](https://www.facebook.com/profitantreprenor)

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