



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

7 REGULI PENTRU ANTREPRENORIATUL MIC

Ce sa faci cand vrei sa pornesti o afacere

ACTIVITATEA 4 - IMPLEMENTAREA PLANURILOR DE AFACERI

Activitatea 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

1: Dezvolta-ti abilitatea de a vedea in oameni „nevoile” si „dorintele” lor

Antreprenoriatul nu inseamna sa ai o firma sau o activitate comerciala de orice fel, ci este o stare de a fi. Nu te poti numi antreprenor cand ti se da o diploma la un curs de antreprenorat (am vazut cu amuzament oameni care cautau cursuri de antreprenorat, dar numai pe baza de diplome acreditate) si nici cand ti se da o hartie de la Registrul Comertului. Eu personal am vazut cel putin la fel de multi antreprenori fara firma ca si antreprenori cu firma. Antreprenoriatul inseamna o stare de a fi. Un mod de a trai.

Antreprenorat inseamna sa vezi nevoi si oportunitati de afaceri in absolut orice moment al vietii tale. Sa joci un biliard si in timp ce dai cu tacul, mintea ta sa calculeze investitia pe care a avut-o cel care a deschis sala, cati oameni joaca in momentul ala, care sunt cheltuielile si care sunt veniturile.

Antreprenorul este un om care se antreneaza tot timpul, in special mental. Este un om care cand vede o coada, nu se pune la ea ca sa cumpere, ci ca sa inteleaga mai precis nevoia comuna care ii defineste pe toti oamenii de acolo.

Abilitati de antreprenorat, cand esti copil, inseamna atunci cand tu strangi bani de la toti prietenii tai ca sa cumperi o minge cu care sa jucati fotbal. Si in loc sa o cumperi de unde stie toata lumea, incepi sa cauti aceeasi minge, dar cu pret mai mic. Sa o cumperi de acolo si sa bagi in buzunar diferenta de bani, pentru efortul tau.

Abilitati de antreprenorat, cand esti copil, inseamna ca atunci cand cineva spune ca vrea sa isi cumpere ceva, tu sa ii spui ca stii pe cineva care vinde ieftin si ca il ajuti tu, fara ca macar sa cunosti pe cineva.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Asta pentru ca cea mai simpla forma de antreprenoriat este intermedierea, cand cumperi ieftin si vinzi cu o idee mai scump. Cand ajuti cineva care vrea sa cumpere, dar nu vrea sa se complice ... si faci tu toata treaba.

Eu, cat am fost copil, am vandut de la masinute de hartie, la rosii & zarzavaturi in piata, lalelele bunicilor la gura de metrou, am facut poze altor copii pe bani si eram cat p'aci sa ii vand, la un moment dat, lui taica-miu unditele. Eram la mare, el statea la plaja si m-a trimis sa i le aduc din camera de hotel, ca sa dea la guvizi. In drum dinspre hotel pana la el m-a intrebat o persoana cat costa o undita. M-am abtinut cu greu sa nu i le vand si sa ii cumpar altele, dar m-am jucat putin de-a negocierea, doar ca sa aflu cat era in stare sa imi dea pe ele. Si nu aveam mai mult de 14 ani.

Dupa care faceam calcule cat costa in Bucuresti uneltele de pescuit, cat costa drumul pana la mare si cu cat as fi putut sa le vand acolo.

Pana la urma termenul de „bisnitar”, cu o conotatie evident negativa in limba romana, provine din englezescul „business man” (om de afaceri). Din observatiile mele personale, cei mai multi dintre oamenii de afaceri pe care ii cunosc, dar si cei mai bogati oameni ai planetei din momentul asta au fost persoane care au inteles principiul de cerere/oferta. Si multi dintre ei au actionat pe baza de instinct, facand in prima faza bisnita (de tipul: cumparau haine dintr-o parte si le vindeau in alta).

Am un prieten care a scos bani buni imediat dupa revolutie, cand toata lumea era ahtiata dupa electrocasnice (a fost printre putinele momente in





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

istorie cand nevoia a fost cu mult mai mare decat cererea). Iar PRIMUL PAS a fost sa isi vanda televizorul propriu. Apoi a inceput sa cumpere din tarile vecine electrocasnice, doar ca sa le aduca la noi. Acum e milionar.

Am un prieten care a scos bani in studentie, inainte de anii 90, cand platea studenti ca sa construiasca HC-uri pe care le vindea mai departe. Acum e milionar, dar nu mai are nicio treaba cu domeniul respectiv.

Am un prieten care, printre primele lui „afaceri” a fost sa cumpere un spatiu folosit ca si depozit... si pe care l-a amenajat si l-a vandut drept garsoniera. Ca apoi, dandu-si seama de oportunitate, sa castige bani frumosi din genul asta de afaceri imobiliare. Si el este milionar acum. Si el lucreaza acum pe alt domeniu de activitate.

2: La un moment dat orice antreprenor lasa calculele deoparte si merge la instinct

Aici vorbesc din punctul de vedere al unui consultant de afaceri cu proiecte de milioane de euro castigate pentru oameni de afaceri pe diverse domenii de activitate. Cei mai multi oameni de afaceri NU STIU CE E ALA UN PLAN DE AFACERI, si nici cum arata un bilant. Nu ii intereseaza (!)

Planurile de faceri sunt supraevaluate si o scuza foarte buna ca sa nu te apuci de treaba. Si in antreprenorat, ca si in marketing de altfel, s-a ajuns la o teoritzare foarte brutala a ceea ce inseamna de fapt activitatea in sine. Pentru ca am facut paralela cu marketingul, iti dau exemplu pe toti acei studenti care termina facultatea pe aceasta specialitate. Marketingul predat in facultati este atat de rece si teoritzat, incat nu intelegi nimic si





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

nici nu poti sa aplici cu adevarat ceea ce ti se preda. Marketingul se invata facand marketing, nu din facultate (in momentul asta).

In antreprenoriat relatiile cu institutiile bancare si cu UE, dar si o idealizare excesiva a antreprenoriatului, au dus la crearea unor tipuri de planuri de afaceri care nu mai au nicio treaba cu realitatea, in fapt. Pe programe de finantare faceam deseori proiecte (pe acelasi principiu) pe care stiam ca le vom castiga si cu toate astea MA RUGAM sa nu le castig. Pentru ca erau imposibil de implementat. In acelasi timp stiam ca daca predau un proiect realist, care sa poata fi implementat, nu voi castiga finantarea.

Este si motivul pentru care in fiecare an auzim promisiuni de mii de km de autostrada, doar ca sa ne uitam la realitate si sa ne dam seama ca pe hartie totul este posibil. Exista prea multi teoreticieni in tara asta.

Nu vreau sa fiu inteles gresit: nu este gresit ca sa faci un plan de afaceri. Este gresit sa crezi ca acel plan de afaceri este totul.

Planurile de afaceri ajung sa fie supraevaluate mai ales pentru cei care vor sa se apuce de afaceri (pentru incepatori). Pentru ca te blochezi in tot felul de calcule, care nu se mai termina. Si de cele mai multe ori afacerea ramane strict pe hartie, pentru ca persoana respectiva nu mai face pasul propriu zis. Oricat de mult ai face planuri, la un moment dat te uiti pe ele si iei o decizie: fac





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

sau nu fac. Chit ca acele calcule nu iti dau. Afacerile se construiesc prin oameni si munca, nu pe hartie si in cap.

Cateva principii legate de calculele initiale (pentru cei care vor sa porneasca o afacere si nu au experienta):

**chiria (cuantumul ei) la afacerile preponderent offline face diferenta intre reusita si esec. Rezista pe piata afacerile cu chirii zero sau foarte mici. Cad afacerile care platesc chirie mare.*

**conteaza de fapt sa cumperi ieftin si sa vinzi scump; in spatele acestui principiu exista o adevarata stiinta a impachetarii produselor si serviciilor. La asta trebuie sa te imbunatatesti.*

**conteaza, la inceput, sa ai tu procesul de vanzare/promovare pe mana; orice alta activitate poate fi delegata, insa partea de marketing si vanzare la inceput este activitatea ta principala pe care nu o dai NIMANUI.*

3: Antreprenorul se educa tot timpul!

Asta este si motivul pentru care cei mai multi antreprenori pe care ii cunosc au biblioteca plina de carti de antreprenariat, vanzari/negocieri, leadership si marketing.

Mai mult de atat, cauta povesti de succes in jurul lor, ca sa se convinga ca se poate.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Oamenii comuni, cu o zona de confort mica, de cele mai multe ori cauta povestile „de groaza”, astfel invat sa aiba motiv ca sa nu se miste (povesti cu antreprenori care au pierdut toti banii, care au dat faliment, care si-au pierdut case, apartamente si au ramas pe drumuri).

Oamenii de afaceri de obicei au o zona de confort foarte mare si cauta povestile de reusita si alti oameni care gandesc la fel.

Ce cauti, aia gasesti. Daca tu cauti motive pentru care nu vei reusi, vei gasi. Daca tu cauti dovezi ca vei reusi, vei gasi si asta.

Iar antreprenorii se dozeaza cu mentalitatea altor oameni ca ei, cu povesti de succes, cu carti scrise de oameni ca ei.

4: Ai nevoie de un contabil, nu neaparat sa inveti contabilitate

Mult timp am crezut ca sunt un antreprenor atipic, pentru ca nu intelegeam contabilitatea in adevaratul sens al cuvantului. Pe urma mi-am dat seama ca antreprenorii vorbesc cu totul alta limba decat contabilii.

Antreprenorii stiu ca trebuie sa faca bani. Treaba contabililor este sa „traduca” activitatea lor mai departe si sa ii ajute sa plateasca dari cat mai putine.

Era si un banc pe tema asta:

– Cum alegi un contabil bun?

– Îl întrebi cât fac 1 și cu 1.

Un contabil mediocru îți va spune că face exact 2.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Un contabil bun îți va spune că poate face 11 sau 2, depinde unde încadrezi rezultatul.

Un contabil excelent te va întreba: “Tu cam cât ai vrea să faci?”

Spun lucrurile astea, pentru ca am văzut multi oameni cu abilitati antreprenoriale foarte bune, dar care aveau o parere proasta despre ei ca nu stiu contabilitate. Nici nu trebuie sa stii. Pentru ca nu este treaba ta.

Important este sa ai clienti, sa comunici continuu cu ei, sa stii ce vor, sa le schimbi viata prin ceea ce faci tu, sa ramai cu bani in buzunar dupa ce faci asta.

La fel si cu avocatii. Cand esti la inceput, dar si mai apoi, este bine sa iti faci prieteni avocati si contabili.

De avocati nu vei avea nevoie (sper) prea curand, dar un sfat din partea unuia, la o bere, nu strica niciodata. Cand afacerea creste, un avocat „de casa” este indispensabil. Pentru ca te scuteste de foarte multe drumuri si te lasa pe tine sa faci ceea ce te pricepi cel mai bine: sa creezi.

De asemenea, la inceput contabilul nu ar trebui sa fie foarte scump. Ba chiar te sfatuiesc sa ti-l alegi pe cel mai ieftin posibil, ca mai tarziu, dupa ce cresti, sa reevaluezi situatia.

Insa sfatul meu pentru tine este, in ambele cazuri, sa ceri mereu o a „doua opinie”. De asta este bine sa ai mai multe cunostinte pe cele doua directii.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

5: Un antreprenor face networking și dezvoltă continuu relația cu clienții

Am spus că treaba antreprenorului este să facă o structură care să acopere o nevoie, dar și că principala lui preocupare ar trebui să fie partea de vânzare (și marketing). În afacerile mici antreprenorul este un om de vânzări prin excelență. Treaba lui este să găsească pietele de desfacere, să găsească clienți, să găsească parteneri, să semneze contracte.

Din observațiile mele, antreprenorii începători de succes sunt cei care dezvoltă o activitate intensă de promovare (personală și a afacerii în sine). Din

punctul meu de vedere aici trebuie să ai o mentalitate de genul „fa-te cunoscut cu ceea ce oferi tu ca și cum masa ta de diseară depinde de asta”.

Când mă ocupam de vânzările firmei mele, aveam zilnic 3 întrebări la care răspundeam în agenda, seara, înainte să plec acasă:

- Am vorbit astăzi cu cel puțin 5 clienți fideli la telefon?*
- Am vorbit astăzi cu cel puțin 5 potențiali clienți la telefon?*
- Am încheiat astăzi macar 1 contract?*

Afacerile există doar dacă există clienți.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Mai apoi, tot la inceputul in afaceri, este vital ca sa strangi baze de date. Baze de date cu clienti, cu potentiali clienti, cu parteneri, cu potential parteneri, cu „concurrenta” . Liste peste liste. Cea mai simpla forma de baza de date este intr-un excell, cele mai complexe sunt cele date de softuri specializate sau de autorespondere (caz in care strangi baze de date prin intermediul onlineului).

De asemenea, afacerile mici care functioneaza sunt cele care, de multe ori intuitiv, au un „customer service” ireprosabil. Comunicarea este vitala. Cum raspunzi,

cat de repede, cat de confortabil se simte clientul pe masura ce i se „satisface” nevoia, relatia pe care o ai dupa ce se termina tranzactia, flexibilitatea de a face o oferta personalizata pentru fiecare.

Iar o observatie de-a mea foarte interesanta este ca afacerile mici, care functioneaza, au in spate antreprenori care se considera „comunicatori”. Un prieten de-al meu cu o firma mica, de programare si webdesign, imi spunea ca oriunde exista o intalnire de peste 20 de oameni, aparea si el cu carti de vizita si pofta de vorba. Acel „networking” atat de neinteles de piata. Afacerile se fac in mijlocul oamenilor.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Si pentru ca multi oameni imi spun ca este imposibil sa deschizi o firma fara bani multi, exemplul de mai sus este relevant. Daca nu ai bani de investitii, cel mai simplu este sa pornesti o afacere in domeniul serviciilor. Si sa contractezi pe altii care sa faca treaba pentru tine (firma de webdesign este doar un exemplu; cauti clienti si dai mai departe lucrarile lor unor webdesigneri pe care ii platesti per proiect). Este un exercitiu foarte bun de antreprenariat.

6. Flexibilitate si renuntare. Un antreprenor este in primul rand flexibil.

In anii '90, cand s-a liberalizat piata, am inceput sa construim o prima generatie de antreprenori. Greu,

pentru ca nu aveam modele. Inca de pe atunci oamenii de afaceri din tarile dezvoltate ne spuneau cat de importante sunt legea insolventei si a falimentului pentru o economie sanatoasa. Si ca in momentul in care o firma nu merge mai mult timp, cel mai bun lucru pe care poti sa il faci este sa o inchizi si sa pornesti din nou la drum, cu alta afacere.

Romanii pe atunci insa au luat in ras invataturile astea. Pentru ca se visau la batraneti cu aceeasi firma, carunti si apreciati pentru toata munca lor. Si asa s-au atasat de firmele lor, care de fapt sunt doar un vehicul antreprenorial si nimic mai mult. Atasandu-se





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

de ele, cand au inceput sa aiba pierderi, s-au indarjit sa le tina pe linia de plutire. Ca in final datoriile sa ajunga astronomice si iesirea cu fata „curata” aproape imposibila. Piata se schimba, antreprenorul se schimba.

Cele mai importante 2 lectii pe care le-am primit de la un antreprenor mai batran decat mine cu zeci de ani, au fost exact astea: „Daca ai pierderi mai multe luni la rand, ia in considerare si sa o inchizi si sa schimbi domeniul de activitate sau sa pornesti o alta afacere cu banii pe care i-ai strans intre timp. Treaba antreprenorului este sa faca bani, nu sa piarda bani.,,

„Daca iti merge o afacere bine, concentreaza-te exclusiv pe ea pana seaca, pana nu iti mai aduce bani. Pentru ca multi antreprenori odata ce au o afacere care functioneaza, deschid alta, pe un total alt domeniu de activitate, dar in care nu stiu mare lucru, din pacate. Si se intampla ceva: ambele afaceri functioneaza la nivel de avarie. Afacerea din care ies bani nu mai creste, afacerea noua nu aduce bani. De aici la parazitarea primei afaceri, doar ca sa o cresti pe a doua nu este decat un pas.”

Mie, personal, mi-a luat un an de zile ca sa ies dintr-o afacere de-a mea, din momentul in care m-am decis sa





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

o fac (din acelasi „atasament”). Timp in care datoria acumulata s-a dublat, facandu-mi viata destul de grea o perioada.

Nimic nu este mai puternic in antreprenariat decat o relatie de mentorat cu cineva care a trecut prin tot ceea ce treci tu acum.

7: Cauta mentori care sa iti ofere povestile lor de succes si modul lor de a gandi

In cazul in care nu gasesti mentori pe activitatea ta (sau conexa), poti sa iti gasesti mentori pe partea de mentalitate, oameni valorosi, care au construit ceva.

Ca antreprenor incepator ai nevoie de modele. Ca sa functioneze si mai bine, e indicat sa iti gasesti mentori din acelasi domeniu de activitate (sau conex). Exemple de reusita cu care sa poti vorbi, sa te poti sfatui, sa intelegi cum gandesc ei.

Sursa: construimimperii.ro





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
Februarie 2020

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

