



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

CE AFACERE SĂ ÎNCEP?

ACTIVITATEA 4 - IMPLEMENTAREA PLANURILOR DE AFACERI

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



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



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

[...]

Ce afacere sa incep?

1) Lectia bisnitarului

Cand am inceput „experienta” mea antreprenoriala, adica acum aproape 10 ani (oau, deja ma simt batran), nu stiam sa raspund la intrebarea asta. Stiam doar ca vreau sa fiu pe propriile mele picioare, sa am o firma care sa imi aduca 1000 (o mie) de euro pe luna, banii mei. Mi-a luat cativa ani sa ajung la „performanta” asta, insa e bine ca s-a intamplat asa. Pe atunci nu exista „documentatie”, nu existau oameni care sa isi impartaseasca inceputurile in afaceri. Ca sa reusesti trebuie sa devii un darz copiator de destine. Ce inseamna asta?

Un fel de: vedeai pe cineva care reusise, incercai sa afli cat mai multe despre el si inceputurile lui si incercai sa ii copiezi miscarile.

Pe atunci nu existau intrebari precum:

*„Ce afacere sa incep? Nu stiu ce imi place, nu stiu ce sa aleg.”
Pe atunci exista un scop: – sa scoti bani. Asta faceai dintr-o scadere elementara: cu cat vinzi un produs/serviciu (minus) cu cat cumperi/ produci acel ceva. Diferenta iti ramaneau in buzunar. La asta se rezuma intreaga mea filozofie antreprenoriala. Stiam ca trebuie sa raman cu mai multi bani in buzunar decat la inceputul „tranzactiei”.*

Este amuzant, pentru ca taica-miu, in filozofia lui de viata, imi spunea deseori de acesti „bisnitari” pe care nu ii avea la inima. In timp a inteles mai multe din eforturile pe care le face un asemenea bisnitar si ca orice activitate comerciala poate fi numita bisnita. Bineinteles ca in DEX are o conotatie negativa, mie .. cand eram mic.. mi se explicase ca bisnitar e un om care cumpara ieftin si vinde scump.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Consider ca e o lectie esentiala de antreprenoriat. Pe copiii mei o sa ii trec printr-un intreg curs de bisnita, o sa le dau bani de buzunar pe perioade de timp limitate si o sa le spun ca scopul lor este sa ii inmulteasca pentru a pastra surplusul. O sa fie un curs de supravietuire. Vrei sa te duci la mare in vara asta?

Iti dau jumătate din bani, dacă reușești să îi înmulțești până la suma întreaga, îți mai dau încă pe atât ca să cheltui acolo.

Pentru ca nu am trecut prin aceste lectii ajungem la varsta cea mai potrivita pentru a porni un startup sa ne plangem ca nu avem „fonduri”. Dintre cei pe care îi cunosc ca s-au ridicat de la zero, nimeni nu s-a trezit cu fonduri pompate in fundul lor. Diferenta este ca cei care se plang, vad banii ca pe o necesitate.. ceilalti vad banii ca pe un combustibil. Primii cand vad 1000 euro (exemplu aleatoriu) se gandesc sa ii cheltuie repede, cat ii au, pentru ca au o groaza de necesitati (eventual isi fac si liste pe necesitatile

respective), ceilalti se gandesc cum sa cheltuie cat mai putin din mia aia de euro (1) si cum naiba sa îi înmulțească (2).

Este ca și cum te-ai uita la Discovery Chanel, când pui de leu se harjonesc și se alearga unul pe altul, simuland vanatoarea parintilor.

2) Lectia nisei profitabile

Mai tarziu, dupa lectia asta, am invatat lectia niselor profitabile.

Este practic intrebarea de mai sus, dar pusa la nivel emotional.

Multi ma intreaba:

„Ce afacere sa incep”

„Vreau sa pornesc o afacere, dar nu stiu ce sa fac.”

sau

„Vreau sa pornesc un site, dar nu stiu ce nisa sa aleg.”

Si atunci au aparut raspunsuri „profesioniste”.

Exista cateva nise care intotdeauna vor fi profitabile, cat timp





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

societatea va functiona dupa modelul actual (care nu s-a schimbat niciodata, de fapt).

Le enumer rapid, dar ia in considerare ca s-ar putea sa ratez destule:

Banii: toti oamenii sunt interesati sa faca bani, deci vor plati ca sa fie invatati cum sa faca bani. Nisa poate lua multe forme: de la „te invat cum sa faci bani peste noapte online, doar apasand cateva clickuri” la formarea profesionala pe care trebuie sa o faci ca sa obtii o marire de salariu. Toate sunt tributare aceleiasi nevoi, de a castiga bani, motiv pentru care vei da bani altora ca sa te invete.

Sanatatea: oamenii cand ajung cu cutitul la os, arunca in tine cu bani ca sa ii faci bine. Vorbim aici ori de nevoia – „am o boala si trebuie sa ma tratez altfel mor”, ori de nevoia: „trebuie sa slabesc neaparat altfel nu o sa ma iubeasca nimeni”. Atata ca a doua e combinata si cu alta nevoie ca sa o faca puternica.

De la cabinete de stomatologie pana la „secrete” ale slabitului sanatos.

Iubire si relatii: traим intr-o societate care ne altereaza ca indivizi, ne tampeste atat de mult incat nu mai stim sa comunicam unii cu altii. Pentru asta ajungem sa apelam la rețele de socializare online ca sa ne cautam partenerul, ne ducem in cluburi ca sa agatam sau sa ne vada sexul opus, ne ducem la psiholog sa ne repare relatia, ne cumparam haine care ne promit ca o sa aratam mai bine pentru sexul opus sau citim carti de seductie.

Socializare: este diferita de nevoia de iubire si relatii, pentru ca se refera la nevoia de a fi in grupuri sociale. Facebook face o treaba extrem de buna. Intreg internetul face o treaba extrem de buna, ca aproape nu mai iesim din casa. Dar pentru cei care vor sa socializeze fata in fata, exista cursuri de dansuri .. sau putem sa spunem ca aceasta este nevoia, de exemplu, pentru care cafenelele inca mai sunt profitabile, pentru ca o cafea putem sa





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

o bem si in casa si, de ce nu, mai ieftin. Telefonul la care vorbești poate fi, de exemplu, o parte a nevoii de socializare. Exemplele pot continua si mai departe. etc.. etc... etc...

Sunt multe idei de nise universal profitabile.

Am auzit pana si versiunea: „Cat timp exista om, se va vinde: banul (te invat cum sa castigi mai multi bani), mancarea si sexul.” Asta in orice forma.

Alta varianta pe care mi-a spus-o un patron de tesatorie acum vreo 7 ani, in timp ce imi prezenta halele lui de productie: „Cat timp omul va exista in forma actuala, va avea nevoie sa se imbrace. Nu ai cum sa pierzi cu hainele.”

Uita-te la om in sine, pe strada, si o sa vezi nevoi mai mult sau mai putin esentiale pentru el.

E o evolutie de gandire fantastica de la lectia bisnitarului (nevoia unui om sau grup mic de oameni de pe urma caruia sa castig o suma de bani) la lectia nisei profitabile (exista o nevoie atat de mare a omului, incat o gasesti la tot pasul si nu ai cum sa dai rateu cu ea). Este evolutia de la primul pas, al supravietuirii, la al doilea pas, al antreprenorului care gandeste in perspectiva.

Si totusi aici se fac cele mai mari greseli, pentru ca cele mai mari afaceri si cea mai mare rata de reusita o au o alta categorie de oameni decat cei care gandesc la nivelul „nisei”. Insa iti trebuie o evolutie mentala ca sa ajungi acolo.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

3) Lectia abundentei

Diferenta dintre lectia nisei profitabile si lectia abundentei este ca diferenta dintre un mercenar angajat sa iti protejeze un obiectiv si soldatul care stie ca daca inamicul trece de el, dincolo de zidurile aparate urmatoarea victima va fi propria lui mama.

Mediul de afaceri online si offline trece prin niste modificari masive, esentiale pentru maturizare. Daca deschizi mailul, daca iti citesti presa, daca vorbești cu prietenii.. o sa observi ce repede s-a propagat lectia nisei profitabile in randul oamenilor.

Se spune ca cea mai profitabila nisa de unde poti castiga rapid bani (si nu putini) este chiar.. nisa banilor. Uita-te cate siteuri de „te invat sa faci afaceri online” au aparut numai. Unele sunt veritabile, stiu oamenii din spatele lor si sunt nebuni dupa arta de a face marketing.. motiv pentru care asta preda, pentru ca e pasiunea lor sa inteleaga cum se face procesul vanzarii si care este psihologia din spatele unei vanzari.

Pe de alta parte cele mai multe din oferte apartin unor oameni care inca nu au castigat bani online .. dar care au invatat (probabil de la alt curs) ca una din nisele profitabile sunt „banii”. Sunt atat de multi copii de 16-20 de ani care incearca sa te invete cum sa faci afaceri pe internetul romanesc, fara ca ei sa fi facut afaceri.. incat capeti o reticenta explicabila si normala fata de un proces de vanzare „online”. Nu am nimic cu initiativa celor de varsta 16-20, vorbesc doar de psihologia vanzarii, care in cazul asta specific este gresita.

Este ironic ce se intampla, dar este, repet, un proces natural.

Ceea ce iti voi face cunoscut acum este cea mai valoroasa lectie pe care o poti primi de la cineva. Am intarziat foarte mult cu raspunsul la mesajul „Nu stiu la ce sunt buna, nu stiu la ce sunt experta, nu stiu ce nisa sa aleg, nu stiu ce afacere sa incep, ajuta-ma..”. Am vrut sa zugaravesc diversele stadii prin care trecem in nevoia de a porni o activitate profitabila.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Adevarul (meu), pe care il zugravesc cursantilor mei pe la diverse seminarii, de exemplu, in legatura cu nisele si cu „ce sa faca” este ca nu conteaza asta neaparat. Cand esti copil, daca nu ai bani in buzunar, vinzi un pantalon de training si ai scos un ban sa iti cumperi un pachet de tigari. Dar aia e lectia bisnitarului.

Cele mai multe esecuri in antreprenoriat de aici pleaca. Nu ne maturizam.

Nu conteaza ce nisa alegi, poti sa scoti bani DIN ORICE.

Conteaza mai mult pasiunea pe care o ai, mesajul pe care vrei sa il transmiti, emotia cu care vibrezi cand esti in domeniul respectiv. Daca nu scoti bani din nisa in care ai intrat, nu este nisa neaparat, ci ca nu stii sa transmiti mesajul.

Conteaza mai mult sa iei lucrul in serios, nu sa incerci „de foame” sau din nevoia de a „avea un backup” sau din pentru ca vrei sa „scapi de seful tau si sa nu te mai angajezi niciodata.”

Cei mai multi oameni nu incep afaceri din pasiune, ci din nevoia de a fugi de ceva. In online se traduce ca ajungi acasa de la job si incerci o ora sa lucrezi (maxim). Maine probabil ca vei uita de siteul pe care l-ai lansat. Poimaine vei vrea sa iesi cu prietenii. Daca te regasesti in cele scrise este pentru ca nu iei in serios ceea ce faci si pentru ca probabil vrei doar o evadare din viata ta actuala, dar ti-e prea lene sau comod ca sa sapi un tunel cat sa iesi din inchisoare. Ti-e mai bine la inchisoare decat in afara ei.

Ce conteaza cu adevarat.. conteaza ce miscare poti sa provoci in celalalt prin mesajul pe care il transmiti.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Oamenii se aduna in grupuri si au tendinta sa devina adepti ai unor miscari. Sunt asa zisele triburi. Daca reusesti sa recreezi un astfel de trib, nu mai conteaza nisa, esti pe cai si banii vor incepe sa curga.

Poti sa scoti bani din sosete tricotate, daca TE PRICEPI, daca ITI PLACE si daca VIBREZI cand vorbești despre asta. Vei gasi oameni pasionati de sosete tricotate, care te vor urma.

Iti dau un exemplu, unde cheltui eu banii:

– mi-am luat masina de unde mi s-a parut ca primesc mesajul cel mai congruent; ma duc la un singur service, am o persoana de contact care suna si vorbim ore intregi de masini. Acel om stie sa transmita mesajul, stie sa isi faca un trib (chit ca este angajat). Nu am cumparat masina pentru ca era puternica sau confortabila sau nici macar pentru ca mi-a placut marca. Mi-a placut omul cand am

facut testdriveul si am zis, emotional, ca eu vreau sa fac parte din tribul lui, din care facea parte. A fost mesajul cel mai autentic primit si am vrut sa ma alatur acelui mesaj.

– mananc deseori in oras, restrang locurile unde mananc aproape exclusiv la locurile unde ma simt cel mai bine si oamenii din acea locatie reusesc sa imi transmita pasiunea pentru mancare. Aproape ca nu conteaza pretul sau unde este locatia, ci cum ma face sa ma simt tribul respectiv. Cel mai des schimb un restaurant nu din cauza mancarii, ci a serviciului oferit, ca se uita de la 10 metri la bacsul pe care il lasi, a faptului ca astepti dupa nota de plata prea mult, ca nu te intreaba de mancare, daca ti-a placut, ca nu te sfatuieste cand esti indecis, ca cei care te servesc se urasc pentru jobul pe care il au etc etc etc

– imi place fotbalul, zilele astea se presupune ca ar trebui sa ma duc la un meci cu temperatura de sub 10 grade (realmente sa stau in frig





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

4-5 ore). Puteam sa ma uit linistit intr-un bar sau chiar acasa, cu o bere in mana, dar simt o inchegare a unui trib care ma poate face sa uit de frig.. si acolo se vor duce banii.

Banii mereu se vor duce acolo unde chemarea tribului este mai puternica. Daca e sa schimbam cadrul de referinta, pentru ca am vorbit de cum cheltui bani, siteul ConstruimImperii.Ro, de exemplu, prin Jurnalul Generalului, Jurnalul Visurilor, seminariile pe care le tin, materialele pe care le scriu... imi intregesc veniturile intr-o piata care vibreaza de prea multe oferte si in care prea putini oameni care castiga din asta. De ce? Pentru ca acesti oameni cauta o nisa si nimic mai mult. Oamenii care ma citesc sunt adeptii tribului meu, a mesajului pe care il transmit.. si vor sa faca parte din el. Banii vin si vor veni atata timp cat tribul este aici si ajuta pe individul din cadrul tribului sa se miste, sa gaseasca ceea ce cauta.

Asa ca nu te mai gandi la ce sa faci!

Cauta in tine **CE ITI PLACE TIE SA FACI** si porneste o afacere intr-acolo.

Sunt cateva reguli inasa:

- va trebui sa iti placa atat de mult incat sa te ocupi **SERIOS** de aceasta pasiune.
- va trebui sa iti placa atat de mult incat sa fii dispus sa iti dedici **TOT TIMPUL** de acum incolo aceste pasiuni
- va trebui sa iti placa atat de mult incat sa vrei sa te dezvolti **incontinuu** in nisa care te pasioneaza
- va trebui sa iti placa atat de mult incat daca inchizi ochii si faci un salt peste 3-5 ani.. sa te gaseasca la fel de pasionat si dornic, curios sa evoluezi mai mult ca acum

Doar asa vei putea raspunde la intrebarea: „Ce nisa sa aleg?” sau „Ce afacere sa incep”?





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Este un salt imens de credinta, dincolo de nevoia primara de bani. Cu motivele corecte, motivatia si pasiunea te vor ajuta sa ridici un astfel de trib in care adeptii sai sa iti dea bani pentru cum se simt in interiorul tribului, pentru ca te apreciaza, pentru ca vor ca lucrurile sa ramana la fel sau mai bune. Cu motivele incorecte, vei cauta disperat sa „faci treaba” si nu vei sti cum sa tii motivatia ridicata.

Multi vad oportunitatile de afaceri din motive incorecte, mai ales pe online. Multi cred inca in „tunuri” pe care le dai, fara sa isi dea seama ca cei care reusesc in domeniul asta sunt oamenii pasionati, care si-au creat un trib, care transmite propriul mesaj zilnic,

saptamanal, lunar, anual.. cu aceeasi intensitate. Pentru ca deja vorbim de AFACERI, nu de bisnita.

Suntem creatori, arhitecti, nebuni dupa viata.. am depasit de mult stadiul de bisnita. Cel putin mie asa imi place sa cred, atunci cand iti vorbesc tie si partenerilor mei, cei cu care fac afaceri zi de zi.

Dupa ce ai raspuns la prima intrebare, care este nisa ta in care crezi ca vei scoate bani, as vrea sa iti mai pun o intrebare acum, dupa aceasta lectie.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

„Te vei facand parte din aceasta nisa peste 3-5 ani? Esti dispus sa iti dedici TOT TIMPUL pe care il gasesti pentru aceasta nisa? Iti vei pastra curiozitatea si entuziasmul chiar si peste ani de zile, astfel incat sa ramai pasionat si mereu in miscare?

Nici macar nu e nevoie sa raspunzi la aceasta intrebare in scris. E o intrebare la care tu, acasa, intre patru pereti, singur, va trebui sa iti raspunzi. Bineinteles ca daca vei combina pasiunea ta cu una din nisele profitabile, probabil ca vei scoate bani mai multi.

DAR NU E REGULA.

De ce? Pentru ca pe nisele profitabile este si bataie mare si semnale confuze din partea triburilor diverse. Diferenta o sa o faci tot prin mesajul pe care il transmiti si cati adepti aduni.

In schimb ai toate sansele sa iei fata cuiva care face ce face doar pentru bani, cand tu o faci din pasiune si aduni oameni pasionati in jurul tau.

<http://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!"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



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

Document produs de A.A. PROFIT Antreprenor S.p.A. (PROFIT) în cadrul proiectului "PROFIT Antreprenor" (ID: 104254) implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret