

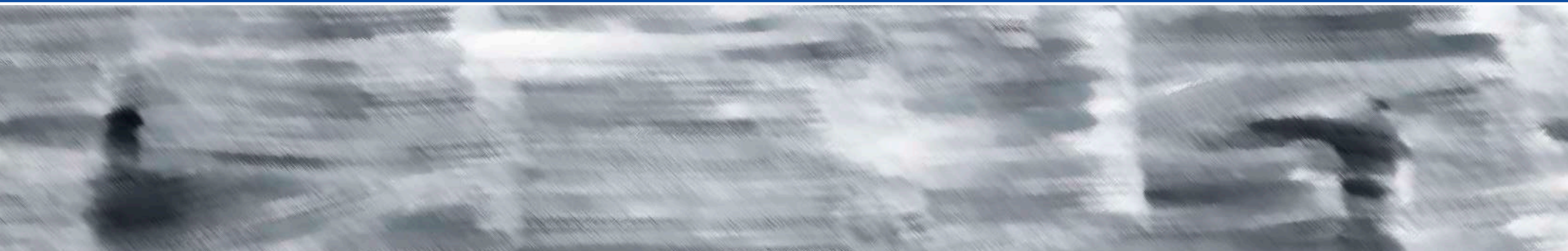


UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



CELE DOUA SECRETE ALE CRESTERII UNEI AFACERI MICI

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

Simplul fapt ca incerci sa faci o afacere nu presupune ca o sa si reusesti! Cei mai multi dintre tinerii fara experienta au impresia, doar pentru simplul fapt ca vorbesc despre o afacere pe care o vor si ca investesc niste bani (de multe ori prea putini sau imprumutati), ca sunt antreprenori.

Una din principalele cauze in ziua de azi pentru care pica afacerile mici este ca nu sunt destul de flexibile. Sunt mai concentrate pe ce vrea „patronul” sa ofere (sau ce imagine vrea sa aiba), decat pe clienti si nevoile lor. Neintelegerea nevoilor si a „fineturilor” din nevoia unui client este motivul nr. 1 in incasarile proaste!

In momentul in care tu ai luat decizia sa fii antreprenor, deja nu mai este vorba de tine ca persoana, tu esti doar o unealta a afacerii pe care o construiesti. Si ca sa poti face o treaba buna, TOATA

ATENTIA trebuie indreptata inspre intelegerea clientilor tai si a comportamentului lor.

Pentru ca in spatele unei afaceri exista de obicei o persoana (mai mult sau mai putin tanara, dar dornica de actiune), analiza initiala trebuie sa se faca la nivel de introspectie. Sunt doua reguli in afacerile mici pe care le-am mai zis si le repet si aici: Secretul 1: Fiecare afacere este facuta dupa chipul si asemanarea celui care tine ‘fraiele’ - Regula asta spune ca daca lucrezi la persoana din spatele afacerii (la tine), afacerea creste sau isi rezolva problemele. Daca tu esti in spatele unei afaceri, atunci primul pas ar fi sa te responsabilizezi in ideea unei CRESTERI personale, ca sa poti spera la o afacere profitabila. Nu poti da vina pe afacere sau pe sistem cand nu exista profit. Tu esti cel care nu analizeaza in adancime si nu gaseste solutii de crestere.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Cand iti asumi responsabilitatea pentru rezultatele proaste, poti avea control asupra actiunilor care aduc sau nu profit. Cand consideri ca vina nu este a ta, ci este a mediului 'neprielnic', te pui in pozitia de victima. Cand esti in pozitia de victima, nu mai ai control asupra rezultatelor.

Sunt doua tipuri de crestere personala care te pot ajuta inclusiv sa iti tii afacerea cum trebuie pe picioare. Trebuie sa te gandesti la ele ca la doi copii pe care ii ai. Trebuie sa ii hranesti pe amandoi, nu te poti concentra doar pe unul.

Exista:

- crestere intelectuala*
- crestere emotionala*

Avem tendinta sa fim mai buni doar pe un tip de crestere. NU ESTE DE AJUNS!

Cresterea intelectuala o poti face foarte simplu: prin acumularea continua de informatii pe domeniul tau. Ii poti spune research, ii poti spune documentare. Cert este ca daca ramai constant curios in domeniul pornit de tine si acumulezi continuu informatii, incepi sa faci conexiuni si sa inovezi. In momentul in care nu mai ai foame de noutati in domeniu si ai impresia ca deja stii tot, afacerea ta se duce in jos.

Cresterea emotionala o poti face iar foarte simplu: prin expunere sociala, prin actiune si prin diversitatea actiunilor. Plafonarea la nivel emotional inseamna de obicei intrarea intr-o rutina, aceleasi activitati, aceiasi clienti, aceleasi lucruri facute ZI DE ZI. Cand se intampla asta,





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

afacerea ta se duce in jos. Afacerile mici nu se pot conduce dintr-un birou cu patru pereti si cu lacat la usa. Cautand sa cresti emotional, inveti sa comunici mai bine cu clientii si partenerii tai, sa fii mai echilibrat, mai flexibil si sa ai variante de rezerva tot timpul.

Cand simti ca te-ai plafonat, cand simti ca nu mai cresti, cand te simti fara vlagă, nu ai entuziasm, te simti pasiv... AI BLOCAT UN CANAL DE CRESTERE DIN CELE DOUA.

Secretul 2: Pentru o afacere mica, pentru a supravietui, profesionalismul si creativitatea trebuie sa fie la ordinea zilei

Profesionalism in cazul asta inseamna SA FACI CE TREBUIE CAND TREBUIE PENTRU CLIENT.

De la mailuri/telefoane raspunse in timp record, la livrari/prestari de servicii ca la carte, de la vanzari/negocieri facute prin prisma FLEXIBILITATII data de o firma mica pana la relatia PERSONALA la care ajungi cu fiecare dintre clientii pe care ii ai.

O firma mica iti este prieten, dincolo de toate.

Ce ma distreaza foarte mult la afacerile mici este cand vad o atitudine de multinationala in ele. Birocratie, comunicare ingreunata, oferte rigide, termene largi de lucru. Cand ai o firma mica si ai manecile suflecate, atunci esti constient ca un produs sau serviciu le poti livra/presta chiar si la ora 11-12-1 noaptea.

Unul dintre 'pacatele' capitale ale unei firme mici este ca incearca sa para mai mare decat este. Exact





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

ca la copii, care se grabesc sa devina adulti. Trebuie sa fii mandru ca esti o firma mica si sa te comporti ca atare, cu avantajele pe care ti le da statutul tau.

Cand aveam agentia mi-aduc aminte si acum ca intr-o noapte de dinainte de Craciun stateam si taiam la niste calendare impreuna cu un angajat, pe care le-am livrat la ora 8 dimineata (!) unui client. De ce lucram in modul asta? Pentru ca asta este genul de avantaj pe care il poate oferi o firma mica. Atunci cand firma 'creste', poti inchide telefoanele. Cand insa esti un jucator „mic”, trebuie sa faci totul cu entuziasm si sa stii ca poti fi sunat la orice ora. Tocmai asta este avantajul tau, deschiderea.

O companie mare are doar reguli.

Sun Tzu in „Arta Razboiului” spunea ca daca ai o armata mica si vrei sa castigi o batalie, trebuie sa ai soldati care exceleaza pe campul de batalie („varfuri”). Pe de alta parte, daca ai o armata mare, nu iti mai trebuie soldati care sa exceleze, ci ai nevoie doar de soldati foarte disciplinati, care sa respecte sarcinile. Firma mica: oameni cu initiativa, capabili, entuziasti. Firma mare: oameni mediocri, care nu ies din „programa”, eventual doar posturile cheie cu oameni foarte capabili.

O firma mica are individualitati. O firma mare are posturi. De asemenea, la nivel de oferte, ca si „jucator mic” nu iti permiti sa accepti un refuz la o oferta. INTOTDEAUNA duci discutia dincolo de un refuz, o continui ! Intrebi motivul pentru care au ales cealalta





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



oferta si neaparat intrebi mai in amanunt ce vor cu adevarat. O companie mare nu iese din cadrul ofertei standard. Tu ai flexibilitatea sa te joci cu ofertele pana ajungi la un numitor comun, chit ca inseamna sa dai la pachet cu produse pe care altii le comercializeaza (pur si simplu le cumperi de la altii si le bagi in pachetul tau fara adaos) sau ca oferi servicii in plus care sa diminueze efortul clientului.

Daca te uiti la al doilea „secret”, combinatia intre profesionalism si creativitate poate da valori precum:

entuziasm (in ce faci), actiune (o, da), gasirea de solutii in cazuri critice.

Niciodata nu e vina afacerii tale sau a sistemului ca falimentul bate la usa! Tu esti responsabil de cum se misca si cel mai probabil nu te-ai folosit de principalul atu al unei afaceri mici: flexibilitatea.

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"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

Document proiectului PROFIT Antreprenor (ID: 104254) Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret